

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет економіки та менеджменту

Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Кваліфікаційна робота
на правах рукопису

ДУБОВИК ІЛЛЯ ВАСИЛЬОВИЧ

УДК 338. 439:339.137

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ
ПРОДУКЦІЇ ПОСП «НАДІЯ»**

Спеціальність 051 «Економіка»

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень.
Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на
відповідне джерело

_____ Ілля Дубовик

Керівник роботи
КІЛЬНИЦЬКА Олена Сергіївна
к. е. н., доцент

АНОТАЦІЯ

Дубовик І. В. Формування конкурентних переваг продукції ПОСП «Надія». Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 051 – Економіка. Поліський національний університет, 2024.

У кваліфікаційній роботі розглянуто теоретико-методичні основи формування конкурентних переваг продукції і підприємства. Уточнено значення та сутність «конкурентних переваг», їх еволюцію, фактори формування та методичні підходи оцінки конкурентоспроможності. Здійснено оцінку господарської діяльності та конкурентоспроможності продукції сільськогосподарського підприємства. Запропоновано напрями зміцнення конкурентних переваг продукції підприємства шляхом диверсифікації, у сфері органічного виробництва і біологічних інновацій.

Ключові слова: конкуренція, конкурентні переваги, конкурентоспроможність продукції, сільськогосподарські підприємства.

SUMMARY

Dubovik I. V. Formation of competitive advantages of POSP "Nadia" products. – Qualification work on the rights of the manuscript.

Qualifying work for a master's degree in specialty 051 – Economics. Polissia National University, 2024.

The theoretical and methodological foundations of the formation of competitive advantages of products and enterprises are considered in the qualification work. The meaning and essence of "competitive advantages", their evolution, formation factors and methodical approaches to assessing competitiveness are clarified. An assessment of the economic activity and competitiveness of the products of the agricultural enterprise was carried out. Directions for strengthening the competitive advantages of the company's products through diversification in the field of organic production and biological innovations are proposed.

Keywords: competition, competitive advantages, competitiveness of products, agricultural enterprises

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1. Еволюція конкуренції та економічна сутність конкурентних переваг	7
1.2. Чинники формування конкурентних переваг продукції підприємства	9
1.3. Методичні підходи до оцінки конкурентних переваг продукції підприємства	11
Висновки до розділу 1	13
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПРОДУКЦІЇ ПОСП «НАДІЯ».	14
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства	14
2.2. Ефективність діяльності підприємства та оцінка його конкурентоспроможності	18
2.3. Оцінка конкурентних переваг продукції підприємства	21
Висновки до розділу 2	21
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПРОДУКЦІЇ ПОСП «НАДІЯ»	30
3.1. Вибір стратегії та напрями зростання конкурентоспроможності підприємства	30
3.2. Цінова конкурентоспроможність продукції підприємства	33
3.3. Органічне виробництво сільськогосподарської продукції	38
Висновки до розділу 3	43
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	44
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	47
ДОДАТКИ	47

ВСТУП

Успіх в конкурентній боротьбі залежить від здатності компанії постійно адаптуватися до змін ринку та задовольняти потреби клієнтів. Для досягнення пріоритетних і лідерських позицій в умовах ринку необхідно проводити систематичний аналіз ринкового середовища, витратно-ціновий моніторинг як зовнішнього, так і внутрішнього середовища та ресурсів підприємства. Конкурентна розвідка, аналіз ринку та постійне вдосконалення – це невід’ємні компоненти успішної бізнес-стратегії. Багато суб’єктів господарювання, маючи кошти, не можуть ефективно працювати через брак конкурентоспроможних товарів (послуг) та стратегічного бачення та довгострокового планування. У зв’язку з цим дану роботу, присвячено розгляду питань, що торкаються конкурентних переваг продукції сільськогосподарських підприємств, завжди є актуальною.

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних і методичних положень та практичних рекомендацій щодо формування конкурентних переваг продукції ПОСП «Надія». Для досягнення поставленої мети у кваліфікаційній роботі сформульовано комплекс теоретико-методичних і прикладних завдань:

- розкрити сутність конкурентних переваг, уточнити фактори їх формування й обґрунтувати методичні підходи щодо оцінки конкурентоспроможності продукції підприємства;
- дати загальну організаційно-економічну та соціальну характеристику господарської діяльності досліджуваного сільськогосподарського підприємства;
- оцінити конкурентоспроможність продукції сільськогосподарського підприємства;
- виявити основні напрями покращення конкурентних переваг продукції підприємства;

– обґрунтувати економічну ефективність зміцнення ринкової позиції та підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства.

Об'єктом дослідження є процес формування конкурентних переваг продукції ПОСП «Надія». *Предметом* дослідження є теоретико-методичні і практичні аспекти формування конкурентних переваг продукції сільськогосподарського підприємства.

Методи дослідження. Теоретико-методичною основою роботи є принципи діалектичної логіки та системного підходу. У кваліфікаційній роботі використовувалися такі методи: логічного узагальнення та порівняння – для уточнення еволюції та впорядкування понятійного апарату конкурентоспроможності, конкурентних переваг й чинників їх формування; статистичного аналізу, групування та узагальнення даних – для дослідження кон'юнктури ринку сільськогосподарської продукції, її цінової ситуації, визначення й прогнозування конкурентних позицій підприємства; абстракції, аналогії, аналізу і синтезу – для розроблення концепції моделі формування стратегії подальшого розвитку сільськогосподарського підприємства та зміцнення його ринкової позиції.

Інформаційною базою дослідження були правові норми щодо ведення господарської діяльності, інформаційно-аналітичні дані та первинна звітність ПОСП «Надія» за 2021-2023 рр., періодичні видання, наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених-аграрників з дослідження конкуренції у сільському господарстві, матеріали Державної служби статистики України та інше.

Перелік публікацій автора за темою дослідження. Результати досліджень кваліфікаційної роботи автора опубліковано у 4 збірниках матеріалів конференцій, з них 2 одноосібні:

1. Дубовик І. В. Цінова конкурентоспроможність продукції сільськогосподарських підприємств України // *Студентські наукові читання – 2024*: матеріали конференції студентів, аспірантів та молодих вчених, 12 грудня 2024.

2. Дубовик І.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств. *Фінансове забезпечення економіки* : матеріали VII науково-практичної студентської конференції, 07 червня 2023 р. Житомир : Поліський університет. 2023. Ч. 1. С. 18-21.

3. Кільницька О.С., Дубовик І.В. Конкуренція у сільському господарстві: принципи, умови, тенденції змін. // *Scientific achievements of contemporary society*. Proceedings of the 5th International scientific and practical conference. Cognum Publishing House. London, United Kingdom. 2024. Pp. 789-795. URL: <https://sci-conf.com.ua/v-mizhnarodna-naukovo-praktichna-konferentsiya-scientificachievements-of-contemporary-society-5-7-12-2024-london-velikobritaniya-arhiv/>

4. Швець Т. В., Дубовик І. В. Теоретико-методичні основи забезпечення ефективності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. *Наукові читання – 2023*: зб. наукових праць працівників, докторантів, аспірантів та молодих вчених ННІ менеджменту, бізнесу і права Поліського національного університету. Житомир: Поліський національний університет, 2023. С. 146–150.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що матеріали дослідження можна використати для оцінювання конкурентних переваг сільськогосподарської продукції, зміцнення ринкової позиції та збільшення ефективності інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, бібліографії та додатків. Основний зміст викладено на 52 сторінках комп'ютерного тексту. У роботі розміщено 18 таблиць та 8 рисунків. Бібліографія налічує 48 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Еволюція конкуренції та економічна сутність конкурентних переваг

У сучасній економічній літературі систематизують різні наукові підходи, що розкривають не тільки теоретико-практичну сутність, а й особливості та архітектоніку еволюції поняття «конкурентних переваг». У представлених наукових джерелах можна визначити найпопулярніші та найпоширеніші з них. Це зокрема: ресурсно-витратний, якісний, адаптивно-інноваційний та ціннісно-компетентнісний (табл.1.1).

Таблиця 1.1

Систематизація теоретичних підходів до визначення джерел формування конкурентних переваг [46, с. 430]

Назва підходу	Ринкові вимоги	Основні джерела конкурентних переваг	Представники підходу
Ресурсно-витратний	Товари за помірними цінами	Наявність факторів (ресурсів) виробництва та ефективність їх використання	А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Ж. Ламбен, Е. Хекшер, Б. Олін, М. Портер, Е. Макдо-нелл, І. Ансофф, Г.Л. Азоєв, П.Г. Клівець
Якісний	Покращені якісні характеристики	Постійне підвищення якості продукції, товарів, послуг	Л.С. Шевченко, І.П. Отенко, Є.О. Полтавська, В. Сітниченко, О.Л. Шевченко, В.А. Лапідус, Т.Н. Ахмадалієв
Адаптивно-інноваційний	Постійні зміни, що потребують оригінальності та неповторності товарів	Гнучкість, адаптивність, інновації	В. Бурр, В.А. Василенко, Г.Р. Кремев, М.М. Лепа, С. Попов, А.П. Челенков, Й. Шумпетер
Ціннісно-компетентнісний	Висока компетентність підприємства у будь-якій сфері діяльності	Ексклюзивна цінність товару, способу виробництва, продажу, ексклюзивна цінність торгової марки	Р.А. Фатхутдінов, А.В. Шегда, В. Баранчєєв, Д.О. Барабась, В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань, З.Є. Шершньова

Перший підхід «ресурсно-витратний» визначає конкурентні переваги

як змагальність підприємств на ринку через наявний виробний потенціал (земля, капітал, персонал, технології та система машин, інтелектуальний потенціал). Основні базові ідеї та концептуальні підходи ресурсно-витратного напрямку були досліджені класиками конкуренції представниками яких є: Г.Л. Азоєв, І. Ансофф, В. Джевонс, П.Г. Клівець Ж.-Ж. Ламбен, Е. Макдонелл, А. Маршалл, Б. Олін, М. Портер, Д. Рікардо, А. Сміт, П. Хейне, Е. Хекшер. Представники цих наукових шкіл досліджували конкуренцію як боротьбу за обмежену кількість виробничих ресурсів економічних і особливо – за гроші споживача, на які їх можна придбати, що досліджено у роботі [4].

Другий підхід передбачає постійне покращення якості продукту, що розкриває поведінкову інтерпретацію конкуренції і характеризує змагальність, суперництво за обмежену кількість споживачів та їх платоспроможність гроші покупця, на які можна придбати їх товар (послугу). Він розкривається в роботах М. Портера, який розглядає поведінку підприємства з точки зору скорочення витрат і диференціації якості, властивостей продукту, фасування, маркування.

Об'єктивність впливу зовнішнього середовища на ринку пояснює обов'язковість виокремлення третього «адаптивно-інноваційного» підходу. При формуванні конкурентних переваг, увага акцентується на дослідженні кон'юнктури ринку, цінової ситуації, впливу додаткових факторів: реакції споживачів, конкурентів, посередників(перекупників), місцевих органів влади (самоврядування), держави тощо. Класиком конкуренції 3-го адаптивно-інноваційного підходу є Й. Шумпетер, що розкривав у роботах суперництво застарілого з новим. Інновації конкурентних переваг стосуються товарів, їх якості, сервісу, обслуговування, організації виробництва, технологій, праці, реалізації товарів тощо. Це наведено у роботі [22].

Крайнім 4-им підходом для визначення конкурентних переваг є ціннісно-компетентнісний, що розкриває оригінальність, ексклюзивність, унікальність товару, способу його виробництва й реалізації, бренд, імідж, корпоративну культуру продукції підприємства. Конкурентні переваги

забезпечують маркетингові інструмент, коли новинка стає суперпопулярною, модною серед споживачів й витісняє з ринку товари конкурентів, забезпечуючи додаткове отримання прибутку. Виокремлюють конкурентоспроможність: продукції, підприємства, галузі, країни або національної економіки, що визначено рівнем дослідження (Додаток А).

На сучасному етапі існує велика кількість трактувань терміну «конкурентні переваги». Основні з них вивчено у працях відомих класиків-економістів Г.Л. Азоєв, А.В. Войчак, С.П. Гаврилюк, Т.О. Загорна, Р.П. Камишніков, М. Книш, Ж.-Ж. Ламбен, В.Д. Немцов, М. Портер, Р.А. Фатхутдінов та інших, що наведено у Додатку Б.

Лаконічним та влучним є авторське визначення «конкурентних переваг» Шаповалової І.В., яка зазначає що це «ступінь відмінності від конкурента як внутрішнього (за рахунок перевершення конкурента в управлінському, організаційному, виробничому, фінансовому, маркетинговому та інформаційному аспектах), так і зовнішнього походження, спрямований на забезпечення стійкої конкурентної позиції на довготривалий період [46, с. 430].

1.2. Чинники формування конкурентних переваг продукції підприємства

Нами було досліджено основні чинники формування конкурентоспроможності підприємств у роботах Андрійчука В.Г. [1], Балабанової Л.В. [2], Зайцева Л.О. [13]. Більшість економістів виокремлюють фактори конкурентоспроможності на 2 великі блоки: зовнішні чинники та внутрішні (додаток В).

«Виокремлення саме таких факторів є логічним, оскільки для визначення конкурентоспроможності підприємства необхідно враховувати не лише процеси, що протікають на підприємстві, перетворення, що відбуваються на ньому, результативність діяльності, але й динаміку змін, що

пов'язані із зовнішнім середовищем. Це необхідно для того, щоб своєчасно й адекватно реагувати на них» [22, с. 331].

Виникнення та інтенсивність прояву внутрішніх чинників безпосередньо залежить від діяльності підприємства, стану його ресурсної бази, характеру організації системи стратегічного управління, системи загального менеджменту тощо. Тобто, ці чинники характеризують умови внутрішнього середовища підприємства і, з точки зору його конкурентоспроможності, характеризують можливість та ефективність адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища. Саме ця група є найбільш значимою для забезпечення стійких конкурентних позицій підприємства, оскільки ці чинники є об'єктом активного впливу з боку самого підприємства [13, с. 294].

Так, на думку В. Марцина зовнішні чинники – це ті, на які підприємство не може впливати і в своїй політиці повинно сприймати їх як дещо незмінне. До них відносяться наступні: діяльність державних владних структур (фіскальна та кредитно-грошова політика, законодавство); господарська кон'юнктура, вона включає кон'юнктуру ринків сировинних та матеріальних ресурсів, ринків трудових ресурсів, ринків засобів виробництва, ринків фінансових ресурсів; ринків трудових ресурсів, ринків засобів виробництва, ринків фінансових ресурсів; розвиток основних підтримуючих галузей (розвиток нових технологій (ресурсозберігаючих, технологій глибокої переробки), нових матеріалів та джерел енергії, їх впровадження у виробництво); параметри попиту (ріст попиту на товари, що виробляються підприємством, його стабільність, закріплення положення на ринку) [24, с. 331].

Н. Грицишин дає дещо інший перелік: діяльність державних владних структур, що включає фіскальну та грошово-кредитну політику, законодавчі акти; господарську кон'юнктуру, що об'єднує ринок сировинних та матеріальних ресурсів, ринок трудових ресурсів, ринок засобів виробництва, ринок фінансових ресурсів; розвиток нових технологій, нових матеріалів та

джерел енергії; параметри попиту, які об'єднують збільшення попиту на товари, які виробляють на підприємстві, дають змогу отримувати високий прибуток, а також зберігати конкурентоспроможність на ринку [42].

До внутрішніх чинників відносяться: діяльність керівництва та апарату управління підприємства (організаційна та виробнича структура управління, професійний та кваліфікаційний рівень керуючих кадрів і т.д.); система технологічного оснащення (оновлення устаткування та технологій, тобто заміна їх на більш прогресивні); сировина, матеріали і напівфабрикати [13, с. 297].

1.3. Методичні підходи до оцінки конкурентних переваг продукції підприємства

У країнах з високим рівнем розвитку продуктивних сил широко застосовується різноманіття кількісних методів для детальної оцінки конкурентоспроможності продукції підприємств. Це дозволяє отримати точні дані про різні аспекти діяльності суб'єктів господарювання на ринку однорідних товарів, порівняти їх з конкурентами та визначити напрямки для вдосконалення бізнес-процесів. Інструментарій оцінки конкурентних переваг продукції свідчить про високий рівень розвитку бізнес-аналітики у розвинених країнах. Оцінка конкурентоспроможності продукції здійснюється за допомогою спеціальних інструментів, які враховують особливості галузі, матеріально-технічну базу і фінансовий стан підприємства, а також конкретні цілі дослідження. Сукупність методів та інструментів, що використовуються для оцінки конкурентоспроможності продукції, підбирається індивідуально для кожного підприємства з урахуванням його специфіки.

