

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ
КАФЕДРА БІЗНЕС-ЕКОНОМІКИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма «Економіка агробізнесу»

Заочна форма навчання

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему «Розробка системи управління конкурентоспроможністю
сільськогосподарського підприємства»

здобувача **Костівської Софії Василівни**

*Робота виконана з дотриманням основних принципів та
фундаментальних цінностей академічної доброчесності*

_____ Костівська С.В.

Науковий керівник: к.е.н., доцент
кафедри бізнес-економіки
та підприємництва

_____ Садовник О.В.

Робота допущена до захисту в ЕК «__» _____ 20__ р. протокол № __

Зав. кафедри бізнес-економіки
та підприємництва,
докт. екон. наук, професор

_____ Репіна І.М.

Київ 2021

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1. Сутність конкурентоспроможності підприємства як економічної категорії.....	6
1.2. Фактори та особливості забезпечення конкурентоздатності сільськогосподарських підприємств	12
1.3. Наукові підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства.....	22
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА «ЧАЙКА».....	29
2.1 Економічна характеристика державного підприємства «Чайка».....	29
2.2. Аналіз сучасного стану конкурентоспроможності продукції державного підприємства «Чайка».....	38
2.3. Дослідження конкурентних позицій державного підприємства «Чайка» на ринку сільськогосподарської продукції.....	52
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА «ЧАЙКА» ТА ЇЇ РОЗРОБКА.....	66
3.1. Обґрунтування цінової політики та оптимальних строків реалізації сільськогосподарської продукції державного підприємства «Чайка».....	66
3.2. Управління витратами при вирощуванні основних сільськогосподарських культур державного підприємства «Чайка».....	78
3.3. Удосконалення системи моніторингу цін та розробка системи управління конкурентоспроможністю підприємства	84
ВИСНОВКИ.....	94
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ.....	97
ДОДАТКИ.....	103

ВСТУП

Актуальність теми. Забезпечення та підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва в Україні належить до пріоритетних напрямів розвитку національної економіки. Аграрні підприємства грають виняткову роль у підтриманні сталого розвитку агропромислового комплексу, здійсненні міжнародних зв'язків і формуванні продовольчої безпеки держави.

Конкурентоздатність суб'єктів господарювання є однією з головних умов успіху його діяльності. Кожне підприємство має конкретну мету, яку планує досягти. Головною метою є досягнення ринкового успіху, свідченням чого є досягнення ним кращих результатів в даному секторі та проявляється у вигляді значно більшої суми прибутку та значно більшої участі в ринку.

За останні роки аграрний сектор економіки трансформувався і було спричинено багато суттєвих організаційно-економічних змін і економічні процеси стали більш непередбачуваними і мінливими. Деяким агропромисловим підприємствам стало важко утримувати конкурентні позиції на ринку, почали виникати проблеми із збутом продукції, акумуляцією ресурсів, що в результаті обмежило можливості їх розвитку. Дана ситуація підштовхує суб'єктів господарювання до знаходження новаторських рішень, пошуку нових методів управління з метою підвищення власної конкурентоспроможності.

Теоретичну основу дослідження питань управління конкурентоспроможністю висвітлили у своїх працях як зарубіжні, так і вітчизняні науковці: Ф. Котлер, Г. Армстронг, Л. Балабанова, Г. Кулешова, М. Малік, В. Павлова, Л. Прокопець, І. Смолін, Н. Тарнавська, А. Лозовський, О. Шпичак, І. Яців.

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо удосконалення та розробки системи управління конкурентоспроможністю на прикладі державного підприємства «Чайка».

Відповідно до поставленої мети визначено такі завдання кваліфікаційної роботи:

- дослідження сутності конкурентоспроможності підприємства;
- аналіз факторів та особливостей забезпечення конкурентоздатності сільськогосподарських підприємств;
- визначення основних наукових підходів до управління конкурентоспроможністю підприємства;
- здійснення економічної характеристики ДП «Чайка»;
- проведення аналізу сучасного стану конкурентоспроможності підприємства ДП «Чайка»;
- дослідження конкурентних позицій підприємства на ринку сільськогосподарської продукції;
- аналіз цінової політики та оптимальних строків реалізації сільськогосподарської продукції ДП «Чайка» як один із напрямів підвищення конкурентоспроможності;
- розробка пропозицій щодо управління витратами на вирощування сільськогосподарської продукції
- удосконалення системи моніторингу цін та розробка системи управління конкурентоспроможністю підприємства.

Об'єктом дослідження є процеси управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних питань, які стосуються системи управління конкурентоспроможністю ДП «Чайка».

У процесі написання дипломної роботи були використані економіко-статистичний, монографічний, розрахунково-конструктивний, економіко-математичний та абстрактно-логічний методи дослідження. Дослідження проводились з використанням низки нормативної, технічної та іншої документації, дослідження методів аналізу первинної облікової інформації на

основі застосування документів виробничої діяльності і звітності підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає в розробці рекомендацій щодо вдосконалення системи управління конкурентоспроможністю державного підприємства «Чайка».

Робота виконувалась на базі фінансових звітів підприємства за 2017-2019 роки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність конкурентоспроможності підприємства як економічної категорії

Рівень конкурентоспроможності є одним із важливих показників підприємства в умовах глобалізації. На даний час, ринкове середовище характеризує себе нестабільністю мікро- та макроекономічних чинників. Внаслідок цього підприємства мають звертати особливу увагу на формування власних конкурентних переваг порівняно з іншими суб'єктами господарювання. Для того, щоб розбудувати ефективну вітчизняну ринково-економічну систему потрібно виробляти високоякісні та конкурентоздатні товари і з ними виходити на міжнародний рівень.

Високий рівень конкурентоздатності підприємства насамперед залежить від високого рівня конкурентоспроможності продукції. Для будь-якого підприємства забезпечення відповідного рівня конкурентоздатності є однією з ключових складових успіху діяльності. В економіці, даний термін може також застосовуватися до товару, продукції, галузі тощо. Проте кожна з них має як спільні риси, так і відмінності. Поняття «конкурентоспроможність підприємства» і «конкурентоспроможність продукції» схожі та нерозривні між собою, проте мають певну різницю, а саме:

1. конкурентоспроможність підприємства, яка показує відзнаки від конкурентів, розглядається у довгостроковому періоді. В той час як конкурентоздатність продукції визначається в короткостроковому періоді, тобто тиждень, місяць, рік.

2. оцінка роботи підприємства, на відміну від продукції, надається не лише споживачем, а й самим підприємцем. Саме він аналізує, чи вигідно буде йому виробляти продукт в тих чи інших ринкових умовах.

Поняття «конкурентоспроможність» є похідним від поняття «конкуренція», що означає змагання виробників за споживача [12, с. 56]. Потрібно зауважити, що категорія конкурентоздатності не має єдиного підходу до визначення у зарубіжній та вітчизняній науці. Проаналізувавши економічну літературу, можна зробити висновок, що поняття має багато варіантів трактування.

Оскільки конкуренція здійснюється в різних формах, то доцільно буде визначити її класифікацію та види відповідно.

Конкуренція поділяється на:

- за сферою економічних інтересів:
 - внутрішньогалузеву;
 - міжгалузеву
- за способом ведення:
 - цінову;
 - нецінову;
- залежно від моделі ринку:
 - чисту;
 - недосконалу;
 - монополістичну;
 - олігополістичну;
- за дотриманням правових норм ведення:
 - недобросовісна;
 - добросовісна;
- за завданням:
 - основну;
 - ключову [13, с. 78].

Розглянемо більш детально кожен з видів конкуренції:

- внутрішньогалузева – це вид конкуренції між різними підприємствами, які виробляють і реалізують аналогічні товари, задовольняють одні і ті ж потреби у споживачів, проте можуть відрізнитися якістю, безпекою, ціною продукції, рівнем обслуговування покупців. Завдяки внутрішньогалузевій конкуренції зростає загальна ефективність галузі, її технологічний рівень, удосконалюється процес виробництва і відповідно підвищується конкурентоздатність.

- міжгалузева – це конкуренція між суб'єктами господарювання різних галузей, які задовольняють відмінні потреби клієнтів і змагаються за ефективніше вкладення капіталу і заволодіння більшої частки прибутку [11, с. 6]. Вища норма прибутку є об'єктом даного виду конкуренції, що має різну величину в різноманітних галузях. Товаровиробники намагаються переміщувати капітал з менш прибуткових сфер реалізації в більш прибуткові.

- цінова – вид конкурентної боротьби за допомогою зміни цін на товари. Здійснюється суперництво за допомогою зниження цін на власні товари та послуги порівняно з підприємствами-конкурентами. Основними способами цінової конкуренції є використання демпінгових цін, знижка з преїскурантів, сезонний розпродаж, подовження строків споживчого кредиту для придбання товарів довгострокового користування, розпродаж продукції, термін придатності якої закінчується, за зниженими цінами.

- нецінова – це вид конкуренції, який здійснюється за допомогою підвищення якості товарів та послуг, їх безпеки та надійності, поліпшення методів збуту, розширення сфери післяпродажного обслуговування, використання реклами, удосконалення умов реалізації тощо. Таким чином, основним акцент зміщується на споживчі властивості продукції, проте роль при цьому не зменшується.

- чиста – це конкуренція, яка відбувається на ринку, на якому присутні багато продавців із аналогічними товарами та послугами, проте ніхто із

підприємців чи клієнтів не може значно вплинути на зміну обсягу продажу чи ціни;

- недосконала – це вид конкурентної боротьби, коли на ринку присутні багато підприємств, які пропонують схожий товар, при цьому суб'єкти господарювання можуть контролювати обсяги продажу і ціни. При даному виді конкуренції переважно застосовуються нецінові фактори впливу.

- монополістична – на ринку присутня достатня кількість гравців (виробників), які реалізують подібну диференційовану продукцію [10, с. 206].

- олігополістична – змагання, при якому на ринку є небагато великих виробників продукції, які здатні значно впливати на ціну продажу товарів;

- недобросовісна – конкуренція, при якій відбувається порушення норм і правил ринку, а саме неправомірно використовується знак, маркування, фірмове найменування товарів чи послуг, неправомірно копіюється упакування, форма чи дизайн товару, навмисно поширюється неправдива інформація про інші підприємства, відбувається зловживанням панівним становищем на ринку;

- добросовісна – дотримуються принципи економічного суперництва, які були встановлені суспільними етичними нормами і законодавством.

Незважаючи на те, що категорія конкурентоздатності відома з 60-х років ХХ століття, кожний науковець доповнює поняття власним змістом та системою позначень. Тому досі немає єдиного загально-прийнятого термінологічного тлумачення даної категорії. Більшість науковців при трактуванні конкурентоспроможності беруть за основу теорію конкурентної переваги М. Портера. За цією теорією конкурентоздатність розглядається як відносна категорія, що може бути оцінена у межах груп підприємств, які відносяться до однієї галузі.

Одним із найпоширеніших визначень дав М. Єрмолов: «Конкурентоспроможність виробника являє собою відносну характеристику, яка відображає відповідності процесу розвитку даного виробника від виробників-конкурентів яка за ступенем задоволення своїми товарами чи послугами

конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності» [15, с. 21].

Багато авторів, даючи пояснення конкурентоспроможності підприємства, пов'язують її з ознаками конкуренції, а саме боротьбою, суперництвом. Наприклад, М. Гельвановський вважає, що конкурентоспроможність - це володіння властивостями, які створюють конкурентні переваги для підприємства [8, с. 48]. При цьому підприємство завжди має моніторити ринок та аналізувати інші суб'єкти господарювання, щоб не втратити конкурентні переваги. Якщо є загроза з боку конкурентів, то підприємству потрібно вдосконалювати свої властивості, щоб бути попереду.

Під конкурентоздатністю також розуміють «можливості підприємств запропонувати товар, який відповідає певним вимогам покупця, тобто визначеної якості, у необхідній кількості, у необхідні терміни та за більш сприятливих умов постачання, ніж конкуренти» [7, с. 35]. Однак дане визначення більше відноситься до конкурентоспроможності товару, адже воно наголошує на отриманні переваг лише за рахунок виробництва необхідної продукції. В той же час, конкурентоздатність підприємства передбачає досягнення переваг над конкурентами у ефективності використанні ресурсів, що знаходить відображення у таких показниках, як якість продукції, прибутковість та продуктивність.

Конкурентоспроможність підприємства також можна трактувати як «рівень його компетентності відповідно до інших підприємств-конкурентів за такими параметрами, як технологія, практичні навички, знання персоналу, рівень стратегічного і поточного планування, якість системи управління та виробництва, якість продукції, комунікації» [17, с. 50]. Даний підхід до тлумачення більш конкретизований. Проте якщо проаналізувати обидва вищезгаданих підходи, то за своїм змістом вони близькі, адже базуються на позиції порівняння властивостей підприємств, які конкурують за відмінностями процесу розвитку чи за рівнем компетенції.

А. Градов та інші дослідники пояснюють конкурентоспроможність підприємства як набуття порівняльних переваг по відношенню до інших

підприємстві певної галузі у країні чи за її межами. Позитивною стороною даного підходу є те, що він розглядає конкурентоздатність не лише на вітчизняному ринку, а й на міжнародному. Проте, негативним є аспект того, що незрозуміло, в яких сферах суб'єкт господарювання має досягати переваг.

Багато вчених розглядають конкурентоспроможність комплексно, тобто як сукупність характеристик діяльності підприємства. При цьому аналізується виробничо-господарська діяльність, що дає можливість визначити різноманітні переваги підприємства, які в майбутньому будуть використовуватися у конкурентній боротьбі.

Всі вищезгадані підходи не повністю відображають глибинний зміст категорії конкурентоздатності та мають певні недоліки, а саме:

1) для оцінки конкурентоспроможності недостатньо визначити лише місце, яке буде займати підприємство у галузі серед інших підприємств-конкурентів.

Перед розгортанням виробництва в конкретній галузі також дуже важливо проаналізувати її сучасний стан та розрахувати рівень прибутковості. Дані етапи дозволять оцінити ризики та результати при входженні на новий ринок.

2) при визначенні конкурентоздатності не враховується ступінь адаптації до змін, які відбувається у ринковому середовищі. Саме аналіз рівня пристосування до нових обставин дасть змогу підприємству визначити свої слабкі та сильні сторони в конкурентній боротьбі;

3) при порівнянні підприємств не враховується ступінь їх диверсифікації і диференціації [21, с. 46].

Деякі науковці при дослідженні поняття конкурентоспроможності підприємства базуються на вивченні процесів, які відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства, а також тих, що показують його взаємозв'язок із зовнішнім середовищем. За цим підходом, конкурентоздатність підприємства – це система, яка складається з постійно діючих взаємопов'язаних факторів та відображає рівень можливостей щодо набуття та утримання конкурентної переваги протягом тривалого відрізка часу [25, с. 55]. Тобто, основним завданням

суб'єкта господарювання є приведення власного внутрішнього середовища у відповідність до зовнішніх умов, забезпечення підтримки та розвитку вже наявних і знаходження нових конкурентних переваг.

Проаналізувавши та узагальнивши всі вищенаведені підходи до трактування поняття «конкурентоспроможність підприємства», пропоную наступне визначення: конкурентоспроможність підприємства – це здатність підприємства створювати та реалізовувати конкурентні переваги, які надають можливість йому більш ефективно вести господарську діяльність порівняно з підприємствами-конкурентами на внутрішньому та міжнародному ринках.

Отже, конкурентоздатність підприємства є неоднозначною економічною категорією. Кожен із дослідників доповнював поняття конкурентоспроможності власним змістом, так і не прийшовши до єдиного загальноприйнятого визначення. Дана категорія є складною, адже може враховувати різні цілі діяльності підприємства. Однак, варто розуміти, що конкурентоспроможність є важливою складовою розвитку як окремого суб'єкта господарювання, так і суспільства загалом.

1.2 Фактори та особливості забезпечення конкурентоздатності сільськогосподарських підприємств

Конкурентоздатність кожного підприємства пов'язана з процесом змін, який має свої специфічні особливості. Для того, щоб забезпечувати високий рівень конкурентоспроможності потрібно ефективно вести всі види діяльності, які мають взаємодію під час створення, виробництва і реалізації продукції. Лише при продуктивному використанні всіх ресурсів, підприємство стане більш прибутковим, ніж конкуренти та займе чільне місце на ринку. Проте такий стан речей не може бути постійним. Таким чином, підприємству потрібно завжди аналізувати кон'юнктуру, впроваджувати заходи щодо вдосконалення та

перетворення в сфері виробництва та реалізації продукції. Такими заходами можуть бути:

- диверсифікація виробництва;
- вихід на міжнародні ринки;
- впровадження новітніх технологій;
- внесення змін в товарну, цінову, збутову політику тощо.

Основною специфічною особливістю дослідження конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є обмеженість мобільності чинників виробництва. Це стосується землі, робочої сили, капіталу, машин, будівель і споруд [27, с. 75].

Низькі можливості виробничих чинників в сільському господарстві, обмежена можливість застосування інструментів конкуренції сільськогосподарськими виробниками, домінуюча участь переробних підприємств у використанні продукції і залежність економічних результатів від конкурентоспроможності переробних підприємств, спричиняють, що:

- конкурентоздатність агробізнесу в міжнародних порівняннях досліджується в основному в затратному аспекті, адже затрати мають основний вплив на спроможність конкуренції сільськогосподарської продукції;
- оцінка конкурентоспроможності аграрного підприємства передбачає аналіз наявних виробничих ресурсів та їх якість, продуктивності землі, капіталу, праці. Поряд з цим, на діяльність суб'єкта господарювання має вплив зовнішнє середовище, тому важливим є аналіз макроекономічних факторів, які діють поза сільським господарством.

Конкуренцію серед сільськогосподарських підприємств потрібно сприймати як позитивний чинник. Завдяки їй відбувається структуризація галузі, суб'єкти пристосовуються до нових умов на ринку, вдосконалюються технології виробництва і як наслідок справляється позитивний економічний ефект як для окремих підприємств, так і для галузі загалом.

Підприємства в сфері АПК відрізняються за спеціалізацією, розмірами, характером поведінки на ринку, що зумовлює певні особливості конкуренції. В

агробізнесу присутні майже всі основні види конкуренції, проте найрозповсюдженішою є внутрішньогалузева. Даний вид конкуренції стимулює підприємства підвищувати ефективність виробництва і поліпшувати якість продукції. Агровиробники для утримання відповідної частки на ринку змушені постійно оновлювати асортимент продукції, модернізувати технології, оптимізувати структуру виробництва [31, с. 128].

Конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства визначається такими параметрами як:

- здатність продукції певного підприємства конкурувати з аналогічною продукцією на ринку;
- можливість виходу на зовнішні ринки, поруч з ефективним веденням діяльності на вітчизняному;
- реалізація продукції високої якості, яка надає підприємству конкурентні переваги;
- економічно ефективне використання ресурсів, технологій;
- постійне оновлення процесу виробництва та реалізації продукції, впровадження нововведень та інновацій;
- ефективне ведення маркетингової діяльності та належне використання знань працівників.

Таким чином, підсумувавши вищенаведене, можна визначити наступні основні особливості конкурентоздатності сільськогосподарських підприємств:

- 1) сільське господарство як вид економічної діяльності є специфічним;
- 2) високий рівень конкуренції серед агровиробників, що зумовлений обмеженістю товарного асортименту;
- 3) значна різноманітність та кількість підприємств;
- 4) використання сільськогосподарської продукції не лише як кінцевого продукту, але і я сировини для подальшої переробки.
- 5) обмежена мобільність чинників виробництва [33, с. 112].

Особливості конкурентоспроможності в агробізнесі безпосередньо впливають на розвиток економіки країни загалом. Конкуренція в сучасному світі

має важливий і одночасно складний багатоелементний характер. В залежності від того, наскільки проблема конкурентоспроможності швидко та ефективно вирішується, рівень соціального та економічного життя населення збільшується чи зменшується відповідно.

Конкурентоздатність підприємств трактується досить неоднозначно, в узагальненому вигляді це набуття конкурентних переваг стосовно інших суб'єктів господарювання в певній сфері на вітчизняному та міжнародному ринках. Для того, щоб забезпечувати високу конкурентоспроможність потрібно звертати увагу на фактори, які впливають на неї. Аналіз факторів дасть змогу підвищувати експортний потенціал, одержувати прибутки в розмірі, які необхідні для розвитку діяльності, збільшувати якість продукції, знизити витрати тощо [34, с. 44].

Фактор конкурентоздатності – це незалежна властивість суб'єкта економіки або зовнішнього середовища впливати на процес і результати функціонування даного суб'єкта в умовах конкуренції [37, с. 138], яка, здебільшого, має сталий характер.

Існує багато класифікацій факторів, які залежать від ознак розподілу. Так, А. Томпсон і А. Стрікленд визначають наступні фактори в залежності від об'єкта дослідження:

- фактори, які залежать від технології;
- фактори, що відносяться до сфери виробництва;
- фактори, які належать до сфери реалізації продукції;
- фактори, які входять до сфери маркетингу;
- фактори, що відносяться до професійних навичок;
- фактори, які пов'язані з організаційними можливостями [43, с. 98].

М. Портер поділив фактори за природою виникнення на основні та розвинуті; загальні та спеціалізовані; природні та штучно створені [38, с. 118]. Згідно з цією класифікацією природні ресурси, капітал, природні ресурси визначаються як основні. Розвинутими факторами є висококваліфікований персонал, сучасна інфраструктура обміні інформацією між різними департаментами, дослідні відділи. Загальні фактори зустрічаються досить часто і

надають підприємству обмежені конкурентні переваги, а спеціалізовані забезпечують конкурентоспроможність в довгостроковій перспективі. Природні фактори включають в себе природні ресурси, географічне положення, а штучно створені є факторами вищого порядку, які можуть підтримувати більш стійку конкурентоздатність.

Варто відзначити, що фактори конкуренції можуть визначити і концепції конкурентоспроможності. Перші з них досліджують вплив спеціалізації, технології, масштабу виробництва, диверсифікації, робочої сили, досвіду, локалізації, сировинної бази на конкурентоздатність. Інші акцентують увагу на значному впливі інформаційних систем, ресурсах знань, формах організації виробництва, методах прийняття рішень, уміння працівників використовувати набуті знання, структурі управління тощо [47, с. 86].

Е. Скавінська виділяє наступні чинники зростання конкурентоздатності підприємства:

1) джерела конкурентної переваги – технологічний прогрес, концентрація, реструктуризація, інновації, приєднання, консолідація, інвестиції, преференції споживачів, система навчання;

2) потенціал конкурентоспроможності і вміння – якість процесів, організаційна культура, управління логістикою, майновий та фінансовий потенціал, управління знаннями, низькі витрати, якість кадрів маркетингу, інформація про клієнтів, марка, управління дистрибуцією, зв'язки з покупцями і постачальниками;

3) інструменти конкурування – ціна продукції і послуг, якість продукції, широкість асортименту, набір післяпродажних послуг, умови оплати, відмінність продуктів.

4) середовище – платоспроможність споживачів, кредитна і фіскальна політика, позиція конкурентів, фінансова система, митна політика, рівень безробіття, фінансова система, рівень технічної освіти суспільства, звичаї і етичні норми [42, с. 12].

Якщо розглядати сільськогосподарське підприємство як суб'єкт продовольчого ланцюга, то можна визначити такі основні джерела конкурентоздатності:

- виробничі – лідерство досягається за рахунок високої якості продукції та менших затрат;
- дистрибуційні - конкурентоспроможність підприємства, що впливає із менших витрат із замороження капіталу (за рахунок запасів), транспортних витрат та кращого обслуговування споживачів [48, с. 116];
- маркетингові – обізнаність в потребах споживачів та відповідне позиціонування товару на ринку, періодичний моніторинг та аналіз інших підприємств та змін в конкурентному середовищі;
- технологічні – вдосконалення технологічної бази, запровадження інновації, використання досягнень НДДКР;
- місце на ринку – завоювання довіри споживачів, здобуття репутації підприємства, отримання фірмового знаку, реєстрація патентів, лояльність покупців;
- продуктові – конкурентоспроможність досягається за рахунок унікальності підприємства та відмінності його продукції;
- інформація і знання – збір необхідних даних та ефективно їх використання;
- управління часом – своєчасне пристосування до змін на ринку та швидкий процес прийняття відповідних господарських рішень;
- триваліший часовий горизонт діяльності.

Потенціал конкурентоспроможності є однією із найважливіших характеристик оцінки перспектив розвитку та можливостей суб'єкта господарювання, що охоплює такі структурні елементи:

- 1) людський капітал – якість персоналу (наявність відповідних компетенцій, кваліфікація, креативність, досвід у сферах фінансів, маркетингу, логістики тощо)
- 2) фізичні засоби (машини, обладнання, механізми)

3) фінансові ресурси (прибутковість, вартість активів, рентабельність продажу та виробництва);

4) нематеріальні ресурси (інформація, знання, навички працівників, зв'язки, мікроклімат в колективі, технології);

5) організаційні ресурси (процес прийняття рішень, організація збуту та логістики, способи налагодження відносин з контрагентами) [40, с. 392].

Існують інші підходи щодо розкриття поняття потенціалу конкурентоспроможності. Наприклад, у вузькому розуміння – це всі ресурси, які використовує підприємство або ж може залучати в майбутньому. Дані ресурси можуть поділятися на первинні та вторинні. У широкому розумінні до потенціалу конкурентоздатності відносяться не лише ресурси, але й організаційна структура суб'єкта господарювання, його культура, процес стратегічного розвитку.

Слід зауважити, що традиційні концепції конкурентоздатності акцентують увагу на реальних чинниках, однак нові – на чинниках і механізмах сфери регулювання, головними яким є:

- інформація та інформаційні системи;
- віртуальні форми організації та мережі підприємств;
- організації, які навчаються та організації основані на знаннях.

Факторами конкурентоспроможності також можна вважати чисельність працівників, які зайняті у сільському господарстві, продуктивність сільськогосподарських угідь, енергоозброєність, капіталоозброєність, продуктивність праці, капіталозабезпеченість, витрати виробництва, рівень прибутковості виробництва, рівень виробництва валової продукції сільського господарства, співвідношення якісних і цінових чинників при виробництві продукції та інші [35].

Класифікація чинників конкурентоздатності відповідно до можливості їх контролю, дала можливість виділити такі групи:

1. фактори контрольовані підприємством. До таких факторів відносять якість продукції, її безпеку та споживчу цінність, стратегію підприємства,

технологію, науково-дослідну роботу підприємства, систему підвищення кваліфікації працівників.

2. фактори контрольовані державою. Вплив держави через здійснення різних видів політики – монетарної, фінансової, кредитної тощо.

3. фактори частково контрольовані. До цих факторів належать ціни продуктів та послуг, чинники формування попиту.

4. неконтрольовані чинники, які пов'язані із доступністю природних ресурсів [32, с. 65].

Кількість підходів щодо класифікації факторів впливу на конкурентоспроможність є багато, проте найдоцільніше всі фактори поділити на внутрішні та зовнішні. Внутрішні чинники формуються безпосередньо на підприємстві, а зовнішні виникають на галузевому, регіональному і загальнодержавному рівнях. Підприємство не завжди може впливати на зовнішні фактори та керувати ними.

До внутрішніх факторів належать:

- якість продукції;
- обсяги виробництва продукції, витрати, спеціалізація і розмір підприємства;
- матеріально-технічне і фінансове забезпечення підприємства;
- рівень інвестування технологій;
- кваліфікація персоналу та рівень його мотивації;
- інноваційна діяльність і технології виробництва продукції;
- маркетингова діяльність на підприємстві .

Зовнішні фактори слід розглядати на мезо- та макрорівні. До факторів на мезорівні належать:

- науково-технічний потенціал галузі;
- стан інноваційної діяльності;
- інформованість про ринкову кон'юнктуру;
- матеріально-технічне та фінансове забезпечення підприємств галузі;
- ефективність організації галузі;

- умови матеріально-технічного постачання [22, с. 1425].

