

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ АПК УКРАЇНИ

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК УКРАИНЫ

AREAS OF IMPROVEMENT EXPORT COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE

Висвітлені основні проблеми експортної спроможності агропромислового комплексу України. Доведено, що вітчизняні підприємства мають великий потенціал зростання агробізнесу, насамперед: використання передових сільгоспмашин і технологій вирощування, поліпшенні логістичної складової, яка повинна допомогти мінімізувати втрати. Розглянуто етапи стратегічного конкурентного аналізу та доведено необхідність застосування таких показників як рівень економічних параметрів та конкурентоспроможності продукції з урахуванням якості; величина рівнів корисного ефекту товару; обсяги продажів на зовнішньому ринку; ресурсний потенціал; кількість конкурентів на ринку; ефективність споживання; споживчі характеристики продукту. Виявленні напрямки підвищення конкурентоспроможності експортної продукції АПК України. Запропоновані рекомендації щодо удосконалення позицій вітчизняних АПК в умовах підсилення інтеграційних процесів та зазначена необхідність розроблення механізму посилення конкурентних переваг птахівничих підприємств та забезпечення належного рівня продовольчої безпеки країни.

Ключові слова: АПК, експорт, ключові фактори, конкурентоспроможність.

Освещены основные проблемы экспортной способности агропромышленного комплекса Украины. Доказано, что отечественные предприятия имеют большой потенциал роста агробизнеса, прежде всего: использование передовых сельхозмашин и технологий выращивания, улучшении логистической составляющей, которая должна помочь минимизировать потери. Рассмотрены этапы стратегического конкурентного анализа и доказана необходимость применением таких показателей как уровень экономических параметров и конкурентоспособности продукции с учетом качества; величина уровней полезного эффекта товара; объемы продаж на внешнем рынке; ресурсный потенциал; количество конкурентов на рынке; эффективность потребления; потребительские характеристики продукта. Выявлены направления повышения конкурентоспособности экспортной продукции АПК Украины. Предложены рекомендации по совершенствованию позиций отечественных АПК в условиях усиления интеграционных процессов и отмечена необходимость разработки механизма усиления конкурентных преимуществ птицеводческих предприятий для обеспечения надлежащего уровня продовольственной безопасности страны.

Ключевые слова: АПК, экспорт, ключевые факторы, конкурентоспособность.

The basic problem of the export capacity of agriculture of Ukraine. Proved that domestic enterprises have great growth potential agribusiness, primarily: the use of advanced agricultural technologies and cultivation, improving logistics component, which should help minimize losses. The stages of strategic competitive analysis and necessity of using such indicators as the level of economic parameters and competitiveness on the basis of quality; value levels of the beneficial effects of the goods; Sales in foreign markets; resource potential; the number of competitors in the market; efficiency of use; consumer the product. Identify areas of improving the competitiveness of exports of agricultural products in Ukraine. The recommendations for the improvement of domestic AIC position in terms of strengthening integration processe, need a otmecheno development mechanism GAIN konkurentnyh Benefits pytsevodcheskyh enterprises to implement the safety nadlezhacheho urovnja prodovolstvennoy country

Keywords: agriculture, exports, key factors of competitiveness.

Вступ. В умовах набуття членства України у СОТ особливо актуальної є проблема забезпечення експортної спроможності агропромислового комплексу та розроблення напрямів лібералізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних агропромислових підприємств. Отже зазначимо, що процес лібералізації національної економіки слід здійснювати відповідно до результатів структурної перебудови, поетапно і зважено, з урахуванням особливостей експортного потенціалу економіки України.

Деякі аспекти розвитку агропромислового комплексу України розглядають вітчизняні вчені, такі як М. В. Гладій, О.І. Гойчук, А. А. Євтушевська, Н. Г. Копитець, Н. В. Петруня, Г. О. Мазур, Т. В. Мацібора П. Т. Саблук, А. Н. Тарабукіна, І. В. Шалигіна та інші [1, 2]. При цьому більш детального вивчення потребують саме питання прискорення процесів реформування аграрного сектору України та визначення шляхів підвищення конкурентоспроможності агропромислової продукції.

