

## Практичне заняття № 3

### Завдання 1

Провести SWOT-аналіз діяльності ІТ-підприємства (табл. 5). Визначити можливості виміру зазначених сильних і слабких сторін, можливостей і загроз.

Таблиця 5. SWOT-аналіз діяльності ІТ-підприємства

| Сильні сторони<br>(переваги) | Слабкі сторони<br>(недоліки) | Можливості | Загрози |
|------------------------------|------------------------------|------------|---------|
|                              |                              |            |         |
|                              |                              |            |         |
|                              |                              |            |         |
|                              |                              |            |         |
|                              |                              |            |         |
|                              |                              |            |         |
|                              |                              |            |         |
|                              |                              |            |         |
|                              |                              |            |         |

Дані для виконання:

1) Ціна, нижче, ніж у конкурентів; 2) Проєкт вимагає значного обсягу інвестицій, 3) Збільшення обсягів реалізації за рахунок залучення більшої чисельності персоналу; 4) Асортимент послуг вузький; 5) Відсутність унікальних послуг; 6) Високий рівень конкуренції; 7) Нестабільна платоспроможність клієнтів; 8) Орендований офіс; 9) Високий рівень техніко-технологічного оснащення; 10) Деталізований бізнес-план; 11) Широкий радіус обслуговування за географією; 12) Мотивація працівників наявна; 13) Наявність сайту; 14) Розробка конкурентних стратегій розвитку діяльності підприємства, 15) Високий рівень якості продукції

### Завдання 2

#### SWOT-аналіз діяльності підприємства

Провести SWOT-аналіз діяльності підприємства (відповідно до виконаного індивідуального самостійного завдання), використовуючи 5 фінансових та 5 нефінансових показників сильних і слабких сторін, можливостей і загроз.

### Завдання 3

1. Проаналізувати змістовне наповнення сайту для організації постачання сільськогосподарських культур з різних регіонів України:

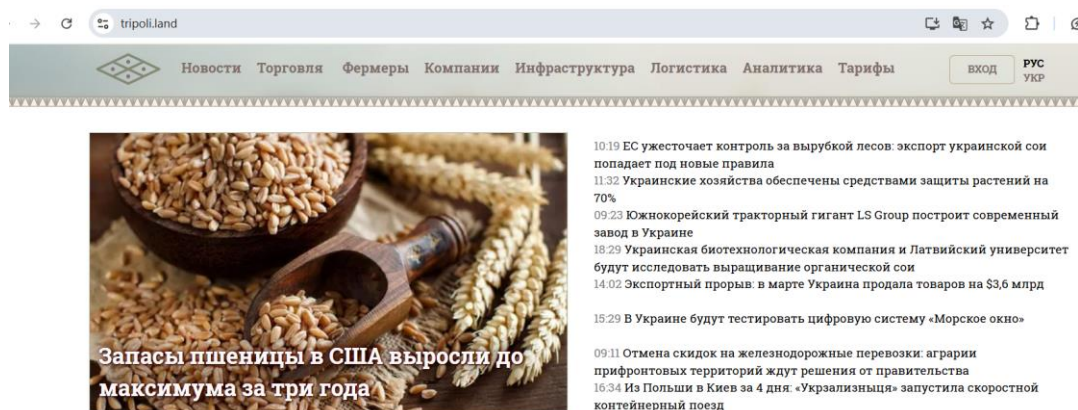
<https://tripoli.land/>

Підприємство-покупець ТЗОВ «Золотий врожай» зареєстровано в Житомирській області (м. Житомир)

2. Сформулювати пропозиції на основі сайту (<https://tripoli.land/kupit-zerno>) щодо продажу зерна протягом березня-квітня 2025 року для придбання ТЗОВ

«Золотий врожай» у постачальників:

- 1) кукурудзи,
- 2) ячменю,
- 3) пшениці 2 класу,
- 4) пшениці 3 класу,
- 5) соняшнику,
- 6) сої,
- 7) ріпаку.