Оцінка конкурентоспроможності продукції суб'єкта підприємництва проводиться з використанням спеціального інструментарію, що представляє собою сукупність методів оцінки, використання яких на практиці обумовлено специфікою фінансово-господарської діяльності, галузевими особливостями і

безпосередньо цілями проведення такої оцінки. Варто відзначити, що при оцінці конкурентоспроможності підприємства використовується цілий ряд методів. Узагальнюючи існуючі наукові дослідження з цього питання можемо представити класифікацію всієї сукупності методів оцінки рівня конкурентоспроможності [29, с. 156]. Методичні підходи щодо оцінки конкурентоспроможності наведено у Додатку Д.

Система сучасних теоретико-методичних підходів визначення рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання зображена на рис. 1.1.

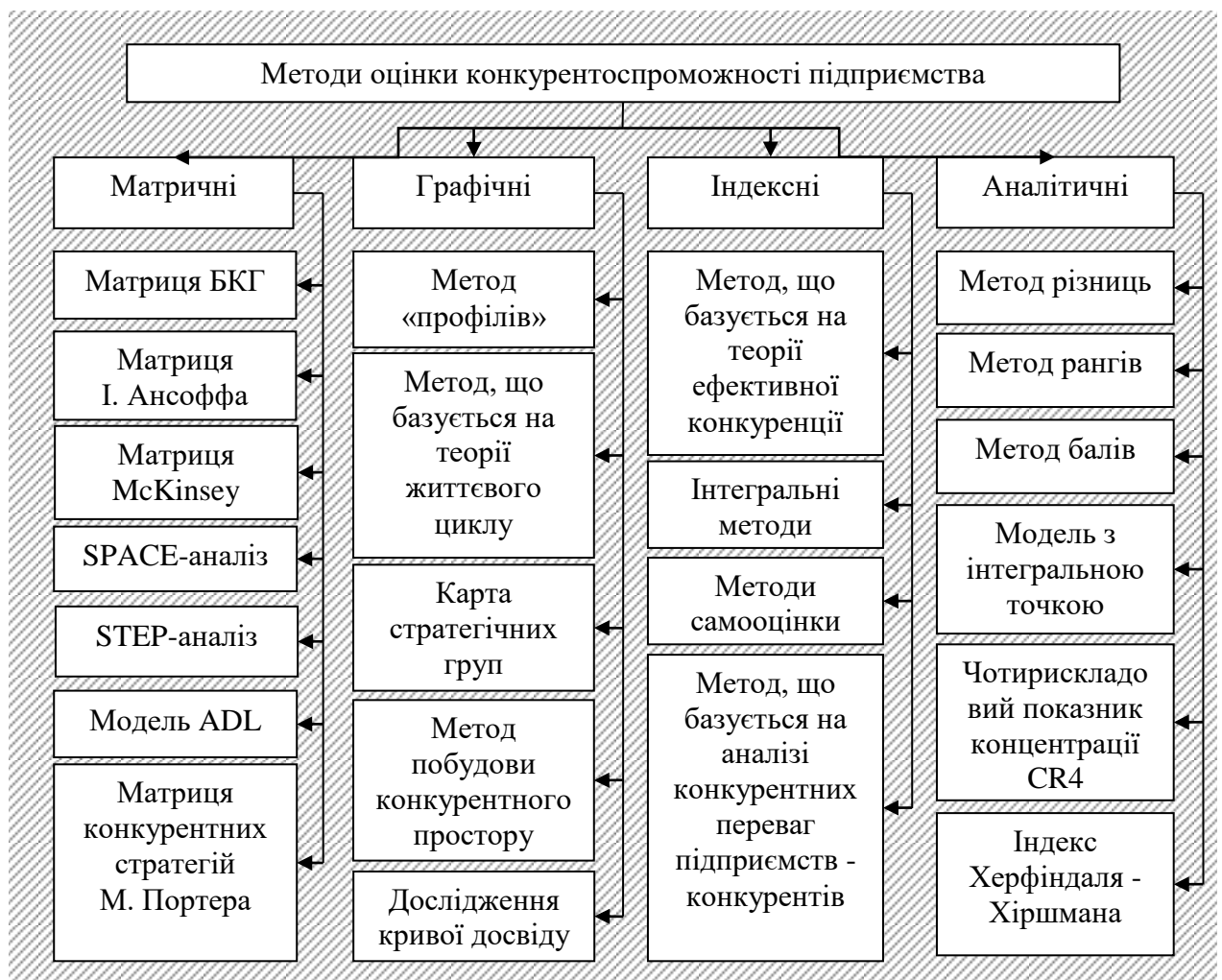


Рис. 1.1. Матричні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства

Джерело: [29, с. 159]

Представлені на рисунку методи є дуже трудомісткими, потребують збору даних великої кількості вибірки та звітних інформаційно аналітичних даних суб'єктів господарювання однорідних видів продукції на ринку певної

галузі, мінімум за 3 останні господарські роки. Збір інформації базується як на фінансово-обліковій звітності, так і евристичних (соціальних) дослідженнях керівників, фахівців та інших експертів.

Висновки до розділу 1

Отже, на основі викладених теоретико-методичних положень, можна стверджувати, що поняття «конкурентних переваг» трактують через різні наукові підходи, зокрема: ресурсно-витратний, якісний, адаптивно-інноваційний та ціннісно-компетентнісний.

Розрізняють 2 основні групи чинників формування конкурентних переваг продукції: 1) внутрішні, як перевершення інших представників галузі у виробничому, організаційному, фінансовому, управлінському, маркетинговому та інформаційно-комунікативному аспектах); 2) зовнішні, що спрямовані на зміцнення у довгостроковій перспективі стійкої конкурентної позиції на ринку.

Сукупність існуючих сучасних методів оцінки конкурентоспроможності продукції можна класифікувати за 4 блоками: матричні, графічні, індексні та аналітичні. Опрацювавши соціально-економічні наукові джерела, встановлено, що основними критеріями оцінки конкурентоспроможності продукції є її якість та ціна.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПРОДУКЦІЇ ПОСП «НАДІЯ»

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

ПОСП «Надія» створено 31 березня 2000 р. код ЄДРПОУ 22053244. Місцем розташування приватно (орендного) сільськогосподарського підприємства «Надія» є с. Зарубинці Андрушівського району Житомирської області. За формою господарювання це приватне підприємство, що належить до галузі сільського господарства. Першочергово спеціалізувалося на галузі птахівництва. Нині, починаючи з 2020 р. перейшли виключно на рослинництво і за видом економічної діяльності належить до напряму – вирощування зернових, бобових і насіння олійних культур. ПОСП «Надія» – це багатогалузеве господарство, яке має зерново-технічну спеціалізацію.

Для подальшої оцінки господарської діяльності та стану підприємства доцільно оцінити результати економічної діяльності ПОСП «Надія». Згідно критеріїв Господарського кодексу України підприємство належить до малих за розміром, адже тут протягом 2021-2023 рр. працювало у середньому 25-27 осіб. Їх чисельність досить стабільна на фоні динамічних змін інших виробничих ресурсів та економічних результатів діяльності. Вартість основних виробничих фондів зменшилась з 16,8 млн грн у 2021 р. до 12,9 млн. грн у 2023 р., тобто майже на 25 %. На противагу вартість виробничих запасів, сировини, насіння, добрив, засобів захисту рослин, пально-мастильні матеріали постійно збільшують свою ціну і їх вартість зросла з 16,1 млн грн у 2021 р. до 22,5 млн грн у 2023 р. (табл. 2.1).

Загальна вартість усіх активів ПОСП «Надія» також з року в рік збільшується з 34,69 млн грн у 2021 р. до 35,8 млн грн у 2023 р., насамперед за рахунок оборотних засобів. Це свідчить про достатню наявність

виробничих ресурсів для подальшого розвитку ПОСП «Надія», проте товарна виручка, доходи та прибутки підприємства суттєво зменшились.

Таблиця 2.1

**Динаміка розмірів та результатів економічної діяльності
ПОСП «Надія», тис. грн.**

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2023 р. у % до 2021 р.
Середньорічна чисельність працівників, осіб	25	27	26	104,0
Середньорічна вартість основних виробничих фондів	16852,5	14793,5	12920	76,7
Середньорічна вартість оборотних засобів	16090	20047	22492	139,8
Активи, всього	34691,0	35483,0	35834,0	103,3
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	24133	24204	12521	51,9
Собівартість реалізованої продукції	15067	20695	10331	68,6
Валовий прибуток	9066	3509	2190	24,2
Чистий прибуток (+), збиток (-)	5943	503	309	5,2

Джерело: розраховано за даними річних звітів ПОСП «Надія».

Зокрема чистий дохід виручка від реалізації зернових культур, сої та ріпаку протягом 2021-2023 рр. зменшилась у 2 рази : з 24,1 млн грн у 2021 р. до 12,5 млн грн у 2023 р. Собівартість зменшилась на третину: з 15,1 млн грн у 2021 р. до 10,3 млн грн у 2023 р. Внаслідок цього валовий прибуток зменшився з 9,1 млн грн у 2021 р. до 2,2 млн грн у 2023 р., а чистий прибуток відповідно з 5,9 млн грн до 309 тис грн.

Протягом 2021-2023рр. відповідно до зменшення масштабів виробництва відбулися зміни матеріально-технічної бази підприємства. Зокрема зменшилася вартість основних виробничих фондів ПОСП «Надія» з 16,85 млн грн у 2021 р. до 12,92 млн грн у 2023 р., тобто майже на 4 млн. грн. (табл. 2.2). Негативною тенденцією є зменшення фондозабезпеченості з 21,7 тис. грн на 100 га сільськогосподарських угідь у 2021 р. до 17,23 тис. грн у 2023 р. Фондоозброєність на 1 середньорічного працівника зменшилась

відповідно на 177,2 тис. грн., або на 26,3 % і у 2023 р. становила 496,9 тис. грн. Негативним є те, що на фоні зменшення вартості основних виробничих фондів погіршився їх якісний стан. Зокрема протягом 2021-2023 рр. ступінь зносу знарядь праці збільшився з 46,5 % у 2021 р. до 58,9 % у 2023 р., тобто на 12,4 відносних пунктів.

Таблиця 2.2

**Забезпеченість та ефективність використання
виробничих фондів у ПОСП «Надія»**

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2023 р. до 2021р.	
				(+,-)	%
Середньорічна вартість основних виробничих фондів (ОВФ), млн. грн.	16,85	14,79	12,92	-3,93	76,68
Фондозабезпеченість (на 100 га с.-г. угідь), тис. грн.	21,07	18,26	17,23	-3,84	81,78
Фондоозброєність, тис. грн./працівника	674,1	547,9	496,9	-177,2	73,71
Фондовіддача, грн.	1,43	1,64	0,97	-0,46	67,83
Фондомісткість, грн.	0,70	0,61	1,03	0,33	147,14
Знос ОВФ, %	46,5	53,5	58,9	12,4	x
Середньорічна вартість оборотних засобів, млн. грн.	16,09	20,05	22,49	6,40	139,79
Коефіцієнт обороту оборотних засобів	1,50	1,21	0,56	-0,94	37,33
Тривалість 1 обороту оборотних засобів, днів	243	302	656	413	269,96
Норма прибутку, %	56,35	17,50	9,74	-46,61 п.п	x

Джерело: розраховано за даними ПОСП «Надія»

На противагу вартість оборотного капіталу ПОСП «Надія» зросла з 16,09 млн грн у 2021 р. до 22,49 млн грн у 2023 р., тобто на 6,4 млн грн, або майже 40 %. На жаль ефективність використання оборотних фондів погіршилась, оскільки відповідний коефіцієнт зменшився у 3 рази. Тобто адміністрація ПОСП «Надія» постійно нарощує виробничі запаси, добрива, насіння, пально-мастильні матеріали, має готову продукцію на складі в очікуванні підвищення закупівельних цін на зернові та олійні культури. У результаті оборотність з 2021 по 2023 р. зменшилася на 0,94 і у 2023 році

становила 0,56. При цьому тривалість обороту оборотних засобів становила відповідно 656 днів. У 2023 році показник норми прибутку зменшився на 46,61 відносних пунктів, що свідчить про погіршення ефективності виробництва.

Оцінка балансу підприємства свідчить про перевищення оборотного капіталу підприємства над основним. Якщо у 2021 р. вартість знарядь праці склала 16 млн грн, а оборотного 18,6 млн. грн (різниця у 2,6 млн грн), то у 2023 р. оборотний капітал збільшився майже на 5 млн грн (26,3 %), а основні фонди навпаки зменшилися у вартості на 3,747 млн грн (табл.2.3).

Таблиця 2.3

**Інвестиційна привабливість ПОСП «Надія»
за фінансовими показниками**

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2023 р. до 2021 р.	
				+/-	%
Актив					
Необоротні, тис. грн	16047,0	14034,0	12300,0	-3747,0	76,6
Оборотні, тис. грн	18644,0	21449,0	23534,0	4890,0	126,3
Підсумок балансу, тис. грн	34691,0	35483,0	35834,0	1143,0	103,3
Пасив					
Власний капітал, тис. грн	33730,0	33274,0	35163,0	1433,0	104,2
Довгострокові зобов'язання, тис. грн	421	-	-	-	-
Поточна кредиторська заборгованість, тис. грн.	131,0	126,0	500,0	369,0	в 3,8 рази
Короткострокова заборгованість, тис. грн	409,0	2083,0	171,0	-238,0	41,8
Підсумок пасиву балансу, тис. грн	34691,0	35483,0	35834,0	1143,0	103,3
Вартість бізнесу, тис. грн	33730,0	33754,0	35163,0	1433,0	104,2

Джерело: розраховано за даними ПОСП «Надія».

Слід відзначити, що керівництво ПОСП «Надія» є дуже обережним у використанні залученого капіталу, не використовують довгострокові кредити чи інші фінансові позики. Власний капітал має тенденцію до зростання з 33,73 млн грн у 2021 р. до 35,163 млн грн у 2023 р. Це свідчить про стійкий фінансовий стан, достатню ліквідність та маневреність підприємства навіть в умовах сучасного воєнного стану.

2.2. Ефективність діяльності підприємства та оцінка його конкурентоспроможності

Ефективність виробництва – категорія, яка характеризує віддачу, результативність виробництва. Вона свідчить не лише про приріст обсягів виробництва, а й про те, якою ціною, якими витратами ресурсів досягається цей приріст, тобто свідчить про якість економічного зростання.

За допомогою Додатку Ж проаналізуємо кінцеві економічні результати та динаміку формування прибутку об'єкту дослідження. Протягом 2021-2023рр. у ПОСП «Надія» спостерігається зменшення результатів діяльності, згорання масштабів виробництва. Виручка від реалізації зменшилась наполовину з 24,133 млн грн у 2021 р. до 12,5 млн грн у 2023 р., собівартість також зменшилась з 15 млн грн до 10,3 млн грн відповідно. Це відбулося у результаті зміни виробничого напрямку підприємства з галузі птахівництва на зерново-олійний та ведення господарської діяльності в умовах війни, дефіциту кадрів, інфляції, збільшення вартості виробничих запасів. Проте, є і позитивні зміни, оскільки весь цей важкий період (2021-2023рр.) діяльність підприємства прибуткова.

За даними Додатку Е встановлено стійку тенденцію зменшення економічної ефективності використання земельних ресурсів та персоналу підприємства. У результаті рівень рентабельності продукції підприємства зменшився з 60,17 % у 2021 р. до 21,2 % у 2023 р. Норма прибутку підприємства як показник економічної ефективності використання не тільки оборотних, а й основних фондів підприємства зменшилася з 56,35 % у 2021 р. до 9,74 % у 2023 р., тобто на 46,61 відносних пунктів.

Фінансово-економічний стан ПОСП «Надія» характеризується прибутковістю та зменшенням оборотності капіталу, фінансової стійкості й динаміки структури джерел фінансування, послабленням здатності розраховуватися з борговими зобов'язаннями.

Це свідчить про те, що на підприємстві необхідно збільшувати кількість оборотних активів, щоб підприємство змогло в будь-який час розрахуватись з поточними та довгостроковими зобов'язаннями. Підтвердженням цього судження є структура операційних витрат. За допомогою таблиці 2.4 проаналізуємо склад та структуру операційних витрат у ПОСП «Надія».