Постановка завдання. Метою роботи є виявлення напрямків щодо підвищення конкурентоспроможності експортної продукції АПК та пропозиції шляхів її удосконалювання. Зазначені рекомендації сприятимуть виробленню шляхів поліпшення розробки політики експорту АПК України.

Методологія. Основні наукові результати дослідження базуються на використанні загальнонаукових методів економічного дослідження: наукової абстракції, системного аналізу та синтезу та методу теоретичного узагальнення.

Результати дослідження. В Україні існує великий потенціал зростання агробізнесу. Йдеться, насамперед, про використання передових сільгоспмашин і технологій вирощування, поліпшенні логістичної складової, яка повинна допомогти мінімізувати втрати. Тобто, Україна може істотно наростити сільгоспвиробництво, але, незважаючи на привабливість галузі, обсяги інвестицій менше можливих. Для аграрного сектору України вигідніше асоціація з ЄС, тому що основні ринки збуту для аграрної продукції - там [3].

На етапі аналізу конкурентного середовища, на думку науковці [2, 6], необхідно визначити величину майбутнього попиту на товари, що входять в асортимент підприємства, а також фактори, що зумовлюють ринковий попит. Висновком аналізу буде інформація про ключові ринкові компетенції - набір знань, навичок, ресурсів, які потрібні для ефективної ринкової діяльності, в довгостроковій перспективі. Підсумком аналізу конкурентоспроможності експортного потенціалу буде інформація про ключові ринкові компетенції (ті фактори експортного потенціалу, які нададуть підприємству можливість бути максимально конкурентоспроможними на ринку).

Головний результат стратегічного конкурентного аналізу є стратегічна інформація, яка дозволяє зробити порівняльну оцінку експортного потенціалу конкурентів [4]. Після кількісної оцінки рівня використання експортного потенціалу підприємств необхідно розробити «профіль експортного потенціалу» конкурентів. Аналіз даного профілю дозволить виявити «ключові фактори успіху» і слабкі сторони діяльності конкурентів. На підставі «профілю експортного потенціалу» необхідно скласти «профіль конкурентоспроможності експортного потенціалу» для всіх груп підприємств, що дозволить не тільки здійснити відносну оцінку конкурентів, але і буде основою для вибору конкурентної стратегії і визначення заходів щодо підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства [4].

Отже, визначення рівня або просто оцінки конкурентоспроможності доцільно здійснювати із застосуванням аналізу конкурентних переваг. Тут важливо оперувати такими показниками як рівень економічних параметрів та конкурентоспроможності продукції з урахуванням якості; величина рівнів корисного ефекту товару; обсяги продажів на зовнішньому ринку; ресурсний потенціал; кількість конкурентів на ринку; ефективність споживання; споживчі характеристики продукту. Серед напрямів підвищення конкурентоспроможності можна виділити: вдосконалення параметрів якості; використання нових технологій; підвищення рівня ділової репутації; регулювання цінової політики підприємства; постійний аналіз ринку для своєчасного реагування на зміни.

Основним моментом для поліпшення своєї позиції на ринку конкурентів є своєчасне поліпшення вироблених товарів, підготовка і організація виробництва нових видів продукції [4, с. 85].

Виготовляючи нові види товарів, розширюючи асортимент, компанії хочуть знизити залежність від одного певного товару, який, у будь-який момент, може призвести до банкрутства. Сьогодні в нашій країні багато підприємств приступають до серйозної реструктуризації виробництва і спільно з оновленими списками товарів налаштовують випуск товарів народного споживання.

Ще одним напрямком підвищення конкурентоспроможності експорту продукції є підвищення рівня ділової репутації. Головним елементом забезпечення організаційної діяльності підприємства є персонал, який забезпечує виконання деяких функцій і діяльності підприємства. Також персонал забезпечує розвиток підприємству і конкурентні переваги, які зміцнюють ділову репутацію. Також варто зауважити, що персонал підприємства має істотний опір факторам макросередовища і впливає, залежно від значущості та специфіки підприємства, на елементи зовнішнього середовища. залежно від розмірів підприємства варіюється і ступінь впливу підприємства на навколишнє середовище, його положення всередині регіону або країни, рівня впливу підприємства - місцевий, регіональний, національний і ін фактори. Персонал - першорядний показник у формуванні ділової репутації, тому що саме персонал створює продукцію і від нього залежить якість, ключова ланка у прогресивному розвитку підприємства. Перше, на що акцентують увагу при знайомстві з підприємством - увагу на персонал, його поведінка і кваліфікацію. Кожен працівник сприймається як "обличчя" компанії, за яким судять про підприємство в цілому.