Зовнішніми факторами на макрорівні є:

- рівень платоспроможного попиту споживачів;
- рівень підтримки вітчизняних товаровиробників;
- інвестиційна політика держави;
- науково-технічний прогрес;
- фінансова, податкова, кредитна політика держави.

Конкурентоспроможність аграрного підприємства безпосередньо залежить від якості продукції та її попиту та пропозицією на ринку. Якість сільськогосподарської продукції є однією з найскладніших категорій, зумовленою величезною різноманітністю видів, якісних показників продукції та факторів, що її формують. Рівень якості впливає на багато елементів господарської діяльності, зокрема на величину витрат, ціну, валове виробництво продукції [19, с. 92]. Кожна людина може трактувати для себе поняття якості по-різному: як продукт, які має найкращі показники за прийнятну ціну, як уособлення безпеки при споживанні, торговий бренд, імідж та репутація підприємства тощо. Не дивлячись на різноманіття поглядів, найбільш поширений є тлумачення якості продукції як набір певних споживчих властивостей продукту, який здатний задовольняти потреби покупців та національної економіки загалом. Також варто звернути увагу, що встановлені потреби зафіксовані у стандартах, правових нормах, технічних умовах, а очікуванні потреби конкретно не формуються, а залежать від побажань клієнтів, які часто залежать від суб'єктивних факторів.

Зростання якості сільськогосподарської продукції підвищує не лише виробництво та ефективність діяльності підприємства, але й його імідж в цілому. Саме високий рівень якості надає змогу суб'єкту господарювання досягати позитивних результатів від реалізації, формувати належні цінові стратегії та поступово завойовувати довіру покупців. Всебічне підвищення якості аграрної продукції дає можливість підприємству стабільно зайняти частку на вітчизняному ринку та спробувати вийти на міжнародний.

Здійснення ефективної підприємницької стратегії також грає важливу роль в процесі підвищення конкурентоспроможності підприємства. За допомогою стратегії визначаються цілі та мета діяльності суб'єкта господарювання та аналізуються можливості їх реалізації. Зміни періодично відбуваються на ринку, тому і стратегічні завдання можуть змінюватися. Внаслідок цього тому підприємствам особливу увагу потрібно звертати на операційну стратегію, яка розробляється з їх урахуванням і враховує всі можливі компроміси та варіанти пріоритетів. Стратегія досягає своєї мети, коли існує комплексний вплив засобів менеджменту та маркетингу в розробці й управлінні функціонуванням операційної системи [39, с. 98].

Внутрішня конкурентоздатність підприємства забезпечується за рахунок виробничих параметрів. За їх рахунок створюється продукція, яка реалізовується на ринку, налагоджуючи цим самим контакт із зовнішнім середовищем. Даний зв'язок є зворотнім, тому що результати реалізації продуктів визначають внутрішні фінансові результати діяльності сільськогосподарського підприємства [41, с. 228].

Здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності також посідає чільне місце серед факторів зростання конкурентоздатності сільськогосподарського підприємства. Даний чинник може бути як внутрішнім, так і зовнішнім фактором впливу. За допомогою інноваційно-інвестиційної діяльності на підприємстві впроваджуються нововведення, оновлюються технологічні процеси, розробляються нові сорти рослин чи породи тварин тощо.

В той же час, можна відзначити дуальність зв'язку конкурентоздатності аграрних підприємств та інвестиційно-інноваційної діяльності. З однієї сторони, вкладення інвестицій в інноваційний процес забезпечує зростання конкурентоспроможності агровиробників; з іншої сторони, інвестиції будуть здійснюватися лише у підприємства, які вже є конкурентоспроможними та показують високий рівень прибутковості, рентабельності і віддачі інвестицій [50, с. 156].

Вплив інших інституцій та інститутів на конкурентоздатність сільськогосподарських підприємств є не менш важливим. Вони прямо чи опосередковано обмежують чи сприяють розвитку конкурентних можливостей агровиробників.

Отже, конкурентоспроможність кожного підприємства має свої особливості, які пов'язані із специфікою ведення діяльності. Одним із вирішальних чинників у сільському господарстві є обмежена мобільність чинників виробництва. Суб'єкт господарювання для того, щоб забезпечити і утримувати високий рівень конкурентоздатності має аналізувати та оптимізувати фактори, які впливають на його конкурентні позиції на ринку.

1.3 Наукові підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства

Підприємство для вдалого функціонування на ринку має визначити фактори сталого розвитку. При цьому дуже важливим є виявлення ключових чинників та компетенцій, тобто знаходження унікальних базових характеристик, технології, маркетингових навичок тощо.

Науковий підхід має відігравати важливу роль у здійсненні управління конкурентоздатністю кожного суб'єкта господарювання [28, с. 132]. Даний підхід забезпечує систему управління конкурентоспроможністю неупередженою інформацією, яка потрібна для створення ефективної, своєчасної реакції на внутрішні та зовнішні зміни.

Опрацювавши низку економічної літератури, можна виділити десять основних підходів, що використовуються при формуванні системи управління конкурентоздатністю підприємства. Розглянемо кожен із них.

1. Системний підхід.

Даний підхід передбачає, що об'єкт управління розглядається як цілісна модель і всі його елементи мають бути взаємозв'язані, тобто зміна одного елемента тягне за собою зміну іншого.

Перевагою системного підходу є можливість всебічно проаналізувати конкурентоздатність підприємства, його систему управління як в цілому, так і на рівні конкретних конкурентних переваг. Також даний підхід дозволяє проаналізувати певну ситуацію в рамках окремо взятої підсистеми, визначити проблеми:

- «входу» (забезпечення трудовими, фінансовими, матеріальними, інформаційними ресурсами);
- «процесу» (перетворення ресурсів в кінцевий результат);
- «виходу» (послуги, продукція).

Потрібно розуміти, що якщо не забезпечити конкурентоздатність «входу» на підприємстві, то «вихід» буде неконкурентним відповідно.

Сільськогосподарські підприємства при використанні системного підходу мають формувати розуміння власного виробництва як цілісної системи, а саме «природно-кліматичні умови – сільськогосподарські ресурси – ринкова кон'юнктура – технологія – логістика» [23, с. 143].

2. Логічний підхід.

Внаслідок інтенсивного розвитку інформаційних технологій увага до логіки як науки про мислення значно посилилася. До методологічних принципів діалектичної логіки відносять:

- 1) принцип об'єктивності розгляду об'єкту;
- 2) принцип всебічності розгляду об'єкту;
- 3) принцип історизму.

Принцип об'єктивності розгляду виходить із матеріалістичного рішення основного питання філософії, тобто зі світоглядного принципу первинності матеріального і вторинності ідеального [29, с. 145].

Принцип всебічності розгляду означає, що розглядаються всі зв'язки та відносини об'єкта. Даний принцип витікає із світоглядного принципу загального зв'язку.

Дійсно, якщо об'єкт є сукупністю взаємопов'язаних властивостей, систем, сторін і перебуває у зв'язках з іншими предметами, то щоб пізнати об'єкт глибше та краще необхідно оцінити всі його види економічних відносин.

Принцип історизму є також важливим принципом діалектичної логіки. Він передбачає розгляд об'єкта в його саморуху, розвитку, тобто вивчення його виникнення, етапів розвитку для того, щоб визначити його стан в майбутньому.

Саме принципу історизму потрібно надати значну увагу при формуванні системи управління конкурентоспроможністю підприємства. Значні проблеми в розвитку галузі сільського господарства зокрема, так і явища конкурентоспроможності підприємств, пов'язані із зневагою історичними даними. Історичний шлях розвитку способу сільськогосподарського виробництва характеризується довготривалим шляхом формування колективного способу виробництва. Стимулювання подальшого розвитку колективних форм господарювання повинне було стати головним напрям державної політики [4, с. 12]. За рахунок того, що історичним принципом було зневажено утворилося багато індивідуальних виробників, які були не в змозі забезпечити достатній рівень економічної та продовольчої безпеки, що згодом стало причиною кризи в сільській місцевості. В сучасних умовах історичний розвиток підкріплює той факт, що перспективні системи управління конкурентоспроможністю мають базуватися на колективних способах сільськогосподарського виробництва.

3.Інноваційний підхід.

Даний підхід до системи управління конкурентоздатністю означає розвиток інноваційної діяльності в галузях, які є стратегічно важливими для розвитку економіки країни. Інвестиції і чинники виробництва мають бути засобами науково обґрунтованої інноваційної діяльності, а не метою. В сьогоdnішніх умовах особливістю використання інноваційного підходу на аграрних підприємствах є розроблення інноваційного розуміння технологічних змін, які періодично відбуваються в галузі. Сучасний інноваційний розвиток системи сільськогосподарського виробництва, який має значний вплив на формування

конкурентоздатності підприємства базується на вдосконаленні системи землеробства. Основний напрям вдосконалення системи землеробства на наш погляд полягає у формуванні адаптованих екологоорієнтованих технологій [2, с. 15]. Цей процес повинен супроводжуватися формуванням відповідних технічних засобів і розробкою необхідних способів дії.

Вітчизняні сільськогосподарські підприємстві за допомогою інвестицій придбавають нову високопродуктивну техніку, засоби захисту рослин тощо. Потрібно розуміти, що купівля має відбуватися системно, адже відірваність від технологічної лінії спричиняє зниження ефективності інвестиційних вкладень [3, с. 5]. Основним мотивом оновлення технічного парку є зменшення поточних виробничих витрат. Таким чином, в сучасних умовах активізації інноваційної діяльності на підприємстві має супроводжуватися ґрунтовною пропагандою науково-обґрунтованих систем землеробства.

4. Комплексний підхід.

Даний підхід має на меті врахування всіх аспектів менеджменту та їх взаємозв'язків, як галузевого характеру, так і економічної природи загалом. Якщо ж один із чинників буде впущений, то проблема управління конкурентоспроможністю не буде вирішена повністю.

Особливістю сільськогосподарського виробництва є його залежність від природно-кліматичних умов. Тому аграрним підприємствам потрібно враховувати, що певні заходи щодо зміни природнього стану земель буде неможливо здійснити, проте за допомогою обліку природних можливостей конкретної території можна зменшити виробничі витрати [5, с. 183].

Наприклад, природно-кліматичні умови Київської області є оптимальними для ведення господарської діяльності. Сприятливі кліматичні умови надають можливість аграрним підприємствам Київщини нарощувати виробництво сільськогосподарської продукції, тим самим забезпечувати зростаючі потреби населення області і Києва.

5. Глобальний підхід.

За рахунок швидкого розвитку інформаційних технологій значно розширилися можливості реалізації переваг міжнародної кооперації та інтеграції. Сучасні комунікаційні технології допомагають бізнесу динамічніше та стрімкіше розвиватися. На сьогоднішній день швидкість налагодження ділових контактів та здійснення фінансових операцій дуже зросла. Тому комунікації стали однією із конкурентних переваг суб'єктів господарювання.

Базою для використання глобального підходу на сільськогосподарських підприємствах має бути аналіз змін в технологічному та споживчому середовищах. Органічне землеробство є одним із напрямів, яке перспективне в агробізнесі. За допомогою аналізу сучасних тенденцій можна визначити, що продукція, яка виробляється без використання засобів хімізації користується високим попитом серед європейців. Дану тенденцію можна використовувати на користь для розвитку органічного землеробства в Україні, проте процедура при цьому повинна бути чітко визначена [14, с. 32].

6. Інтеграційний підхід.

Підприємства, які використовують інтеграційний підхід при управлінні конкурентоздатністю маю шукати та реалізовувати можливості поєднання наступних елементів економічної системи:

- а) між окремими підсистемами і компонентами системи;
- б) між етапами розвитку об'єкта управління;
- в) між рівнями управління по вертикалі (країна, регіон, місто, фірма);
- г) між суб'єктами управління по горизонталі [1, с. 128].

Таким чином, при інтеграційному підході переваги отримуються за рахунок співпраці суб'єктів управління, створення взаємозв'язків між компонентами системи управління. Варто звернути увагу, що інтеграцію між окремими підсистемами можна забезпечити через конкретизацію зв'язків між ними, тобто надати їм кількісні параметри оптимальної взаємодії.

Основний акцент при формуванні системи управління конкурентоздатністю аграрного підприємства має бути на ув'язці стратегії загального розвитку сільського господарства на всіх його рівнях. Така єдність між

суб'єктами господарювання зможе забезпечити як економічну, так і продовольчу безпеку країни.

7. Маркетинговий підхід.

За даним підходом кінцевий споживач є орієнтиром для управління конкурентоздатністю суб'єкта господарювання та вирішення встановлених завдань відповідно. Стратегія розвитку підприємства встановлюється після оцінки наявних та майбутніх споживчих потреб, прогнозу життєвого циклу продуктів і аналізу рівня конкурентоздатності товарів конкурентоздатності як власних товарів, так і конкурентів.

При реалізації маркетингового підходу на сільськогосподарських підприємств значну увагу насамперед потрібно сконцентрувати на вирішенні проблем ефективного розподілу виготовленої продукції та оптимального розвитку системи логістики.

8. Ексклюзивний підхід.

Даний підхід означає отримання виняткового права на використання певних благ або конкурентних переваг для забезпечення конкурентоспроможності підприємства та досягнення відповідних його цілей. Для того, щоб мати стабільну конкурентну позицію на ринку перед суперниками потрібно мати унікальні розробки, властивості продукції тощо.

Одними із найбільш характерних об'єктів для використання ексклюзивного підходу є патент, конкурентоздатний персонал, власний винахід, секрети виробництва [6, с. 174].

Такими об'єктами на сільськогосподарських підприємствах є розвиток власної системи насінництва для винаходження нових високоврожайних сортів культур в наявних природно-кліматичних умовах і створення більш продуктивних порід тварин.

9. Відтворювально-еволюційний підхід.

Даний підхід орієнтовано на постійне повторення виробництва продукту із покращеними показниками ефективності діяльності (в динаміці та у

порівнянні з конкурентами) у задоволенні потреб конкретного ринку в певному товарі [18, с. 16].

Для вітчизняних сільськогосподарських підприємств використання відтворювально-еволюційного підходу є перспективним. Цей підхід застосовується лише до відтворення пріоритетних галузей економіки, адже способи, які використовують при плануванні оновлення об'єктів вимагають висококваліфікованих робітників, фундаментальної наукової бази, великого об'єму достовірної інформації.

10. Процесний підхід.

При даному підході функції управління розглядаються як взаємопов'язані. Процес управління визначається як ряд послідовних дій реалізації функцій менеджменту для досягнення конкретних цілей підприємства.

Планування – це функція управління, яка передбачає прогнозування чинників внутрішнього і зовнішнього середовищ, оцінку альтернативних шляхів досягнення цілей, їх оптимізацію та вибір найкращого варіанту реалізації поставлених цілей.

Організація виконання – комплекс процесів різної природи, які спрямовані на реалізацію управлінського завдання [26, с. 59]. Дана функція має на меті прийняття господарського рішення, підбір кваліфікованого персоналу, розподіл повноважень, визначення умов та засобів праці.

Мотивація – це набір матеріальних та нематеріальних засобів впливу на працівників, які б стимулювали своєчасне та якісне досягнення загальної цілі підприємства.

Контроль – функція управління, яка має на меті перевірки та оцінки виконання встановлених попередньо завдань, порівняння їх поточного стану із запланованим, а також поточне коригування певних аспектів, якщо є відхилення.

Отже, кожен із описаних вище наукових підходів до формування системи управління конкурентоздатності сільськогосподарського підприємства дозволяє

оцінити конкурентні можливості та позиції на ринку. На основі проведеної оцінки суб'єкт господарювання може створити економічно ефективні механізми та шляхи досягнення планового рівня конкурентоспроможності.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1 Економічна характеристика державного підприємства «Чайка»

Державне підприємство «Чайка» створено згідно з Розпорядженням Керівника Державного управління справами від 31 серпня 2000 року № 205 на базі підсобного господарства «Чайка» і підсобного сільськогосподарського підприємства «Дударків».

Основні напрями діяльності:

- організація виробництва високоякісної сільгосппродукції, її переробка та забезпечення потреб громадського харчування Адміністрації Президента України, Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, Державного управління справами та інших органів, установ та організацій;
- реалізація сільськогосподарської сировини, готової продукції стороннім юридичним і фізичним особам з метою отримання прибутку;
- удосконалення наявних галузей, створення нових виробництв і здійснення інших видів діяльності, що не суперечить чинному законодавству, з метою отримання прибутку та підвищення рівня господарювання.

Підприємство має такі структурні підрозділи:

- філія «Чемер» (Козелецький район Чернігівської області);
- філія «Дударків» (Бориспільський район Київської області);
- філія «Лісне» (Києво-Святошинський район Київської області);
- філія «Рибгосп «Васильківський» (Васильківський район Київської області).

Крім виробництва сільгосппродукції, на Державному підприємстві «Чайка» налагоджено переробку продуктів:

- у філії «Лісне» – молокопереробний цех;
- у філії «Дударків» – млин, крупорушка;
- у філії «Чемер» – цех з виготовлення ковбасних виробів.

Для визначення розміру підприємства скористаємось такими показниками: площа сільськогосподарських угідь, величина авансованого капіталу (в тому числі власного і позичкового), середньорічна чисельність працівників, чистий дохід від реалізації продукції. (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1 – Показники розміру ДП «Чайка», 2017-2019 роки

Показники	ДП «Чайка»		
	2017р.	2018р.	2019р.
Площа с/г угідь, га	7635,4	7222	7162
Авансований капітал, тис. грн. В тому числі:	221557,5	239710,5	250252
• Власний капітал	159803,5	164740	164631
• Позичковий капітал	61754	74970,5	85621
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	396	381	365
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	159946	195741	192448

Джерело: розроблено автором

Проаналізувавши динаміку показників ДП «Чайка», можна побачити, що чистий дохід від реалізації збільшився у 2019 році на 20,3 % порівняно з 2017 роком, проте зменшився на 1,68 % порівняно з 2018 роком. Такі показники як площа сільськогосподарських угідь та середньооблікова чисельність працівників мають тенденцію до зменшення. Авансований капітал у 2019 році збільшився на 12,9 % порівняно з 2017 роком.

Визначення виробничого напрямку підприємства є одним із важливих напрямів в його економічній характеристиці. Галузі, що займають найбільшу питому вагу в структурі товарної продукції формують виробничий напрямок. На основі товарної продукції за 2019 рік визначимо її структуру в державного підприємства «Чайка» (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Структура товарної продукції ДП «Чайка», 2019 рік

Галузі	Чистий дохід від реалізації, тис.грн	Частка галузі у заг. обсязі чистого доходу від реалізації, %	Рангований ряд
Пшениця озима	24942	16,57	3
Жито	9837	6,53	6
Ячмінь	35	0,02	12
Овес	11	0,01	13
Кукурудза на зерно	19498	12,95	4
Горох	106	0,07	11
Боби сої	2309	1,53	8
Соняшник	28569	18,98	2
Картопля	375	0,25	9
Овочі відкритого ґрунту	170	0,11	10
Велика рогата худоба	5753	3,82	7
Свині	16219	10,77	5
Молоко	42729	28,38	1
Всього	150555	100	x

Джерело: розроблено автором

Отже, проаналізувавши дані таблиці, можна стверджувати, що досліджуване підприємство має молочно-зерновий напрям виробництва.

Розрахувавши коефіцієнт товарного зосередження галузей можна визначити рівень спеціалізації підприємства. Даний коефіцієнт обчислюється на основі структури товарної продукції за формулою:

$$K_3 = \frac{100}{\sum (P_{BJ} \times (2P_j - 1))} \quad (2.1)$$

Отриманий результат можна трактувати наступним чином:

- $K_3 \leq 0,20$ – підприємство багатогалузеве;
- 0,21-0,30 – слабкий рівень спеціалізації;
- 0,31-0,40 – середній рівень спеціалізації;
- 0,41-0,50 – рівень вище середнього;

- 0,51-0,60 – високий рівень спеціалізації;
- $K_3 \geq 0,60$ – глибокий рівень спеціалізації.

За даними нашого підприємства ми отримали $K_3 = 0,20$, тобто ДП «Чайка» є багатогалузевим.

Для економічної оцінки підприємства доцільно визначати показники майнового стану підприємства та інтенсивності виробництва (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Показники матеріально-речової складової інтенсивності виробництва ДП «Чайка», 2017-2019 роки

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення у % і в.п. 2019 р. порівняно з 2017 р.
Авансований капітал на 1 га с.г. угідь, тис. грн./га	29,02	33,19	34,94	20,42
Вартість основних засобів на 1 га с.г. угідь, тис. грн./га	23,39	27,25	29,44	25,89
Оборотний капітал на 1 га с.г. угідь, тис. грн./га	9,58	10,93	11,17	16,63
Питома вага оборотного капіталу в загальних активах підприємства (%)	33,00	32,93	31,96	-1,04
Витрати виробництва на 1 га с.г. угідь, тис. грн./га	23,02	28,01	30,48	32,39
Матеріальні витрати на 1 га с.г. угідь, тис. грн./га	15,63	18,46	17,71	13,36
Витрати на оплату праці на 1 га с.г. угідь, тис. грн./га	4,10	5,15	7,20	75,49

Джерело: розроблено автором

Проаналізувавши отримані результати, можна визначити, що майже всі показники у 2019 році збільшилися порівняно з 2017 роком. Проте питома вага оборотного капіталу в загальних активах підприємства зменшилась у 2019 році на 1,04 в.п. відносно базового року.

Варто зауважити, що підприємства, які мають низьку питому вагу оборотного капіталу в загальних активах підприємства не можуть ефективно працювати. Однак надмірний рівень є також несприятливим для діяльності. Досліджуване підприємство має трохи завищене значення даного показника.

Для характеристики руху основних засобів використовується ряд показників, які наведені в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Показники стану і руху основних засобів ДП «Чайка», 2017 - 2019 роки

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,447	0,435	0,434
Коефіцієнт придатності	0,553	0,565	0,566
Коефіцієнт зростання	1,168	1,046	1,096
Коефіцієнт оновлення	0,151	0,062	0,099
Коефіцієнт вибуття	0,009	0,019	0,012
Коефіцієнт сукупного відтворення	0,177	0,064	0,108

Джерело: розроблено автором

Коефіцієнт зносу основних засобів відображає частку зношених засобів у їх загальній вартості, тобто характеризує питому вагу основних засобів, яка вже перенесена на вироблену продукцію. Так, даний показник у 2019 році порівняно з 2017 роком зменшився на 1,22 в.п..

Коефіцієнт придатності є оберненим до коефіцієнта зносу. За два роки значення даного показника збільшилося на 1,22 в.п. відповідно.

Коефіцієнт зростання показує що на кінець 2019 року основні засоби збільшилися на 9,6 % порівняно з початком року.

Коефіцієнти оновлення та вибуття містять в собі певну закономірність, яка полягає в тому, що для ефективної діяльності підприємства коефіцієнт оновлення має бути більшим за коефіцієнт вибуття. У ДП «Чайка» протягом трьох років спостерігається дана закономірність, що є позитивним показником діяльності підприємства та руху основного капіталу.

Коефіцієнт сукупного відтворення у 2019 році зменшився на 6,83 в.п. порівняно з 2017 роком, тобто рівень інтенсивності процесу відтворення знижується.

Наступним етапом дослідження є аналіз і оцінювання ділової активності підприємства, що дасть змогу глибше проаналізувати ефективність основної

діяльності підприємства за рахунок швидкості обертання його відповідних ресурсів (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Показники оборотності основних ресурсів ДП «Чайка», 2017 - 2019 роки

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Коефіцієнт оборотності активів	0,722	0,817	0,769
Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу	2,188	2,479	2,406
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	14,45	39,54	43,62
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	6,42	6,02	4,86
Тривалість обороту дебіторської заборгованості (днів)	25	9	8
Тривалість обороту кредиторської заборгованості (днів)	57	61	75
Коефіцієнт обороту матеріальних запасів	1,23	1,26	1,33

Джерело: розроблено автором

Коефіцієнт оборотності активів показує скільки разів за звітний період відбувається повний цикл виробництва й обігу. Проаналізувавши динаміку зміни, можна визначити, що даний коефіцієнт має тенденцію до збільшення відповідно до базисного періоду, проте порівняно з 2018 роком спостерігається зменшення на 4,76 в.п..

В коефіцієнті оборотності оборотного капіталу (КООК) закладена певна закономірність, а саме чим КООК більше, тим оборотного капіталу треба менше за інших однакових умов. Цей показник відображає продуктивність оборотного капіталу. У 2019 році коефіцієнт оборотності оборотного капіталу мав значення 2,406, що є більшим за значення у 2017 році майже на 22 в.п.. Таким чином, можна зробити, висновок, що підприємство функціонує раціонально.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості відображає швидкість обертання дебіторської заборгованості за певний період. Він вказує на зменшення або збільшення комерційного кредиту, який надає підприємство своїм партнерам.

Економічно доцільним є збільшення даного коефіцієнту, що і спостерігається у ДП «Чайка».

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує зменшення або зростання комерційного кредиту, який наданий підприємству. У 2019 році даний показник зменшився на 155,8 в.п. порівняно з базисним роком, що є негативним для ДП «Чайка».

Тривалість обороту дебіторської заборгованості відображає середнє число днів, яке потрібне для стягнення дебіторської заборгованості. У досліджуваного підприємства спостерігається тенденція до зниження, у 2019 році тривалість обороту зменшилася на 17 днів порівняно з 2017 роком.

Тривалість обороту кредиторської заборгованості – це середня кількість днів, яка необхідна для здійснення платежів кредиторам. У ДП «Чайка» у 2019 році тривалість обороту збільшилася на 18 днів в порівнянні з базисним роком, що є негативним.

Коефіцієнт обороту матеріальних запасів показує число оборотів товарно-матеріальних запасів підприємства за аналізований період. Порівняно з 2017 роком даний показник у 2019 році збільшився на 10,13 в.п., що є свідченням про підвищення ефективності використання матеріальних запасів, інтенсивність процесів постачання, виробництва та збуту.

Далі ми розглянемо і проаналізуємо ліквідність підприємства. Ліквідність характеризує здатність підприємства швидко перетворювати матеріальні цінності на гроші. Для аналізу ліквідності використовуються коефіцієнти, які наведені у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Показники ліквідності ДП «Чайка», 2017-2019 роки

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,014	0,016	0,018
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,221	0,092	0,073
Загальний коефіцієнт ліквідності	1,366	1,214	1,002

Джерело: розроблено автором

Нормативний рівень коефіцієнту абсолютної ліквідності повинен бути в межах 0,2 – 0,25 і мати тенденцію до збільшення. У ДП «Чайка» даний коефіцієнт є недостатнім для погашення поточних зобов'язань. Дана тенденція у досліджуваного підприємства спостерігається протягом трьох років, проте з кожним роком значення наближається до оптимального.

Коефіцієнт швидкості ліквідності характеризує спроможність підприємства сплатити поточні зобов'язання за умови своєчасних розрахунків з дебіторами. Значення даного коефіцієнту у 2019 році становило 0,073, у 2017 році – 0,221, що свідчить про зменшення фінансових можливостей ДП «Чайка».

Коефіцієнт загальної ліквідності відображає здатність підприємства погасити свої поточні зобов'язання за рахунок найбільш ліквідної частини активів – оборотних ресурсів. Даний коефіцієнт має бути більшим за 1, що відзначається у досліджуваного підприємства, проте спостерігається тенденція до зниження.

Далі визначимо показники фінансової стійкості підприємства (табл. 2.7). Фінансова стійкість – це стан майна суб'єкта господарювання, який гарантує йому платоспроможність. Фінансова стійкість підприємства передбачає, що ресурси, вкладені в підприємницьку діяльність, повинні окупитись за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток забезпечувати самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів.