Таблиця 2.4

Структура операційних витрат ПОСП «Надія»

Стаття витрат	2021 р.		2022 р.		2023 р.		2023 р. до 2021 р., %
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	
Матеріальні затрати	15000	63,3	14000	64,9	4230	38,0	28,2
Витрати на оплату праці	1895	8,0	2012	9,3	2 153	19,3	113,6
Відрахування на соціальні заходи	417	1,8	442	2,0	474	4,3	113,7
Амортизація	3273	13,8	2195	10,2	1793	16,1	54,8
Інші операційні витрати	3106	13,1	2906	13,5	2500	22,4	80,5
Разом	23691	100,0	21555	100,0	11150	100,0	47,1

Джерело: розраховано за річними звітами ПОСП «Надія».

Протягом останніх трьох років всі витрати зменшилися з 23,691 млн грн у 2021 р. до 11,15 млн грн у 2023 р., тобто майже вповнину. Так матеріальні витрати які завжди займають найбільшу частку у структурі операційних витрат 63,3 % у 2021 р., 64,9 % у 2022 р. зменшились у 2023 р. до 38 %, що становить 4,23 млн грн. Амортизація основних виробничих фондів підприємства також наполовину зменшилась з 3,273 млн грн у 2021 р. до 1,793 млн грн у 2023 р. Витрати на оплату праці, відповідно до чисельності персоналу підприємства (25-27 осіб) залишаються майже стабільними у сумі близько 2 млн грн., проте у структурі їх частка збільшилась з 8 % у 2021 р. до 19,3 % у 2023 р. З даних таблиці видно, що відрахування на соціальні заходи змінились пропорційно до фонду оплати праці персоналу.

В таблиці 2.5 проведемо аналіз економічної ефективності господарської діяльності підприємства за відносними показниками. Встановлено значне погіршення окупності витрат підприємства. Зокрема, протягом 2021-2023 рр. показники рентабельності активів (майна) ПОСП «Надія» зменшились на 16,27 відносних пунктів: з 17,13 % до 0,86 %, рентабельність залученого капіталу – на 572,37 пунктів: з 618,42 % до 46,05%, рентабельність оборотних активів – на 30,57 пунктів: з 31,88 % до 1,31 %, рентабельність власного капіталу – на 16,74 пункти, чиста рентабельність продажу продукції – на 20,08 пунктів.

Таблиця 2.5

Показники рентабельності та окупності витрат ПОСП «Надія»

Показники	2021р.	2022 р.	2023 р.	2023 р. до 2021р., (+,-)
Валова рентабельність	60,17	16,96	21,20	-38,97
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	1,66	5,90	4,72	3,06
Коефіцієнт окупності чистого доходу	2,66	6,90	5,72	3,06
Рентабельність (прибутковість) операційної діяльності, %	32,67	2,12	2,53	-30,14
Валова рентабельність (прибутковість) виручки від реалізації продукції – продажу	37,57	14,50	17,49	-20,08
Рентабельність активів майна	17,13	1,42	0,86	-16,27
Рентабельність залученого капіталу	618,42	22,77	46,05	-572,37
Рентабельність оборотних активів	31,88	2,35	1,31	-30,57
Рентабельність власного капіталу	17,62	1,51	0,88	-16,74
Коефіцієнт покриття виробничих витрат	0,624	0,855	0,825	0,201
Рентабельність підприємства	32,67	2,12	2,53	-30,14

Джерело: розраховано за річними звітами ПОСП «Надія»

Тобто підприємство отримує все менше прибутку на 1 грн. витрат (активів, капіталу). Оцінка рентабельності свідчить про наявні резерви у використанні основних засобів, запасів, трудових ресурсів у господарській діяльності підприємства, тобто слід ще більш економно відноситись до загальновиробничих витрат та доцільності фінансових операцій.

2.3. Оцінка конкурентних переваг продукції підприємства

Переформатування бізнесу з птахівництва на рослинництво, пандемія та карантин з 2020 р., введення в Україні воєнного стану з 2022 р. призвели до згорання масштабів та результатів виробництва і реалізації ПОСП «Надія». Аналізуючи табл. 2.6, можна зробити висновок, що за 3 останні господарські роки (2021-2023 рр.) товарні кінцеві показники підприємства набули стійкої тенденції до зменшення.

Таблиця 2.6

Структура товарної продукції ПОСП «Надія»

Вид продукції	2021 р.		2022 р.		2023 р.		У середньому за 3 р	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн	%
Зернові та зернобобові, всього у т. ч.	25624	77,78	23185	68,87	11003,3	63,31	19937,43	75,5
пшениця	4029	12,23	13160	39,09	7654,2	44,04	8281,051	31,4
кукурудза на зерно	20352	61,78	9010	26,77	2723,4	15,67	10695,15	40,5
ячмінь	1243	3,77	1015	3,01	625,7	3,6	961,2267	3,6
Боби сої	4289	13,02	4699	13,96	2838,2	16,33	3942,051	14,9
Насіння ріпаку й кользи	3030	9,20	5782	17,17	3538,6	20,36	4116,856	15,6
Разом	28867	100,0	32943	100,0	17380	100	26396,67	100,0

Джерело: розраховано за даними ПОСП «Надія»

Вартість товарної продукції ПОСП «Надія» зменшилась з 28,9 млн грн у 2021 р. до 17,4 млн грн у 2023 р. Найбільшу питому вагу у грошових надходженнях від реалізації продукції в господарстві (за середніми 3-ох річними даними) складають надходження від зернових та зернобобових культур – 75,5 %. У структурі галузі рослинництва найбільше грошових коштів підприємство отримує (у середньому за 2021-2023 рр.) реалізуючи кукурудзу на зерно майже 10,7 млн грн (40,5 %), на 2-му місці – пшениця, виручка від якої склала 8,3 млн грн (31,4 %). Підприємство успішно освоїло та нарощує виробництво ріпаку та бобів сої, що становить відповідно 4,1 млн. грн. та 3,9 млн. грн., тобто 15,6% і 14,9 % усіх грошових надходжень по

ПОСП«Надія». Найменшу частку займають надходження від ячменю (3,6%), що становить 961,2 тис. грн.

Конкурентоспроможність підприємства визначається за допомогою трьох груп показників, які відображають конкурентоспроможність його продукції, ефективність використання ресурсів та господарської діяльності вцілому. Перша група включає економічні показники – рівень собівартості, ціну, умови постачання та оплати, терміни поставок, гарантії і т. д. Друга група – оцінки забезпеченості та ефективності використання персоналу, основних виробничих фондів, оборотного капіталу та фінансовий стан підприємства. Третя група – нормативні параметри (надійності, терміну експлуатації, придатності до використання, безвідмовності, довговічності). Оцінка конкурентоспроможності включає: 1) визначення підприємств – конкурентів на ринку однорідної продукції; 2) пошук та збір інформації про їх продукцію, технологію, виробничі потужності, фінансовий стан, собівартість, ціни тощо; 3) формування системи критеріїв, показників, їх вагової оцінки; 4) обробка даних та оцінка стану конкурентоспроможності.

Для визначення конкурентоспроможності ПОСП «Надія» скористаємось методом рангів (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

**Конкурентоспроможність ПОСП «Надія»
у порівнянні з його конкурентами**

№ з/п	Підприємства конкуренти	Споживчі властивості і ранги					Середній ранг	Рівень конкурентоспроможності с.-г. підприємства
		Я	Ц	В	П	І		
1	ПОСП «Надія»	1	4	2	2	2	2,11	0,45
2	ПСП «Новоселиця»	4	2	4	3	4	3,02	1,00
3	ПСП «Кам'янка»	2	1	3	4	3	1,94	0,53
4	ДП «Оранта»	3	3	1	1	1	2,23	0,39
5	Значення ознаки, a_i	0,35	0,3	0,13	0,1	0,05		

Джерело: власні розрахунки за даними підприємств.

Основними споживчими властивостями, які привертають покупців сільськогосподарської продукції та їх відносне значення ознак щодо

формування у покупця рішення про покупку (a_i) наступне: 1) за якістю – Я – 0,35; 2) за ціною – Ц – 0,30; 3) за видами с.-г. продукції – В – 0,13; 4) за умовами виробництва та строками поставки – П – 0,10; 5) за іміджем підприємств-виробників – І – 0,05. Окремо за кожною ключовою критеріальною ознакою сільськогосподарського підприємства було розраховано їх ранги.

Згідно отриманих результатів ПСП «Новоселиця» є найбільш конкурентоспроможним у порівнянні з іншими сільськогосподарськими підприємствами. Так у нього найвищий ранг, показник рівня конкурентоспроможності – 3,02, у ПОСП «Надія» – 2,11, найменший у ПСП «Кам'янка» – 1,94. Це свідчить про те, що досліджуване підприємство ПОСП «Надія» має конкурентні переваги над іншими сільськогосподарськими підприємствами за рахунок: кращої якості продукції; професійності; ефективності управління; наявності нових технологій, систем машин та впровадженні інновацій.

Для комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства скористаємося графічним та аналітичним способами. Аналітичний – побудова матриці конкурентоспроможності з експертними оцінками стану різних факторів ПОСП «Надія» та сільськогосподарських підприємств конкурентів (Додаток К). Аналізуючи таблицю результатів рейтингу досліджуваного підприємства та його конкурентів, можна зробити висновок, що найбільш конкурентоспроможним є сільськогосподарське підприємство ПОСП «Надія» та ПСП «Новоселиця». Так коефіцієнт конкурентоспроможності в даних підприємствах становить 1 та 0,966.

З метою дослідження стану та перспектив реалізації окремих видів та груп товарів (стратегічних зон господарювання, напрямків діяльності підприємства) використаємо матричний метод оцінки БКГ. Для аналізу продуктового портфелю та ефективності його функціонування, було відібрано п'ять продуктових товарів (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

**Обсяг реалізації основних видів товарної продукції в
ПОСП «Надія» в порівнянні з ПСП «Новоселиця»**

Вид продукції	Обсяг реалізації, тис. грн.		Частка ринку, %		Частка вират
	2023 р.	2021 р.	ПСП «Новоселиця»	ПОСП «Надія»	
Пшениця озима	6004,2	2822	24	10	0,50
Пшениця яра	1650,0	1207	5	9	0,42
Соя	2838	4289	14	9	0,70
Ячмінь ярий	626	1243	6	8	0,20
Ріпак озимий	3538,6	3050	15	18	0,50

Джерело: власні дослідження

Зробимо розрахунок показників матриці БКГ. Дані розрахунку занесемо в таблицю 2.9.

Таблиця 2.9

**Місце основних видів сільськогосподарської продукції на
відповідному сегменті ринку**

Вид продукції	Темп зростання ринку	Відносна частка ринку	Квадрат БКГ
Пшениця озима	1,5	2,4	«Знаки питання»
Пшениця яра	1,2	0,8	«Зірка»
Соя	1,3	1,6	«Знаки питання»
Ячмінь ярий	0,4	0,8	«Дійні корови»
Ріпак озимий	1,6	1,0	«Зірки»

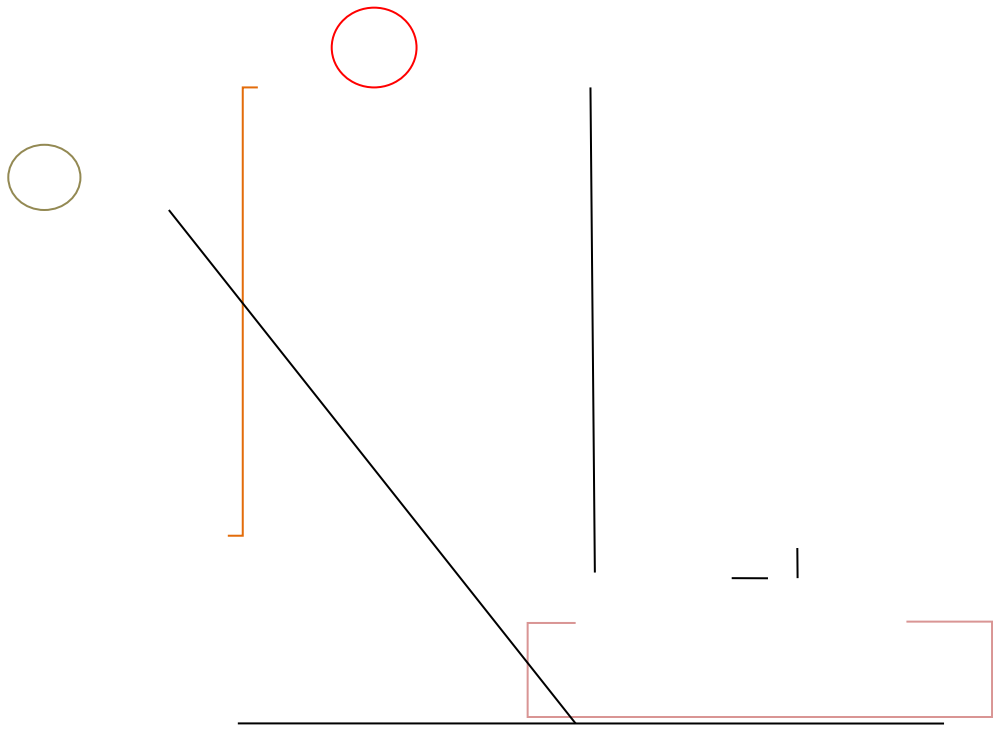


Рис. 2.1. Матриця БКГ. Джерело: власні дослідження

Встановлено, що ріпак та яра пшениця відносяться до зони БКГ «Зірки», тобто в умовах підприємства забезпечує стійкий прибуток. Складаючи новий продуктовий портфель продукції сільськогосподарських підприємств слід орієнтуватись на найбільш прибуткові, доходні асортименти продукції. Частка продукції ПОСП «Надія» відноситься до «Дійних корів» – ячмінь ярий. Це безсумнівно перспективні товари, що торгуються на зрілих ринках. Перспектива незначна, оскільки виручка від їх реалізації відносно значна. У даному випадку, стійкий приплив коштів забезпечують такі види продукції, як пшениця озима та соя. Водночас пшениця озима, як сегмент БКГ «Знаки питання», не має стійких конкурентних переваг, оскільки потребує значних вкладень. Доцільно виділити 2 види продукції (найбільш перспективні для с.-г. підприємств) і вкласти в них максимальні кошти. Найбільш перспективними є – пшениця яра та ріпак озимий. Далі проведемо розрахунки нової системи показників за алгоритмом БКГ - методики, дані помістимо в таблицю 2.10.

Таблиця 2.10

Продукти лідери – за розрахунками матриці БКГ

Вид продукції	Темп зростання ринку	Відносна частка ринку	Квадрат БКГ
Пшениця яра	1,2	0,8	«Зірка»
Ріпак озимий	3,46	4,59	«Дійна корова»

Джерело: власні дослідження*

На основі даної таблиці та проведених розрахунків побудуємо графік матриці БКГ (рис. 2.2).

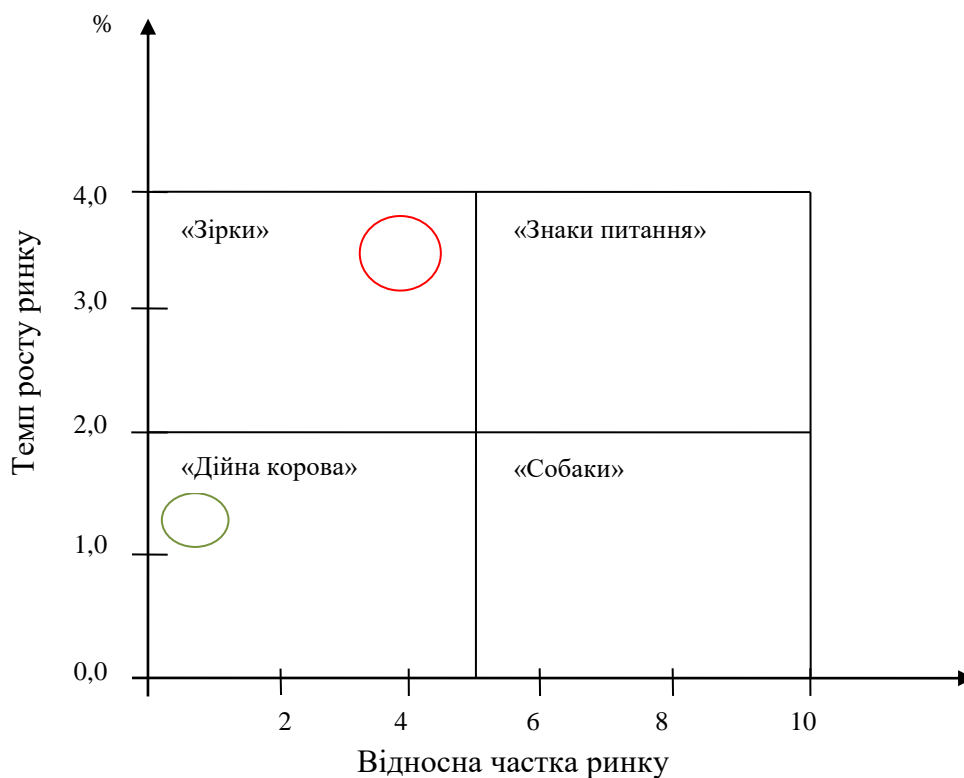


Рис. 2.2. Прогнозований стан матричного портфелю продукції сільськогосподарських підприємств

Джерело: власні дослідження

На відміну від матриці БКГ, матриця Мак – Кінсі є її більш детальним варіантом і вже багатофакторною матрицею. Оцінимо індикатори привабливості ринку та конкурентоспроможності ПОСП «Надія» (табл.2.11). Методом експертних оцінок визначаємо його ранг за п'ятибальною шкалою (1 - найгірше, 5 - найкраще значення).

