

– удосконалення системи ціноутворення, яка повинна стимулювати зростання обсягів виробництва, зниження собівартості продукції й поліпшення її якості.

Висновки. Таким чином, відновлення та розвиток тваринництва – це не тільки самоціль аграрного сектора економіки, а й нагальна потреба сьогодення, оскільки для збалансованого харчування та підвищення працездатності населення продовольчі товари мають бути у широкому асортименті й високої якості. Це, в свою чергу, вимагає комплексного відродження тваринницької галузі, для забезпечення якого слід запровадити дієвий економічний механізм, що має ґрунтуватися на поєднанні державного регулювання й саморегулювання, застосуванні інноваційної продукції, досягненні збалансованості цінової, кредитної та податкової політики.

Література:

1. Азізов С.П. Деякі питання організації та підвищення ефективності тваринництва / С.П. Азізов // Економіка АПК. – 2011. – №4 – С. 12-15.
2. Бойко В.І. Ринок м'яса: світові тенденції регіонального розвитку виробництва / В.І. Бойко, Л.В. Мамчур // Економіка АПК. – 2011. – №1 – С. 145–148.
3. Мазуренко О.В. Тенденції розвитку тваринництва в Україні / О.В. Мазуренко // Економіка АПК. – 2011. – №8 – С. 16-21.
4. Петришин Л.П. Інноваційна діяльність у тваринництві / Л.П. Петришин, О.В. Шолудько // Передгірне та гірське землеробство і тваринництво. – 2008. – Вип. 2. – С. 39-47.
5. Проект постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової програми розвитку тваринництва на період до 2015 року» // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://new.minagro.gov.ua/ua/ministry/8944>.

УДК 65.011.47:631.1.034

ЧИННИКИ І ВАЖЕЛІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Семенова Л.Ю. здобувач

Полтавська державна аграрна академія

У статті висвітлено основні внутрішні та зовнішні чинники під дією яких знаходяться сільськогосподарські підприємства. Визначено вплив чинників внутрішнього та зовнішнього середовища на конкурентоспроможність аграрних формувань в сучасних умовах.

In the article the basic internal are reflected and external factor under the action of which there are agricultural enterprises. Certainly influence of factors of internal and external environment is on the competitiveness of the agrarian formings in modern terms.

Постановка проблеми. У сучасних умовах діє значна кількість внутрішніх чинників, що впливають на фінансовий стан сільськогосподарських підприємств: національна структура активів, організація виробництва, використання ресурсів, а також рівень аналітичного забезпечення інформацією менеджменту.

Зовнішні умови, що не залежать від самого підприємства, а визначаються направленістю господарської політики держави, урядовими заходами по управлінню, співвідношенням початку децентралізації і централізації в загальній сис-

темі державного впливу на економічні процеси також створюють суттєвий вплив на діяльність підприємств, обмежують або відкривають можливість для ініціативи (підприємництва) і ризику, активного маркетингового мислення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Взаємозв'язок внутрішніх і зовнішніх чинників та конкурентоспроможність ринкових агроформувань постійно знаходиться в полі зору вітчизняних вчених, адже саме вони дозволяють визначити його конкурентні можливості, виявити сильні і слабкі сторони, знайти шляхи удосконалення виробництва. Дане питання в своїх працях досліджували Андрійчук В.Г., Макаренко П.М., Саблук П.Т., Шпикуляк О.Г. та інші.

Постановка завдання. Аналіз чинників внутрішнього та зовнішнього середовища аграрних підприємств, та визначення їх впливу на конкурентоспроможність сільськогосподарського виробництва в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічну вагомість дії внутрішніх і зовнішніх факторів. П.Т. Саблук розглядає як головні чинники посилення дохідності, що знаходяться у сфері дії безпосередньо суб'єктів господарювання. Окрім цього він акцентує увагу на тому, що економічний інтерес господарювання в аграрній сфері (як і в будь-якій іншій) значною мірою залежить від зовнішніх факторів, які в ринкових умовах кардинально змінили порядок формування доходів у сільськогосподарських підприємствах [3, с. 24].

Аналіз зовнішніх умов розвитку підприємств сприяє зростанню ефективності і рентабельності його виробничої і збутової діяльності, створенню основи для становлення маркетингового підходу до рішення ключових задач управління на мікрорівні.