## ЦЕНА НА ЗЕРНО

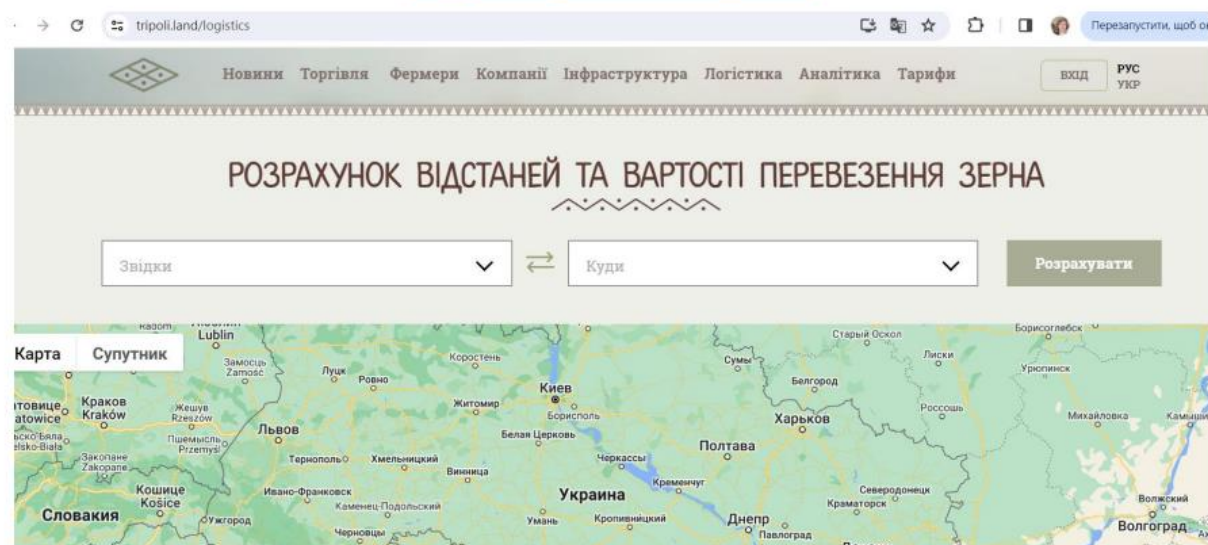
Результат оформити у гуггл-таблицю, створити **аркуш 1 «Загальний перелік»** за зразком, **не враховуючи пропозиції, де вказана договірна ціна.**

|    | A                                                                                                                               | B               | C        | D                                            | E       | F        | G          | H              | I                                      | J |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|----------|----------------------------------------------|---------|----------|------------|----------------|----------------------------------------|---|
| 1  | Таблица 1. Пропозиції щодо продажу сільськогосподарських культур в розрізі продавців за регіонами України за березень 2024 року |                 |          |                                              |         |          |            |                |                                        |   |
| 2  | № з/п                                                                                                                           | Дата оголошення | Культура | Дані про місцезнаходження продавця (область) | Телефон | Обсяг, т | Ціна, грн. | Вартість, грн. | Відстань між покупцем та продавцем, км |   |
| 3  | 1                                                                                                                               | 23.03.24        |          |                                              |         |          |            |                |                                        |   |
| 4  |                                                                                                                                 |                 |          |                                              |         |          |            |                |                                        |   |
| 5  |                                                                                                                                 |                 |          |                                              |         |          |            |                |                                        |   |
| 6  |                                                                                                                                 |                 |          |                                              |         |          |            |                |                                        |   |
| 7  |                                                                                                                                 |                 |          |                                              |         |          |            |                |                                        |   |
| 8  |                                                                                                                                 |                 |          |                                              |         |          |            |                |                                        |   |
| 9  |                                                                                                                                 |                 |          |                                              |         |          |            |                |                                        |   |
| 10 |                                                                                                                                 |                 |          |                                              |         |          |            |                |                                        |   |
| 11 |                                                                                                                                 |                 |          |                                              |         |          |            |                |                                        |   |
| 12 |                                                                                                                                 |                 |          |                                              |         |          |            |                |                                        |   |
| 13 |                                                                                                                                 |                 |          |                                              |         |          |            |                |                                        |   |
| 14 |                                                                                                                                 |                 |          |                                              |         |          |            |                |                                        |   |
| 15 |                                                                                                                                 |                 |          |                                              |         |          |            |                |                                        |   |
| 16 |                                                                                                                                 |                 |          |                                              |         |          |            |                |                                        |   |
| 17 |                                                                                                                                 |                 |          |                                              |         |          |            |                |                                        |   |
| 18 |                                                                                                                                 |                 |          |                                              |         |          |            |                |                                        |   |
| 19 |                                                                                                                                 |                 |          |                                              |         |          |            |                |                                        |   |
| 20 |                                                                                                                                 |                 |          |                                              |         |          |            |                |                                        |   |

Загальний перелік    Мінімальна вартість замовлення    Максимальна вартість замовлення    Торгнадбавка    Торгнацінка

Відстань можна обчислити на сайті за посиланням:

<https://tripoli.land/logistics>



3. Визначити найкоротші логістичні зв'язки між покупцями та постачальниками щодо сільськогосподарських культур і позначити їх в гуглтаблиці.

4. Визначити постачальників за обсягами:

- 1) 12000 т кукурудзи,
- 2) 320 т ячменю,
- 3) 970 т пшениці 2 класу,
- 4) 3000 т пшениці 3 класу,
- 5) 3050 т соняшнику,
- 6) 1025 т сої,
- 7) 900 т ріпаку.

5. Сформувати аркуш 2 «Мінімальна вартість замовлення» щодо замовлення із вказівкою постачальників з найнижчою ціною відповідно до наявної пропозиції щодо обсягу та найкоротшої відстані для перевезення замовлення.

[illegible]