Таблиця 2.11

Експертні оцінки фактора «Привабливості ринку» для ПОСП «Надія»

Критерії	Вагомість	Ранг показників			
		Пшениця я озима	Соя	Пшениця яра	Ріпак озимий
Розмір ринку	0,15	3	3	2	5
Рівень конкуренції на ринку	0,30	5	3	2	5
Темп зростання ринку	0,11	3	4	3	5
Технологічний рівень галузі	0,08	4	4	2	4
Стійкість потреб споживачів	0,25	5	5	3	5
Чутливість до інфляції	0,11	3	2	3	4
Загальна оцінка	1,00	4,0	3,5	2,5	4,7

Джерело: власні дослідження*

Аналогічно обираємо індикатори конкурентної позиції сільськогосподарських підприємств і визначаємо добуток вагомості показника та його рангу (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Експертні оцінки фактору «конкурентоздатності» ПОСП «Надія»

Критерії	Ваго- мість	Ранг показників			
		Пшениця озима	Соя	Пшениця яра	Ріпак озимий
Відносна частка ринку	0,25	5	4	3	5
Витрати	0,22	4	3	4	4
Технологічний рівень підприємств	0,25	4	3	4	4
Рівень завантаженості потужностей підприємств	0,15	4	3	3	4
Імідж	0,13	4	2	3	4
Загальна оцінка	1,00	3,8	3,0	3,4	4,2

Джерело: власні дослідження*

Проаналізувавши дані побудованої матриці (рис. 2.3) можна зробити висновок, що сільськогосподарська продукція ПОСП «Надія» розміщена не рівномірно. Так, пшениця і ріпак потрапили до квадрату «Б», який характеризується високою привабливістю, конкурентоспроможністю,

вигідним становищем на ринку, що відповідає «Зіркам» та «Стратегії агресивне зростання». Доцільно сконцентруватися на підтримці конкурентних переваг пшениці й ріпаку шляхом розширення виробництва та інвестицій.

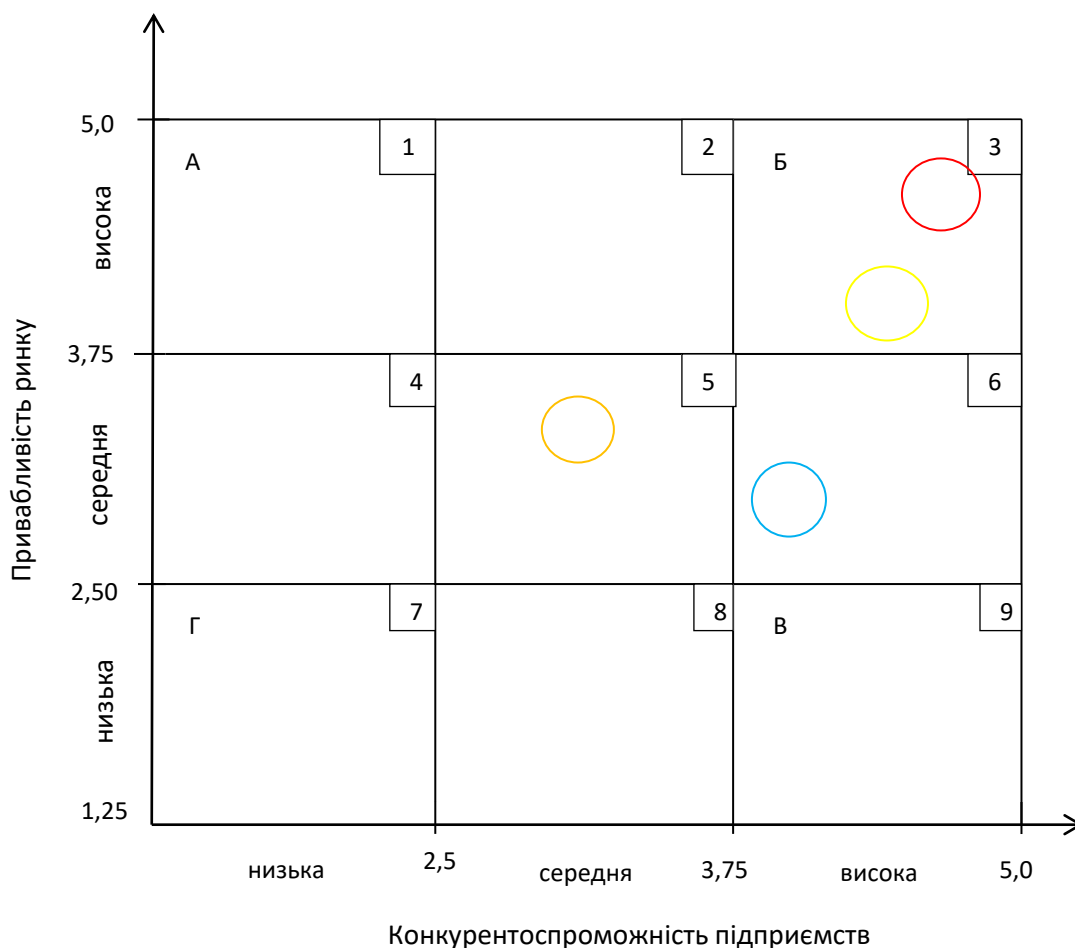


Рис. 2.3. Матриця Мак - Кінсі та Дж. Електрик

Джерело: власні дослідження

Сільськогосподарська продукція ПОСП «Надія» розміщена не рівномірно. Сільськогосподарська продукція, яка потрапила до 5 квадрату – соя, характеризується незначним ринком збуту та нестійкими конкурентними позиціями, проте потребує розвитку. І в такому випадку підприємства можуть скористатись таким показником, як досвід роботи в даній сфері. Отже, рекомендується проводити стратегію підтримання даного асортименту продукції, уважно слідкувати за динамікою ринку, та на її основі переходити до стратегії розвитку товару, чи стратегії диверсифікації.

Висновки до розділу 2.

Приватно (орендне) сільськогосподарське підприємство «Надія» є сучасним приватним малим сільськогосподарським підприємством, що має вигідне місцезнаходження на території Андрушівського району, матеріально технічну базу та розвинену інфраструктуру. Рослинництво відіграє винятково важливу роль у розвитку сільського господарства підприємства, оскільки ця галузь є основою ефективного господарювання ПОСП «Надія».

Підприємство має високу забезпеченість основними фондами (12,3 млн грн), оборотним капіталом (23,5 млн грн), трудовий колектив налічує 26 осіб. Проте, в умовах сучасних викликів, масштаби діяльності ПОСП «Надія» протягом 2021-2023 рр. зменшились майже на половину, що призвело до зменшення виручки (з 24,1 млн грн до 12,5 млн грн), прибутків (з 5,9 млн грн до 309 тис грн), погіршення фінансового стану та рентабельності (з 60,17 % до 21,20 %).

Аналіз портфелю сільськогосподарської продукції ПОСП «Надія» представлений виробництвом пшениці, ячменю, кукурудзи, сої та ріпаку. Порівняння основних показників продукції досліджуваного підприємства з підприємствами-конкурентами регіону його місцезнаходження, свідчить про стійкі конкурентні позиції ПОСП «Надія». Встановлено, що пшениця, ячмінь і ріпак характеризуються високою привабливістю, конкурентоспроможністю, вигідним становищем на ринку, привабливими цінами, тому доцільно сконцентруватися на підтримці їх конкурентних переваг шляхом розширення виробництва та вкладення інвестицій. За ефективної реалізації запропонованих стратегій розвитку товарів та диверсифікації, і здійсненні відповідних капіталовкладень існують перспективи для покращення ситуації.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПРОДУКЦІЇ ПОСП «НАДІЯ»

3.1. Вибір стратегії та напрями зростання конкурентоспроможності підприємства

Для дослідження ринкової привабливості та конкурентних можливостей сільськогосподарських підприємств застосуємо SPACE-аналіз. Він дасть змогу визначити стратегічне положення суб'єктів господарювання, базуючись на таких 4 основоположних вектори, що нижче наведені. Запропоновано систему показників оцінки за 4 групами (векторами): 1) економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств (ЕП): норма прибутку; операційні (виробничі) витрати; рентабельність залученого капіталу; рентабельність інвестицій; 2) конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств (КП): структура асортименту продукції; цінова політика; рівень розвитку маркетингу; рівень якості продукції; 3) привабливість галузі (ПГ) (спеціалізації): рівень конкуренції; загальна привабливість галузі; залежність розвитку галузі від загальної кон'юнктури ринку; стадія життєвого циклу галузі; 4) стабільність середовища (СС): темпи зростання (занепаду економіки країни); вплив іноземного капіталу на розвиток галузі; вплив НТП на розвиток галузі; ступінь впливу держави на галузь.

Кожен показник, оцінювався за десятибальною шкалою на основі порівняння фактичних значень фінансових коефіцієнтів із нормальним їх рівнем для підприємств та на основі вивчення статистичної інформації щодо економічного становища галузі. Отримані результати, що розраховувалися за 10-бальною шкалою, було занесено у таблицю, що представлено у Додатку Л. Інформація зібрана як з обліково-фінансової звітності підприємства, так і офіційних даних статистичних органів. Результати зваженої оцінки

економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств (ЕП =5,89 бала) свідчать про наявність певних проблем на підприємствах, пов'язаних із забезпеченням ефективного використання залученого капіталу. Так відносно не високим показником є рівень конкурентоспроможності підприємств (КС =5,6 бала), значно більші показники привабливості та стабільності галузі (ПГ =6,96 бала та СС=6,56 бала відповідно). Відкладемо отримані розрахункові показники векторів Додатку Л у відповідній системі координат Спейс-аналізу для формування стратегії подальшого розвитку сільськогосподарського підприємства (рис3.1).

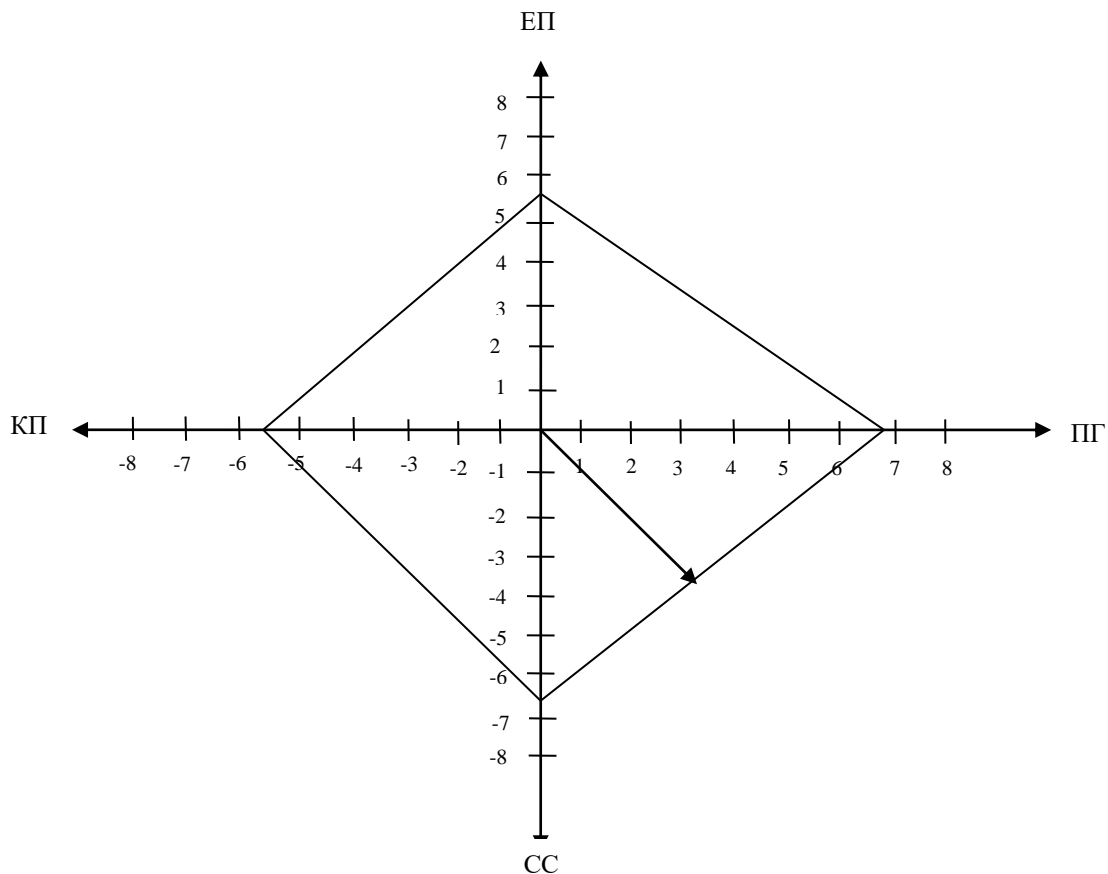


Рис. 3.1 Визначення виду стратегії для розвитку підприємства у системі координат SPACE

Джерело: власні дослідження*

Вектор розвитку с.-г. підприємств направлений на стратегію зростання (підвищення конкурентоспроможності, розвитку). На основі комплексного аналізу ПОСП «Надія» побудуємо «дерево цілей» (рис. 3.2).

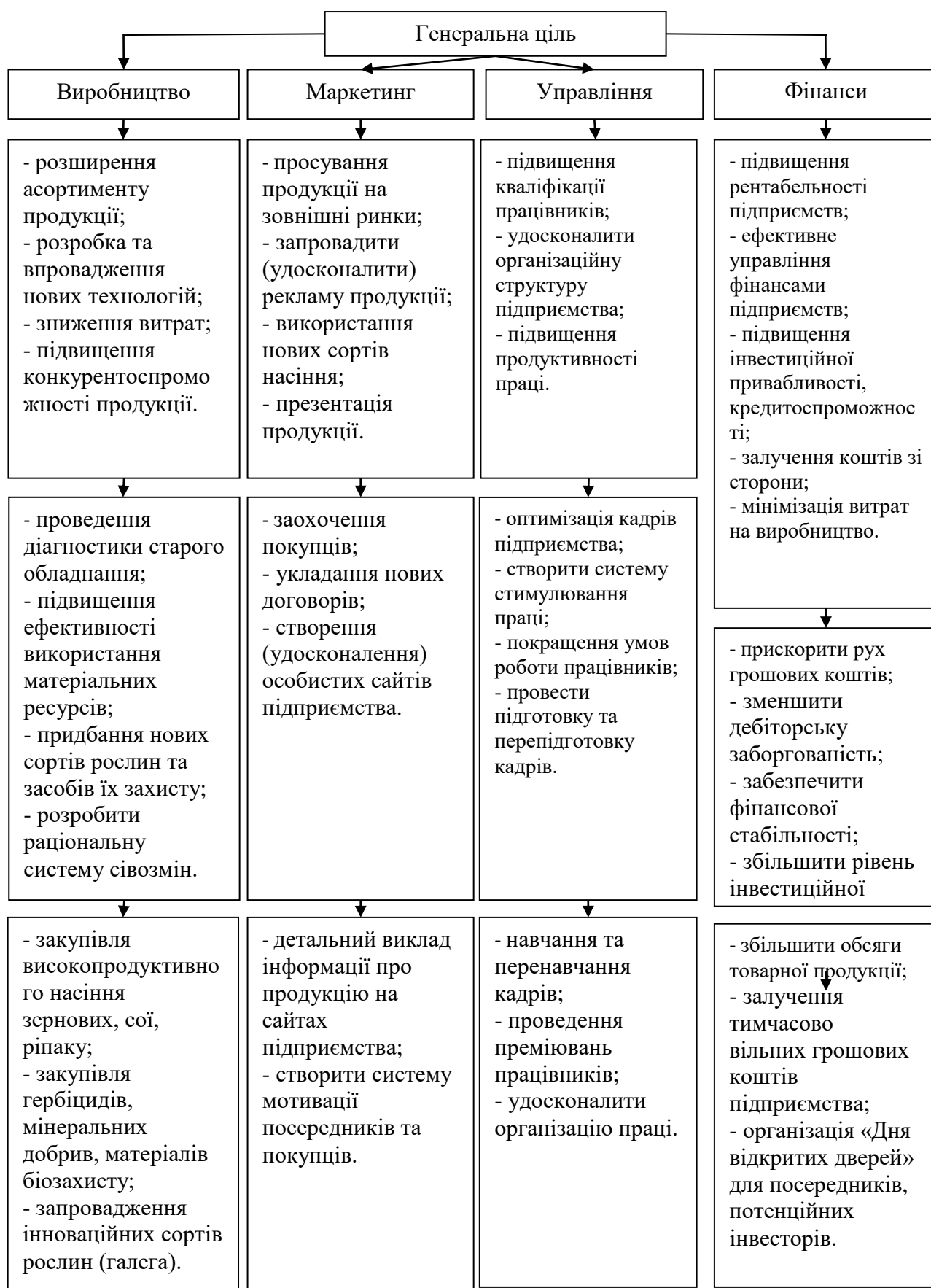


Рис. 3.2. «Дерево цілей» ПОСП «Надія».