Таблиця 2.7 – Показники фінансової стійкості ДП «Чайка», 2017-2019 роки

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Темп зростання авансованого капіталу	1,09	1,07	1,02
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,72	0,69	0,66
Коефіцієнт фінансового ризику	0,39	0,46	0,52
Коефіцієнт забезпечення підприємства власними оборотними засобами	0,37	0,21	0,002
Коефіцієнт маневреності	0,12	0,08	0,001

Джерело: розроблено автором

Темп зростання авансованого капіталу відображає зміну авансованого капіталу впродовж аналізованого періоду. У ДП «Чайка» даний показник протягом трьох років більше 1, що є позитивним результатом. Проте, проаналізувавши динаміку, можна визначити, що спостерігається тенденція до зниження, що свідчить про зменшення інтенсивності нарощування майна.

Коефіцієнт фінансової незалежності є оптимальним якщо його значення коливається в межах 0,4 – 0,6. Значення даного показника у звітному періоді дорівнює 0,66, у минулому – 0,69, у базисному – 0,72. Отже, відзначається тенденція до зниження.

Коефіцієнт фінансового ризику показує залежність власного капіталу підприємства від залучених засобів. Він відображає скільки одиниць залучених коштів припадає на кожен одиницю власних коштів. Оптимальне значення даного є $\geq 0,5$. У досліджуваного підприємства коефіцієнт в динаміці зростає, що свідчить про посилення залежності від кредиторів, тобто про зниження фінансової стійкості.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами характеризує достатність власних оборотних засобів, які необхідні для підтримання його фінансової стійкості. Наприклад, для того, щоб оперативно і з найменшими втратами розрахуватися з боргами. У ДП «Чайка» даний коефіцієнт у звітному періоді порівняно з базисним зменшився на 36,38 в.п..

Коефіцієнт маневреності показує яка частка власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності та дає вільно маневрувати даними коштами. Значення даного коефіцієнта має знаходитися в межах 0,3 – 0,6. Показник у 2019 році дорівнює 0,001 і порівняно з 2017 роком він зменшився на 12,16 в.п., що говорить про низький рівень гнучкості у використанні власного капіталу.

Визначимо економічні показники ефективності, тобто таке співвідношення між ресурсами і результатами виробництва, за якого отримують вартісні показники ефективності виробництва (таблиця 2.8).

Таблиця 2.8 – Економічні показники ефективності ДП «Чайка», 2017 - 2019 роки

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення у в.п. 2019 р. порівняно з 2017 р.
Рентабельність авансованого капіталу, %	1,73	1,86	- 7,21	- 8,94
Рентабельність власного капіталу, %	2,40	2,71	- 10,96	- 13,36
Рентабельність виробництва продукції, %	2,28	2,18	- 7,70	- 9,97
Рентабельність продажу продукції, %	2,23	2,13	- 8,34	- 10,56

Джерело: розроблено автором

Проаналізувавши дану таблицю, можна побачити, що ДП «Чайка» у 2019 році є збитковим. Підприємство у звітному періоді отримало збиток 18050 тис. грн..

Отже, здійснивши економічну характеристику ДП «Чайка» можна стверджувати, що у 2019 році фінансовий стан підприємства погіршився. Суб'єкт господарювання не є достатньо ліквідним та фінансово стійким. Чистий дохід від реалізації зменшився у 2019 році на 1,68 % порівняно з 2018 роком, позичковий капітал збільшився на 14,2 %, площа сільськогосподарських угідь та середньооблікова чисельність працівників мають тенденцію до зменшення. Отже, ДП «Чайка» потрібно звернути увагу на покращення показників рентабельності, ліквідності та фінансової стійкості.

2.2. Аналіз сучасного стану конкурентоспроможності продукції державного підприємства «Чайка»

Сучасний стан економіки України має ряд проблем, які потрібно вирішувати. Забезпечення та утримання належного рівня конкурентоздатності є однією з тих проблем, на яку потрібно пріоритетно звернути увагу [30, с. 28]. За

допомогою аналізу конкурентоспроможності на ринку можна з'ясувати фактори, які прямо або опосередковано впливають на відношення покупців до конкретного підприємства та його продукції. Основні із чинників впливу на конкурентоздатність ДП «Чайка» ми проаналізуємо за допомогою таблиць, які відображені в динаміці.

Спочатку проаналізуємо інформацію щодо посівних площ підприємства за допомогою таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Динаміка структури посівних площ ДП «Чайка», 2017 – 2019 роки

Галузь	2017 рік		2018 рік		2019 рік	
	га	%	га	%	га	%
Пшениця озима	1547	22,65	1448	20,67	1814	25,30
Жито озиме	-	-	240	3,43	606	8,45
Ячмінь озимий	96	1,41	136	1,94	134	1,87
Ячмінь ярий	233	3,41	194	2,77	195	2,72
Овес	333	4,87	191	2,73	226	3,15
Кукурудза на зерно	1329	19,46	1598	22,81	1422	19,83
Боби сої	-	-	-	-	380	5,3
Горох	155	2,27	145	2,07	-	-
Соняшник	1653	24,20	2095	29,91	1496	20,86
Третікале яре	80	1,17	-	-	-	-
Гречка	226	3,31	-	-	-	-
Картопля	21	0,31	10	0,14	10	0,14
Багаторічні трави з/маса	508	7,44	489	6,98	433	6,04
Кукурудза на з/м та силос	646	9,46	455	6,50	450	6,28
Огірки	0,5	0,01	0,5	0,01	0,5	0,01
Капуста	1	0,01	0,6	0,01	1	0,01
Морква	1	0,01	1	0,01	1	0,01
Буряк столовий	1	0,01	1	0,01	1	0,01
Гарбузи, кабачки, зелень	0,5	0,01	0,5	0,01	0,5	0,01
Всього	6831	100	7005	100	7170	100

Джерело: розроблено автором

Проаналізувавши дані таблиці, можна визначити, що найбільшу частку в структурі посівних площ займають пшениця озима, соняшник та кукурудза на зерно. До культур, під які було відведено менше 1 % площ потрапили картопля та

овочі (огірки, капуста, морква, буряк столовий). Порівнюючи отримані результати з попередніми роками, то можна визначити, що великих змін зазнали пшениця озима (+ 4,6 % у 2019 році порівняно з 2018 роком), жито озиме (+ 5,3 % у 2019 році порівняно з 2018 роком) і соняшник (- 9 % у 2019 році порівняно з 2018 роком). Також, можна відзначити, що у 2019 році підприємство перестало вирощувати горох, третікале яре і гречку. Загалом, посівні площі у 2019 році збільшилися на майже на 5 % порівняно з 2017 роком.

Наступним етапом дослідження сучасного стану конкурентоспроможності буде аналіз урожайності основних сільськогосподарських культур підприємства в динаміці (табл. 2.10).

Таблиця 2.10 – Динаміка урожайності сільськогосподарських культур ДП «Чайка» 2017 -2019 роки, ц/га

Галузь	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Відхилення у % 2019 р. порівняно з 2017 р.	Відхилення у % 2019 р. порівняно з 2018 р.
Пшениця озима	54,8	38,3	49,0	-10,6	27,9
Жито озиме	-	40,1	42,2	-	5,2
Ячмінь озимий	27,0	39,7	50,2	85,6	26,5
Ячмінь ярий	38,5	26,6	31,1	-19,2	16,8
Овес	23,7	15,3	23,6	-0,5	54,3
Кукурудза на зерно	57,9	82,1	59,4	2,6	-27,7
Боби сої	-	-	1,2	-	-
Горох	27,5	13,2	-	-	-
Соняшник	21,9	28,1	29,4	34,1	4,7
Третікале яре	22,6	-	-	-	-
Гречка	8,6	-	-	-	-
Картопля	226,0	197,0	148,2	-34,4	-24,8
Багаторічні трави з/маса	288,0	172,2	277,2	-3,7	61,0
Кукурудза на з/м та силос	222,6	323,8	483,3	117,1	49,3
Огірки	70,6	39,1	47,0	-33,4	20,3
Капуста	523,6	468,2	292,0	-44,2	-37,6
Морква	330,3	141,7	214,4	-35,1	51,4
Буряк столовий	558,2	394,2	191,0	-65,8	-51,5
Гарбузи, кабачки, зелень	273,6	248,0	23,8	-91,3	-90,4

Джерело: розроблено автором

Як видно з таблиці, то тенденцію до збільшення протягом трьох досліджуваних років показали ячмінь озимий, соняшник та кукурудза на з/м та силос. А урожайність картоплі та овочів показує постійне зменшення.

Якщо ж порівняти урожайність культур у 2019 році з 2018 роком, то можна визначити, що позитивну динаміку мали овес (54,3 %), пшениця озима (+ 27,9 %), ячмінь ярий (+ 16,8 %).

Далі розглянемо зміну валового збору сільськогосподарських культур в динаміці за три роки (табл. 2.11).

Таблиця 2.11 – Динаміка валового збору сільськогосподарських культур ДП «Чайка» 2017 -2019 роки, ц

Галузь	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Відхилення у % 2019 р. порівняно з 2017 р.	Відхилення у % 2019 р. порівняно з 2018 р.
Пшениця озима	84765	55472	88 886	4,9	60,2
Жито озиме	-	9630	25 573	-	165,6
Ячмінь озимий	2596,5	5398	6 727	159,1	24,6
Ячмінь ярий	8964	5166	6 063	-32,4	17,4
Овес	7895	2921	5 334	-32,4	82,6
Кукурудза на зерно	76939,4	131275,4	84 467	9,8	-35,7
Боби сої	-	-	437	-	-
Горох	4259	1918	-	-	-
Соняшник	36233,8	58800,1	43 982	21,4	-25,2
Третікале яре	1807	-	-	-	-
Гречка	1946,4	-	-	-	-
Картопля	4746,7	1970,1	1 482	-68,8	-24,8
Багаторічні трави з/маса	146318,3	84184,9	120043	-18,0	42,6
Кукурудза на з/м та силос	143828,2	147340,4	217500	51,2	47,6
Огірки	35,3	19,54	24	-33,4	20,3
Капуста	523,6	280,89	292	-44,2	4,0
Морква	330,3	141,65	214	-35,1	51,4
Буряк столовий	558,2	394,15	191	-65,8	-51,5
Гарбузи, кабачки, зелень	136,8	124	12	-91,3	-90,4

Джерело: розроблено автором

Отже, з таблиці можна визначити, що валовий збір пшениці озимої підвищився на 60,2 % порівняно з 2018 роком та перевищив показник 2017 року на 4121 ц; жито озиме збільшило свій показник валового збору на 165,6 % у звітному періоді порівняно з минулим; найбільш негативну тенденцію у 2019 році порівняно з 2018 показали кукурудза на зерно, соняшник, картопля, буряк столовий та гарбузи.

Наступним етапом буде дослідження середньорічного поголів'я тварин та валового виробництва (табл. 2.12).

Таблиця 2.12 – Динаміка поголів'я та валового виробництва продукції тваринництва на ДП «Чайка», 2017-2019 роки

Продукція	Середньорічне поголів'я, голів			Валове виробництво, ц		
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Молоко	817	836	825	63382,2	65095,4	66076,2
Молодняк ВРХ	811	701	732	2273,2	2506,5	2562,3
Свині	7405	7311	6802	6942,7	7407	6254,9

Джерело: розроблено автором

Проаналізувавши таблицю, можна визначити, що середньорічне поголів'я свиней має тенденцію до зменшення. Поголів'я молодняка ВРХ у 2019 році збільшилося на 31 голову порівняно з 2018 роком, проте не досягло показника 2017 року. Загалом молочне стадо показує незначні коливання в кількості голів. Валове виробництво молока та молодняка ВРХ збільшується протягом трьох років, на відміну від свиней (зменшилося на 15,6 5 і 10 % у 2019 році порівняно з 2018 та 2017 роками відповідно).

Далі буде проведено аналіз структури виробничої собівартості за 2019 рік в рослинництві та тваринництві на ДП «Чайка» (табл. 2.13, табл. 2.14).

Отже, з таблиці 2.13, можна зробити висновок, що найбільшу виробничу собівартість мають соняшник, кукурудза на зерно і пшениця. Розглянемо більш детально їх структуру собівартості.

Таблиця 2.13 – Структура виробничої собівартості продукції рослинництва на ДП «Чайка» 2019 рік

Продукція		Прямі матеріальні витрати	Вартість насіння та посадкового матеріалу	Вартість мінеральних добрив	Вартість пального і мастильних матеріалів	Вартість решти матеріальних витрат	Прямі витрати з оплати праці	Інші прямі та загальнови-робничі витрати	Відрахування на соціальні заходи	Амортизація необоротних активів	Оплата послуг сторонніх організацій	Решта інших прямих та загально-виробничих витрат	Всього
Пшениця	тис. грн	16486,9	1472,4	7057,6	1925,5	6031,4	897,4	8998,8	196	69	1551,1	7182,7	26383,1
	%	62,49	8,93	42,81	11,68	36,58	3,40	34,11	2,18	0,77	17,24	79,82	100
Кукурудза на зерно	тис. грн	17202,4	4527,7	7325,3	1651,3	3698,1	1081,2	7915,1	235,2	66,3	1042,9	6570,7	26198,7
	%	65,66	26,32	42,58	9,60	21,50	4,13	30,21	2,97	0,84	13,18	83,01	100
Ячмінь	тис. грн	2660,5	291,4	1131,7	378,6	858,8	130,7	1262,8	28,8	2,2	189,2	1042,6	4054
	%	65,63	10,95	42,54	14,23	32,28	3,22	31,15	2,28	0,17	14,98	82,56	100
Жито	тис. грн	6355,1	1207,9	2591	634,9	1921,3	294,1	1935,5	64,6	67	861,5	942,4	8584,7
	%	74,03	19,01	40,77	9,99	30,23	3,43	22,55	3,34	3,46	44,51	48,69	100
Овес	тис. грн	1409	292,2	704,7	171,1	241	72	995	12,5	9,6	70,5	902,4	2476
	%	56,91	20,74	50,01	12,14	17,10	2,91	40,19	1,26	0,96	7,09	90,69	100
Боби сої	тис. грн	2758,3	740,4	1256,4	208,7	552,8	127,2	1594,1	27,9	27	616,5	922,7	4479,6
	%	61,57	26,84	45,55	7,57	20,04	2,84	35,59	1,75	1,69	38,67	57,88	100
Насіння соняшнику	тис. грн	17842,3	4486,8	6460,9	2103,1	4791,5	744,3	7602,8	151,6	76,1	918	6457,1	26189,4
	%	68,13	25,15	36,21	11,79	26,85	2,84	29,03	1,99	1,00	12,07	84,93	100

Продовження таблиці 2.13

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Картопля	тис. грн	592,6	117,2	50	40,5	384,9	135	101,8	29,1	-	-	72,7	829,4
	%	71,45	19,78	8,44	6,83	64,95	16,28	12,27	28,59	-	-	71,41	100
Культури овочеві відкрито- го ґрунту	тис. грн	131	75,3	-	17,6	38,1	227,1	99,6	50,1	-	-	49,5	457,7
	%	28,62	57,48	-	13,44	29,08	49,62	21,76	50,30	-	-	49,70	100

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2.14 – Структура виробничої собівартості продукції тваринництва на ДП «Чайка» 2019 рік

Продукція		Прямі матеріаль- ні витрати	Вартість кормів	Вартість пального і мастильних матеріалів	Вартість решти матеріаль- них витрат	Прямі витрати з оплати праці	Інші прямі та загальнови- робничі витрати	Відрахува- ння на соціальні відрахува- ння	Амортиза- ція необорот- них активів	Оплата послуг сторонніх організацій	Решта інших прямих та загальнови- робничих витрат	Всього
ВРХ	тис. грн	11645,3	10278,4	471,8	949,1	2349,6	3709,5	509,3	42,3	23,8	3134,1	17704,4
	%	65,78	88,26	4,05	8,15	13,27	20,95	13,73	1,14	0,64	84,5	100
Свині	тис. грн	14777,2	12770,6	386,9	1619,7	1794,3	1778,2	395,1	36,3	13,7	1333,1	18349,7
	%	80,53	86,42	2,62	10,96	9,78	9,69	22,22	2,04	0,77	74,97	100
Молоко	тис. грн	24639,2	18359,8	2081,7	4197,7	10583,5	9187,2	2308,8	175	234,6	6468,8	44409,9
	%	55,48	74,51	8,45	17,04	23,83	20,69	25,13	1,90	2,55	70,4	100

Джерело: розроблено автором

Серед прямих матеріальних витрат виробничої собівартості соняшника найбільшу частку становить вартість мінеральних добрив (36,21 %). Прямі витрати з оплати праці складають всього 2,84 % від загальної виробничої собівартості. Проаналізувавши інші прямі та загальновиробничі витрати, можна визначити, що найбільшу частку займають решта інших прямих та загальновиробничих витрат (84,93%).

Проаналізувавши прямі матеріальні затрати виробничої собівартості кукурудзи на зерно можна побачити, що мінеральні витрати займають найбільшу частку (42,58 %). всі складові займають майже однакову частку і незначно відрізняються. Прямі витрати з оплати праці складають всього 4,13 % від загальної виробничої собівартості, проте серед зернових культур даний показник найвищий. Інші прямі та загальновиробничі витрати становлять 30,21 % від загальної виробничої.

Найбільшу частку виробничої собівартості пшениці серед прямих матеріальних витрат займають мінеральні добрива, а саме 42,81 %. Прямі витрати на оплату праці становлять 3,4 %. Проаналізувавши інші прямі та загальновиробничі витрати, можна визначити, що найбільшу частку мають решта інших прямих та загальновиробничих витрат (79,82 %).

Загалом, для всіх сільськогосподарських культур витрати на мінеральні добрива були найвищими, прямі витрати на оплату праці для зернових та зернобобових культур були в межах 2 – 4 %, серед інших прямих та загальновиробничих витрат найбільшу частку по всім культурам займала решта інших прямих та загальновиробничих витрат.

Найбільшу виробничу собівартість в тваринництві має продукція молока. Прямі матеріальні витрати становлять 55,48 %, серед яких найбільшу частку займають витрати на корми (74,51%). Прямі витрати з оплати праці становлять 23,83 %. Серед інших прямих та загальновиробничих витрат найбільшу частку мають решта інших прямих та загальновиробничих витрат, а саме 70,4 %.

Виробнича собівартість ВРХ становить 11645,3 тис. грн, з яких прямі матеріальні витрати – 65,78 %, прямі витрати з оплати праці – 13,27 %, інші прямі та загальновиробничі витрати – 20,95 %.

Найбільшу частку виробничої собівартості продукції свинарства серед прямих матеріальних витрат складають витрати на корми (86,42 %). Прямі витрати на оплату праці серед продукції тваринництва є найменшими і займають 9,78 % від загальної виробничої. Проаналізувавши інші прямі та загальновиробничі витрати, можна визначити, що найбільшу частку мають решта інших прямих та загальновиробничих витрат, а саме (74,97 %).

Далі для оцінки конкурентоспроможності буде проведений аналіз виробничої собівартості в динаміці за три роки. (табл. 2.15).

Таблиця 2.15 – Динаміка виробничої собівартості продукції на ДП «Чайка», 2017-2019 рр.

Продукція	Виробнича собівартість, всього, тис. грн			В тому числі на 1 ц, грн			Відхилення у % 2019 р. порівняно з 2017 р.
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	
Пшениця	20631,2	17420,7	26383,1	222,8	314,0	296,8	33,2
Жито	-	2096,3	8584,7	-	217,7	335,7	-
Ячмінь	3249,0	2885,2	4054,0	281,0	273,1	317,0	12,8
Овес	2167,8	1540,3	2476,0	273,6	527,3	464,2	69,7
Горох	1249,8	1521,4	-	292,0	793,2	-	-
Кукурудза на зерно	23897,0	31188,5	26198,7	302,9	237,6	310,2	2,4
Боби сої			4479,6			10250,8	-
Соняшник	22544,3	32607,2	26189,4	597,2	554,5	595,5	-0,3
Картопля	1663,8	771,1	829,4	345,5	391,4	559,6	62,0
Культури овочеві відкр. ґрунту	393,2	342,7	457,7	248,2	356,9	624,6	151,6
Молоко	37572,3	43173,5	44409,9	592,8	663,2	672,1	13,38
Молодняк ВРХ	10544,1	8923,6	17704,4	4638,4	3560,2	6909,6	48,96
Свині	19623,2	26684,7	18349,7	2826,5	3602,6	2933,7	3,79

Джерело: розроблено автором

З таблиці 2.15 можна зробити висновок, що виробнича собівартість на 1 ц всіх сільськогосподарських культур та продукції тваринництва збільшилася, незначне зменшення на 0,3 % показав лише соняшник.

Наступним етапом дослідження конкурентоспроможності ДП «Чайка» буде аналіз зміни обсягу реалізації продукції (табл. 2.16).

Таблиця 2.16 – Динаміка обсягу реалізації продукції на ДП «Чайка», 2017 - 2019 роки, ц

Продукція	Реалізовано продукції			Відхилення у % 2019 р. порівняно з 2017 р.	Відхилення у % 2019 р. порівняно з 2018 р.
	2017 рік	2018 рік	2019 рік		
Пшениця	66867,8	44170,1	75194,1	12,5	70,2
Жито	-	8800,4	25503,7	-	189,8
Ячмінь	73,1	36,7	95,5	30,6	160,2
Овес	1651,9	931,5	30,6	-98,1	-96,7
Кукурудза	58426,6	91300,3	66265,8	13,4	-27,4
Третікале яре	-	1,1	-	-	-
Гречка	-	1907,4	-	-	-
Горох	3225,8	1593,1	232,1	-92,8	-85,4
Соя	-	-	3645,6	-	-
Соняшник	34847,2	53024,4	42189	21,1	-20,4
Картопля	1555,9	2863,8	582,2	-62,6	-79,7
Овочі відкритого ґрунту	880,6	443	267,2	-69,7	-39,7
Велика рогата худоба	1695,6	1641,5	2254,5	33,0	37,3
Свині	3679,3	5047,4	4564,4	24,1	-9,6
Молоко	53484,8	54193,7	54136,1	1,2	-0,1

Джерело: розроблено автором

З таблиці 2.16 можна визначити, що у 2019 році рекордними показниками по обсягу реалізації порівняно з попередніми роками стали пшениця та жито. У звітному періоді підприємство почало реалізовувати сою, обсяг якої склав 3645,6 ц. Негативну тенденцію показують овес, горох, картопля, овочі відкритого ґрунту. У таких сільськогосподарських культур як кукурудза і соняшник спостерігається зменшення реалізації у 2019 році порівняно з 2018 роком, проте

якщо порівнювати показники з 2017 – то вони збільшуються (13,4 % і 21,1 % відповідно).

У галузі тваринництва обсяг реалізації продукції великої рогатої худоби зростає протягом трьох років. Продукція галузі свинарства має негативну тенденцію, а саме зменшення на 9,6 % у 2019 році порівняно з 2018 роком. Обсяг реалізації молока протягом 2017-2019 рр. є стабільним і майже не змінюється.

Наступним фактором впливу на конкурентоздатність державного підприємства «Чайка» є прибуток (збиток) від реалізації продукції, який відображений в динаміці в таблиці 2.17. Прибуток від реалізації є важливим показником для оцінки ефекту від діяльності суб'єкта господарювання.

Таблиця 2.17 – Динаміка прибутку (збитку) від реалізації продукції на ДП «Чайка», 2017-2019 роки, тис. грн

Продукція	Прибуток (збиток)			Абсолютне відхилення у 2019 р. порівняно з 2017 р.	Абсолютне відхилення у 2019 р. порівняно з 2018 р.
	2017 рік	2018 рік	2019 рік		
Пшениця	6741	8771	2368	-4372,2	-6403,2
Жито	-	-47	2201	-	2248,2
Ячмінь	6,3	6,6	13,6	7,2	7,0
Овес	322	85	0,8	-321,1	-84,6
Кукурудза	3847	5493	2169	-1678,5	-3323,7
Третікале яре	-	0,14	-	-	-
Гречка	-	-928	-	-	-
Горох	268	76	-64	-331,5	-139,5
Соя	-	-	669	-	-
Соняшник	6106	12876	-715	-6820,2	-13590,7
Картопля	-48	-168	167	214,3	334,3
Овочі відкритого ґрунту	-23	106	90	113,6	-15,5
Велика рогата худоба	486	430	-10	-496,8	-440,4
Свині	4158	4686	2071	-2087,2	-2615,7
Молоко	16438	18100	20996	4557,8	2896,0

Джерело: розроблено автором

Проаналізувавши таблицю 2.17 можна визначити, що у галузі рослинництва всі сільськогосподарські культури є прибутковими, окрім соняшника. Проте, дивлячись на динаміку показника, прослідковується негативна тенденція.

В галузі тваринництва молоко є найприбутковішим, значення прибутку у 2019 році зросло на 4557,8 тис. грн порівняно з 2017 роком. Інша ж продукція показала зменшення прибутку, а ВРХ у 2019 році взагалі стало збитковим.

Важливим чинником впливу на конкурентоздатність підприємства є рентабельність виробництва та продажу продукції. Дані показники у динаміці відображені у таблиці 2.18.

Таблиця 2.18 – Динаміка рентабельності виробництва та продажу продукції на ДП «Чайка», 2017-2019 роки

Продукція	Рентабельність виробництва, %			Рентабельність продажу, %		
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Пшениця	40,5	78,8	10,5	28,8	44,1	9,5
Жито	-	-2,1	28,8	-	-2,2	22,4
Ячмінь	33	65,9	62,5	24,8	39,7	38,4
Овес	144,3	37,1	7,9	59,1	27,1	7,3
Кукурудза	24,9	22	12,5	19,9	18	11,1
Третікале яре	-	43,4	-	-	30,3	-
Гречка	-	-48,8	-	-	-95,2	-
Горох	20,5	12,2	-37,5	17,0	10,8	-60,1
Соя	-	-	40,8	-	-	29
Соняшник	27,6	40,5	-2,4	21,6	28,8	-2,5
Картопля	-11,6	-17,6	79,9	-13,1	-21,3	44,4
Овочі відкритого ґрунту	-9	100,1	113,7	-9,8	50	53,2
Велика рогата худоба	15,7	11,6	-0,2	13,5	10,4	-0,2
Свині	56,1	32,9	14,6	35,9	24,7	12,8
Молоко	78,7	83,1	96,6	44,1	45,4	49,1

Джерело: розроблено автором

Проаналізувавши дані таблиці 2.18, можна зробити висновок, що найвищі показники рентабельності виробництва у 2019 році мали ячмінь, соя, картопля та

молоко. Деякі сільськогосподарські культури, а саме горох та соняшник стали збитковими у звітному періоді, а в галузі тваринництва збитковою стала продукція великої рогатої худоби (-0,2 %).

Високі показники рентабельності продажу у 2019 році мають ячмінь (38,4 %), соя (29 %), картопля (44,4 %), овочі відкритого ґрунту (53,2 %), жито (22,4 %) і молоко (49,1 %). Вся інша сільськогосподарська продукція показала негативну динаміку, тобто показники рентабельності продажу у 2019 році зменшилися порівняно з 2017 роком.

Далі визначимо індекс цінової конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на державному підприємстві «Чайка», за формулою:

$$\frac{(Pr_1 / B_1) * 100\%}{(Pr_0 / B_0) * 100\%} = \frac{(Pr_1 / B_0) * 100\%}{(Pr_0 / B_0) * 100\%} * \frac{(Pr_1 / B_1) * 100\%}{(Pr_1 / B_0) * 100\%}, \quad (2.2)$$

де Pr – прибуток від реалізації продукції, грн;

B – виручка від реалізації продукції, грн.

Розраховані індекси відображені у таблиці 2.19.

Таблиця 2.19 – Індекси цінової конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції ДП «Чайка»

Продукція	Індекс цінової конкурентоспроможності
Пшениця озима	0,33
Ячмінь	1,55
Овес	0,12
Кукурудза на зерно	0,56
Горох	-3,54
Соняшник	-0,12
Картопля	-3,39
Овочі відкритого ґрунту	-5,4
Велика рогата худоба	-0,01
Свині	0,36
Молоко	1,12

Джерело: розроблено автором

Наприклад, цінова конкурентоспроможність пшениці озимої в цілому зменшилась за рахунок зміни прибутку та виручки від реалізації пшениці озимої на 19,3 в.п., а саме:

- за рахунок зменшення прибутку від реалізації пшениці озимої цінова конкурентоспроможність зменшилась на 18,7 в.п.;
- за рахунок збільшення виручки від реалізації пшениці озимої цінова конкурентоспроможність зменшилася на 0,6 в.п..