Внутрішні умови (чинники) формування виробничо-ресурсної і збутової (в тому числі і експортної) програми підприємства передбачають:

- оцінку фінансово-економічного положення фірми – характеристики економічного потенціалу і господарської діяльності підприємства, ефективності його роботи, рентабельності, фінансового положення;

- ревізію товарного асортименту підприємства і аналізу конкурентоспроможності виробленої продукції – складання переліку номенклатури продукції, оцінку внеску кожної продукції в процес формування прибутковості роботи підприємства, оцінку витрат по номенклатурі продукції, визначенню цін споживання і збутової ціни по кожному виду виробленої продукції;

- аналіз стратегії підприємства на ринку, в тому числі на зовнішньоекономічному, в цілому і по окремих його сегментах;

- аналіз організаційної структури управління підприємством і складання її схеми, діагностику і облік виробничих можливостей підприємства, оцінку матеріально-технічної бази підприємства (забезпечення матеріалами, енергоресурсами, сільгосптехнікою і таке інше);

- оцінку планової роботи підприємства і ефективність виробничо-збутових прогнозів;

- рівень інновацій в виробництво;

- оцінку робочої сили підприємства, та кадровий склад, рівень освіти і підвищення кваліфікацій;
- оцінку інформаційної інфраструктури підприємства;
- оцінку маркетингових і комерційних складових діяльності підприємства;
- оцінку системи формування і стимулювання попиту на свою продукцію і інші внутрішні фактори, які впливають на роботу підприємства і його конкурентоспроможність.

Фактори, які характеризують зовнішнє та внутрішнє оточення господарської одиниці характеризуються високою динамічністю. Це визначає необхідність гнучкості методології стратегічного аналізу, її швидкої адаптації до зміни умов середовища [1, с.126].

У вирішенні задач подальшого розвитку сільськогосподарського виробництва велике значення має економічний аналіз, за допомогою якого розкриваються недоліки, які має в своїй роботі господарство, виявляються резерви підприємства для подальшого збільшення продуктивності продукції при мінімальних затратах праці і засобів виробництва, враховуються внутрішні і зовнішні чинники, що впливають на конкурентоспроможність ринкових агроформувань і покращують фінансово-економічний стан підприємств.

В той же час про ефективність роботи підприємства свідчать показники витрат виробництва; відношення загальної вартості витрат виробництва до вартості продажу, а також відношення обсягу продажу до загальної кількості зайнятих, відношення балансової вартості основних виробничих факторів до загальної кількості зайнятих, тобто показники капіталоємкості праці.

Ефективно визначити витрати виробництва та збуту, і розробити оптимальну стратегію цінової політики в маркетингу дозволяє метод досвідної кривої.

Цей метод свідчить про те, що здобуття більшого досвіду і обсягу виробництва даної продукції приводить до скорочення витрат виробництва і збуту. Так подвоєння кумулятивного за весь минулий період обсягу виробництва веде до знижки витрат виробництва, збуту, реклами, транспортування, управління і інші на 20-30%, що пов'язано з накопиченням досвіду, удосконаленням технології виробництва і збуту, економією пов'язано з організацією великомасштабного виробництва.

На сьогодні велика кількість створених малих сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств з метою отримання прибутку саджають культури, які можуть дати великий прибуток при малих затратах на їх виробництво (соняшник та ріпак) і не дотримуються при цьому сівооборотів, не вносять в ґрунт необхідну кількість органічних і мінеральних добрив, не застосовують засоби захисту рослин.

Так як конкурентоспроможність термін який априорі не може поза ринком то саме ринок визначає її у вигляді досягнення переваги над конкурентами по цінам, характеристикам товарів (виробів, продукції), питомої ваги на ринку, часу і таке інше.

Принципи оцінки цільових ринків схожі з оцінкою сфер діяльності підприємства.

Підприємство, яке діє на малопривабливому ринку і мають низький потенціал конкурентоспроможності повинно як можна скоріше змінити напрямки діяльності і піти з цього ринку.

Низька привабливість ринку при потужному потенціалі конкурентоспроможності дає можливість підприємству мати стабільне джерело прибутку.

Висока привабливість ринку і потужний потенціал конкурентоспроможності дають високий результат упевненості в досягненні високих прибутків. Але ці досягнення потребують великих капіталовкладень. Так, джерела досягнення конкурентоспроможності на ринку є:

- диференційованих параметрів продукції,
- поставки продукції з кращими характеристиками;
- випередження конкурентів в часі;
- реалізація продукції в більш зручному для споживачів місці;
- постачання продукції з більш високими споживчими цінами або більш високою престижністю (перевага вартості, пільгові умови торгівельної угоди).

Між тим в практиці має місце ситуації, коли в силу внутрішніх і (або) зовнішніх факторів методи аналізу і планування стають неефективними.