Джерело: власні дослідження

Стратегію зростання (підвищення конкурентоспроможності, розвитку) має певні альтернативи: інтенсифікація, диверсифікація, інтеграція, та техніко – технологічний розвиток. В результаті проведеного комплексного аналізу стану діяльності сільськогосподарських підприємств було виявлено, що підприємства мають можливість щодо покращення та розширення власної інфраструктури.

Отже з огляду на проведений аналіз, конкурентоспроможність підприємства ПОСП «Надія» можна підвищити за рахунок наступних заходів: впровадження нових безпечних екологічно чистих технологій і формування нового портфелю сільськогосподарської продукції; диференціація продукції та диверсифікація виробництва (горизонтальна і вертикальна), покращення якості продукції (чистка, сушка, калібрування); оптимізація витрат, бюджету виробництва і зниження собівартості; максимально підвищити економічну ефективність продукції рослинництва; використання вдалої цінової політики, зменшення дебіторської заборгованості; ефективного використання наявного виробничого потенціалу.

3.2. Цінова конкурентоспроможність продукції підприємства

В умовах сучасних викликів, таких як пандемія, карантинні обмеження та військові конфлікти, глобалізація економіки призвела до значних коливань цін на сільськогосподарську продукцію та продовольчі товари. Це потребує актуалізації й постійного оновлення системи моніторингу витрат і цін щодо забезпечення цінової конкурентоспроможності на сільськогосподарську продукцію національних товаровиробників, забезпечення еквівалентності обміну, паритету та ефективної конкуренції на світовому ринку.

Інформаційно-аналітичні зведення Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН свідчать про те, що ціни на продовольчі товари за листопад поточного 2024 р. зросли до максимального рівня. Це відбулося на фоні зменшення цін її сировинної бази –

сільськогосподарської продукції. Зокрема, згідно з даними ООН «ціни на зернові культури у листопаді 2024 р. зменшились на 2,7%. Підвищення цін зафіксовано на олійні культури на 7,5 %, завдяки підвищенню на соєву, соняшникову, пальмову та рапсову олії [44].

Згідно інформаційно-аналітичних матеріалів Державної служби статистики України середньорічні ціни реалізації продукції сільськогосподарських підприємств України під час введення воєнного стану в 2022 р. досягли свого максимуму (рис. 3.3).

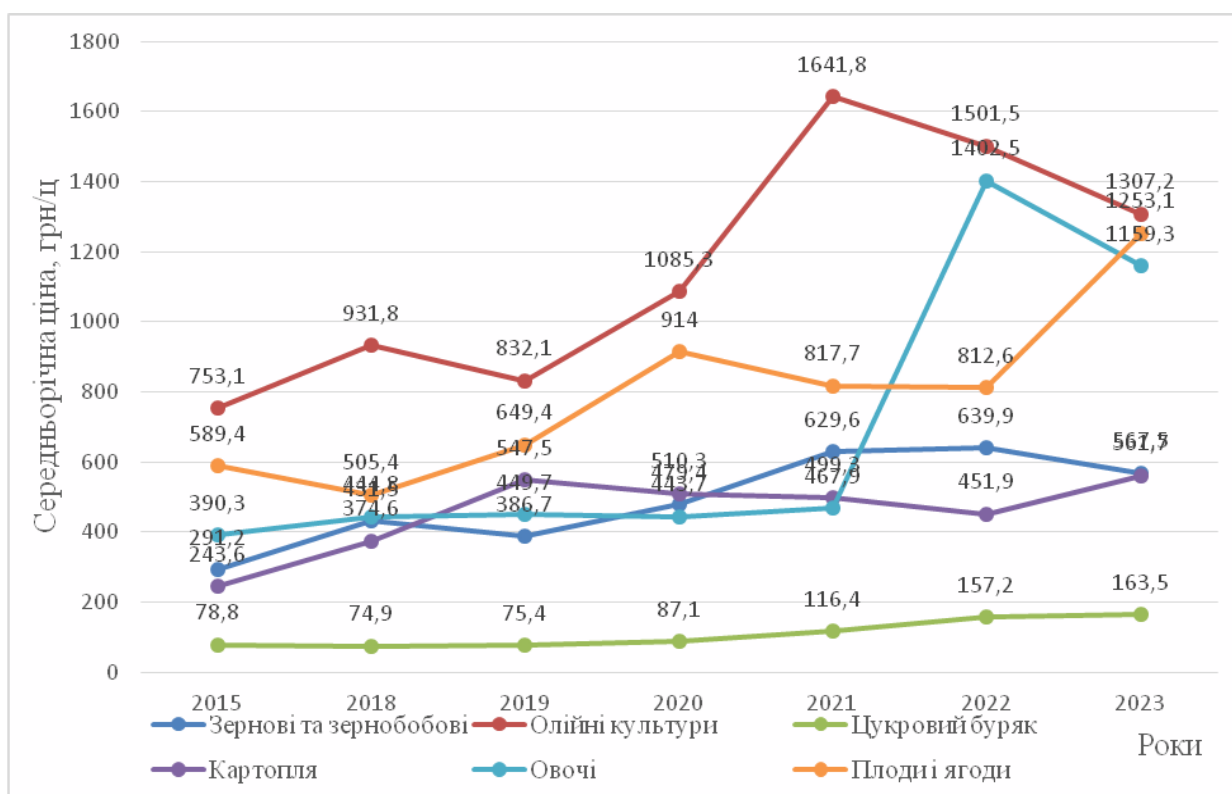


Рис. 3.3. Динаміка середньорічних цін реалізації продукції рослинництва у сільськогосподарських підприємствах України, грн/ц
Джерело: побудовано за даними [39, с. 132].

Проте перевиробництво сільськогосподарської продукції, значний її надлишок на внутрішньому ринку через війну, у результаті закриття та обмеження можливостей логістики через морські кордони, а також світові тенденції кон'юнктури ринків призвели до того, що у 2023 р. ціни на сільськогосподарську продукцію знизились на основні стратегічні групи

товарів для національних товаровиробників. Це стосується зокрема насамперед зернових та зернобобових, олійних культур, овочів.

Решта видів продукції галузі рослинництва, зокрема технічних (цукровий буряк) і картопля у 2023 р. демонструють підвищення рівня закупівельних цін у вітчизняних товаровиробників. Для порівняння темпи росту цін на продукцію рослинництва за цей період були більш стримані: на зернові та зернобобові – у 1,9 рази, на олійні – 1,7 рази, цукровий буряк – 2,1. Винятком є овочі, виробництво яких подорожчало і призвело до зростання цін у 3,0 рази.

Основоположною аксіомою зміцнення цінової конкурентоспроможності є зниження та оптимізація витрат на вирощування сільськогосподарської продукції. Це забезпечує оптимізацію виробничого бюджету підприємства, нарощування його валової доданої вартості, зміцнює ринкову позиція і фінансову маневреність підприємства. Ситуація щодо досягнутого рівня собівартості досить складна. Найбільші абсолютні зміни відбулися на вирощуванні бобових, зокрема затрати на сою збільшились з 7,582 тис грн./т у 2021 р. до 8,656 тис грн./т у 2023 р., тобто на 1,1 тис грн./т за 3 роки. На 2-му місці ріпак, собівартість якого зросла з 4,836 тис грн./т у 2021 р. до 5,361,5 тис грн. /т у 2023 р., тобто на півмільйона і 3-тє місце припадає на пшеницю, собівартість якої у 2023 р. становить 4,094 тис грн. (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Собівартість основних видів реалізованої продукції ПОСП «Надія», грн./т

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2023 р. до 2021 р.	
				+/-	%
Пшениця	3724,3	3876,9	4094,05	369,75	109,9
Ячмінь	3247,3	3243,1	3363,5	116,2	103,6
Кукурудза на зерно	8245,5	9222,313	8443,9	198,4	102,4
Соя	7582,1	7773,1	8656,33	1074,23	114,2
Ріпак	4836,2	5070,7	5361,5	525,3	110,9

Джерело: побудовано автором за даними первинної звітності ПОСП «Надія»

Сільське господарство є визначальною основною базою для розвитку багатьох галузей промисловості: харчової, легкої, фармацевтичної, енергетичної тощо [17]. Цінова ситуація на ринку сільськогосподарської продукції України протягом 2021-2023 рр. була дуже нестабільною і по більшості стратегічних видів агропродукції набула стійкої тенденції до зменшення. Ці зміни відповідно негативно вплинули на зниження закупівельних цін реалізації продукції підприємства. Зокрема у 2023 р. в ПОСП «Україна» ціни на пшеницю зменшились на 1,074 тис грн./т і склали 5247,3 грн./т; на ячмінь на 253,7 грн. /т (ціна 5,5306 тис грн./т); соя – на 97,2 грн/т (ціна 8,2043 грн./т). Найбільші динамічні зміни спостерігалися на ринку олійних культур. Зокрема за 3 роки ціна на ріпак зменшилася на 1,692 тис грн. і у 2023 р. склала 8,254 тис грн./т. (табл.3.2).

Таблиця 3.2

Середня ціна на основні види реалізованої продукції в ПОСП «Надія» та сільськогосподарських підприємствах України, грн./т

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2023 р. до 2021 р.	
				+/-	%
Пшениця: - (ПОСП «Надія»)	6321,2	6011,6	5247,3	-1073,9	83,0
- с.-г. підприємства України	6433,6	6097,6	5343,1	-1090,5	83,0
Ячмінь: - (ПОСП «Надія»)	5784,3	5602,7	5530,6	-253,7	95,6
- с.-г. підприємства України	5862,6	5632,8	5200,9	-661,7	88,7
Кукурудза на зерно: - (ПОСП «Надія»)	6304,5	6425,8	6302,8	-1,7	100,0
- с.-г. підприємства України	6245,5	6555,5	5868,7	-376,8	94,0
Соя: - (ПОСП «Надія»)	8301,5	8115,2	8204,3	-97,2	98,8
- с.-г. підприємства України	8264,6	8029,8	8030,4	-234,2	97,2
Ріпак: - (ПОСП «Надія»)	9945,6	9507,2	8254	-1691,6	83,0
- с.-г. підприємства України (олійні всього)	16418,5	15015,0	13072,6	-3345,9	79,6

Джерело: побудовано автором за даними первинної звітності ПОСП «Надія»

Аналіз досягнутого рівня собівартості та закупівельних цін на продукцію ПОСП «Надія» дає можливість оцінити рентабельність продажу у розрізі основних груп однорідних товарів. В умовах підприємства протягом

2021-2023 рр. найскладнішим економічним результатом було виробництво та реалізація кукурудзи, яка на разі є збитковою (табл. 3.3). Рентабельність її продажу коливалася у діапазоні від -30,79 % у 2021 р. до -43,52 у 2022 р. і у 2023 р. -33,97 %. Прибутковою, стабільно стійкою щодо змін кон'юнктури ринку і ціною ситуацією залишається вирощування і реалізація пшениці. Найкращі показники цінової конкурентоспроможності спостерігаються на вирощуванні ячменю, рентабельність продажу якого у 2021 р. склала 43,86 % і у 2023 р. – 39,18 % та ріпаку, з показниками 51,37 % та 35,04 % відповідно.

Таблиця 3.3

Цінова конкурентоспроможність (рентабельність продажу) основних видів реалізованої продукції ПОСП «Надія», %

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2023 р. до 2021 р., +/- процентних пунктів
Пшениця	41,08	35,51	21,98	-19,1
Ячмінь	43,86	42,12	39,18	-4,68
Кукурудза на зерно	-30,79	-43,52	-33,97	-3,18
Соя	8,67	4,22	-5,51	-14,18
Ріпак	51,37	46,66	35,04	-16,33

Джерело: побудовано автором за даними первинної звітності ПОСП «Надія»

Згідно досягнутих результатів рентабельності продажу ПОСП «Надія», навіть за найбільш економічно нестабільним – 2023 роком, має потенційні можливості збувати вироблену сільськогосподарську продукцію за цінами нижчими від конкурентів.

За останні роки споживання продуктів харчування на душу населення скоротилося, погіршується якість продовольства. У зв'язку із цим цінова конкуренція впливає на споживчий попит навіть при певному погіршенні якості сільськогосподарської продукції. Тому сільськогосподарським товаровиробникам необхідно повніше використовувати природні умови регіонів, земельні ресурси, можливість реалізації продукції у стислі строки порівняно з міжобласним обміном товарами та імпортом. Однак освоєння підприємствами АПК сучасних методів маркетингу, потенціалу сервіс обслуговування, диверсифікації діяльності не використовується повною

мірою. Це одна з причин недостатнього експорту продукції, особливо низьких цін її реалізації. «Конкуренція змушує підприємства не зупинятися на досягнутому, а постійно оновлювати асортимент, підвищувати якість продукції (послуг), що надається на ринок, вдосконалюватися, знижувати собівартість продукції, підвищувати конкурентоспроможність» [16].

Конкуренція є невід'ємним каталізатором прогресу, який вимагає від національних товаровиробників постійної адаптації та інновацій. Для досягнення стійкого успіху в динамічному бізнес-середовищі необхідно розробляти довгострокові проактивні стратегії, засновані на глибокому розумінні ринку, результатів витратно-цінового моніторингу та передбаченні майбутніх трендів. Тільки постійний розвиток, вдосконалення продуктів і послуг, а також гнучкість у реагуванні на зміни дозволяють компаніям не лише виживати, але й досягати лідерських позицій.

3.3. Органічне виробництво сільськогосподарської продукції

Органічні продукти, що потребують значно більших затрат праці щодо виробництва, переробки, зберігання, фасування тощо, набагато дорожчі за традиційні, особливо продукція тваринного походження. Зокрема органічний цукор майже у 4 рази дорожче від звичайного, оливкова олія – в 1,7 рази, молочна продукція – майже у 2 рази, яйця та м'ясо птиці – у 2,4 рази [19].

Додана вартість на органічну продовольчу продукцію відрізняється не тільки залежно від виду товарів, а також терміну їх придатності, маркетингового каналу та місця реалізації. Аналізуючи товаропросування на ринку органічної продукції за результатами досліджень, встановлено, що найбільший рівень цінової надбавки формується при її збереженні, транспортуванні та оптової торгівлі, далі в менших розмірах формується надбавка виробників та реалізаторів [18].

Причина для високих цін на органічні продукти – це недосконалість і обмеженість об’єктів ринкової інфраструктури та підприємницької діяльності. Саме об’єкти зберігання, переробки, стандартизації, сертифікації, перевезення диктують високі ціни. Висока вартість органічної сировини не збільшує ціну готового до споживання продукту пропорційно. Нині в Україні вартість біосировини орієнтовно займає до 30 % у складі роздрібною ціни готового до споживання органічного продовольчого продукту[19].

Нами встановлено, що для ПОСП «Надія» стратегічним видом продукції, що займає найбільшу частку у структурі посівних площ підприємства і в структурі реалізованої товарної продукції є пшениця, яка за даними 2023 р. сформувала 44,04 % виручки від реалізації підприємства. Це становить 7,654 млн грн, навіть в умовах зменшення закупівельних цін, що було досліджено у попередньому параграфі (п.3.2) кваліфікаційної роботи. Тому доцільно запровадити нові сучасні біологічні технології для вирощування органічної, екологічно чистої пшениці, зокрема озимого тритикале. Для ПОСП «Надія» це насамперед підвищення якості та цінової конкурентоспроможності, зміцнення ринкової позиції, оскільки ціни на біотовари на 25-35 % вище від вартості продукції традиційних промислово-індустріальних сучасних технологій.