Цінова конкурентоспроможність кукурудзи на зерно в цілому зменшилася за рахунок зміни прибутку та виручки від реалізації кукурудзи на зерно на 8,8 в.п., а саме:

- за рахунок зменшення прибутку від реалізації пшениці озимої цінова конкурентоспроможність зменшилась на 8,7 в.п.;
- за рахунок збільшення виручки від реалізації пшениці озимої цінова конкурентоспроможність зменшилася на 0,1 в.п..

Цінова конкурентоспроможність соняшника в цілому зменшилася за рахунок зміни прибутку та виручки від реалізації соняшника на 24,1 в.п., а саме:

- за рахунок зменшення прибутку від реалізації пшениці озимої цінова конкурентоспроможність зменшилась на 24,2 в.п.;
- за рахунок збільшення виручки від реалізації пшениці озимої цінова конкурентоспроможність збільшилася на 0,03 в.п..

Цінова конкурентоспроможність молока в цілому збільшилася за рахунок зміни прибутку та виручки від реалізації молока на 5,1 в.п., а саме:

- за рахунок збільшення прибутку від реалізації молока цінова конкурентоспроможність зросла на 12,2 в.п.;
- за рахунок збільшення виручки від реалізації пшениці озимої цінова конкурентоспроможність зменшилася на 7,13 в.п..

Отже, дослідивши сучасний стан конкурентоспроможності державного підприємства «Чайка» можна визначити, що в галузі рослинництва всі культури, окрім гороху є прибутковими. Молоко серед продукції тваринництва показало позитивну тенденцію, а рентабельність продажу і виробництва ВРХ і свиней

зменшується протягом досліджуваних років. Також для оцінки конкурентоспроможності підприємства було обраховано індекси цінової конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Три культури, які займають найбільшу частку у виручці від реалізації, а саме пшениця озима, кукурудза на зерно і соняшник мали зменшення цінової конкурентоспроможності, а молока показало збільшення показника на 5,1 в.п..

2.3. Дослідження конкурентних позицій державного підприємства «Чайка» на ринку сільськогосподарської продукції

Для того, щоб оцінити конкурентоспроможність серед інших сільськогосподарських підприємств, ДП «Чайка» спочатку потрібно проаналізувати власні сильні і слабкі сторони, а також загрози та можливості. SWOT-аналіз – це один із методів стратегічного планування, який допоможе провести це дослідження (таблиця 2.20).

Таблиця 2.20 – SWOT-аналіз ДП «Чайка»

Strengths (сильні сторони)	Weaknesses (слабкі сторони)
1. Ефективно сформована система технологічних процесів виробництва 2. Висока якість сільсько-господарської продукції 3. Наявність земельного банку, більша частина якого належить підприємству на праві постійного користування 4. Висококваліфікований персонал 5. Орієнтація на виробництво екологічно чистої продукції 6. Великий асортимент продукції	1. Застаріла технічна та технологічна бази підприємства 2. Нестача коштів для впровадження інновацій 3. Велика доля витрат на матеріальні ресурси та енергоносії, ціни на які нестабільні та постійно зростають, в структурі собівартості продукції

Продовження таблиці 2.20

1	2
Opportunities (можливості)	Threats (загрози)
1. Зміцнення племінної бази тваринництва України та збереження племінних заводів по розведенню ВРХ 2. Робота державного підприємства із збільшенням валового виробництва продукції 3. Збільшення конкурентоспроможності підприємства 4. Створення сучасної виробничо-учбової бази для студентів КНЕУ ім. Вадима Гетьмана	1. Сезонність виробництва 2. Невиконання будівельних робіт веде до подальшого руйнування виробничих приміщень підприємства та веде до загрози життя людей та тварин 3. Податкова система 4. Невелика кількість фірмових магазинів 5. Втрата можливості практично-го набування знань та підняття аграрної освіти 6. Економічна ситуація в Україні

Джерело: розроблено автором

З наведеного SWOT-аналізу можна зробити висновок, що для подальшого розвитку підприємству потрібно розробити шляхи для усунення загроз та подолання слабких сторін. Одночасно треба підтримувати сильні сторони і використовувати наявні можливості для підвищення прибутку.

Дослідження конкурентних позицій на ринку передбачає вивчення конкурентів та конкурентного середовища. Це потрібно задля визначення переваг і недоліків перед іншими підприємствами і на основі цього розробити власну успішну конкурентну стратегію і підтримувати наявні конкурентні сили.

Конкурентний статус підприємства – це складова логічного взаємозв'язку основних характеристик конкуренції підприємств – конкурентоспроможності підприємства і конкурентних переваг підприємства. Його оцінка є одним з частиною ланцюга процесу управління конкурентоздатності суб'єкта господарювання.

Кількісна та якісна оцінка основних ключових чинників успіху та індикаторів конкурентної сили досліджуваного підприємства є одним із

найефективніших способів визначити наскільки воно міцно утримує конкурентні позиції на ринку [20, с. 212].

Дана оцінка передбачає дослідження наступних аспектів:

- 1) міцність утримання конкурентної позиції підприємством;
- 2) перспективи зміцнення чи послаблення конкурентної позиції в умовах збереження стратегії, що застосовується на даний момент;
- 3) місце, яке займає компанія серед головних конкурентів;
- 4) наявність на підприємстві конкурентної переваги чи відстає воно за рівнем конкурентоспроможності від основних конкурентів;
- 5) спроможність підприємства захищати власну позицію в контексті рушійних сил галузі, очікуваних дій конкурентів, конкурентного тиску [16, с. 84].

Визначення наявності чистої конкурентної переваги в порівнянні із суперниками є важливим етапом аналізу конкурентної позиції. Також необхідно з'ясувати чи може підприємство зміцнити ринкову позицію та підвищити ефективність власної діяльності в умовах стратегії, яка в даний час застосовується. Усі стратегічні аспекти ведення господарської діяльності мають бути комплексно проаналізовані.

Ключові фактори успіху – це фактори, які характерні для певної галузі і надають їй переваги. Для кожної галузі вони можуть відрізнятися, а також вони мають властивість змінюватися у часі [44, с. 228].

Для того, щоб стати одним із ключових факторів успіху, конкурентні переваги мають відповідати певним вимогам, а саме:

- 1) наявність специфічних можливостей, які конкурентам будуть важкі для копіювання;
- 2) власна марка має бути унікальною протягом довшого часу по відношенню до інших підприємств;
- 3) мають задовольнятися специфічні потреби споживачів.

Конкурентний аналіз складається з чотирьох кроків. Перший крок передбачає визначення переліку ключових факторів успіху сільськогосподарських

підприємств, достатньо буде 6 – 10 показників. Для дослідження було відібрано такі ключові фактори:

- якість продукції;
- виробничі можливості;
- ступінь опанування новітніми технологіями;
- витрати у порівнянні з конкурентами;
- фінансовий стан;
- частка ринку;
- прибутковість;
- збутова мережа;
- маркетинг/реклама;
- кваліфікація персоналу.

Другий крок має на меті оцінку досліджуваного підприємства і його суперників за кожним фактором (від 1 до 10).

На третьому кроці підсумовуються всі оцінки кожного підприємства і розраховуються підсумкові показники конкурентних сил.

Четвертий крок передбачає формулювання висновків про рівень конкурентної переваги та її масштабу і визначення найбільш сильних і слабких позицій.

Конкурентна стратегія ДП «Чайка» - це комплекс дій, які спрямовані на організацію виробництва високоякісної сільськогосподарської продукції, її переробку, реалізацію сільськогосподарської сировини, готової продукції юридичним та фізичним особам; удосконалення існуючого виробництва, створення нових виробництв з метою отримання прибутків, підвищення рівня господарювання та виконання замовлень Органу управління майном щодо забезпечення сільськогосподарською продукцією офіційних заходів за участю вищих посадових осіб держави.

Стратегія діяльності підприємства передбачає:

1. стабільну та прибуткову роботу державного підприємства;

2. збереження профілю та розвиток діяльності племінних заводів;
3. підтримку розвитку інфраструктури населених пунктів;
4. збільшення забезпеченості робочими місцями сільського населення;
5. підвищення якості продукції та надання послуг населенню.

Далі пропоную розглянути функціональні стратегії, спрямовані на підтримку загальної. До їх переліку варто віднести маркетингову, виробничу та фінансову стратегії.

Маркетингова стратегія полягає у відкритті нових сегментів та збереженні вже наявної частки ринку – орієнтація на нові цільові групи споживачів, розробка та випуск нової продукції з одночасним виробництвом великих обсягів старої продукції при стабільних цінах з підвищенням її якості.

Маркетингова стратегія набирає форми маркетингового плану (програми), що є базовим документом, який регулює і координує діяльність всіх підрозділів і функціональних служб підприємства з метою їх ефективної діяльності на ринку в руслі корпоративної і конкурентних стратегій підприємства. Для розробки повноцінної маркетингової стратегії використовують методи однопродуктового і портфельного аналізу, в тому числі матричні.

Виробнича стратегія підприємства має два напрями:

1. Використання існуючого виробничого потенціалу, зниження матеріало-, трудо-, енергомісткості основного виробництва;
2. Створення нового виробництва за рахунок використання існуючого виробничого потенціалу та створення нового структурного співвідношення між основними, допоміжними та обслуговуючими виробництвами.

Фактори, що впливають на формування виробничої стратегії:

1. наявні ресурси, їх якість і джерела їх поповнення в перспективі;
2. угоди, замовлення на продукцію;
3. технологічний рівень і можливості модернізації;
4. рівень персоналу управління і трудових ресурсів та можливості його підвищення;

5. гнучкість виробництва, швидкість переобладнання на випуск нової продукції різної кількості і якості;

6. організаційна структура управління та культура.

Фінансова стратегія підприємства полягає у збільшенні темпів зростання доходу, вдосконаленні структури капіталу, оптимізації співвідношень власного і позичкового капіталу та бюджетування.

Розробка фінансової стратегії повинна базуватися на таких принципах:

а) балансування матеріальних і фінансових потоків;

б) найефективніший розподіл фінансових ресурсів для результативного фінансування конкурентних і функціональних стратегій підприємства;

в) прогнозування альтернативних можливостей розвитку підприємства і його складових з точки зору фінансових характеристик його діяльності в різних умовах середовища;

г) фінансовий аналіз та контроль.

Для того, щоб успішно функціонувати на ринку потрібно постійно контролювати зміни потреб та смаків споживачів, моніторити конкурентів, підлаштовувати господарську діяльність до ринкових умов, максимізувати споживчу цінність власної продукції тощо. Підприємство має досягати конкурентних переваг за допомогою зменшення ціни на товар чи послугу або ж надання покупцям таких вигод, що зможуть компенсувати високу ціну [49, с. 56].

У таблиці 2.21 проведено аналіз конкурентної сили ДП «Чайка» у порівнянні з його найбільшими конкурентами у Київській області – ДП " ДГ "Оленівське" ННЦ "ІМЕСГ" та ДПДГ" Шевченківське" ІБКІЦБ НААН.

Таблиця 2.21 – Оцінка конкурентної сили ДП «Чайка» та його найближчих конкурентів, 2019 рік

№	Ключові фактори успіху	Вага	ДП «Чайка»		ДП "ДГ "Оленівське" ННЦ "ІМЕСГ"		ДПДГ "Шевченківське" ІБКІЦБ НААН	
			Середн. бал	Врах. ваговий коефіцієнт	Середн. бал	Врах. ваговий коефіцієнт	Середн. бал	Врах. ваговий коефіцієнт
1	Якість продукції	0,2	10	1,8	10	1,8	10	1,8
2	Виробничі	0,1	6	0,6	8	0,8	8	0,8

	можливості							
3	Ступінь опанування новітніми технологіями	0,1	5	0,5	8	0,8	8	0,8

Продовження таблиці 2.21

1	2	3	4	5	6	7	8	9
4	Витрати у порівнянні з конкурентами	0,15	8	1,2	6	0,9	7	1,05
5	Фінансовий стан	0,08	5	0,4	7	0,56	8	0,64
6	Частка ринку	0,09	8	0,72	6	0,54	6	0,54
7	Прибутковість	0,08	1	0,08	6	0,48	8	0,64
8	Збутова мережа	0,06	7	0,42	5	0,3	5	0,3
9	Маркетинг/реклама	0,06	4	0,24	3	0,18	3	0,18
10	Кваліфікація персоналу	0,08	9	0,72	9	0,72	9	0,72
Загальна оцінка			63	6,88	68	7,28	72	7,67

Джерело: розроблено автором

Для графічного зображення конкурентних сил проаналізованих трьох підприємств було побудовано гістограму (рис. 2.1).

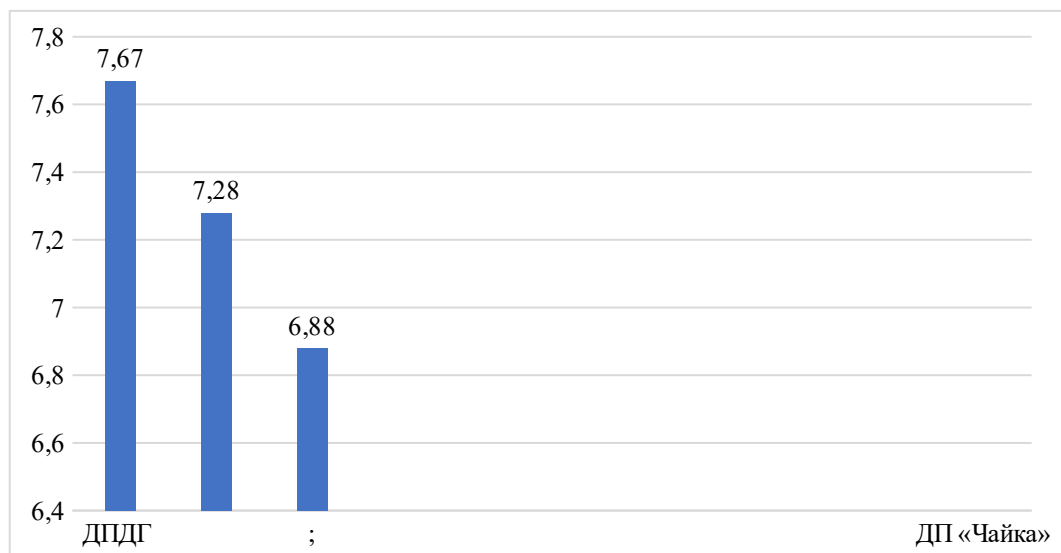


Рисунок. 2.1 – Оцінка конкурентної сили ДП «Чайка» та його найближчих конкурентів, 2019 рік

Джерело: розроблено автором

З таблиці та гістограми можна зробити висновок, що державне підприємство «Чайка» має найнижчу конкурентну силу порівняно з найближчими суперниками. Всі проаналізовані підприємства мають найвищу оцінку по

показнику якості виробленої продукції. Проведене дослідження дає змогу побачити на які фактори підприємству в першу чергу потрібно звернути увагу, щоб покращити свою конкурентну силу, враховуючи при цьому вагу кожного чинника. Тому, ДП «Чайка» треба підвищувати наступні показники:

- виробничі можливості;
- ступінь опанування новітніми технологіями;
- загальний фінансовий стан;
- прибутковість;
- маркетинг.

А також підприємству потрібно зменшити витрати на виробництво продукції.

Оцінка конкурентної сили надає змогу підприємству виявити слабкі та сильні місця, визначити відставання від найближчих конкурентів. До того ж, варто зауважити, що підприємство яке має найвищу оцінку конкурентної сили має чисту конкурентну перевагу над кожним конкурентом.

Для визначення рівня конкуренції на ринку скористаємося аналізом конкурентної боротьби із методики п'яти сил Портера, розробленою ним у Гарвардській бізнес-школі у 1979 р.

Аналіз зручніше проводити за допомогою таблиць, присвоюючи кожній загрозі бали (які в свою чергу відображає високий, середній і низький рівень загрози). Для оцінки рівня загрози буде побудовано 5 таблиць із параметрами, а оцінка буде по 3-бальній шкалі. Спочатку оцінюємо загрозу товаро-замінників на ринку сільськогосподарської продукції (табл. 2.22).

Таблиця 2.22 – Оцінка загрози товаро-замінників сільськогосподарської продукції ДП «Чайка» на ринку

Параметри оцінки	Оцінка параметра		
	3	2	1
Товаро-замінники	Наявні на ринку і займають високу долю	Наявні на ринку, проте є новими гравцями	Відсутні на ринку
			+

Джерело: розроблено автором

Сільськогосподарська продукція досліджуваного підприємства не має товарів-замінників, тому оцінка параметра – 1 (низький рівень загрози).

Далі у таблиці 2.23 ми розглянемо рівень внутрішньогалузевої конкуренції на ринку.

Оцінювання рівня внутрігалузевої конкуренції наступне:

- 4 бали - низький рівень
- 5-8 балів - середній рівень
- 9-12 балів - високий рівень

Таблиця 2.23 – Аналіз рівня конкурентної боротьби сільськогосподарської продукції ДП «Чайка» на ринку

Параметри оцінки	Оцінка параметра		
	3	2	1
Кількість гравців	Високий рівень насичення ринку	Середній рівень насичення ринку	Невелика кількість гравців
	+		
Темп росту ринку	Стагнація або скорочення місткості ринку	Уповільнюючий, але зростаючий	Високий
			+
Рівень диференціації продукту	Підприємства продають стандартизований товар	Товар стандартизований по ключовим властивостям, але відрізняється додатковими перевагами	Товари підприємств значно відрізняються між собою
	+		
Обмеження в підвищенні ціни	Жорстка цінова конкуренція на ринку	Є можливість для підвищення ціни тільки в межах покриття зростання витрат	Завжди є можливість підвищення ціни для покриття зростання витрат
		+	

Джерело: розроблено автором

Підсумовуємо отримані результати: $3+1+3+2 = 9$ балів.

Отже, на ринку сільськогосподарської продукції для державного підприємства «Чайка» спостерігається високий рівень внутрішньогалузевої конкуренції.

Наступним етапом буде аналіз рівня загрози виходу на ринок нових гравців (табл. 2.24).

Таблиця 2.24 – Оцінка загрози виходу на ринок сільськогосподарської продукції нових гравців (вхідні бар'єри)

Параметри оцінки	Оцінка параметра		
	3	2	1
Економія на масштабі виробництва	відсутня	наявна у декількох гравців	значуща
		+	
Сильні ТМ	відсутні	відомі ТМ близько 50 % ринку	відомі ТМ близько 80 % ринку
		+	
Диф. товару	низький	є мікро-ніші	всі ніші-зайняті
		+	
Рівень окупності інвестицій	1-3 місяця	6-12 місяців	більше року
		+	
Доступ до каналів збуту	повністю відкритий	потрібні дод.інвестицій	обмежений
			+
Політичний вплив	відсутній	низький	високий
			+
Готовність гравців знижати ціни	всі гравці не знижують ціни	крупні гравці не будуть знижувати	при появі товара-замінника -відразу знижують ціни
	+		
Темп росту	високий	повільно зростаючий	стагнація або падіння
	+		

Джерело: розроблено автором

Підсумувавши бали, можна визначити, що на ринку сільськогосподарської продукції середній рівень загрози появи нових гравців.

Далі буде оцінка впливу покупців на ринок у таблиці 2.25 із врахуванням наступних факторів:

- частка покупців з великим обсягом продажів;
- схильність до товарів-замінників;

- чутливість до ціни;
- задоволеність якістю товарів.

Таблиця 2.25 – Оцінка впливу покупців на сільськогосподарську продукцію ДП «Чайка» на ринку

Параметри оцінки	Оцінка параметра		
	3	2	1
Доля покупців з великим обсягом продажів	більше 80 % продажів відводиться на декількох клієнтів	незначна частина покупців володіє близько 50 % продажів	обсяг продажів рівномірно розподілений між всіма клієнтами
		+	
Схильність до вибору товаро-замінників	товар – не унікальний, є аналоги, які відтворюють характеристики товару	товар є частково унікальним, проте є значні відмінності, які важливі для покупців	товари підприємства є унікальними, аналогів не існує
			+
Чутливість до ціни	покупець завжди вибере товар із нижчою ціною	покупець вибере інший лише при значній різниці у ціні	покупець абсолютно не чутливий до ціни
			+
Задоволеність якістю товарів	невдоволеність ключовими характеристиками товару	невдоволені другорядними характеристиками товару	повна задоволеність якістю
			+

Джерело: розроблено автором

Отже, для ДП «Чайка» наявний низький рівень загрози втрати покупців на ринку сільськогосподарської продукції.

Наступним кроком буде оцінка постачальників. Результати наведені в таблиці 2.26.

Таблиця 2.26 – Оцінка постачальників ДП «Чайка» на ринку сільськогосподарської продукції

Параметри оцінки	Оцінка параметра	
	2	1
Кількість постачальників	незначна кількість	широкий вибір постачальників
		+
Витрати на зміну постачальників	високі	низькі
		+
Обмеження ресурсів постачальників	наявна	відсутня
		+
Пріоритетність галузі для	низька	висока

постачальника		+
---------------	--	---

Джерело: розроблено автором

На ринку сільськогосподарської продукції для ДП «Чайка» спостерігається низький рівень впливу постачальників. Останнім кроком буде об'єднання результатів і виявлення стратегії розвитку ДП «Чайка» у таблиці 2.27.

Таблиця 2.27 – Оцінка результатів дослідження за моделлю Портера для ДП «Чайка» на ринку сільськогосподарської продукції

Параметр	Рівень загрози	Опис	Стратегія розвитку
Оцінка загрози товаро-замінників	Низький	Сільськогосподарська продукція ДП «Чайка» володіє унікальною пропозицією на ринку	Підприємству потрібно підтримувати високу якість продукції
Оцінка рівня внутрішньогалузевої конкуренції	Високий	Ринок сільськогосподарської продукції є високо конкурентним і перспективним	Проводити постійний моніторинг продукції конкурентів, підвищувати обізнаність покупців про власну продукцію
Оцінка загрози виходу на ринок нових гравців	Середній	Середній рівень входу нових гравців. Нові компанії з'являються рідко, переважно це фермерські господарства	Для ДП «Чайка» новостворені фермерські господарства не є великою загрозою, проте навіть при таких обставинах підприємству потрібно досліджувати головних конкурентів
Оцінка впливу покупців	Низький	Портфель клієнтів володіє середніми ризиками	Досліджуваному підприємству потрібно слідкувати за якістю продукції, незважаючи на низький рівень впливу покупців
Оцінка постачальників	Низький	Стабільність зі сторони постачальників	Проведення переговорів про зниження цін

Джерело: розроблено автором

Наступним методом оцінки конкурентоспроможності ДП «Чайка» буде побудова матриці БКГ. Вихідні дані для побудови матриці відображені в таблиці 2.28.

Таблиця 2.28 – Вихідні дані для побудови матриці БКГ

Продукція / Показник	Пшениця озима	Ячмін ь	Овес	Кукурудза на зерно	Соняшник	ВРХ	Свині	Молоко
Темпи росту ринку	1,25	2,12	0,04	0,64	0,64	1,39	0,86	1,07
Відносна частка ринку	2,3	0,02	1,04	13	1,13	3,16	13,6	8,5
Частка продукції в загальному обсязі реалізації в-ва, %	18,1	18,1	18,1	18,1	18,1	18,1	18,1	18,1

Джерело: розроблено автором

На основі таблиці 2.28 будуюмо матрицю БКГ для сільськогосподарської продукції ДП «Чайка» (рис. 2.2).

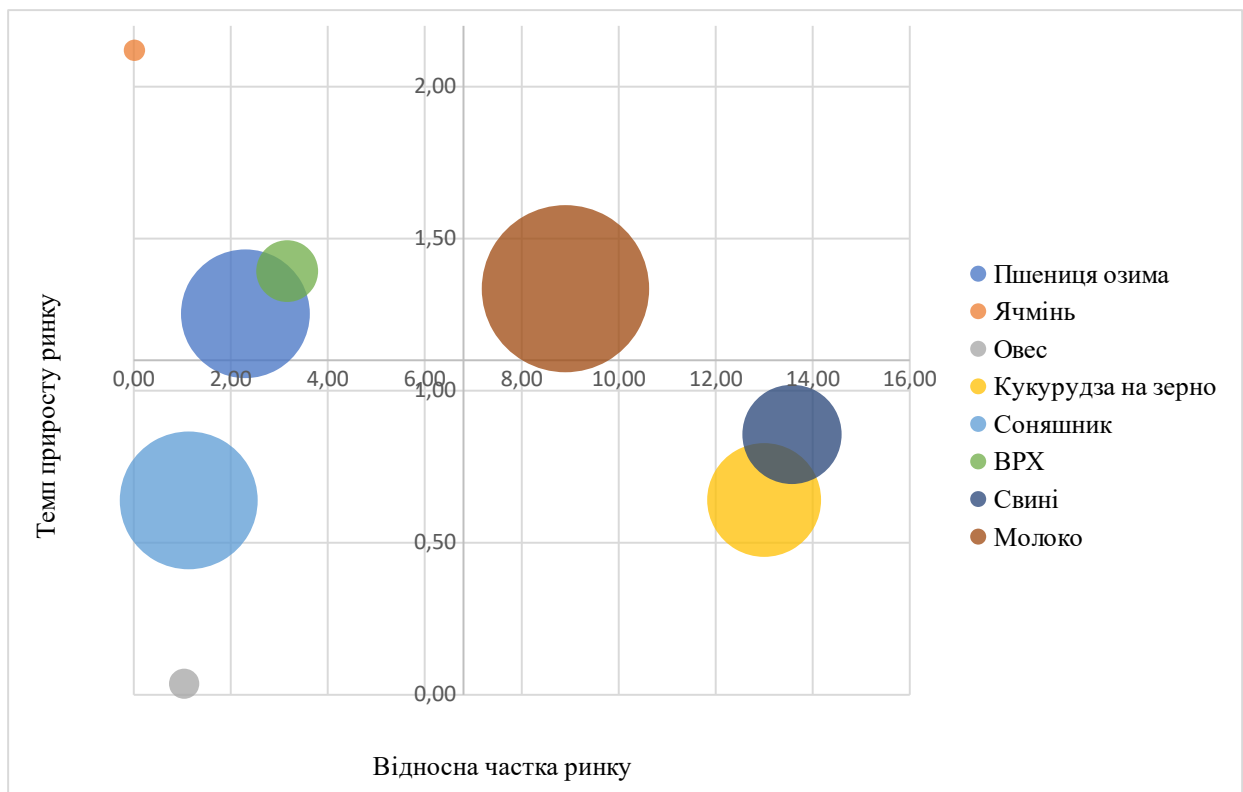


Рисунок. 2.2 – Матриця БКГ для сільськогосподарської продукції ДП «Чайка»

Джерело: розроблено автором

Згідно рисунка 2.2 сільськогосподарська продукція поділяється на наступні категорії:

- дійні корови: кукурудза на зерно, свині;
- зірки: молоко;
- знаки запитання: пшениця озима, ячмінь, ВРХ;
- собаки: соняшник, овес.

Виходячи з цього підприємству можна запропонувати наступні стратегії для різних категорій:

1. для Дійних корів: стратегія отримання максимального прибутку - спрямована на підтримку існуючого становища якомога довше та розробку нової продукції і підтримання товарів-зірок.

2. для Зірок: стратегія збереження лідерства - спрямовувати зусилля на збільшення і підтримання частки на ринку. Основне завдання полягає в підтримці відмітних переваг продукції.