Кваліфікований персонал - це не тільки частина системи підприємства по досягненню цілей, ключовий ресурс досягнення конкурентної переваги на ринку, але і інструмент підвищення ділового статусу підприємства. Для формування стійкого розвитку підприємства та досягнення цілей персонал разом, в один момент, систематично формує ділову репутацію підприємства (таблиця).

Таблиця

Значущість персоналу для ділової репутації підприємства і досягнення його цілей

Для ділової репутації персонал:		
Забезпечує	Є	Дозволяє
Якість продукції	Індикатором якості, технологічності, досконалості продукції і рівня підприємства	Аналізувати інформацію
Інноваційний розвиток		Визначити загрози підприємству, що виникають у зовнішньому середовищі
Залучення нових споживачів		
Технологічну досконалість	Складовою іміджу підприємства	Прогнозувати тенденції розвитку як середовища, так і підприємства в ньому
Управлінські рішення	Гарантією бренду	
Стабільний розвиток підприємства	Джерелом додаткової вартості	Адаптувати діяльність підприємства до зміни зовнішнього середовища

Джерело [6]

Звичайно стійкий розвиток підприємства, і підвищення його ділової репутації неможливо без постійного підвищення якості персоналу – його

освіти або підвищення кваліфікації. Зміни технологій, ресурсної бази, попиту, запити споживача та інші зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищі обумовлюють потребу в постійному розвитку персоналу [5, с. 98].

Для підвищення конкурентоспроможності товарів за сприянням керівників на підприємствах необхідно організовувати навчання кадрів, сприяти зростанню їх кваліфікації, морально та матеріально заохочувати їх підвищувати продуктивність праці. Працівники підприємств повинні бути зацікавлені у виробленні якісної продукції, оскільки від цього буде залежати заробітна плата [4, с. 119].

Конкурентоздатність краще розглядати як властивість об'єкта з певною часткою релевантного ринку. Конкурентоздатність характеризує ступінь відповідності економічних, організаційних та інших характеристик об'єкта попиту у споживачів, визначає частку ринку, яка належить даному об'єкту.

Висновки. За результатами проведено дослідження можна зробити висновок, що саме конкурентоспроможність експортної продукції АПК, слід розглядати як вагомий критерій доцільності виходу підприємств агропромислового комплексу України на зовнішній ринок та складову вибору засобів та методів виробничо-експортної діяльності. Основними напрямками підвищення конкурентоспроможності експорту продукції є: удосконалення параметрів якості; використання економічних методів управління якістю; використання нових технологій; підвищення рівня ділової репутації; регулювання цінової політики підприємства; постійний аналіз ринку для своєчасного реагування на зміни; проведення маркетингових заходів.

Отже, саме потреби споживачів у сенсі властивостей та особливостей товару складаються у поняття конкурентоспроможності товару, і тому для виробників та продавців постає завдання забезпечити такий її рівень, який би відповідав запитам конкретного ринку та конкретних споживачів.

Розвиток подальших досліджень в даному напрямку повинен бути спрямований на розроблення механізму посилення конкурентних переваг птахівничих підприємств та забезпечення належного рівня продовольчої безпеки країни.

Література:

1. Розвиток м'ясопродуктового підкомплексу України: монографія / М. В. Гладій, П. Т. Саблук, Н. Г. Копитець та ін. / за ред. М. В. Гладія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 354 с.
2. Гойчук О. І. Продовольча безпека: монографія / О. І. Гойчук – Житомир: Полісся, 2014. – 346 с.
3. Український союз промисловців та підприємців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uspp.ua/eksperty-ukrainskiy-apk-imeet-bolshie-vozmozhnosti-dlya-uvelicheniya-proizvodstva.html>
4. Деркач М. С. Фінансовий контроль в експортно-імпортних відносинах / – Економіка України. – 1999. - №1. – С.90-91.

5. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Єфімова Ф. Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: підручник / Ф. Ф. Єфімова. - Житомир: ПП «Рута», 2001. - 140 с.