Умовно біологічно чисте озиме тритикале, що вирощене за органічною технологією виробництва є висококалорійним, поживним, забезпечує гастрономічну культуру, і містить залежно від умов вирощування 10-28 % білка. Вищезгадана продукція представляє значний інтерес не тільки для людей, які мають хронічні алергічні захворювання, проблеми кишково-шлункового тракту, але й людям, які страждають від цукрового діабету, мають зайву вагу, ожиріння. Біологічно чисте озиме тритикале, є базою для формування безпечної, екологічно чистої продукції тваринництва і може бути використано для приготування концентрованих кормів, входити до складу комбікорму, гранул тощо.

Запропоновано 3 основні технології виробництва озимого тритикале:

1)звичайна (традиційна), що передбачає наявну систему машин підприємства та засоби захисту рослин і мінеральні добрива наявні у ПОСП «Надія»;
 2)органічна, що передбачає використання біозасобів: гербіцидів, акарицидів, фунгіцидів, родентицидів, органічних добрив при вирощуванні ярих зернових культур; 3)контрольна технологія, не передбачає використання засобів захисту та живлення зернових культур.

На рис. 3.4 представлено структуру витрат у розрізі основних елементів вирощування вищезазначеної сільськогосподарської культури озимої пшениці сорту Обрій Миронівський за традиційною звичайною, органічною (біотехнологією) та контрольною (базовою в умовах підприємства без інтенсифікації).

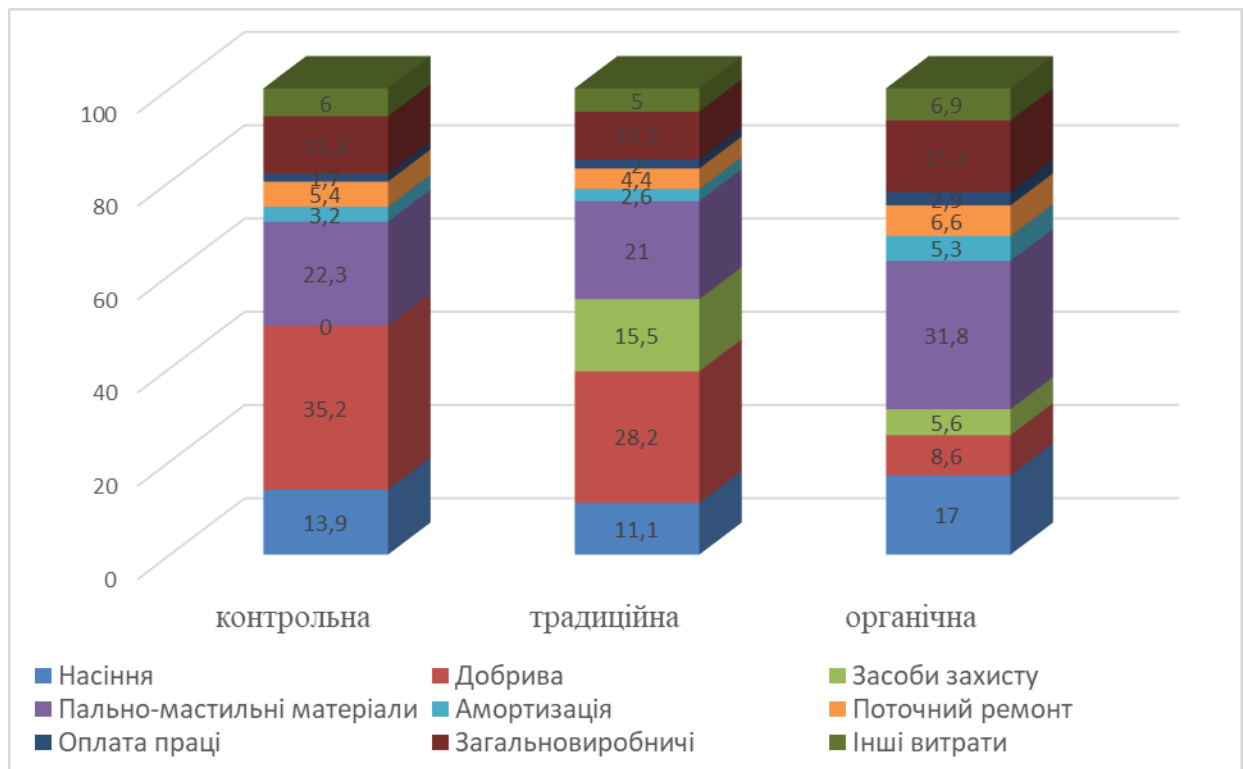


Рис. 3.4. Структура витрат у розрізі технологій виробництва тритикале озимого в умовах ПОСП «Надія», %

Джерело: власні розрахунки автора

Спостерігаються суттєві відмінності у застосуванні різних технологій, особливо по прямих матеріальних затратах: добрива, засоби захисту, пально-мастильні матеріали тощо. В табл. 3.4 наведено основні показники, які

характеризують ефективність вирощування озимого тритикале за різних технологій. Позитивним моментом використання біотехнології вирощування органічної озимої пшениці є те, що вона найменше використовує самі дорогі матеріальні затратні ресурси. Це дає підґрунтя для зменшення собівартості і зростання прибутку та зміцнення конкурентоспроможності цієї продукції. Водночас слід пам'ятати, що на виробництві органічної продукції багато вимог висувається не тільки до якісних показників самої продукції, але й виробничого середовища, земельних ресурсів, засобів захисту, удобрення, системи сівозмін, сушки, зберігання, обробки приміщень для зберігання, транспорту для перевезення, сертифікації і акредитації підприємства і продукції.

Таблиця 3.4

Економічна ефективність технологій виробництва тритикале озимого в ПОСП «Надія»

Показник	Технології виробництва		
	Контрольна	Традиційна	Органічна
Урожайність, т/га	2,18	4,37	2,88
Оплата праці, грн/т	620	614	430
Матеріальні прямі, грн/т	2649,5	1883,2	1187
Виробнича собівартість 1 т, грн	4415,5	3889,3	3500
Повна собівартість 1 т, грн	4626,2	4094	3820
Ціна реалізації 1 т, грн	5247,3	5247,3	6559,3
Валовий прибуток, грн/т	621,1	1153,3	2739,3
Рівень рентабельності виробництва, %	13,43	28,17	71,71
Рентабельність продажу, %	11,84	21,98	41,76

Джерело: власні розрахунки.

Згідно наших розрахунків традиційна індустріальна технологія забезпечує урожайність 43,7 ц/га, потребує 4094 грн/т затрат, забезпечує 1153,3 грн/т валового прибутку з рентабельністю 28,17 %. Економічно вигіднішою є органічна продукція, її урожайність зазвичай менше, ніж при інтенсивних традиційних технологіях –3820 грн/т, проте підвищений рівень

ціни (на 25-35 %) за кращу якість 6559,3 грн/т, забезпечує 2739,3 грн/т валового прибутку і 41,76 % рентабельності продажу.

Контрольна технологія, що не використовує сучасні засоби захисту рослин, систему мінеральних добрив в умовах ПОСП «Надія», дає надзвичайно низькі урожаї, Це призвело до того, що собівартість продукції є найбільшою 4626,2 грн/т. Проте запланована для котрольної та традиційної технологій ціна (5247,3 грн/т) все одно забезпечує позитивний валовий прибуток (621,1 грн/т) і рентабельну діяльність 13,43 %. Цінова конкурентоспроможність при цьому найнижча саме при контрольній технології вирощування озимої пшениці. Для реалізації в умовах ПОСП «Надія» органічного виробництва з вирощування озимого тритикале сорт Обрій Миронівський, розширення посівних площ під більш конкурентоспроможну продукцію за ціною – ячмінь та ріпак, доцільно розробити прогноз основних кінцевих результатів його господарської діяльності. (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

**Прогноз основних економічних показників діяльності ПОСП «Надія»
після впровадження інноваційних технологій**

Показник	2023 р. (факт)	Прогноз				2027 р. до 2023р., %
		2024р. (очікува ні результати)	2025 р.	2026 р.	2027 р.	
Дохід (виручка) від реалізації продукції, тис.грн	12521	14273,94	16129,5	18065,1	20052,3	160,15
Власний капітал, тис. грн	35834	36754	37200	38300	39700	110,79
Чистий прибуток, тис.грн	309	670	983	1298	1573	509,06
Коефіцієнт інноваційної продукції загальному обсязі реалізованої продукції	0,12	0,17	0,20	0,27	0,32	+ 0,20 п.п.
Коефіцієнт прибутковості інноваційної діяльності	0,22	0,35	0,42	0,56	0,67	+ 0,45 п.п.

Джерело: власні розрахунки.

Отже для підвищення рівня конкурентоспроможності ПОСП «Надія» необхідно: забезпечити відповідний рівень якості продукції; здійснювати впровадження нових технологій; здійснювати ефективне управління оборотними засобами, якістю, виробничими, закупівельними та збутовими процесами; реорганізація існуючих процесів у відповідності до зміни умов діяльності підприємства (часова гнучкість).

Висновки до розділу 3

На основі комплексного аналізу та визначення основних цілей підприємства, побудувавши «дерево ціле» було визначено, що для ПОСП «Надія» важливу роль відіграють такі цілі, як: зростання доходності (прибутковості), масштабів діяльності на основі повного використання виробничих потужностей підприємства; справедлива винагорода та мотивація кваліфікованого персоналу за результатами роботи; виконання соціальних зобов'язань; задоволення потреб, смаків, уподобань споживачів та налагодження співпраці з посередниками купівлі–продажу сільськогосподарської продукції; створення конкурентних переваг шляхом освоєння біотехнологій вирощування органічної пшениці; розширення завоювання частки ринку ячменю та ріпаку шляхом зміцнення цінової конкурентоспроможності.

Інноваційна та науково-технологічна діяльність ПОСП «Надія» є одним з найсуттєвіших факторів, що зумовлюють зростання його конкурентоспроможності в умовах трансформації на національному рівні, відродженню масштабів діяльності та збільшення економічної ефективності, з досягненням довоєнного рівня показників 2021 р. та інтеграцію до світового простору.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Для формування конкурентних переваг національних сільськогосподарських товаровиробників слід використовувати наявний внутрішній потенціал підприємств через систему агротехнічних та техніко-технологічних заходів та біотехнологій; впроваджувати нано- та сучасні інформаційно-комунікативні технології, високопродуктивні сорти і гібриди сільськогосподарських культур; впровадження енергозбереження у вирощування, калібрування, очистку і сушку, зберігання, переробку, транспортування та реалізацію агропродукції; здійснювати належний контроль за якістю, сертифікацією, паспортизацією продукції на всіх етапах її руху, здійснювати її брендинг та просування на ринку.

ПОСП «Надія» – це багатогалузеве, середнє за розміром сільськогосподарське підприємство, яке має зерново-олійну спеціалізацію. У 2023 р. виробничі фонди (майно) підприємства становило 35,8 млн грн, у тому числі 12,9 млн грн основні активи та 22,5 млн грн оборотний капітал. Працевлаштована чисельність персоналу за основним штатним складом 26 осіб. Підприємство вирощує та реалізує продукцію рослинництва, виручка від якої за період дослідження зменшилась з 24,1 млн грн у 2021 р. до 12,5 млн грн у 2023р. Зменшились не тільки валова і товарна продукція, але й доходи підприємства: валовий прибуток з 9,1 млн грн у 2021 р. до 2,2 млн грн у 203 р., а чистий відповідно з 5,94 млн грн до 309 тис грн.

Карантинні обмеження бізнесу 2021 р., впровадження воєнного стану у результаті нападу росії на Україну з лютого 2022 р., міграція населення, дефіцит кадрів призвели до погіршення ведення господарської діяльності ПОСП «Надія». Протягом 2021-2023 рр. зменшилась забезпеченість та ефективність використання матеріально-технічних засобів підприємства: фондозабезпеченість зменшилась з 21,07 тис грн на 100 га до 17,23 тис грн; фондоозброєність з 674,1 тис грн до 496,9 тис грн на одного працівника, рівень зносу основних фондів збільшився з 46,5 % до 58,9 %, зменшилась

оборотність використання оборотних засобів з 1,5 до 0,56. Рентабельність підприємства у 2023 р. досягло 21,2 %, що на 40 процентних пунктів менше, ніж у 2021 р.

Вартість товарної продукції ПОСП «Надія» зменшилась з 28,9 млн грн у 2021 р. до 17,4 млн грн у 2023 р. Найбільшу питому вагу у грошових надходженнях від реалізації продукції становить виручка від зернових та зернобобових культур – 75,5 %. У середньому за 2021-2023 рр. лідирує кукурудза на зерно – майже 10,7 млн грн (40,5 %), на 2-му місці – пшениця, виручка від якої склала 8,3 млн грн (31,4 %). Підприємство нарощує виробництво ріпаку та сої, що становить відповідно 4,1 млн. грн. та 3,9 млн. грн., тобто 15,6% і 14,9 % усіх грошових надходжень. Майже 1 млн грн (3,6 %) припадає на ячмінь.

Визначено конкурентоспроможність ПОСП «Надія» за методом рангів за споживчими властивостями, які привертають покупців сільськогосподарської продукції: за якістю; ціною; за видами с.-г. продукції; умовами виробництва та строками поставки; за іміджем підприємств-виробників. Досліджуване підприємство ПОСП «Надія» має конкурентні переваги над іншими сільськогосподарськими підприємствами за рахунок кращої якості, доступного рівня цін на сільськогосподарську продукцію, високопрофесійності та ефективності управління.

За матрицею БКГ встановлено, що ріпак та яра пшениця відноситься до зони «Зірки», тобто в умовах підприємства забезпечує стійкий прибуток. Складаючи новий продуктивний портфель продукції ПОСП «Надія» слід орієнтуватись на найбільш прибуткові, доходні асортименти продукції, наразі такими є ріпак та ячмінь. Це також підтверджує оцінка цінової конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції підприємства. Оскільки рентабельність продажу на вирощуванні ячменю у 2021 р. склала 43,86% і у 2023 р. – 39,18 %, а ріпаку 51,37 % та 35,04 % відповідно. Це означає, що ПОСП «Надія» має потенційні можливості збувати вироблену сільськогосподарську продукцію за цінами нижчими від конкурентів.

Для покращення конкурентних переваг запропоновано вирощування органічної продукції озимого тритикале. У структурі реалізованої товарної продукції ПОСП «Надія» пшениця за даними 2023 р. сформувала 44,04 % виручки від реалізації підприємства (7,654 млн грн), навіть в умовах зменшення закупівельних цін. Економічно вигіднішою є органічна продукція, її урожайність зазвичай менше, ніж при інтенсивних традиційних технологіях, проте менша собівартість і підвищений рівень ціни (на 25-35 %) за кращу якість, забезпечує 2739,3 грн/т валового прибутку і 41,76 % рентабельності продажу.

Для підвищення рівня конкурентоспроможності продукції ПОСП «Надія» необхідно: забезпечити відповідний рівень якості та умовно екологічно чистої безпечної продукції; здійснювати впровадження нових органічних технологій вирощування сільськогосподарських культур; здійснювати ефективне управління оборотними активами підприємства, забезпечити її цінову конкурентоспроможність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : підручник / В. Г. Андрійчук. К. : КНЕУ, 2014. 779 с.
2. Балабанова Л. В., Кривенко Г. В., Балабанова І. В. Управління конкурентоспроможністю підприємств : навч. посіб.; за ред. Л. В. Балабанової. К. : Професіонал, 2009. 256 с.
3. Балабанова Л. В. Маркетинг : підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. К. : Знання – Прес, 2004. – 645 с.
4. Бреус С.В., Бойко Д.А. Сутність та методи конкурентних переваг підприємства у контексті управління ними. Інфраструктура ринку. 2019. Випуск 36. С. 93-98. <https://doi.org/10.32843/infrastructure36-15>
5. Вдовиченко , Д., & Кільницька , О. (2023). Сутність та фактори формування конкурентоспроможності підприємства / *Scientific practice: modern and classical research methods*. Collection of Scientific Papers «ΛΟΓΟΣ», (December 22, 2023; Boston, USA), 40–43. URL: <https://doi.org/10.36074/logos-22.12.2023.006>
6. Власенко В.В., Порфіренко В.І., Гребельник М.М. суть та види конкурентних переваг підприємства Випуск 49. 2020. С.97-103. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastructure49-19>
7. Воржакова Ю. П. Зовнішні та внутрішні чинники формування конкурентоспроможності малих підприємств / Ю. П. Воржакова, Л. Є. Довгань // Вісник КПІ. – 2015. – № 5. – С. 25-33.
8. Головка-Марченко І. С. Сучасні підходи до розуміння сутності поняття «Конкурентоспроможність підприємства» / *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2014. № 43. С. 67-73.
9. Должанський І. З., Загорна Т. О. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посібник. К. : Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.
10. Дубовик І.В. Цінова конкурентоспроможність продукції сільськогосподарських підприємств України. // *Студентські наукові читання*

– 2024: матеріали конференції студентів, аспірантів та молодих вчених, 12 грудня 2024.