3. для Знаків запитань: стратегії інвестування або селективного розвитку - вкладати кошти у розвиток цих продуктів і в перспективі вони можуть стати «зірками» або «дійними коровами» або ж вилучення цих продуктів зі складу портфеля бізнесу підприємства, оскільки великі фінансові витрати підприємства не супроводжуватимуться ринковим успіхом;

4. для Собак: стратегії відходу з ринку або зниження активності - полягає в ліквідації або ослабленні зусиль на ринку. Альтернативою може бути оновлення або репозиціонування продукції.

Отже, конкурентні позиції державного підприємства «Чайка» були досліджені за допомогою чотирьох методів оцінки. За допомогою SWOT-аналізу було визначено слабкі і сильні сторони, а також загрози і можливості. Оцінка конкурентної сили підприємства дала змогу визначити на які чинники потрібно першочергово звернути увагу для підвищення конкурентоспроможності. Проведення аналізу п'яти сил Портера надало можливість дослідити рівень конкуренції. За допомогою побудови матриці БКГ було визначено стратегію розвитку для сільськогосподарської продукції ДП «Чайка».

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА «ЧАЙКА»

3.1 Обґрунтування цінової політики та оптимальних строків реалізації сільськогосподарської продукції державного підприємства «Чайка»

Ціна є важливішим чинником, що визначає обсяг продажів і виручку від реалізації продукції. У ринковій економіці ціна – це кількість грошей, що сплачуються або одержуваних за одиницю товару або послуг [9, с. 278]. Величина ринкових цін на певний товар допомагає визначити не лише його корисність і вартість, а також є інструментом відображення кінцевих результатів діяльності підприємства, економічної ефективності виробництва, фінансової стійкості і платоспроможності суб'єкта господарювання, здатності до зростання та саморозвитку загального потенціалу підприємства.

Для дослідження даного фактора підвищення конкурентоспроможності було відібрано три сільськогосподарські культури, які займають найбільшу частку у загальному обсязі чистого доходу від реалізації на підприємстві, а саме пшениця озима, кукурудза на зерно і соняшник. Спочатку проаналізуємо динаміку реалізаційних цін аграрної продукції ДП «Чайка» (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Динаміка реалізаційних цін сільськогосподарської продукції ДП «Чайка», 2017-2019 роки, грн/т

Продукція	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Відхилення у % 2019 р. порівняно з 2017 р.	Відхилення у % 2019 р. порівняно з 2018 р.
Пшениця озима	3701,5	4331,1	3631,8	-1,9	-16,1
Кукурудза на зерно	3307,3	3368,4	3314,0	0,2	-1,6
Соняшник	8094,9	8428,3	7401,0	-8,6	-12,2

Джерело: розроблено автором

З таблиці 3.1 можна визначити, що реалізаційні ціни продукції рослинництва мають негативну тенденцію. У 2019 році ціна пшениці озимої порівняно з 2018 роком зменшилася на 16,1 %, ціна кукурудзи на зерно – на 1,6 %, а ціна соняшника – на 12,2 %.

Для дослідження встановлення оптимального рівня реалізаційних цін на ДП «Чайка» наведемо середні ціни сільськогосподарської продукції в Україні (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Середні ціни продукції сільського господарства, реалізованої підприємствами України, 2017-2019 роки, грн/т

Продукція	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Відхилення у % 2019 р. порівняно з 2017 р.	Відхилення у % 2019 р. порівняно з 2018 р.
Пшениця	3814,7	4586,1	4077,1	6,9	-11,1
Кукурудза на зерно	3668,9	4011,5	3684,6	0,4	-8,1
Соняшник	8815,1	8950,2	8020,5	-9,0	-10,4

Джерело: розроблено автором

Проаналізувавши дані таблиці 3.2 можна зробити висновок, що реалізаційна ціна пшениці мала зростання у 2018 році порівняно з 2017, проте у 2019 ціна впала на 11,1 % порівняно з попереднім роком. Отже, чіткої тенденції до збільшення або зменшення не спостерігається.

Середня ціна реалізації кукурудзи на зерно у 2019 році має найменше значення серед досліджуваних років, а саме 3684,6 грн/т. У звітному році ціна зменшилася на 8,1 % порівняно з 2018 роком.

Динаміка середньої ціни реалізації соняшника також показує нестабільну ситуацію, а саме у 2018 році значення ціни зросло на 135,1 грн/т, але у 2019 році ціна впала на 929,7 грн.

Далі проаналізуємо динаміку середніх цін сільськогосподарської продукції, реалізованої підприємствами в Київській області (табл. 3.3).

Таблиця 3.3 – Середні ціни продукції сільського господарства, реалізованої підприємствами в Київській області, 2017-2019 роки, грн/т

Продукція	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Відхилення у % 2019 р. порівняно з 2017 р.	Відхилення у % 2019 р. порівняно з 2018 р.
Пшениця	3775,9	4566	4118,8	9,1	-9,8
Кукурудза на зерно	3626,5	3887,8	3671,8	1,2	-5,6
Соняшник	8795,4	8925,8	8088,6	-8,0	-9,4

Джерело: розроблено автором

Проаналізувавши таблицю 3.3 можна визначити, що найвищі ціни на сільськогосподарські культури були у 2018 році. Ціни у 2019 році на пшеницю, кукурудзу на зерно і соняшник порівняно з 2018 роком зменшилися на 9,8 %, 5,6 % і 9,4 % відповідно.

На основі даних таблиць 3.1, 3.2, 3.3 побудуємо гістограми для того, щоб визначити чи може ДП «Чайка» підвищити реалізаційну ціну на пшеницю, кукурудзу на зерно і соняшник, не втрачаючи при цьому конкурентних позицій.

Спочатку проаналізуємо реалізаційні ціни пшениці по трьох вибраних напрямках (рис.3.1).

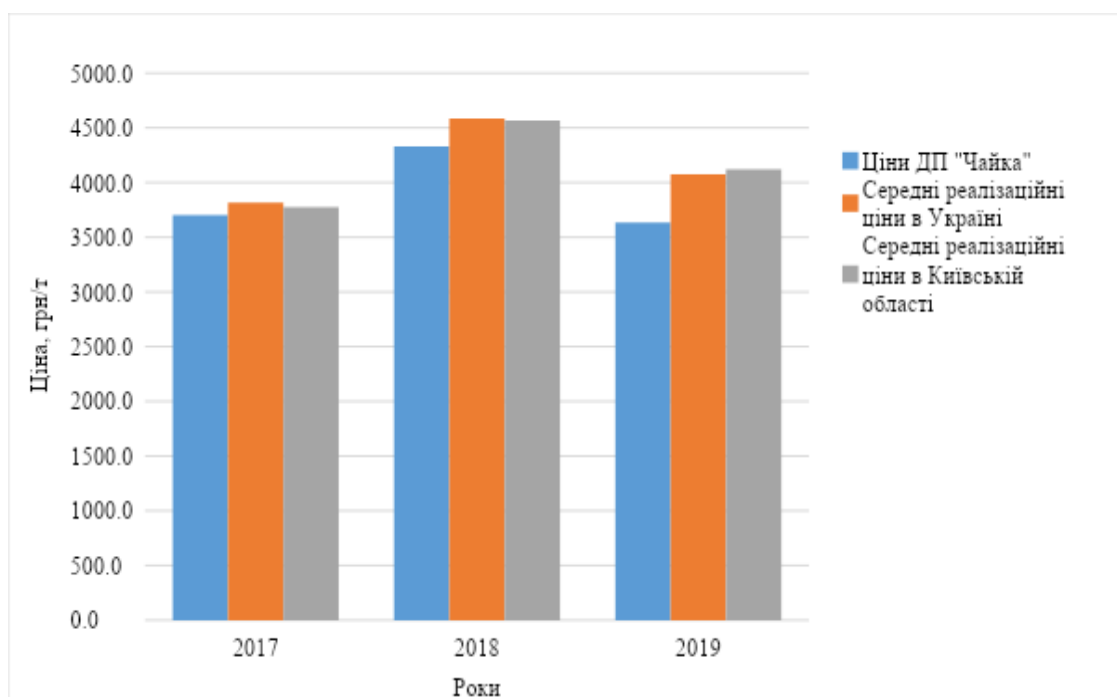


Рисунок. 3.1 – Реалізаційні ціни пшениці ДП «Чайка», в Україні та Київській області, 2017 - 2019 роки

Джерело: розроблено автором

З рисунка 3.1 можна визначити, що реалізаційні ціни на ДП «Чайка» у 2017 і 2018 роках незначно відрізняються від середніх по Україні та Київській області. Проте у 2019 році відхилення становить 445,3 грн/т порівняно з середніми цінами по Україні і 487 грн/т порівняно з цінами підприємств Київської області. Отже, ДП «Чайка» могло б підвищити ціну на реалізацію пшениці у звітному році.

Далі побудуємо гістограму для дослідження цін на кукурудзу на зерно (рис. 3.2).

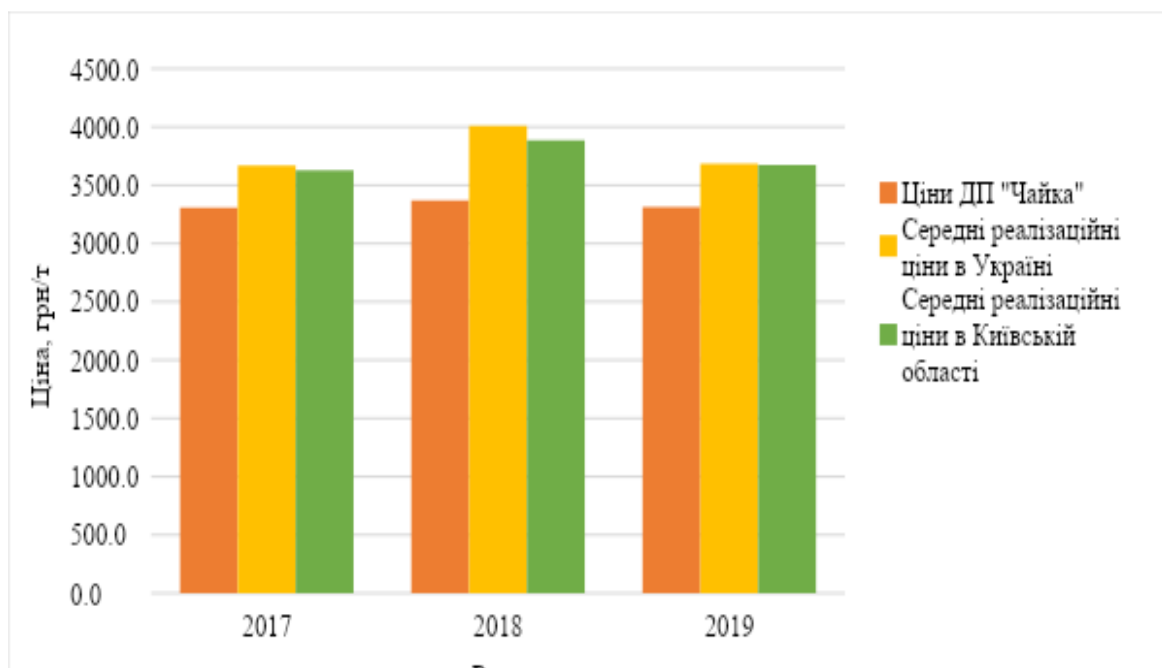


Рисунок. 3.2 – Реалізаційні ціни кукурудзи на зерно ДП «Чайка», в Україні та Київській області, 2017 - 2019 роки

Джерело: розроблено автором

З побудованої гістограми, можна зробити висновок, що ДП «Чайка» недоотримує прибуток за рахунок низької реалізаційної ціни протягом трьох досліджуваних років.

Наступним етапом буде аналіз реалізаційних цін соняшника ДП «Чайка», в Україні та Київській області (рис. 3.3).

З рисунка 3.3 можна визначити, що ДП «Чайка» мала реалізацію соняшника за меншими цінами, ніж середні по Україні та підприємствах Київської області. Зокрема, у звітному році відхилення ціни становило 619,5 грн/т

порівняно із середніми цінами по Україні і 687,6 грн/т порівняно з цінами в Київській області.

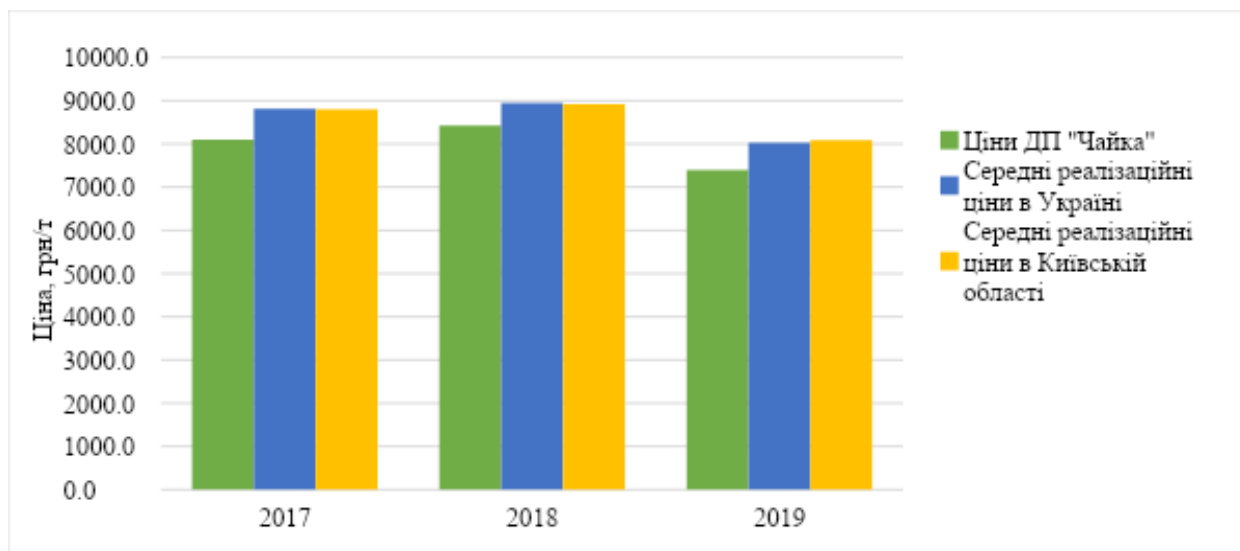


Рисунок. 3.3 – Реалізаційні ціни соняшника ДП «Чайка», в Україні та Київській області, 2017 - 2019 роки

Джерело: розроблено автором

Отже, досліджуване підприємство могло б реалізовувати соняшник по вищим цінам, не втрачаючи при цьому частину на ринку.

ДП «Чайка» може втрачати значну частку прибутку внаслідок того, що не здає сільськогосподарські культури на елеватор для зберігання і реалізовує продукцію відразу після збору врожаю. Для розрахунку ефективності зберігання продукції спочатку визначимо ціну реалізації в кожному місяці маркетингового року. Спершу необхідно визначити індекси цін на сільськогосподарські культури за допомогою середніх реалізаційних цін в Україні в маркетинговому 2019/2020 році (табл. 3.4).

На основі отриманих індексів розраховуємо реалізаційну ціну сільськогосподарських культур для ДП «Чайка» для кожного місяця планового маркетингового 2020/2021 року (табл. 3.5). На основі проведених розрахунків можна побачити, що найвищу реалізаційну ціну пшениця має у травні, кукурудза на зерно – у квітні, а соняшник – у червні. Для того, щоб визначити чи ефективно буде зберігати сільськогосподарську продукцію обчислимо витрати на зберігання на елеваторі (табл. 3.6, табл. 3.7, табл. 3.8).

Продукція		Місяць													
		Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	
Пшениця	Ціна реалізації, грн/т	3893,0	3867,1	3950,6	3987,8	3968,0	4334,3	4582,8	4569,9	5095,9	5187,2	4886,0	4613,2	-	
	Індекс	1	0,993	1,015	1,024	1,019	1,113	1,177	1,174	1,309	1,332	1,255	1,185	-	
Кукурудза на зерно	Ціна реалізації, грн/т	-	3247,4	3245,0	3335,7	3455,6	3709,7	3887,5	4250,3	4675,8	4267,8	4469,3	4338,5	4672,5	
	Індекс	-	1	0,999	1,027	1,064	1,142	1,197	1,309	1,440	1,314	1,376	1,336	1,439	
Соняшник	Ціна реалізації, грн/т	-	7409,6	7212,4	7459,5	7817,7	8276,4	8596,8	8626,1	9350,1	9388,6	9878,3	9831,3	8771,9	
	Індекс	-	1	0,973	1,007	1,055	1,117	1,160	1,164	1,262	1,267	1,333	1,327	1,184	

Таблиця 3.4 – Індеси цін на сільськогосподарську продукцію, маркетинговий рік 2019/2020

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3.5 – Ціна реалізації сільськогосподарської продукції ДП «Чайка», плановий маркетинговий рік 2020/2021, грн/т

Продукція		Місяць													
		Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	
Пшениця		4466,1	4436,4	4532,2	4574,9	4552,2	4972,4	5257,5	5242,7	5846,1	5950,9	5605,3	5292,4	-	
Кукурудза на зерно		-	4898,1	4894,5	5031,3	5212,1	5595,4	5863,6	6410,8	7052,6	6437,2	6741,1	6543,8	7047,6	
Соняшник		-	10041,1	9773,	10108,7	10594,1	11215,7	11649,9	11689,6	12670,8	12722,9	13386,6	13322,9	11887,2	

			9										
--	--	--	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3.6 – Витрати на зберігання на елеваторі пшениці озимої, плановий маркетинговий рік 2020/2021

Місяць	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Всього
Зберігання, грн/т-день	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	x
Витрати на зберігання, грн	271911,2	252877,4	220248,0	204830,7	184347,6	155208,8	149321,6	130054,3	1568799,5
Обсяг зберігання, т	7081,0	6372,9	5735,6	5162,1	4645,9	4181,3	3763,1	3386,8	x
Витрати на приймання, грн	113296,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	113296,3
Витрати на відвантаження, грн	101966,7	91770,0	82593,0	74333,7	66900,3	60210,3	54189,3	487703,5	1019666,9
Витрати на доробку, грн	453185,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	453185,3
Витрати на транспортування зерна з поля до елеватора, грн	218095,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	218095,4

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3.7 – Витрати на зберігання на елеваторі кукурудзи на зерно, плановий маркетинговий рік 2020/2021

Місяць	Жовтень	Листопад	Грудень	Січень	Лютий	Березень	Всього
Зберігання, грн/т-день	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	x
Витрати на зберігання, грн	487468,8	424569,6	394849,7	355364,8	299194,2	287845,5	2249292,5
Обсяг зберігання, т	9828,0	8845,2	7960,7	7164,6	6448,2	5803,3	x
Витрати на приймання, грн	157248,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	157248,0
Витрати на відвантаження, грн	141523,2	127370,9	114633,8	103170,4	92853,4	835680,3	1415232,0
Витрати на доробку, грн	628992,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	628992,0
Витрати на транспортування зерна з поля до елеватора, грн	302702,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	302702,4

Джерело: розроблено автором

Місяць	Жовтень	Листопад	Грудень	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Всього
Зберігання, грн/т-день	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	х
Витрати на зберігання, грн	190477,0	165899,3	154286,4	138857,8	116909,3	112474,8	97961,9	91104,6	1067971,0
Обсяг зберігання, т	4439,6	3995,6	3596,1	3236,5	2912,8	2621,5	2359,4	2123,5	х
Витрати на приймання, грн	88792,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	88792,2
Витрати на відвантаження, грн	63930,4	57537,3	51783,6	46605,2	41944,7	37750,3	33975,2	305777,0	941197,3
Витрати на доробку, грн	301893,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	301893,5
Витрати на транспортування зерна з поля до елеватора, грн	136740,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	136740,0

Таблиця 3.8 – Витрати на зберігання на елеваторі насіння соняшника, плановий маркетинговий рік 2020/2021

Джерело: розроблено автором

Тепер розраховуємо прибуток від реалізації на 1 тону, враховуючи помісячну ціну та собівартість сільськогосподарських культур (табл. 3.9, табл. 3.10, табл. 3.11).

Таблиця 3.9 – Прибуток від реалізації пшениці озимої ДП «Чайка», маркетинговий рік 2020/2021, грн/т

Місяць	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень
Показники										
Собівартість, грн/т	3611,1	3774,7	3828,8	3881,6	3935,7	3989,8	4041,3	4095,4	4277,8	3702,3
Ціна, грн/т	4466,1	4436,4	4532,2	4574,9	4552,2	4972,4	5257,5	5242,7	5846,1	5950,9
Прибуток, грн/т	855,0	661,7	703,4	693,3	616,5	982,6	1216,2	1147,3	1568,3	2248,5

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3.10 – Прибуток від реалізації кукурудзи на зерно ДП «Чайка», маркетинговий рік 2020/2021, грн/т

Місяць	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	Січень	Лютий	Березень	Квітень
Показники								
Собівартість, грн/т	3102,4	3277,2	3339,6	3403,6	3467,6	3528,4	3722,0	3199,2
Ціна, грн/т	4898,1	4894,5	5031,3	5212,1	5595,4	5863,6	6410,8	7052,6
Прибуток, грн/т	1795,7	1617,3	1691,7	1808,5	2127,8	2335,2	2688,8	3853,4

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3.11 – Прибуток від реалізації соняшника ДП «Чайка», маркетинговий рік 2020/2021, грн/т

Місяць	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень
Показники										
Собівартість, грн/т	6310,3	6486,4	6542,3	6599,6	6656,9	6711,4	6768,7	6824,7	7011,6	6403,7
Ціна, грн/т	10041	9773,9	10109	10594	11216	11649,9	11689,6	12670,8	12723	13387
Прибуток, грн/т	3730,8	3287,5	3566,4	3994,5	4558,8	4938,5	4920,9	5846,1	5711,4	6982,8

Джерело: розроблено автором

Далі для визначення ефективності зберігання культур на елеваторі спочатку розрахуємо прибуток на маркетинговий 2020/2021 рік без врахування послуг елеватора (табл. 3.12).

Таблиця 3.12 – Прибуток від реалізації сільськогосподарських культур ДП «Чайка», маркетинговий 2020/2021 рік

Показники	Продукція		
	Пшениця озима	Кукурудза на зерно	Соняшник
Обсяг реалізації, т	7 868	10 920	4 933
Виручка від реалізації, грн	35 138 676	53 487 312	49 531 742
Собівартість, грн	28 411 800	33 878 400	26 834 400
Прибуток, грн	6 726 876	19 608 912	22 697 342
В тому числі на 1 га, грн	4 018	10 774	13 344

Джерело: розроблено автором

Наступним кроком буде розрахунок прибутку за умови використання послуг елеватора (табл. 3.13).

Таблиця 3.13 – Прибуток від реалізації сільськогосподарських культур ДП «Чайка» з врахуванням витрат на послуги елеватора, маркетинговий 2020/2021 рік

Показники	Продукція		
	Пшениця озима	Кукурудза на зерно	Соняшник
Обсяг реалізації, т	7 867,8	10 920,0	4 932,9
Виручка від реалізації, грн	41 805 675	68 621 359	59 632 068
Собівартість, грн	28 411 800	33 878 400	26 834 400
Витрати на послуги елеватора, грн	3373043,4	4753466,9	2536594,0
Прибуток, грн	10 020 832	29 989 492	30 261 074
В тому числі на 1 га, грн	5986,2	16477,7	17790,2

Джерело: розроблено автором

Порівнявши таблиці 3.12 і 3.13, можна зробити висновок, що ДП «Чайці» буде економічно ефективно здавати пшеницю озиму, кукурудзу на зерно і соняшник на елеватор для зберігання. Проте потрібно пам'ятати, що перед тим, як обирати час для продажу зібраного врожаю, потрібно зважити на бюджет

підприємства, зокрема, скільки у його розпорядженні обігових коштів на посівну. Враховуючи цей чинник, кожного місяця 10 % від загального обсягу продавалися для того щоб покрити витрати, які необхідні для майбутнього періоду. Основна частина сільськогосподарської продукції реалізовувалася у місяць коли спостерігалася найвища ціна і прибуток на 1 т був найбільшим.

На формування вартості закупівлі сільськогосподарських культур на ринку значний вплив здійснюють зовнішні фактори. Перш за все, світова кон'юнктура та закупівельні ціни.

Світовий ринок сільськогосподарської продукції включає обмінні процеси, які проходять у світовому масштабі і об'єктом яких є вся виготовлена сільськогосподарськими товаровиробниками продукція. Світовий ринок продукції рослинництва представлений значною кількістю різних ринків, найбільш потужними з яких є світовий ринок зерна, світовий ринок олійних культур, світовий ринок фруктів, світовий ринок овочів. Отже, проаналізуємо закупівельні ціни на світовому ринку (рис. 3.4).

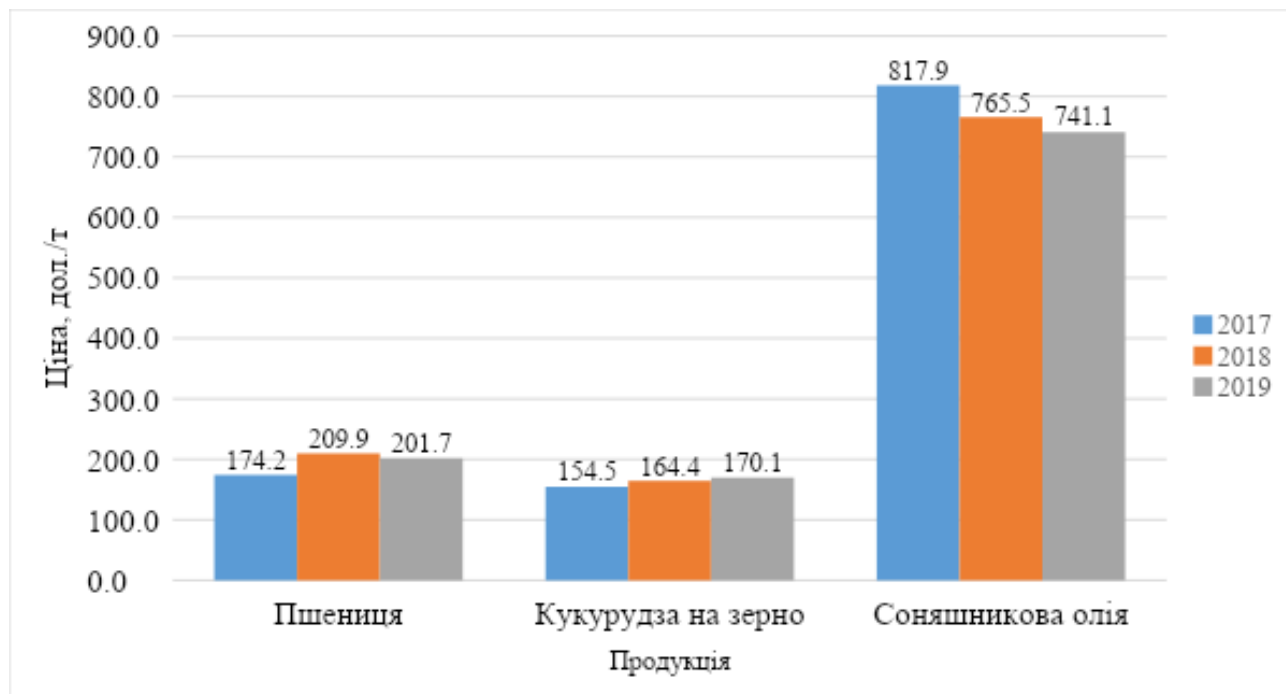


Рисунок. 3.4 – Світові реалізаційні ціни сільськогосподарської продукції, 2017 - 2019 роки

Джерело: розроблено автором

З рисунка 3.4 можна визначити, що ціна пшениці на світовому ринку у 2018 році мала найвище значення, а у 2019 році спостерігалось незначне зменшення на 8,2 дол./т. Також тенденція спостерігається з середніми цінами реалізації в Україні.

Середня ціна кукурудзи на зерно на світовому ринку має тенденцію до збільшення, проте різкого зростання не прослідковується.