Саме в такому стані знаходяться більшість сільськогосподарських підприємств. Бо врахування переліку найважливіших зовнішніх факторів до яких відносять:

- зміна державного устрою, економічної системи;
- політична і економічна нестабільність, необхідність користуватися новими, незвичними або недостатньо ретельно підготовленим законодавчими актами;
- перехідний характер ситуації, коли старі економічні структури і механізми уже не діють, а нові ще не створені;
- відсутність або недостатній розвиток елементів ринкової економіки, зокрема, відсутність ефективного ринку капіталу, що викликає фінансові труднощі;
- дефіцит або низька якість технологічних інфраструктур ринку (перш за все суспільних телекомунікацій) і сфери послуг (наприклад, банківські мережі);
- непередбаченість настрою суспільства;
- інші (розрив економічних зв'язків з партнерами з країн СРСР), для більшості господарств є вкрай складним процесом.

Цілком зрозуміло, що у системі зовнішніх чинників пріоритетним є ціновий. Адже чим вища ціна на сільськогосподарську продукцію, тим більша виручка від її реалізації (за даної комерційної собівартості). До речі ціновий чинник значно впливає на останню. Йдеться про ціни на ринку тих засобів виробництва, які купують аграрні підприємства [2, с.79].

До внутрішніх факторів, які негативно впливають на конкурентоспроможність підприємства можна віднести перш за все низький рівень технології управління. Зовсім невелика кількість сільгоспідприємств використовують методи дослідження ринку, прогнозування ринкової кон'юнктури.

Ефективне ведення господарської діяльності не можливе без проведення реорганізації структури більшості агроформувань, направлених на:

- посилення функцій, пов'язаних з маркетингом;
- підвищення ролі стратегічного планування, концептуального управління (на противагу маючим перевагу функціям оперативного управління);
- здійснення системи оцінки керівних кадрів з урахуванням комплексної оцінки результатів їх праці, а також мотивації;
- тісні взаємодії між керівництвом підприємства та торгівельно-збутовими підрозділами, а також відділами, що займаються технічним розвитком.

Оцінка ефективності підприємства у порівнянні з державними і світовим рівнями має на увазі охоплення організаційними структурами наступних функцій:

- систематичного співставлення рівня розвитку підприємства з рівнем, досягнутим фірмами-конкурентами;
- порівняння техніко-економічного рівня виробленої продукції підприємства з світовими стандартами;
- система аналізу і оцінки ефективності власного виробництва, запровадження прогресивних принципів управління по напрямках;
- середньо і короткострокове планування з посиленням фінансового плану тощо.

До одного з внутрішніх чинників, які впливають на конкурентоспроможність підприємств, можна віднести і те що в країні існує невідповідність між реальною потребою аграріїв у фінансах та наявними можливостями залучення коштів. Фінансовий дисбаланс у сільськогосподарських товаровиробників може привести до унеможливлення повної виплати орендної плати власникам землі, несвоєчасної виплат заробітної плати, і як наслідок зменшення посівів та поголів'я худоби. Розблокування ж роботи банківської системи дало б можливість залучити для селян під посівну кампанію 2010 року 10-15 мільярдів гривень.

Впливає на стабільну роботу підприємств і той факт, що існує ряд суміжних прийнятих законів та нормативно-правових актів, які регулюють діяльність українських підприємств в цілому. Для прикладу – Закон України “Про внесення змін до деяких Законів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи” [4, с. 245].

Один з моментів цього Закону є неможливість дострокового виконання зобов'язань резидентами за кредитними угодами.

З цим питанням пов'язане інше – чи можна внести зміни в кредитні угоди, щоб реструктуризувати свою заборгованість перед іноземними кредиторами, які свого часу надавали кредити українським аграрним компаніям. В деяких випадках іноземні кредитори йдуть на поступки позичальникам стосовно строків повернення суми кредиту та відсотків, за його використання.

Відсутність достатнього фінансування аграрного сектору, який особливо потребує фінансових ресурсів, і неможливість, через регуляторні обмеження, привести свої договірні відносини у відповідність до компромісних домовлено-

стей між позичальником, і є складовою існуючих на сьогодні проблем залучення інвестицій та бездіяльності законодавства в аграрному секторі.

Впроваджену в Україні аграрну реформу умовно теж можна віднести до одного з головних внутрішніх факторів ефективності сільськогосподарського виробництва. Проте на практиці допоки реформа такою ще не стала.

В усіх реформах і у другій половині XIX сторіччя, і у XX сторіччі як в Росії так і на території колишнього Радянського Союзу з об'єктивних і суб'єктивних причин не приділялось належна увага інвестиційному та інноваційному аспектах, а лише припускалося, що зміна форм власності здатна автоматично забезпечити рух капіталу до землі і розвиток науково-технічного прогресу.