11. Дубовик І.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств. *Фінансове забезпечення економіки : матеріали VII науково-практичної студентської конференції, 07 червня 2023 р.* Житомир : Поліський університет. 2023. Ч. 1. С. 18-21.

12. Економіка підприємства : навч. посібник / [О. В. Березін, Л. М. Березіна, Н. В. Бутенко] ; за ред. О. В. Березін. К. : Знання, 2009. 390 с.

13. Зайцева Л. О. Класифікація факторів конкурентоспроможності підприємства / *Вісн. Східноукраїнського Нац. ун-ту.* 2013. № 8 (179). С. 293-300.

14. Карапетян Е. Т., Квасовський О. Р. Теоретична концептуалізація конкурентоспроможності підприємства / *Інноваційна економіка.* 2013. № 7 (33). С. 97-104.

15. Кільницька О.С., Дубовик І.В. Конкуренція у сільському господарстві: принципи, умови, тенденції змін. // *Scientific achievements of contemporary society.* Proceedings of the 5th International scientific and practical conference. Cognum Publishing House. London, United Kingdom. 2024. Pp. 789-795. URL: <https://sci-conf.com.ua/v-mizhnarodna-naukovo-praktichna-konferentsiya-scientificachievements-of-contemporary-society-5-7-12-2024-london-velikobritaniya-arhiv/>

16. Кільницька О. С., Місіньова Д. А. До проблеми уточнення сутності економічної конкуренції та конкурентоспроможності / *Механізми управління розвитком територій: зб. наукових праць у 2 ч.* Ч. 1. Житомир: Поліський національний університет, 2023. 216 с.; С. 55-59

17. Кільницька О. С, Сивковська М. М. Ціновий моніторинг на сільськогосподарську продукцію в Україні / *Пріоритетні напрями розвитку економіки : наукові дискусії : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Житомир, Поліський національний університет, Україна. 20 травня 2020 р.* С. 27-32.

18. Кільницька О. С., Соколова А. О. Фактори та особливості ціноутворення на органічну продукцію. *Органічне виробництво і продовольча безпека* : матеріали V Міжн. наук.-практ. конф., 5-6 вересня 2017 р. Житомир : Житомирський національний агроекологічний університет. 2017. С. 358–363.

19. Кільницька О.С., Кравчук Н.І. Ціновий моніторинг на органічну продовольчу продукцію. *Органічне виробництво і продовольча безпека* : матеріали VII Міжн. наук.-практ. конф., 23-24 травня 2019 р. Житомир: Ви-во ЖНАЕУ. 2019. С. 227–232.

20. Кадирус І.Г. Конкурентоспроможність підприємства та фактори, що на неї впливають / *Ефективна економіка*. 2014. №5. <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3390>

21. Кирич Н., Наталія Юрик Н, Шведа Н. Конкурентні переваги як основа успішної стратегії розвитку організації [Електронний ресурс] // *Соціально- економічні проблеми і держава*. 2021. Вип. 2 (25). С. 334-344. Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2021/21knbsro.pdf>

22. Клименко С. М. *Управління конкурентоспроможністю підприємства* : навч. посібник. К., 2006. 525 с.

23. Клівець П. Г. *Стратегія підприємства* : навч. посібник. К. : Академвидав, 2007. – 320 с.

24. *Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення*: [монографія] / за заг. ред. О. Г. Янкового. Одеса : Атлант, 2014. 470 с.

25. Кравчук Н.І., Ткачук В.І. *Формування конкурентоспроможності продукції льонарства*: монографія К.: Фенікс, 2008. 157 с.

26. Котельніков Д. І. *Управління конкурентоспроможністю* : навч. посібник / Д. І. Котельніков, С. М. Задорожна. – К., 2004. – 168 с.

27. Кузнєцова К. О. Конкурентоспроможність підприємства на основі ресурсного потенціалу. / *Економіка та управління підприємствами*. 2014. № 6. С. 21-27.

28. Курило В. В. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / *Агросвіт*. 2013. № 24. С. 79-82.
29. Левицька А. О. Методика оцінки конкурентоспроможності підприємства: вітчизняні та закордонні підходи до класифікації / *Механізм регулювання економіки*. 2014. № 4. С. 155-163.
30. Малік М.Й., Нужна О.А. *Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми* : монографія К.: ННЦ ІАЕ, 2007. 270с.
31. Напрями підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору в умовах формування і функціонування ЗВТ з ЄС: [колективна монографія]. За ред. проф. Кваша С. М. [Вдовенко Н. М., Богач Л. В., Залізко В. Д., Михальчишина Л. Г., Маргасова В. Г., Дерій Ж. В., Варшавська Н. Г., Шарило Ю. Є., Павленко М. М. та ін.]. Видавничий дім «Кондор», 2018. 441 с. https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u295/2018_nova_monogr_zvt_eu.pdf
32. Николіук О.М., Борисенко Я.В., Оленюк Д.О. Формування конкурентних переваг продукції органічного виробництва як ключового фактору забезпечення продовольчої безпеки. *Наука і техніка сьогодні*. 2023. № 10 (24). С. 137-146. <http://perspectives.pp.ua/index.php/nts/article/view/6002/6035>
33. Олейнікова Л. Г., Веницька Т. А. Особливості досягнення економічної безпеки підприємства за допомогою показників конкурентоспроможності та конкурентостійкості / *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2014. № 2 (26). С. 245-254.
34. Паламарчук М. М. Категорія конкуренції: аналітичний огляд еволюції розвитку наукової думки. *Агроінком*. 2014. № 4-6. С. 91-94.
35. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер, Е. Майкл ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. К. : Основи, 1998. 390 с.
36. Про захист економічної конкуренції : закон України від 11.01.2001 р. № 2210 // <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14#Text>

37. Радіонова Л. М. Оцінка конкурентоспроможності продукції / [Л. М. Радіонова, О. Г. Кантор, Ю. Р. Хакімова] ; за ред. Л. М. Радіонова. К., 2003. 140 с.
38. Скільки людей живуть у бідності або у тотальних злиднях – звіт Світового банку. – URL: <https://www.slovoidilo.ua/2024/10/15/novyna/suspilstvo/skilky-lyudej-zhyvut-bidnosti-abo-totalnyx-zlydnyax-zvit-svitovoho-banku>
39. Статистичний щорічник України за 2023 рік. За редакц. Вернера І. Є. К.: Державна служба статистики України, 2024. 269 с. URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2023/zb/11/year_23_u.pdf
40. Тимченко В. Соєвий прорив. / *Пропозиція*. 2005. №8-9. С.21-35.
41. Ткачук В.І., Кільницька О.С., Яремова М.І. Лавринюк О.О. Екологізація аграрного виробництва в умовах сталого розвитку. *Аграрна економіка*. 2024. Т. 17 № 1: 17-26. URL: doi.org/10.31734/agrarecon2024.01.017
42. Транченко О. М. Конкурентоспроможність суб'єктів підприємницької діяльності: сутність, методи та критерії оцінки / *Економіка та менеджмент*. 2014. № 3. С. 143-148.
43. Фарафонова Н. В. Основні чинники формування конкурентоспроможності в умовах глобалізації / Н. В. Фарафонова // *Економіка та управління підприємствами*. – 2013. – № 8. – С. 219-225.
44. World food prices reach 19-month high in November, UN says: By Reuters Ціни на продовольство досягли максимуму за 19 місяців на сьогодні в листопаді - ООН By Reuters – URL: <https://news.un.org/en/>
45. Цалко Т. Р., Харченко Т. О., Хондока А. М. Особливості формування конкурентних переваг на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7261> (дата звернення: 07.12.2024). DOI: [10.32702/2307-2105-2019.9.37](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.9.37)

46. Шаповалова І.В. Конкурентні переваги підприємства: ретроспективний аналіз трактування термінів. *Економіка і суспільство*. 2017. Випуск 10. С. 427-432. https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/74.pdf
47. Швець Т. В., Дубовик І. В. Теоретико-методичні основи забезпечення ефективності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. *Наукові читання – 2023: зб. наукових праць працівників, докторантів, аспірантів та молодих вчених ННІ менеджменту, бізнесу і права Поліського національного університету*. Житомир: Поліський національний університет, 2023. С. 146–150.
48. Черевко Д. Управління якістю продукції в системі чинників формування її конкурентоспроможності / *Аграрна економіка*. 2014. № 3-4. С. 1-5.

Визначення сутності категорії «конкурентна перевага» [46, с. 429]

№ п/п	Визначення	Автор
1	сукупність факторів, що визначають успіх/неуспіх підприємства у конкуренції, продуктивність використання ресурсів	М. Портер
2	особливості чи властивості (атрибути) товару чи торгової марки, які забезпечують підприємству перевагу над прямими конкурентами, що визначається порівнянням із найкращими, найбільш пріоритетними, небезпечними конкурентами	Ж.-Ж. Ламбен
3	концентрований прояв переваг над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності, що оцінюється економічними показниками (додатковий прибуток, рентабельність, ринкова частка, обсяг продажу); не можна ототожнювати з потенційними можливостями, це – факт, який фіксується у результаті реальних та беззаперечних уподобань покупців	Г.Л. Азоєв
4	певна ексклюзивна цінність, властива системі, яка надає їй перевагу над конкурентами	Р.А. Фатхутдінов
5	характеристики, властивості товару або торгової марки, які створюють для організації певні переваги над прямими конкурентами; стосуються як самого товару (базової послуги), так і додаткових послуг, а також форм виробництва, збуту або продажів	В.Д. Немцов
6	характеристики діяльності підприємства, якісні або кількісні індикатори його ринкової позиції, які забезпечують підприємство доходами, що перевищують середньо-галузевий рівень, а також відповідні показники конкурентів	Н.П. Теслюк
7	характеристики чи властивості, які забезпечують підприємству перевагу над прямими конкурентами	А.В. Войчак, Р.П. Камишніков
8	фірма краще за своїх суперників переборює сили конкуренції та виконує роботу із залучення покупців	М. Книш
9	активи і сфери діяльності, які стратегічно важливі для підприємства і дають йому змогу перемагати у конкурентній боротьбі	С.П. Гаврилюк
10	рівень ефективного використання наявних у фірми видів ресурсів, зовнішніх (базуються на відмінних якостях товару, що утворюють цінність для покупця) та внутрішніх (переваги щодо витрат виробництва, які менші, ніж у конкурентів)	І.З. Должанський, Т.О. Загорна

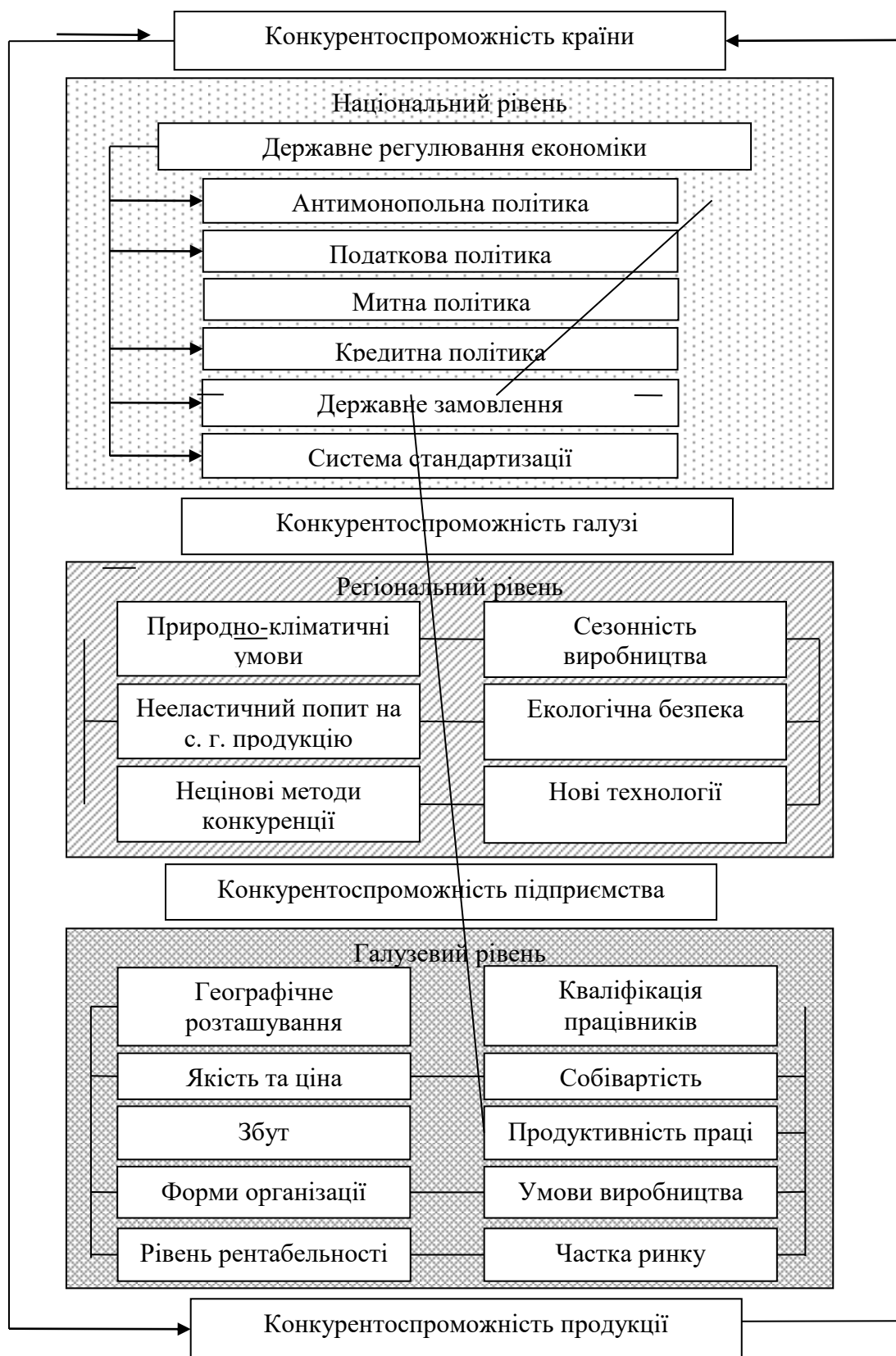


Рис. 1.1. Ієрархія формування конкурентоспроможності та її чинники [5, 14, 28]