Середня ціна соняшникової олії з кожним роком зменшується, а саме у 2019 відбулося зниження на 9,4 % порівняно з 2017 роком.

Отже, дослідивши ціни реалізації основних сільськогосподарських культур можна стверджувати, що ДП «Чайка» в змозі їх підвищувати, адже середні ціни по Україні та підприємствах Київської області є більшими. Також було проаналізовано чи буде ефективно підприємству здавати продукцію на зберігання на елеватор. Після проведених розрахунків було визначено, що при здачі культур на елеватори ДП «Чайка» отримає більший прибуток ніж при реалізації продукції відразу після збору врожаю.

3.2 Управління витратами при вирощуванні основних сільськогосподарських культур в ДП Чайка

Управління витратами на виробництво продукції, а саме їх оптимізація має величезне значення для вітчизняних підприємств і є одним із важливих джерел для підвищення конкурентоздатності суб'єкта господарювання, зростання його прибутків для розширення виробництва і збільшення рівня стимулювання і мотивації праці персоналу [45, с. 327]. Зменшення витрат на виробництво продукції призводить до підвищення рівня рентабельності і прибутку відповідно.

Раціональне управління собівартістю і аналіз витрат є складовою частиною менеджменту, яка оперує даними про витрати. Дослідження витрат і управління собівартістю мають справу не лише із запланованими, розрахованими на

перспективу витратами, а й із минулими. Сьогодні будь-який суб'єкт господарювання націлений на зростання якості управління і аналіз витрат для знаходження ефективних напрямів і заходів для їх зниження. В умовах загострення конкурентної боротьби на ринку підприємствам необхідно вирішувати проблему управління собівартістю продукції для успішного функціонування [46, с. 208].

Спочатку проаналізуємо загальні витрати на виробництво основної сільськогосподарської продукції рослинництва на державному підприємстві «Чайка» (табл. 3. 14).

Таблиця 3.14 – Загальні витрати на виробництво сільськогосподарської продукції рослинництва на ДП «Чайка», 2017-2019 роки

Показники	Загальні витрати, тис. грн			В тому числі на 1 ц, грн			В тому числі на 1 га, грн			Відхилення у % 2019 р. порівняно з 2017 р.
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	
Пшениця	16639,9	11135,4	22574,0	196,3	200,7	254,0	10756,3	7690,2	12444,3	35,7
Кукурудза на зерно	15476,0	24940,4	17329,5	201,1	190,0	205,2	11644,9	15607,2	12186,7	12,0
Соняшник	22102,7	31814,6	29283,9	610,0	541,1	665,8	13371,3	15186,0	19574,8	32,5

Джерело: розроблено автором

На основі таблиці 3.14 можна визначити, що загальні витрати на виробництво пшениці у 2019 році збільшилися на 35,7 % порівняно з 2017 роком, що є негативним для виробництва та реалізації сільськогосподарської культури та потребує оптимізації.

Витрати на виробництво кукурудзи на зерно були найбільшими у 2018 році, а саме 24940,4 тис. грн.. У 2019 році витрати зменшилися на 12 % порівняно з 2017 роком. Проте чіткої тенденції у зниженні витрат не прослідковується, адже у 2018 році витрати зросли на 7610,9 тис. грн порівняно з попереднім роком.

Загальної тенденції у витратах на соняшник також не спостерігається. У 2017 році витрати були на найнижчому рівні, проте вже у 2018 році зросли майже на 44 %. У звітному році витрати зменшилися на 2530,7 тис. грн порівняно з 2018 роком.

Отже, витрати на сільськогосподарську продукцію рослинництва не мають чіткої тенденції і спостерігається значне коливання значень (рис. 3. 5).

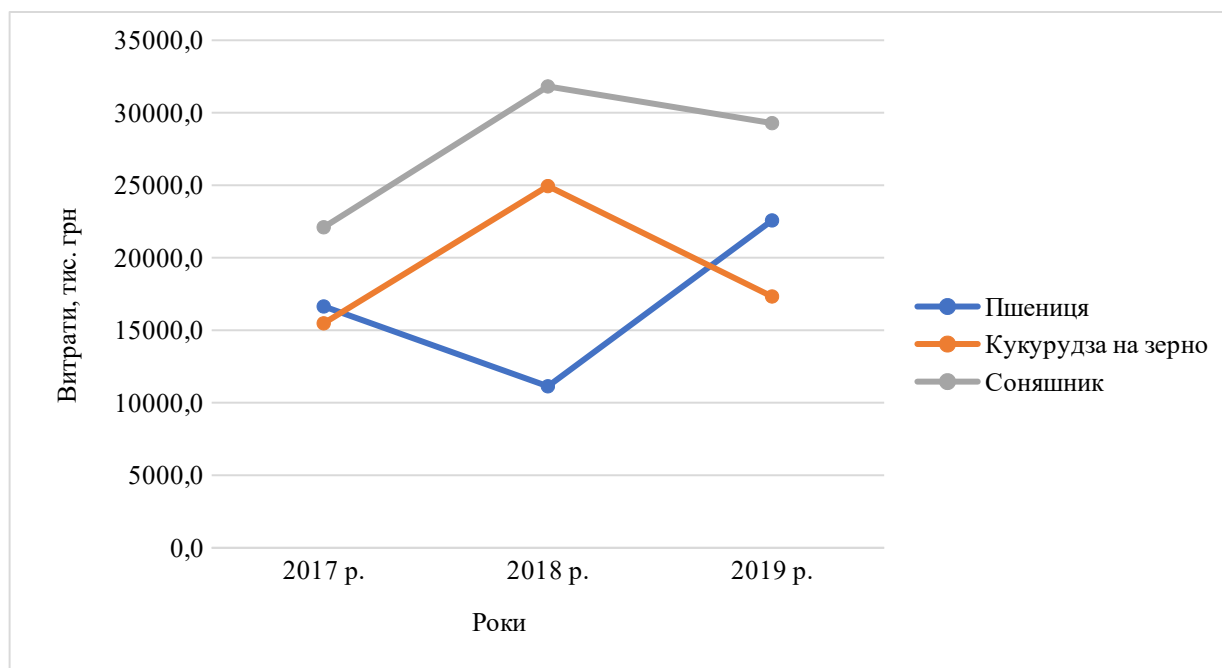


Рисунок. 3.5 – Витрати на сільськогосподарську продукцію рослинництва на ДП «Чайка», 2017 - 2019 роки, тис. грн

Джерело: розроблено автором

Для того, щоб дослідити можливість управління витратами сільськогосподарських культур проаналізуємо детально статті витрат кожної і визначимо яка займає найбільшу частку серед загальних витрат (табл. 3. 15).

Таблиця 3.15 – Структура витрат для вирощування сільськогосподарських культур ДП «Чайка», 2019 рік

Статті витрат	Пшениця озима		Кукурудза на зерно		Соняшник	
	Витрати на 1 га, грн	Частка статті витрат у загальній вартості, %	Витрати на 1 га, грн	Частка статті витрат у загальній вартості, %	Витрати на 1 га, грн	Частка статті витрат у загальній вартості, %
Затрати минулих періодів	4867,9	28,7	3,3	0,02	-	-
Фонд оплати праці	1188,2	7,0	1194,0	7,6	1482,6	8,0

Продовження таблиці 3.15

1	2	3	4	5	6	7
Нарахування на ФОП	297,0	1,7	298,5	1,9	370,7	2,0
Оренда паїв	800,0	4,7	800,0	5,1	800,0	4,3
Амортизація	99,3	0,6	132,6	0,8	265,8	1,4
Насіння покупне	-	-	2752,2	17,4	2951,7	15,9
Мінеральні добрива	3970,0	23,4	3841,7	24,4	4698,2	25,2
Засоби захисту рослин	2870,4	16,9	2775,3	17,6	1541,0	8,3
ПММ	1381,8	8,1	2261,0	14,3	2448,5	13,2
Газ природний (на доробку продукції)	-	-	-	-	1847,9	9,9
Запасні частини та поточний ремонт	507,8	3,0	679,6	4,3	694,5	3,7
Загальновиробничі витрати	298,0	1,8	397,8	2,5	797,3	4,3
Електроенергія	15,2	0,1	11,8	0,1	359,2	1,9
Послуги сторонніх організацій	676,9	4,0	627,9	4,0	357,1	1,9
Всього	16972,4	100,0	15775,7	100,0	18614,5	100,0

Джерело: розроблено автором

З таблиці можна визначити, що найбільшу частку серед витрат на виробництво пшениці озимої займають витрати минулих років, а саме 28,7 %, мінеральні добрива (23,4 %) і засоби захисту рослин (16,9 %).

Такі статті як мінеральні добрива (24,4 %), засоби захисту рослин (17,6 %) і насіння покупне (17,4 %) займають найбільшу частку серед загальних витрат на виробництво кукурудзи на зерно.

Найбільшу частку серед витрат на виробництво соняшника займають мінеральні добрива (25,2 %), насіння покупне (15,9 %) і ПММ (13,2 %).

Отже, кожна із досліджуваних сільськогосподарських культур має велику частку витрат на мінеральні добрива. Тому, щоб зменшити витрати на 1 га потрібно першочергово переглянути та оптимізувати дану статтю витрат.

Спочатку розглянемо які добрива використовує ДП «Чайка», площу і норму їх внесення і загальну потребу для вирощування сільськогосподарських культур (табл. 3.16).

Таблиця 3.16 – Потреба в добривах для вирощування сільськогосподарських культур ДП «Чайка», 2019 рік

Культура	Назва добрив	Площа внесення, га	Норма внесення, кг/га	Загальна потреба, т	Ціна за одиницю без ПДВ, грн	Сума без ПДВ, грн
Пшениця озима	карбамід	1674	10	16,7	9500	159030,0
	сульфат магнію	1674	2,5	4,2	6666,67	27900,0
	розасоль	1674	2,5	4,2	63312	264960,7
	селітра аміачна	1674	400	669,6	9250	6193800,0
Всього						6645690,7
Кукурудза на зерно	Карбамід	1820	200	364,0	9500	3458000,0
	Карбамід (п.к.п.)	1820	10	18,2	9500	172900,0
	Росаферт 12:24:12	1820	150	273,0	16410	4479930,0
	Розалік Zn	1820	1	1,8	225000	409500,0
	Сульфат магнію	1820	2,5	4,55	6666,67	30333,3
Всього						8550663,3
Соняшник	Карбамід	1701	150	255,2	9500	2423925,0
	Карбамід (п.к.п.)	1701	10	17,0	9500	161595,0
	Яра 8:20:28	1701	120	204,1	18333,33	3742199,3
	Розалік В	1701	1	1,7	105000	178605,0
	Сульфат магнію	1701	2,5	4,2525	6666,67	28350,0
Всього						6534674,3

Джерело: розроблено автором

З таблиці можна визначити, що загальні витрати на мінеральні добрива для вирощування пшениці озимої складають 6645,7 тис. грн, кукурудзи на зерно – 8550,7 тис. грн, а соняшника – 6534,7 тис. грн.

Для того, щоб зменшити витрати я пропоную переглянути набір мінеральних добрив та замінити деякі види. Щоб визначити чи буде даний напрям зменшення витрат ефективним потрібно розрахувати потребу нововведених добрив та порахувати їх вартість (табл. 3.17).

Таблиця 3.17 – Оновлена потреба в добривах для вирощування сільськогосподарських культур ДП «Чайка», 2019 рік

Культура	Назва добрив	Площа внесення, га	Норма внесення, кг/га	Загальна потреба, т	Ціна за одиницю без ПДВ, грн	Сума без ПДВ, грн
Пшениця озима	амофос	1674	82	136,4	11250	1534848,75
	калій хлористий	1674	78	130,6	9200	1201262,4
	карбамід	1674	123	205,9	9500	1956069
Всього				472,9		4692180,2
Кукурудза на зерно	амофос	1820	110	200,2	11250	2252250
	калій хлористий	1820	105	191,1	9200	1758120
	карбамід	1820	116	211,1	9500	2005640
Всього				602,4		6016010
Соняшник	селітра аміачна	1701	185	314,7	9250	2910836,25
	амофос	1701	138	234,7	11250	2640802,5
	калій хлористий	1701	145	246,6	9200	2269134
Всього				796,1		7820772,8

Джерело: розроблено автором

Для вирощування пшениці озимої і кукурудзи на зерно було підібрано такі мінеральні добрива як амофос, калій хлористий і карбамід, а для соняшника – селітру аміачну, амофос і калій хлористий. Даний оновлений набір був обраний в залежності від ціни за тону мінерального добрива та загальної потреби в необхідних речовинах.

Порівнявши таблиці 3.16 і 3.17 можна визначити наступне:

- загальні витрати на мінеральні добрива для вирощування пшениці озимої зменшилися на 1953,5 тис. грн;

- загальні витрати на мінеральні добрива для вирощування кукурудзи на зерно зменшилися на 2534,7 тис. грн;
- загальні витрати на мінеральні добрива для вирощування соняшника збільшилися на 1286,1 тис. грн.

Можна зробити висновок, що оновлення набору мінеральних добрив буде ефективно лише для пшениці озимої та кукурудзи на зерно для державного підприємства «Чайка».

Отже, дослідивши витрати на вирощування сільськогосподарських культур можна визначити, що значення коливаються і чіткої тенденції не прослідковується. Було визначено, що мінеральні добрива є найбільшою статтею витрат для кожної культури, тому було прийняти рішення оптимізувати дані витрати. Після проведених розрахунків було з'ясовано, що оновлення набору необхідних добрив буде економічно ефективно лише для пшениці озимої і кукурудзи на зерно.

3.3. Удосконалення системи моніторингу цін та розробка системи управління конкурентоспроможністю підприємства

Ціновий моніторинг агропромислового комплексу сектора економіки – це оперативне відстеження внутрішніх цін (цін реалізації продукції сільськогосподарськими товаровиробниками, закупівельних, оптово-відпускних, роздрібних) на різних рівнях — районному, обласному, державному [36, с. 95].

Цілеспрямована і ефективна діяльність суб'єкта господарювання неможлива без наявності достовірної і своєчасної інформації про ціни, співвідношення і рівень попиту і пропозиції. Ринкова цінова інформація є специфічним товаром, яка має значні можливості у створенні мотивації конкуренції, попиту і пропозиції, а також може підтримувати процес

пристосування суб'єктів ринку до ризикових ситуацій чим спрощує їм прийняття раціональних рішень.

Оцінку цінової ситуації на агропромисловому ринку можна розглядати за допомогою двох підходів: перший – коли система цінового моніторингу ефективно функціонує, другий – ціновий моніторинг відсутній (рис. 3.6).

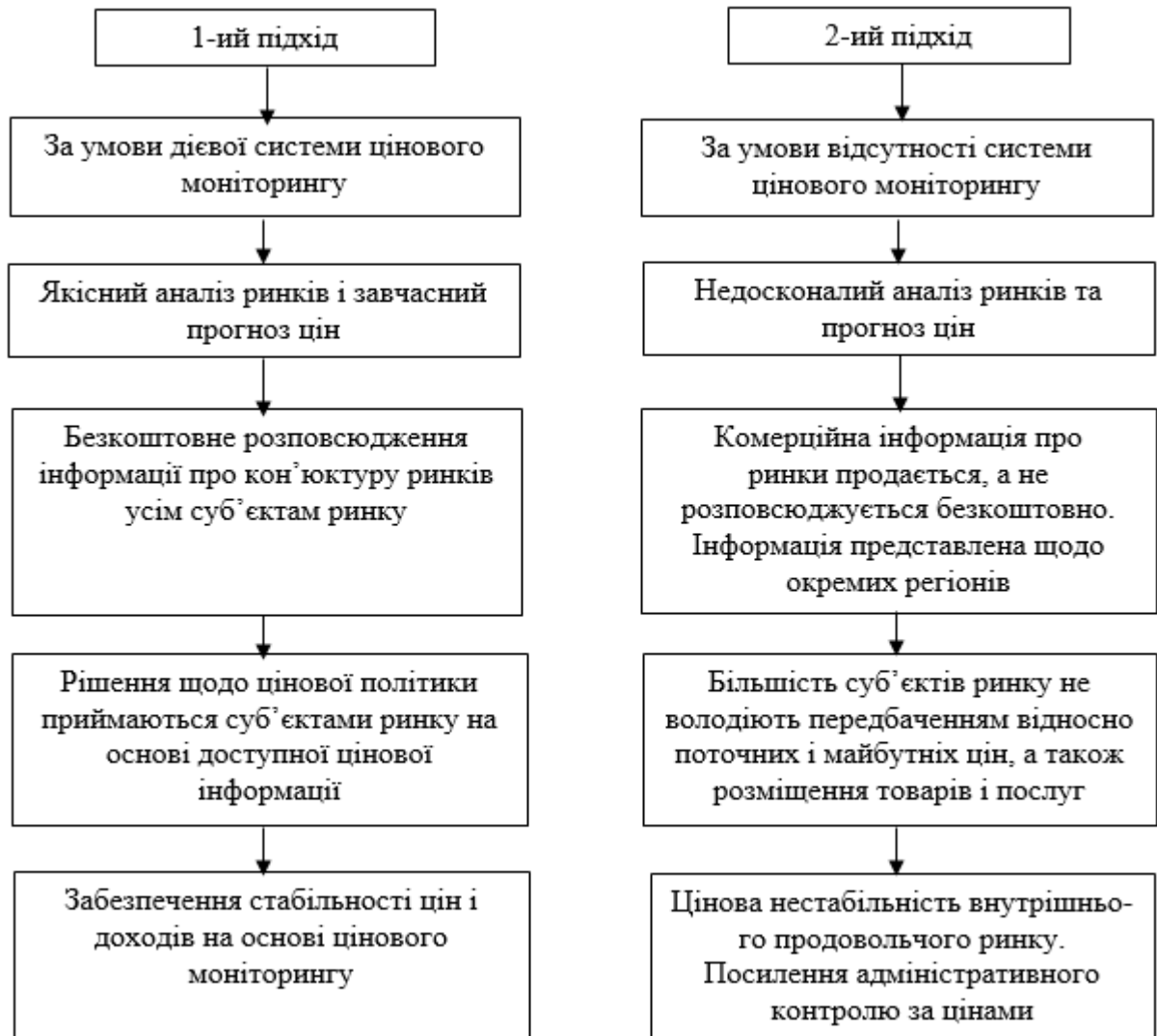


Рисунок 3.6 – Підходи до оцінки цінової ситуації на агропромисловому ринку

Джерело: розроблено автором

З рисунка можна зробити висновок, що використання моніторингу цін необхідно для ведення успішного бізнесу, без нього складніше зайняти лідируючі позиції на ринку.

Завдяки моніторингу цін можна:

- встановлювати конкурентоспроможні ціни;

- збільшити обсяги продажів;
- домовлятися з контрагентами про більш вигідні умови;
- своєчасно реагувати на всі зміни, які відбуваються на ринку;
- знати відповіді на питання покупців, якщо останні вимагають якогось обґрунтування вартості [24, с. 105].

На державному підприємстві «Чайка» моніторингом цін на сільськогосподарську продукцію займається торговий відділ.

Досліджуване підприємство не використовує спеціальних платформ і сервісів для аналізу цін. Відповідальні працівники самостійно збирають інформацію та оформляють її у вигляді звіту.

Загалом процес моніторингу цін на сільськогосподарську продукцію відбувається у три етапи:

- 1) збір інформації;
- 2) аналіз та збереження даних;
- 3) візуалізація даних.

Розглянемо кожен із етапів моніторингу цін більш детально.

- 1) Збір інформації.

Це основа моніторингу цін будь-якого ринку. Відповідальний працівник використовує наступні джерела інформації:

- сайт Державної служби статистики. Кожного місяця працівник замовляють консолідований звіт щодо цін на продовольчі товари. Вартість даної послуги становить 300 грн в рік;

- сайт Мінфіну. Дане джерело використовується для збору інформації щодо середніх цін на сільськогосподарську продукцію і визначення індексу інфляції;

- сайт Столичного ринку. Менеджери зі збуту збирають інформацію щодо встановлених цін на відповідну номенклатуру;

- сайт «Мілк ЮА Інфо». За допомогою даного джерела відбирається інформація щодо цін на сільськогосподарську продукцію, динаміки цін;

- прайс-листи обмінюються між головними конкурентами. В умовах конкуренції дане джерело інформації може бути недостовірним, адже конкуренти зацікавлені в тому, щоб цінова політика іншого підприємства була неефективною порівняно з їх. Тому даний обмін має здійснювати на попередньо встановлених умовах, щоб запобігти випадку встановлення неконкурентоспроможної ціни.

- відгуки від покупців. Контрагенти можуть диктувати встановлення ціни на певну сільськогосподарську продукцію.

- сайти «OLX», «Flagma», «Agrotender» та інші.

2) Аналіз та збереження даних.

Другий важливий етап у системи моніторингу цін – це аналіз ринку та збереження отриманої інформації. Робота має бути побудована так, щоб бути впевненим у всебічності та актуальності даних.

Успішна побудова процесу аналізу та зберігання інформації вимагає від творців постійних перевірок та добре побудованих алгоритмів.

3) Візуалізація даних.

Останній важливий етап у системи моніторингу цін – це кінцевий висновок (візуалізація) даних. На ДП «Чайка» для візуалізації використовуються звіти у вигляді таблиці Excel.

На основі рисунків 3.1, 3.2 і 3.3 було визначено, що реалізаційні ціни на сільськогосподарську продукцію ДП «Чайка» були меншими від середніх по Україні і підприємствах Київської області. Внаслідок цього підприємство недоотримало частину прибутку. Щоб моніторинг цін на продукцію був більш економічно ефективним, для ДП «Чайка» можна запропонувати використання спеціально розроблених сервісів для процесу моніторингу цін.

Проаналізувавши ринок спеціальних сервісів по наданню послуг цінового моніторингу було обрано «4 Service Group». Дана організація проводить моніторинг цін по підприємствах всієї України. Досвід даної компанії на ринку складає 19 років. Серед інших переваг «4 Service Group» можна навести наступні:

1. використання спеціалізованих програмних забезпечень: PRADATA, Shopmetrics, сучасне технічне забезпечення.

2. оперативність та швидкість надання послуг.
3. гарантія достовірності даних.
4. онлайн-статистика: відстеження проекту на всіх етапах в особистому кабінеті, наявність мобільного додатку для клієнтів.
5. єдиний операційний центр.
6. практичні рішення та кейси.

Ціновий моніторинг проводиться у 3 етапи:

1. Передпроектний аналіз:
 - вивчення цінової та товарної політики компанії замовника, особливостей бізнесу і галузі;
 - налаштування та підготовка ПЗ.
2. Польові роботи:
 - візити у торгові точки.
3. Звітність:
 - аналітичний онлайн-звіт у особистому кабінеті компанії;
 - фотозвіт, PPT-звіт, excel-звіт.

Використання даного сервісу буде ефективним для ДП «Чайка», адже надасть змогу встановлювати конкурентоспроможні ціни, які не будуть меншими, ніж в конкурентів. Ручний моніторинг для великого асортименту продукції є недостатньо результативним, адже на опрацювання та аналіз інформації витрачається багато часу і отримані дані можуть стати неактуальними на конкретний період. До того ж, працівник може допустити помилку і встановити ціну на сільськогосподарську продукцію значно нижче ніж її ринкове значення. Автоматизований сервіс в свою чергу надає потрібну інформацію швидше і дані є актуальнішими. Використання «4 Service Group» окупиться за рахунок скорочення витрат на оплату праці (посада працівника, який займався моніторингом цін не буде потрібна) і отримання більшого прибутку за рахунок встановлення відповідних конкурентоздатних цін.

На основі вищевикладеної інформації можна визначити, що ДП «Чайка» не має розробленої системи управління конкурентоспроможністю. Це є однією з

причин збитковості підприємства у звітному році. Щоб уникнути втрати позицій на ринку мною було розроблено систему управління конкурентоспроможністю та вибрано для цього системний підхід.

Системний підхід дає змогу врахувати всі необхідні взаємозв'язки та взаємодії в системі управління, дозволяє при постановці цілей всебічно зважувати чинники та спрямовувати механізми управління конкурентоспроможністю на досягнення поставлених цілей. Структуру системи управління конкурентоспроможністю підприємства наведено на рисинку 3.7. Зміна одного з елементів системи призводить до зміни інших елементів.

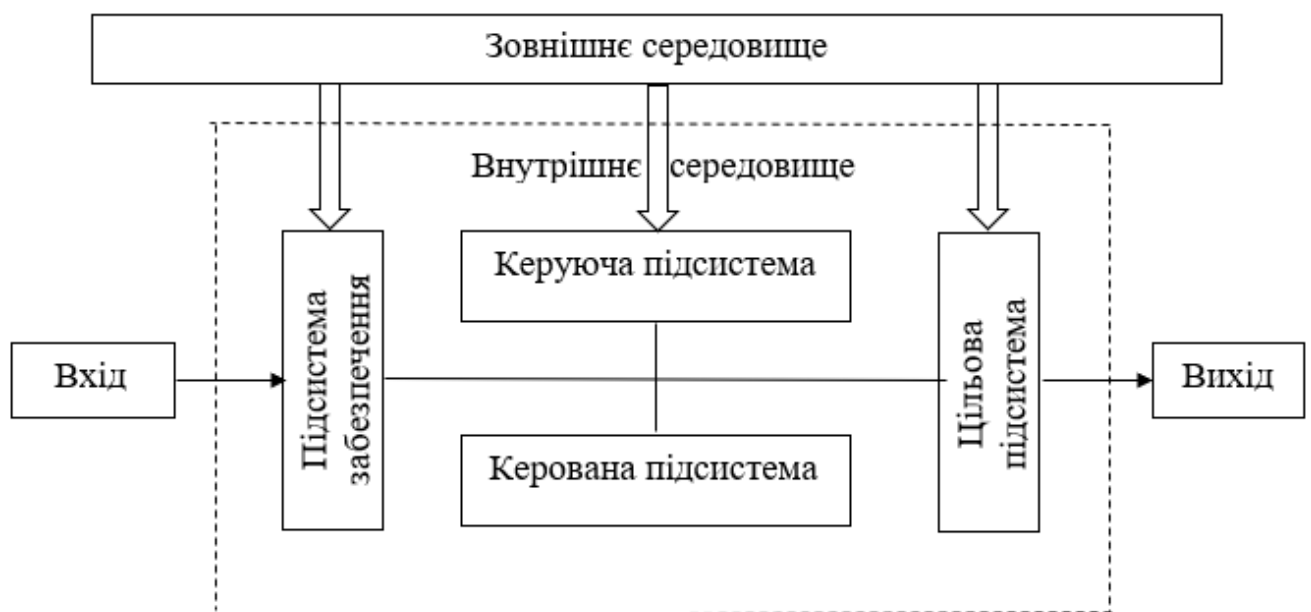


Рисунок 3.6 – Система управління конкурентоспроможністю підприємства

Джерело: розроблено автором

Значимість системного підходу до управління конкурентоспроможністю підприємства полягає в тому, він дозволяє всебічно оцінити конкурентоспроможність підприємства, його систему управління як у цілому, так і на рівні конкретних конкурентних переваг, проаналізувати будь-яку ситуацію в межах окремо взятої системи, виявити характер проблем:

- виходу (забезпечення матеріальними, фінансовими, трудовими, інформаційними та іншими видами ресурсів);
- процесу (перетворення ресурсів у результат);
- входу (продукція, послуги, інформація).

Відповідно до поставлених завдань, які формуються на вході системи управління конкурентоспроможністю, підприємству необхідно забезпечити проведення маркетингових досліджень, моніторинг основних конкурентів, розробити можливі сценарії розвитку, відібрати найбільш вигідні варіанти та забезпечити умови для реалізації розробленої маркетингової стратегія. Адже за будь-яких умов процесу перетворення «входу» на «вихід» системи управління конкурентоспроможністю підприємства параметри «виходу» будуть неконкурентними, якщо не забезпечити конкурентоспроможність «входу» системи.

Отже, у загальному вигляді поняття «система» характеризується:

- наявністю ряду елементів;
- наявністю зв'язків між ними;
- цілісним характером даного явища або процесу.