Наявність інвестиційних ресурсів є чинником, що безпосередньо впливає на конкурентоспроможність агроформувань. Наслідком відсутності достатніх обсягів інвестицій є недостатність засобів механізації, що призводить до порушення технологічної дисципліни та оптимальних строків виконання сільськогосподарських робіт, а відтак – до значних втрат виробництва продукції [1, с.25]. І як наслідок за кількістю та якістю технічних засобів, продуктивністю машин, екологічністю та безпечністю в роботі аграрна Україна стоїть значно нижче розвинутих країн світу [3, с. 21].

До внутрішніх чинників, що впливають на конкурентоспроможність ринкових агроформувань можна віднести низький рівень обізнаності сучасних технологій, вкрай низька технологічна культура сільськогосподарського виробництва всіх рівнів, спостерігається небажання ломки стійких стереотипів, що склалися за довгі роки інтенсифікації сільського господарства, низький рівень інноваційної активності менеджерів та державних українських структур. Okремо слід сказати про низький рівень життя та бідність сільського населення. Поставлені в умови необхідності виживання, люди з недовірою та осторогою сприймають все нове, та не хочуть ризикувати тим малим, що вони мають.

Все більше значення має надання соціально спрямованих дорадчих послуг. Сільськогосподарська дорадча діяльність (дорадництво) – сукупність дій і заходів, спрямованих на задоволення потреб особистих селянських та фермерських господарств, господарських товариств, інших сільськогосподарських підприємств усіх форм власності і господарювання, а також сільського населення у підвищенні рівня знань та вдосконаленні практичних навичок прибуткового ведення господарства.

Поява сільськогосподарської дорадчої діяльності в новітній історії України є наслідком глобального процесу реформування відносин власності в аграрному секторі на засадах приватної власності та приватної ініціативи, характерних для сучасної ринкової економіки.

Сільськогосподарське дорадництво пов'язане з діяльністю юридичних та фізичних осіб (сільськогосподарських дорадчих служб, сільськогосподарських дорадників та експертів-дорадників), спрямованою на задоволення потреб сільськогосподарських товаровиробників і сільського населення у підвищенні рівня знань та удосконаленні практичних навичок прибуткового господарювання, поліпшення добробуту сільського населення та розвитку сіль-

ської місцевості. Важливою умовою ефективної діяльності сільськогосподарських агропідприємств є удосконалення механізму забезпечення їх конкурентоспроможності.

Система оподаткування, яка діє в державі, повинна стимулювати розвиток сільськогосподарського виробництва та сприяти підвищенню їх конкурентоспроможності. Механізм ціноутворення і кредитних відносин, а також державних інвестицій і страхування ризиків у галузі вимагають суттєвого вдосконалення.

Висновки. У підвищенні конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств велике значення мають якість продукції, її собівартість та ціна реалізації, а також соціальна політика, спрямована в першу чергу на підвищення трудової зайнятості населення, фінансування соціальних програм, підвищення трудової і технологічної дисципліни.

Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств тісно пов'язана з наявністю висококваліфікованих кадрів, здатних в нових ринкових умовах приймати економічно обґрунтовані управлінські рішення, а це потребує зменшувати дефіцит висококваліфікованих спеціалістів, особливо середньої ланки.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку / В.Г. Андрійчук. – Ніжин: ТОВ “Видавництво “Аспект-Поліграф”, 2007. – 216 с.

2. Макаренко П.М. Теорія і практика державного регулювання в аграрній сфері: [монографія] / П.М. Макаренкою – К.: “Інститут аграрної економіки” УААН, 2009. – 636 с.

3. Саблук П.Т. Фрмування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології / П.Т. Саблук, М.Й. Малік, В.Л.Валентинов. – К.: ІАЕ, 2002. – 294 с.

4. Шпикуляк О.Г. Інститут аграрного ринку: монографія / О.Г. Шпикуляк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 480 с.

УДК: 339.9 : 316.4

ДІЛОВЕ СПІЛКУВАННЯ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ФАКТОР НАЛАГОДЖЕННЯ ВЗАЄМОВИГІДНИХ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

***Паламарчук Г.А., к.с.-г.н., Сазонова Т.О., к.е.н., Шульженко І.В., к.е.н.
Полтавська державна аграрна академія***

Розглянуті особливості та проблеми налагодження ефективного ділового спілкування між партнерами різних країн. Розглянуті особливості ділового спілкування вітчизняних підприємців. Доведена необхідність формування стратегії і тактики ефективного ділового спілкування з іноземними контрагентами, враховуючи не тільки ментальні, культурні, професійні особливості іноземного партнера, але й ділову етику. Бізнес, що має моральну основу, є вигіднішим і прогресивнішим.

The considered features and problems of adjusting of effective business intercourse are between the partners of different countries. Considered features intercourse business's of home businessmen. Well-proven necessity of forming of strategy and tactics of effective business intercourse with foreign contractors, taking into account the mental, cultural, professional features of