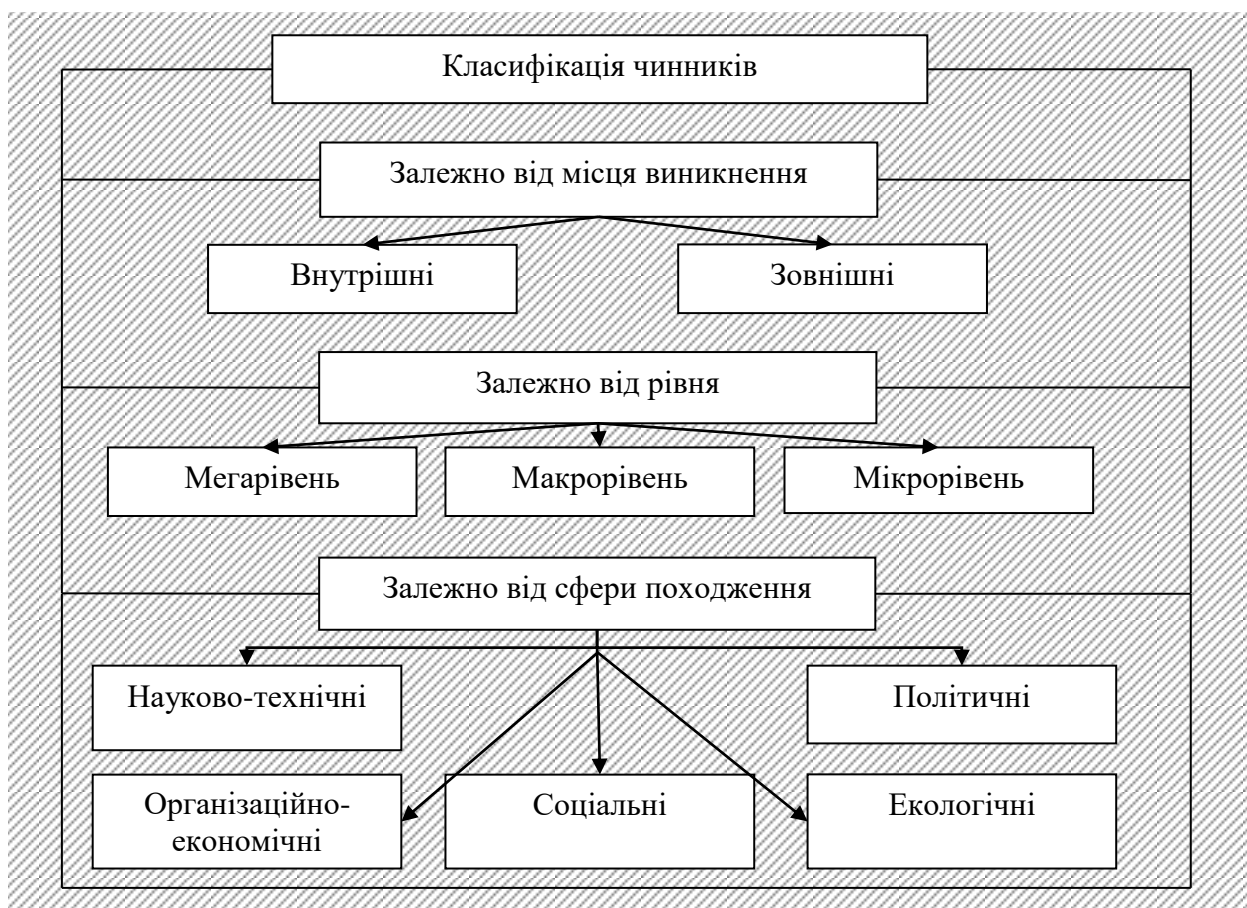


Рис. 1.1. Класифікація чинників формування конкурентоспроможності

Джерело: [7, с. 26]

Додаток Д



Рис. 1.2. Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства

Джерело: [29, с. 156]

Додаток Ж

Динаміка формування прибутку ПОСП «Надія», тис. грн.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2023 р. до 2021 р., %
Дохід (виручка) від реалізації продукції	24133	24204	12521	51,9
Собівартість реалізованої продукції	15067	20695	10331	68,6
Валовий прибуток (збиток)	9066	3509	2190	24,2
Адміністративні витрати	2153	2328	1531	71,1
Інші операційні витрати	970	678	350	36,1
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	5943	503	309	5,2
Інші фінансові доходи	-	-	-	-
Чистий (збиток) прибуток	5943	503	309	5,2

Джерело: розраховано за даними звітності ПОСП «Надія».

Додаток Е

Економічна ефективність господарської діяльності ПОСП «Надія»

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2023 р. до 2021 р., %
Отримано валового прибутку, всього, тис. грн, у т.ч. на:	9066	3509	2190	24,16
- 1 га с.-г. угідь, тис. грн	11,33	4,99	2,92	25,77
- 1 середньорічного працівника, тис. грн	362,64	147,74	84,2	23,22
Отримано прибутку (+), збитку (-), всього, тис. грн, у т.ч. на:	5943,0	503	309	5,20
- 1 га с.-г. угідь, тис. грн	7,43	1,23	0,41	5,52
- 1 середньорічного працівника, тис. грн	237,72	36,41	11,88	5,00
Рівень рентабельності (збитковості), %	60,17	16,96	21,20	-38,97 в.п
Норма прибутку, %	56,35	17,50	9,74	-46,61 в.п

Джерело: розраховано за результатами звітності ПОСП «Надія».

Додаток К

Конкурентоспроможність ПОСП «Надія» та підприємств - конкурентів

Синтезуючий фактор конкурентоспроможності	Параметрична експертна оцінка сільськогосподарських підприємств – постачальників товару				Ранг фактора	Інтегрований (груповий) факторний показник сільськогосподарських підприємств – постачальників товару			
	ДП «Оранга»	ПСП «Новоселиця»	ПОСП «Надія»	ПСП «Кам'янка»		ДП «Надія»	ПСП «Новоселиця»	ПОСП «Надія»	ПСП «Кам'янка»
Становище по ринку	3,9	4,5	4,2	3,5	0,14	0,546	0,630	0,588	0,490
Товар	3,2	3,9	3,9	2,8	0,36	1,152	1,404	1,404	1,008
Виробничий потенціал	3,8	4,0	3,9	3,7	0,25	0,95	1,00	0,975	0,925
Методи руху товару	4,5	4,9	4,6	4,2	0,15	0,675	0,735	0,690	0,630
Можливості збуту	3,7	4,2	3,9	3,6	0,10	0,37	0,42	0,39	0,36
Сумарна оцінка						3,693	4,189	4,047	3,413
Коефіцієнт КС						0,882	1	0,966	0,815

Джерело: власні дослідження

Додаток Л

Визначення складових для побудови матриці SPACE

Внутрішня стратегічна позиція					Зовнішня стратегічна позиція				
<i>Економічний потенціал (ЕП)</i>					<i>Стабільність середовища (СС)</i>				
Фактори	Показник	Оцінка	Вага	Σ оцінка	Фактори	Показник	Оцінка	Вага	Σ оцінка
1	Норма прибутку	6	0,34	2,04	1	Темпи зростання	6	0,36	2,16
2	Виробничі витрати	8	0,26	2,08	2	Вплив іноземного капіталу на розвиток галузі	4	0,18	0,72
3	Рентабельність залученого капіталу	4	0,23	0,92	3	Вплив НТП на розвиток галузі	8	0,35	2,8
4	Рентабельність інвестицій	5	0,17	0,85	4	Ступінь впливу держави на галузь	8	0,11	0,88
Усього				5,89	Усього				6,56
<i>Конкурентні переваги (КП)</i>					<i>Привабливість галузі (ПГ)</i>				
Фактори	Показник	Оцінка	Вага	Σ оцінка	Фактори	Показник	Оцінка	Вага	Σ оцінка
1	Структура асортименту продукції	6	0,40	2,4	1	Рівень конкуренції	7	0,28	1,96
2	Цінова політика	5	0,22	1,1	2	Загальна привабливість галузі	8	0,32	2,56
3	Рівень розвитку маркетингу	5	0,18	0,9	3	Залежність розвитку галузі від кон'юнктури ринку	5	0,18	0,9
4	Рівень якості продукції	6	0,20	1,2	4	Стадія життєвого циклу галузі	7	0,22	1,54
Усього				5,6	Усього				6,96

Джерело: власні дослідження

**Складові елементи технологій вирощування озимого тритикале
в умовах ПОСП «Надія»**

Складові елементи методів захисту культури	Період виконання / етап розвитку рослин	Вид технологій		
		Контроль (без захисту)	Традиційна удосконалена	Органічна
Попередник		Пелюшка	Пелюшка	Пелюшка
Внесення добрив		-	Підвищена норма удобрення: гній + 33 % N + РК, 33 % N у перше підживлення, 33 % N - у друге підживлення. N ₆₀ P ₆₀ K ₆₀	Солома + сидерат (олійна редька).
Обробіток ґрунту	15.08	Оранка, 18-20 см	Оранка, 18-20 см	Оранка, 18-20 см
Термін посіву	15.09	15 вересня	15 вересня	15 вересня
Норма висіву насіння		5,5 млн сх. зерен/га	5,5 млн сх. зерен/га	5,5 млн сх. зерен/га
Сорт		Обрій Миронівський (стійкий)	Обрій Миронівський (стійкий)	Обрій Миронівський (стійкий)
Обробка насіння	Перед посівом	-	Кінто Дуо, КС, 1,6 л/т + Агат 25-К, ПА, 0,04 кг/т + Регоплант, 0,25 л/т	Агат 25-К, ПА, 0,04 кг/т + Біосил, 0,01 л/т
Обприскування посіву	32	-	Грінфорт ФФ, 250 КС, 0,4 л/га + Регоплант, 0,05 л/га + Грінфорт ДД 475, РК, 0,7 л/га	Агат 25-К, ПА, 0,03 кг/т + Біосил, 0,01 л/га
Обприскування посіву	39	-	Регоплант, 0,05 л/га + <i>Урожай Зерно</i> , 1,5 л/га	Біосил, 0,01 л/га
Обприскування посіву	60	-	Аякс, КС, 0,4 л/га + Фітодоктор, 2,0 л/га	Агат 25-К, ПА, 0,03 кг

Технологічна карта вирощування третікале за технологією виробництва “контроль”

ТЕХНОЛОГІЧНА КАРТА ВИРОЩУВАННЯ ТРЕТІКАЛЕ (контроль)																									
№ п/п	Найменування технологічних операцій	Од. вим.	Обсяг робіт	Склад агрегату		Обслуговуючий персонал						Норма виробітку	Кількість нормо-змін	оплата праці з нарахуванням	Пальне			амортизація	поточний ремонт	насінина	мідодобрива	орг.добрива	отрутохімікати		
				трактори	с/г машина	кількість	розряд	трактористи			роб.ручної праці				л/га	кількість,л	сума								
								тарифна ставка, грн	кількість	розряд	тарифна ставка, грн													кількість	розряд
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24		
1	Дискування на 14-16 см	га	1	К-700А	БДВП-4,2	1	5	90,24					17,0	0,06	8,49	14,0	14,0	210,00							
2	Навантаження мідодобрив	т	0,24	ПКУ-0,8		1	4	88,40					200,0	0,00	0,17	0,5	0,1	1,80							
3	Транспортування і внесення мідодобрив	га	1	T-150	НРУ-0,5	1	4	88,40					30,0	0,03	4,71	0,8	0,8	12,00				1200			
4	Оранка	га	1	T-150 К	ПЛН 5-35	1	5	90,24					6,1	0,16	23,67	19,1	19,1	286,50							
5	Культивація в 1 слід на гл.6-8 см.	га	1	T-150	ЗПС-4	1	5	90,24					34,0	0,03	4,25	4,5	4,5	67,50							
6	Культивація передсівна	га	1	T-150	КАПОГ	1	5	90,24					22,0	0,05	6,56	6,0	6,0	90,00							
8	Транспортування і завантаження насіння в сівалку	т	0,23	ГАЗ-53	СЗА-40	1	2	65,52					47,2	0,00	0,51	5,9	1,4	20,36							
9	Сівба	га	1	МТЗ-80	СЗ-3,6	1	5	90,24	1,0	5	74,64	12,5	0,08	21,10	4,0	4,0	60,00				644				
10	Навантаження мідодобрив	т	0,06	ЮМЗ-6Л	ПЕ-0,86	1	4	88,40	1,0	3	71,92	45,6	0,00	0,34	5,7	0,3	5,13								
11	Транспортування мідодобрив	т	0,06	ЮМЗ-6Л	ЗПТС-4М	1	4	88,40					15,0	0,00	0,57	1,8	0,1	1,62							
12	Внесення добрив	га	1	МТЗ-82	МВД-0,9	1	4	88,40					68,0	0,01	2,08	0,7	0,7	10,50				216			
13	Навантаження мідодобрив	т	0,06	ЮМЗ-6Л	ПЕ-0,86	1	4	88,40	1,0	3	71,92	45,6	0,00	0,34	5,7	0,3	5,13								
14	Транспортування мідодобрив	т	0,06	ЮМЗ-6Л	ЗПТС-4М	1	4	88,40					15,0	0,00	0,57	1,8	0,1	1,62							
15	Внесення добрив	га	1	МТЗ-82	МВД-0,9	1	4	88,40					68,0	0,01	2,08	0,7	0,7	10,50				216			
19	Пряме комбайнування	га	1	ДжонДір 9620		1	6	91,92					30,0	0,03	4,90	15,0	15,0	225,00							
20	Відвезення зерна	т	2,18	КАМАЗ		1	2	65,52					80,0	0,03	2,86	0,5	1,1	16,35							
21	Очистка зерна	т	2,18	Петкус К 527А					1	6	75,92	80,0	0,03	2,07	0,0	0	0								
	Всього					16			4				0,54	76,8		69	1035	150	250	644	1632	0			

Додаток Ж

Технологічна карта вирощування третікале за “удосконаленою” технологією виробництва

ТЕХНОЛОГІЧНА КАРТА ВИРОЩУВАННЯ ТРЕТІКАЛЕ (удосконалена традиційна)																									
№ п/п	Найменування технологічних операцій	Од. вим.	Обсяг робіт	Склад агрегату		Обслуговуючий персонал						Норма виробітку	Кількість нормо-змін	оплата праці з нарахуванням	Пальне			амортизація	поточний ремонт	насінина	мідодобрива	орг.добрива	отрутохімікати		
				трактори	с/г машина	кількість	розряд	трактористи			роб.ручної праці				л/га	кількість,л	сума								
								тарифна ставка, грн	кількість	розряд	тарифна ставка, грн													кількість	розряд
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24		
1	Дискування на 14-16 см	га	1	К-700А	БДВП-4,2	1	5	90,24					17,0	0,06	8,49	14,0	14,0	210,00							
2	Навантаження мідодобрив	т	0,24	ПКУ-0,8		1	4	88,40					200,0	0,00	0,17	0,5	0,1	1,80							
3	Транспортування і внесення мідодобрив	га	1	T-150	НРУ-0,5	1	4	88,40					30,0	0,03	4,71	0,8	0,8	12,00				1200			
4	Оранка	га	1	T-150 К	ПЛН 5-35	1	5	90,24					6,1	0,16	23,67	19,1	19,1	286,50							
5	Культивація в 1 слід на гл.6-8 см.	га	1	T-150	ЗПС-4	1	5	90,24					34,0	0,03	4,25	4,5	4,5	67,50							
6	Культивація передсівна	га	1	T-150	КАПОГ	1	5	90,24					22,0	0,05	6,56	6,0	6,0	90,00							
7	Протручування насіння	т	0,23		ПС-10	1	4	88,40	2,0	5	74,64	10,0	0,02	6,00	0,0	0,0	0,00								
8	Транспортування і завантаження насіння в сівалку	т	0,23	ГАЗ-53	СЗА-40	1	2	65,52					47,2	0,00	0,51	5,9	1,4	20,36							
9	Сівба	га	1	МТЗ-80	СЗ-3,6	1	5	90,24	1,0	5	74,64	12,5	0,08	21,10	4,0	4,0	60,00				644				
10	Навантаження мідодобрив	т	0,06	ЮМЗ-6Л	ПЕ-0,86	1	4	88,40	1,0	3	71,92	45,6	0,00	0,34	5,7	0,3	5,13								
11	Транспортування мідодобрив	т	0,06	ЮМЗ-6Л	ЗПТС-4М	1	4	88,40					15,0	0,00	0,57	1,8	0,1	1,62							
12	Внесення добрив	га	1	МТЗ-82	МВД-0,9	1	4	88,40					68,0	0,01	2,08	0,7	0,7	10,50				216			
13	Навантаження мідодобрив	т	0,06	ЮМЗ-6Л	ПЕ-0,86	1	4	88,40	1,0	3	71,92	45,6	0,00	0,34	5,7	0,3	5,13								
14	Транспортування мідодобрив	т	0,06	ЮМЗ-6Л	ЗПТС-4М	1	4	88,40					15,0	0,00	0,57	1,8	0,1	1,62							
15	Внесення добрив	га	1	МТЗ-82	МВД-0,9	1	4	88,40					68,0	0,01	2,08	0,7	0,7	10,50				216			
16	Транспортування води (3 опрыскування)	т	0,75	ГАЗ 53	АУ 12	1	2	85,04					21,0	0,04	4,86	2,8	2,1	31,50							
17	Приготування робочого розчину	т	0,75	вручну					1	2	70,8	10,0	0,08	8,50	0,0	0,0	0,00								
18	Внесення засобів захисту	га	3	МТЗ-80	ОП-2000	1	6	91,92					31,9	0,09	13,83	2,9	8,7	130,50						896,09	
19	Пряме комбайнування	га	1	ДжонДір 9620		1	6	91,92					30,0	0,03	4,90	15,0	15,0	225,00							
20	Відвезення зерна	т	4,11	КАМАЗ		1	2	65,52					80,0	0,05	5,39	0,5	2,1	30,83							
21	Очистка зерна	т	4,11	Петкус К 527А					1	6	75,92	80,0	0,05	3,90	0,0	0	0								
	Всього					19			7				0,82	114,3		81	1215	150	250	644	1632	896,09			