Структурні складові системи управління конкурентоспроможністю підприємства наведено на рисунку 3.7.



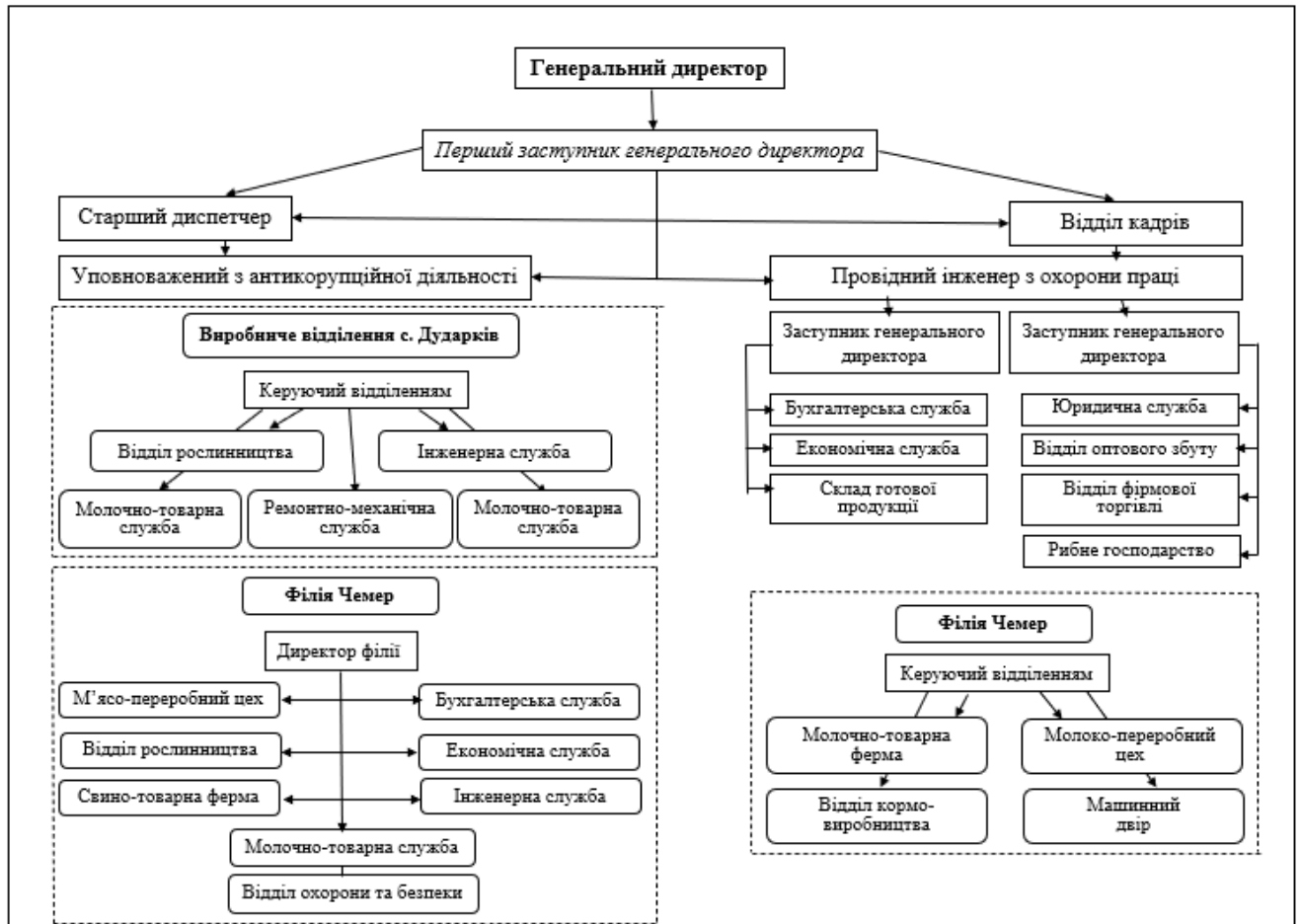
Рисунок 3.7 – Основні елементи системи управління конкурентоспроможністю підприємства

Джерело: розроблено автором

Об'єктом управління конкурентоспроможністю підприємства доцільно вважати рівень конкурентоспроможності підприємства, необхідний і достатній для забезпечення можливості державного підприємства ДП «Чайка» успішно

конкурувати на ринку сільськогосподарської продукції у даний період часу шляхом випуску й реалізації конкурентоздатних виробів і послуг.

Суб'єктами управління конкурентоспроможністю підприємства є певне коло осіб, які будуть брати участь у розробці й реалізації управлінських рішень у сфері управління конкурентоспроможністю підприємства. Результатом взаємодії суб'єкта і об'єкта управління є формування стратегій і тактик конкуренції



підприємства. Суб'єктами управління на ДП «Чайка» має бути економічна служба, яка вже присутня в організаційній структурі підприємства (рис. 3.8).

Рисунок 3.8 – Організаційна структура ДП «Чайка»

Метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення умов його успішного функціонування в конкурентному середовищі та створення конкурентних переваг стосовно інших підприємств даної галузі усередині країни й за її межами за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі.

Управління конкурентоспроможністю підприємства здійснюється на основі принципів формування стійкої конкурентної позиції, а саме комплексності, системності, динамічності, безперервності, оптимальності та конструктивності, і основних принципів теорії конкуренції – еквіфінальності, інкременталізму, емерджентності.

Функціями управління конкурентоспроможністю є:

- аналіз показників, що характеризують конкурентоспроможність продукції, потенціал та ринкову активність підприємства;
- планування - розробка стратегії з метою покращення конкурентної позиції підприємства на ринку;
- організація заходів щодо реалізації розробленої конкурентної стратегії;
- мотивація персоналу підприємства за допомогою матеріального та морального стимулювання працівників для досягнення конкурентних переваг;
- контроль за виконанням розробленої конкурентної стратегії підприємства, регулювання діяльності в тому розумінні, що через нього здійснюється узгодження дій різних підрозділів підприємств і координація різних напрямів діяльності для забезпечення високої ефективності конкурентних переваг.

Основними методами управління конкурентоспроможністю підприємства є: методи кількісної оцінки і аналізу конкурентоспроможності; методи прогнозування конкурентоспроможності та формування її стратегічних нормативів, метод підвищення фінансового рейтингу, маркетингові методи, що дозволяють провести порівняльний аналіз суб'єктів ринку і приймати обґрунтовані управлінські рішення, які спрямовані на її підвищення, задоволення вимог ринку конкурентоспроможною продукцією і покращення результатів економічної діяльності підприємства. Реалізація та удосконалення зазначених методів потребує застосування комплексного підходу для здійснення фінансових, організаційних, технічних, технологічних та інших заходів. Відповідно до цього пропонується система заходів управління, яка складається з окремих

взаємопов'язаних напрямів удосконалення господарської діяльності підприємства і спрямована на підтримання належного рівня конкурентоспроможності підприємства та можливості його підвищення. Кожний з цих напрямів розглядається як система, що включає різноманітні системоутворюючі компоненти та забезпечує вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі корегування відповідних заходів залежно від змін ринкового середовища.

Основними напрямами для підвищення конкурентоспроможності ДП «Чайка» було обрано:

- аналіз цінової політики підприємства;
- обґрунтування оптимальних строків реалізації сільськогосподарської продукції;
- аналіз витрат;
- удосконалення системи моніторингу цін.

Отже, наявність дієвої системи моніторингу цін на підприємстві забезпечує встановлення відповідних цін на вироблену продукцію. Кожен суб'єкт господарювання визначає для себе в якому виді – ручному або автоматизованому буде здійснюватися ціновий моніторинг. На державному підприємстві «Чайка» відбувається ручний моніторинг, що спричиняє встановлення цін на неналежному рівні. Підприємству було запропоновано використовувати спеціальний сервіс «4 Service Group» для того, щоб удосконалити систему моніторингу цін.

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства було розроблено її систему управління. Було визначено основні елементи системи та узагальнено напрями для зростання конкурентоздатності, які були попередньо проаналізовані та досліджено їх економічну ефективність.

ВИСНОВКИ

В даній науковій роботі розкрита економічна сутність конкурентоспроможності підприємств, охарактеризований сучасний стан конкурентоздатності підприємства, визначено напрями вдосконалення системи управління конкурентоспроможністю державного підприємства «Чайка».

1. Конкурентоздатність підприємства є неоднозначною і складною економічною категорією. Однак, варто розуміти, що конкурентоспроможність є важливою складовою розвитку як окремого суб'єкта господарювання, так і суспільства загалом. Єдиного визначення поняття конкурентоспроможності немає, але враховуючи припущення різних економістів та науковців, можна дійти до висновку, що конкурентоспроможність – це здатність підприємства створювати та реалізовувати конкурентні переваги, які надають можливість йому більш ефективно вести господарську діяльність порівняно з підприємствами-конкурентами на внутрішньому та міжнародному ринках.

2. Конкурентоспроможність кожного підприємства має свої особливості, які пов'язані із специфікою ведення діяльності. Одним із вирішальних чинників у сільському господарстві є обмежена мобільність чинників виробництва. Суб'єкт господарювання для того, щоб забезпечити і утримувати високий рівень конкурентоздатності має аналізувати та оптимізувати фактори, які впливають на його конкурентні позиції на ринку. Під факторами, що впливають на конкурентоспроможність підприємства, розуміють стан, характеристику і властивості систем, в рамках яких воно функціонує.

3. При формуванні системи управління конкурентоспроможністю підприємства використовуються десять основних підходів. Кожен із них дозволяє оцінити конкурентні можливості та позиції суб'єкта господарювання на ринку. На основі проведеної оцінки підприємство може створити економічно ефективні механізми та шляхи досягнення планового рівня конкурентоздатності.

4. Фінансовий стан ДП «Чайка» у 2019 році порівняно з попередніми роками погіршився. Підприємство не є достатньо ліквідним та фінансово стійким. Чистий дохід від реалізації зменшився у 2019 році на 1,68 % порівняно з 2018 роком, позичковий капітал збільшився на 14,2 %, площа сільськогосподарських угідь та середньооблікова чисельність працівників мають тенденцію до зменшення. ДП «Чайка» потрібно звернути увагу на покращення показників рентабельності, ліквідності та фінансової стійкості.

5. Було здійснено аналіз сучасного стану конкурентоспроможності підприємства. На основі розрахованих показників, можна визначити, що в галузі рослинництва всі культури, окрім гороху є прибутковими. Молоко серед продукції тваринництва показало позитивну тенденцію, а рентабельність продажу і виробництва ВРХ і свиней зменшується протягом досліджуваних років. Також для оцінки конкурентоспроможності підприємства було обраховано індекси цінової конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Три культури, які займають найбільшу частку у виручці від реалізації, а саме пшениця озима, кукурудза на зерно і соняшник мали зменшення цінової конкурентоспроможності, а серед продукції тваринництва лише молоко показало збільшення показника.

6. Конкурентні позиції державного підприємства «Чайка» були досліджені за допомогою чотирьох методів оцінки. За допомогою SWOT-аналізу було визначено слабкі і сильні сторони, а також загрози і можливості. Оцінка конкурентної сили підприємства дала змогу визначити ряд чинників, на які потрібно першочергово звернути увагу для підвищення конкурентоспроможності. Проведення аналізу п'яти сил Портера надало можливість дослідити рівень конкуренції. За допомогою побудови матриці БКГ було визначено стратегію розвитку для сільськогосподарської продукції ДП «Чайка».

7. Дослідивши ціни реалізації основних сільськогосподарських культур було з'ясовано, що ДП «Чайка» в змозі їх підвищувати, адже середні ціни по Україні та підприємствах Київської області є більшими. Було проаналізовано чи буде ефективно підприємству здавати продукцію на зберігання на елеватор. Після проведених розрахунків було визначено, що при здачі сільськогосподарських

культур (пшениці озимої, кукурудзи на зерно і соняшника) на елеватор ДП «Чайка» отримає більший прибуток ніж при реалізації продукції відразу після збору врожаю.

8. Дослідивши витрати на вирощування сільськогосподарських культур було визначено, що чіткої тенденції у зміні значень витрат не прослідковується. Було з'ясовано, що мінеральні добрива є найбільшою статтею витрат для культур, тому було прийнято рішення оптимізувати дані витрати, а саме змінити їх набір. Після проведених розрахунків було визначено, що оновлення набору необхідних добрив буде економічно ефективно лише для пшениці озимої і кукурудзи на зерно.

9. Наявність дієвої системи моніторингу цін на підприємстві забезпечує встановлення відповідних цін на вироблену продукцію. Кожен суб'єкт господарювання визначає для себе в якому вигляді – ручному або автоматизованому буде здійснюватися ціновий моніторинг. На державному підприємстві «Чайка» відбувається ручний моніторинг, що спричиняє встановлення цін на неналежному рівні. Підприємству було запропоновано використовувати спеціальний сервіс «4 Service Group» для того, щоб удосконалити систему моніторингу цін. Для підвищення конкурентоспроможності підприємства було розроблено її систему управління. Було визначено основні елементи системи та узагальнено напрями для зростання конкурентоздатності, які були попередньо проаналізовані та досліджено їх економічну ефективність.

10.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Адамик В. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / В. Адамик, Г. Вербицька // Вісник ТНЕУ. – 2008. - № 1. – С. 69-77. 7. Азоев Г.П. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.П. Азоев / – М.: Прогресс, 1997.– 248с
2. Аптекарь С. Розвиток конкуренції в Україні / С. Аптекарь, О. Жалюйда // Економіка України. – 2009. - № 7. – С. 13-21.
3. Аранчій В.І. Теоретичні аспекти формування конкурентних стратегій аграрних підприємств / В.І. Аранчій, С.П. Зоря, А.О. Лантух // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Полтава: ПДАА. – 2012. – Вип.. 2 (5). – Т. 3. – С. 3-7.
4. Арестенко Т.В. Фактори формування конкурентоспроможності підприємств АПК та їх маркетингова складова / Т.В. Арестенко, В.В. 118 Арестенко //Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. В.А. Рудьова. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2010. - № 2 (10). – С.8-15.
5. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: навч. посіб. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 448 с.
6. Блонська В.І. Підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства як основний фактор його діяльності / В.І. Блонська, П.Ю. Янусь // Науковий вісник. – 2008. – С. 173-177.
7. Гринько Т.В. Механізм формування конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародних ринках: монографія / Т.В. Гринько. – Кривий Ріг: Видавничий дім. – 2005. – 324 с.
8. Гудзинський О.Д. Управління формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства (теоретико-методологічний аспект): монографія / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Губенко // Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України. – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.

9. Гузар Б.С. Основні фактори впливу на конкурентоспроможність продукції / Б.С. Гузар, О.С. Цикалюк // Інноваційна економіка. – 2012. – № 11. – С. 277–280.
10. Дідоренко Т.В. Маркетингова діяльність у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства / Т.В. Дідоренко // Інноваційна економіка. – 2012 (34). - №8. – С. 204-208.
11. Довганчин Г. В. Роль державного регулювання економічних відносин в агропромисловому виробництві / Г.В. Довганчин // Економіка АПК. - 2000. - № 5 -С.7.
12. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
13. Економіка підприємств: Підручник / за ред. С.Ф. Покропивного.- Вид. 2-ге, перероб. та доп. - К.:КНЕУ, 2001. – 528 с
14. Євчук Л. А. Стратегії забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / Л. А. Євчук; Миколаїв. держ. аграр. ун-т. – Миколаїв, 2010. – 36с.
15. Ємельянова І.Ф. Класифікація факторів конкурентоспроможності аграрних підприємств / І.Ф. Ємельянова // Схід. – 2010.- №2.- С. 20-23.
16. Жуковський М.О. Оцінка конкурентоспроможності підприємств аграрного сектору економіки / М.О. Жуковський // Актуал. пробл. економіки. – 2007. – N 9. – С. 81-87.
17. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
18. Зайцева Л.О. Аналіз сучасних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства [Текст] / Л.О. Зайцева // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; ред.кол.: С.І. Шкарабан та ін. – Тернопіль: Видавничополіграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2013. – Том 14. – № 3. – С. 12-17.

19. Збарський В.К. Конкуренентоспроможність високотоварних сільськогосподарських підприємств: монографія / В.К. Збарський, М.А. Місевич. – К., 2009. – 310 с.
20. Іванов Ю.Б. Конкурентні переваги підприємства: Оцінка формування та розвиток / Ю.Б. Іванюта, П.А. Орлов, О.Ю. Іванов // НАН Україна, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку. – Хю: ІНЖЕК, 2008. – 352 с.
21. Іванюта В.Ф. Теоретико-методологічні підходи формування конкурентоспроможності / В.Ф. Іванюта // Агро інком. – 2008. - № 1-2. – С. 97-101.
22. Калюк Ю.В. Виробничо-збутові аспекти формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / Ю.В. Калюк // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Вип.. 247: В 6 т. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009 р. – С. 1423-1431.
23. Канівський М.П. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на основі маркетингу / М.П. Канівський // Економіка АПК. 2009. - № 3. – С. 141-144.
24. Кобута І. Ціновий моніторинг аграрного ринку України: проект «Аграрна політика для людського розвитку» / І. Кобута. – К. : 2005. – 23 с.
25. Ковтун О.І. Конкуренентоспроможність підприємства: стратегічний контекст: монографія / О.І. Ковтун. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2012. – 276 с.
26. Кондратюк О.І. Конкуренентоспроможність сільського господарства та шляхи її підвищення / О.І. Кондратюк // Актуал. пробл. економіки. – 2011. – N 1. – С. 56-63.
27. Конкуренентоспроможність сільськогосподарських підприємств та стратегічні аспекти її формування: монографія / О.В. Ульянченко, Л.А. Євчук, І.В. Гуторова. – Х., 2011. – 340 с.
28. Корецький М.Х. Стратегічне управління: навч. посібник [Текст] / М.Х. Корецький, А.О. Дегтяр, О.І. Дацій. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 240 с.

29. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. – 4-е европейское изд. – М.: Вильямс, 2008. – 380 с
30. Кривенко М.П. Теоретичні засади формування конкурентних переваг підприємства / М.П. Кривенко // Науково-технічна інформація. – 2007. – № 3. – С. 26-30.
31. Кулешова Г.М. Конкуренція і конкурентоспроможність в агропромисловому виробництві // Г.М. Кулешова / Економіка АПК. – 2008. - № 3. – С. 126-132.
32. Куць Т. В. Основні напрями забезпечення конкурентоспроможної продукції / Т.В. Куць // Економіка АПК. - 1998. - № 4. - С. 64 - 66.
33. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: [монографія.] / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К.: Інститут аграрної економіки, 2007. – 270 с.
34. Мартиненко В.П. Методи оцінки конкурентоспроможності суб'єктів господарювання / В.П. Мартиненко // Формування ринкових відносин в Україні. - 2008. - № 10(89). – С. 42-45.
35. Махмудов Х.З. Теоретичні аспекти формування конкурентних стратегій аграрних підприємств / Х.З. Махмудов // Наукові праці ПДАА. Економічні науки. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.3/3.pdf>
36. Окландер М.А. Маркетингова цінова політика: [навч. посіб.] / М.А. Окландер, О.П. Чукурна. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 240 с.
37. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення: монографія / В.А. Павлов. – Дніпропетровськ: ДУЕП, 2011. – 276 с.
38. Портер Майкл Конкуренция.: Пер. с англ. / Майкл Портер /— М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. — 608 с.: ил.
39. Прокопец Л.В. Роль інвестиційно-інноваційного розвитку в забезпеченні конкурентоспроможності сільського господарства / Л.В. Прокопец // Новая экономика. 2014. - № 1. (63). – С. 94-99.

40. Прокопець Л.В. Складові підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / Л.В. Прокопець // Збірник наукових праць. Економічні науки (ПВНЗ «Буковинський університет») – Чернівці: Книги – XXI, 2011. – С. 384-394.
41. Рибницький Д.О. Сучасні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства [Електроний ресурс] / Д.О. Рибницький, Т.А. Городня, К.А. Львівська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.9. – С. 227-230. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlts/20_9/227_Rybnycki_NV_20_9.pdf.
42. Саблук П. Т. Основні напрями розроблення стратегії розвитку агропромислового комплексу в Україні / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 124 2004. – № 12. – С. 3-15.
43. Смолін І.В. Конкурентоспроможність підприємств: навч. посіб. / І.В. Смолін. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 204 с.
44. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н.П. Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.
45. Труфіна Ж.С. Внутрішній контроль як один з механізмів формування управління витратами виробництва. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2013. Вип. 2. С. 327–331.
46. Філіп Л.В. Економічний зміст і класифікація витрат. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. № 36. С. 206–211.
47. Формування стратегії як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК / Ю.А. Лозовський // Актуал. пробл. економіки. – 2008. – N 3. – С. 84-88.
48. Черевко Д.Г. Конкурентоспроможність підприємства як характеристика його економічного стану / Д.Г. Черевко // Економіка АПК. 2009. – № 6. – С. 114-121.

49. Шпичак О.М. Економіко-організаційні проблеми якості сільськогосподарської продукції та продовольства / О.М. Шпичак // Економіка АПК. – 2010. - № 11. – С. 51-59.

50. Яців І.Б. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств: монографія / І.Б. Яців. – Львів: Український бестселер, 2013. – 427 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Звіт про фінансовий стан ДП «Чайка», 2017 рік, тис. грн

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	Державне підприємство "Чайка"	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія	КИЇВСЬКА	за СДРІОУ	2018 р1 р1
Організаційно-правова форма господарювання	Державне підприємство	за КОАТУУ	31245250
Вид економічної діяльності	Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур	за КОПФГ	3220883600
		за КВЕД	140
			01 11

Середня кількість працівників 396
Адреса, телефон вулиця Гоголя, буд. 62А, с. ДУДАРКІВ, БОРИСПІЛЬСЬКИЙ РАЙОН, КИЇВСЬКА обл., 08330 3387674
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2017 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	31 797	31 768
первісна вартість	1001	31 838	31 838
накопичена амортизація	1002	41	70
закінчені капітальні інвестиції	1005	12 176	7 819
матеріальні засоби	1010	88 270	109 358
первісна вартість	1011	164 721	192 387
знос	1012	76 451	83 029
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	5 476	7 514
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	8 194	10 288
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	2 718	2 774
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	1 088	1 617
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	138 807	158 076
II. Оборотні активи			
Готові до продажу активи	1100	42 536	51 069
Виробничі запаси	1101	5 692	5 227
Незакінчене виробництво	1102	11 430	13 590
Готова продукція	1103	25 409	32 248
Товари	1104	5	4
Поточні біологічні активи	1110	9 807	13 962
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 611	1 922
Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	2 509	25
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	296	296
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	11 988 ¹	2 494
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 192	350
Готівка	1166	45	37
Рахунки в банках	1167	1 147	313
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-

Продовження додатку А

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	2 288	2 887
Усього за розділом II	1195	73 227	73 005
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	212 034	231 081

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	66 304	66 304
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	19 432	19 432
Додатковий капітал	1410	52 506	52 243
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	846	846
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	20 369	21 325
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	159 457	160 150
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	3 749	12 693
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	3 749	12 693
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	10 000
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1610	217	-
товари, роботи, послуги	1615	5 776	6 301
розрахунками з бюджетом	1620	1 510	5 073
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	276	497
розрахунками з оплати праці	1630	1 144	1 904
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	13 232	13 923
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	14 460	17 143
Доходи майбутніх періодів	1665	10 263	3 160
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 950	237
Усього за розділом III	1695	48 828	58 238
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	212 034	231 081

Керівник

Усатий Геннадій Юрійович

Головний бухгалтер

Лавриньць Віталія Вікторівна

¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики



Звіт про фінансові результати ДП «Чайка», 2017 рік, тис. грн

Підприємство	Державне підприємство "Чайка"	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
			2018	01	01
	(найменування)	за ЄДРПОУ	31245250		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2017 р.

Форма N2 Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	159 946	122 814
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	2011	-	-
<i>премії, передані у перестрахування</i>	2012	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	2013	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(129 457)	(91 757)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	30 489	31 057
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	2111	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	11 203	22 799
у тому числі:			
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2121	-	-
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(7 090)	(5 435)
Витрати на збут	2150	(6 080)	(5 140)
Інші операційні витрати	2180	(21 028)	(21 573)
у тому числі:			
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2181	-	-
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	7 494	21 708
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	6	109
Інші доходи	2240	699	11 741
у тому числі:			
<i>дохід від благодійної допомоги</i>	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	(4 276)	(2 319)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(94)	(26 254)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатку Б

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	3 829	4 985
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	3 829	4 985
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	3 829	4 985

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	119 316	101 904
Витрати на оплату праці	2505	31 337	19 774
Відрахування на соціальні заходи	2510	6 314	4 083
Амортизація	2515	7 917	5 354
Інші операційні витрати	2520	10 875	9 362
Разом	2550	175 759	140 477

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Усатий Геннадій Юрійович

Головний бухгалтер

Лавринєць Віталія Вікторівна



Звіт про фінансовий стан ДП «Чайка», 2018 рік, тис. грн

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	Державне підприємство "Чайка"	Дата (рік, місяць, число)	К 0 0 1		
Територія	КИЇВСЬКА	м. С.Д.П.О.У	2019	01	01
Організаційно-правова форма господарювання	Державне підприємство	м. КО.О.У.У	31245250		
Вид економічної діяльності	Виробництво зернових культур (крім рису), бобових культур і пасінки інших культур	м. КО.О.П.І	3220883600		
Середня кількість працівників	381	м. КО.О.Д.	140		
Адреса, телефон	вулиця Гоголя, буд. 62А, с. ДУДАРКІВ, БОРЖИТІНСЬКИЙ РАЙОН, КИЇВСЬКА обл., 08130		0111		
Одиниця виміру:	тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого надаються в гривнях з копійками)		3387674		
Складено (зробити позначку "х" у відповідній клітинці):	за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку		1801001		
	за міжнародними стандартами фінансової звітності		V		

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2018 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	31 768	31 740
первісна вартість	1001	31 838	31 838
накопичена амортизація	1002	70	98
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7 819	7 112
Основні засоби	1010	109 358	112 871
первісна вартість	1011	192 387	201 199
знос	1012	83 029	88 328
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	7 514	9 693
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	10 288	12 525
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	2 774	2 832
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	1 617	2 039
Гудвил	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у депозитових операціях резервних фондів	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	158 076	163 455
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	51 069	59 015
Виробничі запаси	1101	5 227	7 981
Незавершене виробництво	1102	13 590	20 183
Готова продукція	1103	32 248	30 850
Товари	1104	4	1
Поточні біологічні активи	1110	13 962	15 468
Депозити і істрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 922	2 205
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	25	4
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	296	296
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 494	2 679
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	350	1 733
Готівка	1166	37	64
Рахунки в банках	1167	313	1 625
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-

Продовження додатку В

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервів	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	2 887	3 507
Усього за розділом II	1195	73 005	84 907
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	231 081	248 362

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	66 304	66 304
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у довічках	1405	19 432	19 432
Додатковий капітал	1410	52 243	60 350
Емійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	846	846
Нерозподілений прибуток (непокрилий збиток)	1420	21 325	22 403
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Видучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	160 150	169 335
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	12 693	7 171
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань	1532	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1533	-	-
резерв незароблених премій	1534	-	-
інші страхові резерви	1535	-	-
Інвестиційні контракти	1540	-	-
Призовий фонд	1545	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	12 693	7 171
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	10 000	15 000
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	6 301	8 501
розрахунками з бюджетом	1620	5 073	8 180
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	497	356
розрахунками з оплати праці	1630	1 904	2 054
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	13 923	18 209
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страхового діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	17 143	13 516
Доходи майбутніх періодів	1665	3 160	2 725
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	237	3 315
Усього за розділом III	1695	58 238	71 856
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	231 081	248 362

Керівник

Усатий Геннадій Юрійович

Головний бухгалтер

Лавриць Віталія Вікторівна

¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Звіт про фінансові результати ДП «Чайка», 2018 рік, тис. грн

Підприємство <u>Держанне підприємство "Чайка"</u> (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
		2019	01	01
		31245250		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2018 р.

Форма №2 Код за ДКУД 1801003

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код ридка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	195 741	159 946
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(157 532)	(129 457)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	38 209	30 489
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	12 178	11 203
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, звільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(8 623)	(7 090)
Витрати на збут	2150	(6 944)	(6 080)
Інші операційні витрати	2180	(23 744)	(21 028)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	11 076	7 494
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	1	6
Інші доходи	2240	1 023	699
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(6 171)	(4 276)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(1 452)	(94)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатку Д

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	4 477	3 829
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	4 477	3 829
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	4 477	3 829

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	142 497	119 316
Витрати на оплату праці	2505	37 225	31 337
Відрахування на соціальні заходи	2510	7 782	6 314
Амортизація	2515	8 106	7 917
Інші операційні витрати	2520	12 753	10 875
Разом	2550	208 363	175 759

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Усагий Геннадій Юрійович

Головний бухгалтер

Лавринець Віталія Вікторівна

Звіт про фінансовий стан ДП «Чайка», 2019 рік, тис. грн

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	Державне підприємство "Чайка"	Дата (рік, місяць, число)	2019, 12, 31	КОДИ
Територія	КИЇВСЬКА	за ЄДР	31245250	11245250
Організаційно-правова форма господарювання	Державне підприємство	за КОАТУУ	3220883601	
Вид економічної діяльності	Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур	за КОПФГ	140	
		за КВЕД	01.11	
Середня кількість працівників	362			
Адреса, телефон	вулиця Гоголя, буд. 62А, с. ДУДАРКІВ, БОРИСПІЛЬСЬКИЙ РАЙОН, КИЇВСЬКА обл., 08330		3387674	
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)				
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):				
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку				V
за міжнародними стандартами фінансової звітності				

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2019 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
І	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	31 740	31 711
первісна вартість	1001	31 838	31 838
накопичена амортизація	1002	98	127
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7 112	7 112
Основні засоби	1010	112 871	125 656
первісна вартість	1011	201 199	220 506
знос	1012	88 328	94 850
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	9 693	10 015
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	12 525	10 015
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	2 832	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	2 039	2 573
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	163 455	177 067
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	59 015	55 458
Виробничі запаси	1101	7 981	4 812
Незавершене виробництво	1102	20 183	25 386
Готова продукція	1103	30 850	25 260
Товари	1104	1	-
Поточні біологічні активи	1110	15 468	14 370
Депозити перестраховання	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 205	1 534
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	5	5
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	296	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 659	2 120
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 730	1 123
Готівка	1166	62	109
Рахунки в банках	1167	1 625	913
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-

Продовження додатку Ж

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	3 507	487
Усього за розділом II	1195	84 885	75 097
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	248 340	252 164

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	66 304	66 304
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	19 432	19 432
Додатковий капітал	1410	60 350	69 926
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	846	846
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	22 398	3 424
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Видучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	169 330	159 932
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	7 171	4 413
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	7 171	4 413
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	15 000	17 496
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	1 143
товари, роботи, послуги	1615	8 501	33 489
розрахунками з бюджетом	1620	8 165	2 688
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	356	561
розрахунками з оплати праці	1630	2 052	2 966
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	18 209	1 087
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	13 516	12 223
Доходи майбутніх періодів	1665	2 725	1 993
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3 315	14 173
Усього за розділом III	1695	71 839	87 819
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	248 340	252 164



ЕП Леончук
Віталій
Олександрович
ЕП Лавринєць
Віталія
Вікторівна

Леончук Віталій Олександрович

Лавринєць Віталія Вікторівна

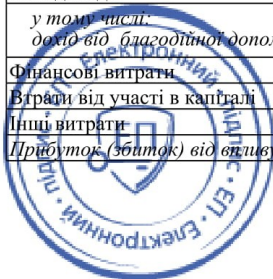
Додаток И

Звіт про фінансові результати ДП «Чайка», 2019 рік, тис. грн

Підприємство <u>Державне підприємство "Чайка"</u> (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
		2020	01	01
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за Рік 2019 р.		ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО		
Форма N2 Код за ДКУД		1801003		

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	192 448	195 741
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	2011	-	-
<i>премії, передані у перестраховання</i>	2012	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	2013	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(171 899)	(157 532)
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	20 549	38 209
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	2111	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	12 921	12 178
у тому числі:	2121	-	-
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(11 635)	(8 623)
Витрати на збут	2150	(9 039)	(6 944)
Інші операційні витрати	2180	(22 685)	(23 764)
у тому числі:	2181	-	-
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	-	11 056
збиток	2195	(9 889)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	1
Інші доходи	2240	11 139	1 023
у тому числі:	2241	-	-
<i>дохід від благодійної допомоги</i>			
Фінансові витрати	2250	(7 897)	(6 171)
Витрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(11 403)	(1 452)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-



Продовження додатку И

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	-	4 457
збиток	2295	(18 050)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	-	4 457
збиток	2355	(18 050)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	(18 050)	4 457

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	126 866	133 354
Витрати на оплату праці	2505	51 584	37 225
Відрахування на соціальні заходи	2510	10 449	7 782
Амортизація	2515	9 032	8 106
Інші операційні витрати	2520	20 333	15 801
Разом	2550	218 264	202 268

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію <i>ЄП Леончук</i>	2650	-	-



Керівник

Головний бухгалтер

*Віталій
Олександрович
ЄП Лавринець
Віталія
Вікторівна*

Леончук Віталій Олександрович

Лавринець Віталія Вікторівна

Звіт про реалізацію продукції ДП «Чайка», 2019 рік

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ 3 1 2 4 5 2 5 0

Державне статистичне спостереження

Конфіденційність статистичної інформації забезпечується
статтею 21 Закону України "Про державну статистику"

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Порушення порядку подання або використання даних державних статистичних спостережень тягне за собою
відповідальність, яка встановлена статтею 186³ Кодексу України про адміністративні правопорушення

ЗВІТ ПРО РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

за 2019 рік

Подають:	Термін подання
юридичні особи, які здійснюють сільськогосподарську діяльність	не пізніше 20 січня
- територіальному органу Держстату	

№ 21-зар
(річна)
ЗАТВЕРДЖЕНО
наказ Держстату
від 10.05.2019 № 151

Респондент:

Найменування: Державне підприємство "Чайка"

Місцезнаходження (юридична адреса):

вулиця Гоголя, буд. 62А, с. ДУДАРКІВ, БОРИСПІЛЬСЬКИЙ РАЙОН, КИЇВСЬКА обл., 08330
(поштовий індекс, область /АР Крим, район, населений пункт, вулиця /провулок, площа тощо, № будинку /корпусу, № квартири /офісу)

Адреса здійснення діяльності, щодо якої подається форма звітності (фактична адреса):

вулиця Гоголя, буд. 62А, с. ДУДАРКІВ, БОРИСПІЛЬСЬКИЙ РАЙОН, КИЇВСЬКА обл., 08330
(поштовий індекс, область /АР Крим, район, населений пункт, вулиця /провулок, площа тощо, № будинку /корпусу, № квартири /офісу)

Назва виду продукції	Код рядка	Кількість реалізованої продукції, ц	Вартість реалізованої продукції (без дотацій і ПДВ), грн	Кількість продукції у наявності безпосередньо у підприємства (власної та прийнятої на зберігання) на кінець року, ц
А	Б	1	2	3
Культури зернові та зернобобові (\geq сумі рядків 004, 011, 012, 015, 021, 022, 024, 025, 027)	003	167 322	54 430 820	47 858
у тому числі				
пшениця	004	75 194	24 942 304	8 900
кукурудза на зерно	011	66 266	19 498 317	27 328
ячмінь	012	95	35 350	7 820
жито	015	25 504	9 837 025	-
овес	021	31	11 445	3 810
гречка	022	-	-	-
просо	024	-	-	-
рис	025	-	-	-
культури зернобобові сушені	027	232	106 379	-
із рядка 027 –горох	032	232	106 379	-
Насіння культур олійних (\geq сумі рядків 041, 046, 047, 048, 052)	040	45 834	30 878 750	2 482
у тому числі				
боби сої	041	3 645	2 309 331	761
насіння льону-довгунцю	046	-	-	-
насіння гречиці	047	-	-	-
насіння ріпаку й кользи	048	-	-	-
насіння соняшнику	052	42 189	28 569 419	1 721

Продовження додатку М

Назва виду продукції	Код рядка	Кількість реалізованої продукції, ц	Вартість реалізованої продукції (без дотацій і ПДВ), грн	Кількість продукції у наявності безпосередньо у підприємства (власної та прийнятої на зберігання) на кінець року, ц
А	Б	1	2	3
Льон-довгунець (крім насіння)	064	-	-	X
Коноплі (крім насіння)	068	-	-	X
Бурак цукровий фабричний	075	-	-	X
Прянощі необроблені	079	-	-	X
Рослини ефіроолійні	096	-	-	X
Рослини лікарські	105	-	-	X
Тютюн необроблений	117	-	-	X
Шишки хмелю	120	-	-	X
Картопля	125	582	375 238	X
Культури овочеві (відкритого та закритого ґрунту; \geq сумі рядків 135, 160, 162, 163, 164, 165, 166, 171, 172, 183, 185)	132	267	169 537	X
у тому числі				
капуста	135	130	85 246	X
перець стручковий солодкий	160	-	-	X
огіри та корнішони	162	-	-	X
баклажани	163	-	-	X
помідори	164	-	-	X
гарбузи столові	165	-	-	X
кабачки столові	166	-	-	X
часник	171	-	-	X
цибуля (ріпчаста, шалот)	172	15	8 830	X
морква столова	183	31	23 506	X
бурак столовий	185	91	51 955	X
із рядка 132 – культури овочеві закритого ґрунту	713	-	-	X
Культури баштанні продовольчі (\geq рядку 197)	196	-	-	X
у т.ч. кавуни	197	-	-	X
Гриби	209	-	-	X
Квіти зрізані та квіти в бутонах свіжі, тис.шт	266	-	-	X
Рослини в горщиках, ящиках тощо, тис.шт	277	-	-	X
Виноград	377	-	-	X
Культури плодові та ягідні (\geq сумі рядків 321, 326, 348)	726	-	-	X
у т.ч. плоди культур зерняткових (\geq сумі рядків 322 і 323)	321	-	-	X
у тому числі				
яблука	322	-	-	X
груші	323	-	-	X
плоди культур кісточкових (\geq сумі рядків 327, 328, 331, 334)	326	-	-	X
у тому числі				
абрикоси	327	-	-	X
вишня та черешня	328	-	-	X
персики та нектарини	331	-	-	X
сливи та терен	334	-	-	X

Продовження додатку М

Назва виду продукції	Код рядка	Кількість реалізованої продукції, ц	Вартість реалізованої продукції (без дотацій і ПДВ), грн	Кількість продукції у наявності безпосередньо у підприємства (власної та прийнятої на зберігання) на кінець року, ц
А	Б	1	2	3
культури ягідні (>= сумі рядків 349, 350, 351, 354, 355, 356, 357, 358)	348	-	-	X
у тому числі малина й ожина	349	-	-	X
суниця та полуниця	350	-	-	X
смородина	351	-	-	X
аґрус	354	-	-	X
журавлина	355	-	-	X
чорниця	356	-	-	X
брусниця	357	-	-	X
лохина	358	-	-	X
Тварини сільськогосподарські живі (>= сумі рядків 413, 443, 456, 465, 484, 515)	753	6 819	21 972 020	X
у тому числі велика рогата худоба	413	2 255	5 753 022	X
свині	443	4 564	16 218 998	X
вівці	456	-	-	X
кози	465	-	-	X
коні	484	-	-	X
птиця свійська	515	-	-	X
із рядка 515 – пташенята добові	757	X	-	X
Вовна овець і кіз	472	-	-	X
Молоко від сільськогосподарських тварин усіх видів, сире	498	53 027	42 728 705	X
Яйця птиці свійської в шкаралупі свіжій, тис.шт	562	-	-	X
із рядка 562 – яйця курячі в шкаралупі свіжій	563	-	-	X
із рядка 562 – яйця всіх видів для інкубації	752	-	-	X
із рядка 752 – яйця курячі для інкубації	756	-	-	X
Мед натуральний, кг	616	-	-	X
Цукор білий кристалічний буряковий	997	-	-	-

Загальна потужність одвочасного зберігання зерна культур зернових і зернобобових та олійних на кінець року (>= сумі рядків 003, 040 графи 3) ц (998)

Місце підпису керівника (власника) та/або особи, відповідальної за достовірність наданої інформації

Леончук Віталій Олександрович
(ПІБ)

Лавринєць Віталія Вікторівна
(ПІБ)

телефон: 044-338-76-74

факс:

електронна пошта: dspchayka@ukr.net



ПРОТОКОЛ АНАЛІЗУ ЗВІТУ ПОДІБНОСТІ
НАУКОВИМ КЕРІВНИКОМ

Заявляю, що я ознайомився з Повним звітом подібності, який був згенерований Системою виявлення і запобігання плагіату щодо роботи:

АВТОР: Костівська Софія Василівна

НАЗВА: «Розробка системи управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства»

КООРДИНАТОР: доцент Садовник О.В.

ПІДРОЗДІЛ: бізнес-економіки та підприємництва

ДАТА ЗВІТУ: 2021-01-18

КОЕФІЦІЄНТ ПОДІБНОСТІ: 11,9

Після аналізу Звіту подібності констатую наступне: виявлені в роботі запозичення є сумлінними і не мають ознак плагіату. Тому робота визнається самостійною і допускається до захисту.

*Науковий керівник : доцент кафедри бізнес-економіки та підприємництва,
кандидат економічних наук, доцент*

Садовник О.В.

(підпис)

18 січня 2021 р.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима
Гетьмана» кафедра економіки та підприємництва

**ІНДИВІДУАЛЬНИЙ ПЛАН
НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ РОБОТИ МАГІСТРА
Костівської Софії Василівни**

**ОПП «ЕКОНОМІКА АГРОБІЗНЕСУ»
на 2020-2021 рр.**

№	Вид науково-дослідної роботи	Термін виконання	Результат виконання
1	Участь у 87-й студентській науковій конференції «ІННОВАЦІЙНА УКРАЇНА: КРЕАТИВНІ ІДЕЇ ТА ПРОЕКТИ»	13-15 травня 2020 року	Публікація тез «Застосування інноваційних технологій обробки насіння як напрям підвищення конкурентоспроможності підприємства»
2	Участь у міжнародній науково-практичній конференції «МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІЙ»	20-21 жовтня 2020 року	Публікація тез «МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРОБІЗНЕСУ В УКРАЇНІ»

Дата

Підпис

МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРОБІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Костівська С. В.

*ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана», Україна
науковий керівник – Садовник О. В., к. е. н., доцент
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана», Україна*

Постановка проблеми. Сучасний розвиток аграрного сектора обумовлює зростання продуктивності сільськогосподарських технологій та техніки, що стає причиною зменшення потреби людського капіталу. Знецінення традиційного ведення економічної діяльності на селі, посилення тенденцій урбанізації негативно впливає на рівень життя сільського населення, а також на перспективи розвитку сільських територій.

Як наслідок, побудова нової, більш ефективної моделі управління розвитком сільських територій в Україні, є актуальним питанням і вимагає наукових рішень. Для забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств на селі потрібно заохочувати агробізнес до інноваційного напрямку розвитку, що буде вимагати змін в системі управління.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням питань методології інноваційного управління займалися багато учених та практиків, серед яких В.М. Баутин, Ф.А. Важинський, В.Д. Залізко, І.В. Прокоп, П.Т. Саблук, Л.О. Шепотько, М.А. Хвесик, В.В. Юрчишин, О.В. Яценко. Стосовно специфіки управління інноваційним розвитком саме в сільській місцевості цікавими є роботи П.Дж. Христини, Д. Хербеля, Р. Халеда, Ч. Пенсі, Є. Кроулі, Н.О. Хаддад, М. Лі, Р. Халед, В.В. Готри, О.В. Яценко.

Науковці зробили суттєвий внесок у розкриття проблематики інноваційного управління. Разом з цим дослідження стосовно передумов створення інструментів стимулювання територіального розвитку села на основі формування сприятливого інноваційного середовища проводились досить обмежено. Автори аргументують, що специфіка розвитку сільських територій, особливості аграрного бізнес-середовища й аграрного продукту як товару є факторами, які впливають на конфігурацію та структуру механізмів управління розвитком сільських територій в сучасних умовах, проте не пропонують досить обґрунтованих моделей, на основі яких має реалізовуватись оптимізація системи управління розвитком сільських територій в Україні в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Сільське господарство є однією з найважливіших складових української економіки. Саме впровадження інновацій стане тією складовою, що суттєво вплине на розвиток сільських територій.

Варто розуміти, що інтенсивність створення інновацій залежить від стану в якому перебуває агробізнес на селі, розподілу ресурсів, можливостей інфраструктурного розвитку країни загалом та конкретних її регіонів.

Для того, щоб ефективніше використовувати потенціал агропромислового комплексу потрібно докласти зусилля до створення нових форм конкурентних переваг роботи на сільських територіях. Також надзвичайно важливим є впровадження інновацій в контексті управління та організації, державного адміністрування на селі.

Інноваційні процеси виконують важливі функції в економіці країни, проте при реалізації їх в сільському господарстві потрібно враховувати ряд специфічних факторів, які можна об'єднати в наступні групи:

- кліматичні умови;
- економічні умови;
- маркетингові умови;
- пошук альтернативних джерел доходу [1].

При оптимальному прийнятті рішень в агробізнесі, нововведення стають критичним елементом адже зміни в технологіях вимагають часу, а впровадження інновацій на певному етапі може негативно вплинути на обсяги виробництва та економіку місцевості загалом. Керівництво аграрних підприємств має розуміти, що інновації – це джерело розвитку, тому їх управлінські рішення також мають бути інноваційними.

Інноваційний розвиток сільських територій має відбуватися комплексно, а саме в сфері планування, зайнятості населення, просування продукції, комунікаціях між владою та бізнесом, управлінні знаннями [2, с. 19]. Бар'єром для впровадження інновацій може стати їх несприйняття населенням старшого віку. Дана категорія людей швидше за все не буде підтримувати суттєві зміни у процесах виробництва, які стали для них звичними. Тому, дану проблему потрібно вирішувати за допомогою пояснення причин нововведень та наголошення уваги на їх перевагах.

Тому щоб оптимізувати модель управління інноваційним розвитком сільських територій в Україні потрібно здійснити наступні кроки:

- 1) Аналіз внутрішнього та зовнішнього оточення, виявлення базових факторів, що забезпечують конкурентоспроможність території, як місця розміщення бізнесу за сучасних умов.
- 2) Аналіз тенденцій розвитку аграрних технологій та техніки.
- 3) Аналіз поточного стану системи управління інноваційним розвитком сільських територій.

4) Виявлення невідповідності поточного стану системи управління інноваційним розвитком сільських територій потребам ринку.

5) Виявлення можливостей та діапазону змін у системі управління інноваційним розвитком сільських територій [3, с. 68].

На основі отриманих результатів можна сформулювати систему заходів впливу на інноваційний розвиток сільських територій як об'єкт управління за такими основними напрямками:

- удосконалення державної політики у сфері земельних відносин, використання та охорони земель сільських територій;
- підвищення ефективності використання земель сільських територій за рахунок застосування сучасних технічних засобів та технологій;
- мінімізація ризиків ведення бізнесу на селі та ефективне управління ними;
- забезпечення цільового використання земель; охорона природних ландшафтів у сільській місцевості, збереження екології;
- пільгове оподаткування діяльності на сільських територіях, що має характер інноваційної та велике значення для розвитку місцевості та зайнятості населення;
- реалізація програм розвитку різних видів економічної діяльності на селі на основі наявного потенціалу та потреб у продукції і послугах на конкретних територіях;
- створення системи консультаційної та фахової підтримки інноваційної діяльності на селі із застосуванням сучасних комунікаційних технологій та систем підтримки прийняття рішень;
- розвиток інфраструктури сільських територій, особливо транспортної та інформаційної, як засобів комунікації та отримання доходів від надання послуг та реалізації товарів.

Основними напрямками розроблення та впровадження інновацій на сільських територіях є:

- впровадження сучасних технологій;
- зміни у способах управління людськими ресурсами;
- навчання, орієнтоване на засвоєння новітніх знань та навичок;
- зміни в організаційній структурі управління розвитком сільських територій;
- інформатизація [4, с. 228].

Інновації в сільському господарстві сприяють підвищенню конкурентоспроможності продукції. Однак для впровадження сучасних технологій на селі потрібна сучасна апаратна платформа, придбання необхідного програмного забезпечення та організація тренінгів для підвищення кваліфікації робітників.

Висновки та пропозиції. Ефективне управління розвитком сільських територій за сучасних умов має бути інноваційним та орієнтованим на комплексне врахування зв'язку між змінами стану цих територій в умовах впливу макросередовища, внутрішніми ресурсними та управлінськими можливостями, екологічними обмеженнями, соціальними зобов'язаннями, що забезпечують формування основ сталого розвитку цих територій. Процес оптимізації моделі управління сільськими територіями може сприяти їх відродженню, а також отриманню конкурентних переваг.

Успіх реалізації інноваційних рішень значною мірою визначається людським чинником, що передбачає значний обсяг робіт із заохочення до впровадження змін та стимулювання до реалізації інновацій на сільських територіях населення.

Отже, ефективне управління інноваційним розвитком сільських територій в Україні – це не просто отримання бажаного ефекту у технологічному, економічному та соціальному плані, але й насамперед формування відповідної інноваційної бізнес-культури на селі, стимулювання активної участі сільських жителів у формуванні власного майбутнього.

Список використаних джерел:

1. Важинський Ф.А. Розвиток сільських територій України на інноваційних засадах: аналітична записка. URL: <http://ird.gov.ua/irdp/e20170201.pdf>.
2. Готра В.В., Ігнатко М.І. Теоретичні основи управління інноваційним розвитком агропромислового виробництва України. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». 2017. Т. 1. № 7. С. 16–21.
3. Залізко В.Д., Мартиненков В.І. Сутність інноваційного розвитку економіки сільських територій. Економіка АПК. 2016. № 4. С. 66–74.
4. Крачок Л.І. Новітні технології у сільському господарстві: проблеми і перспективи впровадження. Сталий розвиток економіки. 2013. № 3. С. 224–231.

Костівська С. В.
«Економіка агробізнесу», 5 курс
ДВНЗ «Київський національний економічний
Університет імені Вадима Гетьмана»
Науковий керівник - к.е.н. доцент кафедри
економіки і менеджменту агробізнесу Садовник О. В.

Застосування інноваційних технологій обробки насіння як напрям підвищення конкурентоспроможності підприємства

Одним із ключових засобів захисту сільськогосподарських культур є обробка насіння. Без належної їх обробки отримати високий показник врожайності досить складно, особливо в нинішніх кліматичних умовах. Вітчизняні та світові аграрні компанії, а також багато дослідників сфері агробізнесу спрямовують свої сили на вдосконалення вказаного процесу, а отримані результати дозволяють запроваджувати інноваційні технології в сферу обробки насіння.

Під час дослідження використовувалися наступні методи: емпіричний та порівняння. Дослідження даної проблематики знайшло своє відображення у публікаціях таких авторів як: Н.І. Верхоглядова, Є.М. Данкевич, В.В. Єрмолаєва, С.М. Ілляшенко, Р.С. Квасницька, Й.М. Петрович, В.І. Покотилова та інші.

Оскільки інновації в сфері обробки насіння мають різне підґрунтя та ретроспективу появи на українському ринку, розглянемо основні з них та проаналізуємо, які вже успішно використовуються вітчизняними аграріями.

Так, боротьба з нематодами є однією з постійних проблем в обробці насіння. Вони становлять серйозну загрозу для сільськогосподарських культур, адже нематод важко діагностувати. Наприклад, Бразилія несе щорічні економічні витрати від недоотримання продукції у розмірі \$10 млрд. Технологія вирощування сільськогосподарських рослин засвідчує, що саме обробка насіння є головним способом для боротьби з паразитичними нематодами. На даний час є багато препаратів, які орієнтовані на подолання проблеми та зростання продуктивності культур.

Наступною інновацією є розроблення засобів для нанесення захисного покриття на насіння. За допомогою останніх розробок можна подолати стрес у рослин, вони краще переносять посуху, холод.

Також фахівці пропонують використовувати препарати-ад'юванти. Вони покращують дію пестицидів, що допомагає ефективніше боротися зі шкідниками та хворобами рослин. Тому очевидно, що однією з інновацій є виробництво мікрокапсул для обробки насіння. Дана новинка дає змогу підвищувати стабільність активних інгредієнтів пестицидів у ґрунті, а також гарантує безпеку насіння в ґрунті після висіву. Прикладом національної компанії, яка впроваджує зазначені новітні системи обробки насіння є «Vitagro Partner». Дане підприємство надає програму спільного вирощування аграрним компаніям [1].

Комбінація з біостимуляторами – це ще одна інновація, яка активно використовується як закордонними, так і вітчизняними аграріями. Вона сприяє росту саджанців, стимулює сукупне зростання культур, допомагає зменшувати стрес, підвищує ефективність засобів захисту рослин, покращує якість ґрунту.

Застосування інокулянтів вже давно практикується американськими аграріями. Тепер їх досвід переймається вітчизняними сільгоспвиробниками [2]. Сухі інокулянти

все частіше стають частиною технологічних карт вирощування культур на українських підприємствах.

Не менш важливою інноваційною технологією обробки насіння є використання нових плівкоутворювачів. Полівініловий спирт (PVA), метилцеллюлозу, поліакрилати та інші полімери є головними складовими плівкоутворюючих агентів. Варто розуміти, що гідрофільні полімери легко розчиняються у воді, а гідрофобні полімери можуть негативно впливати на схожість насіння. Таким чином, не всі продукти, що існують на ринку є доскональними і перед їх застосуванням потрібно ретельно вивчити особливості їх використання.

Відзначимо, що відносно нещодавно на ринку з'явилася ще одна інноваційна технологія - обробка насіння електронами. Передбачається, що електронний метод має повністю замінити хімічний. Дана інновація заснована на біоцидній дії електронів низької енергії та дозволяє знищувати хвороботворні мікроорганізми, а також сприяє постійному захисту рослин [3].

Узагальнюючи вищенаведене, варто відзначити, що впровадження інноваційних технологій обробки насіння на вітчизняних підприємствах дає змогу підвищувати урожайність сільськогосподарських культур, відповідно і конкурентоспроможність агровиробників. Разом з цим урожайність посівів може знизитися на 50-70 %, якщо насіння обробити неякісно або взагалі відмовитись від їх обробки.

Отже, ефективний контроль бізнес-процесів, які формують технологічну складову вирощування сільськогосподарських культур, завжди був актуальною проблемою для вітчизняних аграрних підприємств. Не всі перераховані інновації в сфері обробки насіння можуть бути масово затребувані на українському ринку. Проте більшість інновацій обробки насіння вже активно використовується українськими аграріями. Серед них найбільш популярними є нанесення і утримання препаратів на насінні, внесення біопрепаратів та біостимуляторів. При цьому, при виборі того чи іншого агрономічного підходу чи інновації українські сільгоспвиробники орієнтуються на три основні критерії – ефективність, доцільність та економічність.

Література:

1. ТОВ VITAGRO PARTNER – [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://latifundist.com/kompanii/1179-vitagro-partner>
2. Інокулянти насіння – запорука високих врожаїв та рентабельності вирощування бобових культур//Агроном, 2015 № 1 (47) с.56-57
3. Все, що потрібно знати про останні інновації в сфері обробки насіння – [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://agroportal.ua/ua/publishing/lichnyi-vzglyad/vse-chto-nuzhno-znat-o-poslednikh-innovatsiyakh-v-sfere-obrabotki-semyan/>