

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ВИХОДІ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

Актуальність проблеми. Формування конкурентоспроможного ринку є першочерговою умовою підвищення економічної і соціальної стабільності національної економіки. Перехід до ринкових відносин в економічній сфері й трансформації сільського господарства призвели до змін соціально-економічної ситуації в Україні, що не могло не позначитися на сучасному стані аграрного ринку, який характеризується такими негативними явищами, як скорочення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та зниженням її якості, збільшенням кількості й частки дрібних і низько товарних суб'єктів ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми конкурентоспроможності постійно проводилася у розвинутих країнах. Велику увагу приділяли як зарубіжні вчені-економісти: Г. Азоева, М. Портера, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, А. Сміта, Д. Томпсона, Ф. Хайєка, Е. Чемберліна, А. Юданова, так і вітчизняні вчені: А. В. Гличев, М.П. Капінський, Р.С. Кириченко, М.І. Круглов, Е.В. Минько, В. Пухальський, Р. Хойєр, О.М. Царенко.

Мета статті. Метою даного наукового дослідження є вивчення конкурентної позиції сільськогосподарських підприємств при виході на зовнішній ринок з метою підвищення економічної ефективності господарської діяльності підприємств аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світові результати дослідження проблеми конкурентоспроможності неможливо автоматично і в повному обсязі впровадити у вітчизняну економіку, оскільки існують різні умови і рівні її розвитку.

Проблема українських підприємств полягає, по-перше, у тому, що вони не володіють сучасним арсеналом науково обґрунтованих методів ведення конкурентної боротьби, по-друге, вітчизняна наука до цього часу не забезпечила їх відповідними рекомендаціями.

На сьогодні, за даними Глобального звіту про конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму, Україна займає за ефективністю ринку товарів 101 місце із 131 країни світу, а щодо інтенсивності конкуренції на внутрішніх товарних ринках - 93 місце [2].

В умовах світової економічної кризи, уповільнення темпів зростання світової економіки для України негативним наслідком є зменшення попиту на експортні товари. За цих умов основний акцент економічної політики доцільно перенести на внутрішній ринок - активізацію внутрішнього попиту, пропозиції та імпортозаміщення.

Найбільш сприйнятливими формами реалізації нових економічних відносин виступають сільськогосподарські підприємства, які не тільки стабілізують ринок, залучаючи в обіг місцеві сировинні ресурси, диверсифікуючи виробництво по різних регіонах країни, але й збільшують рівень зайнятості людей, якість їхнього життя та праці. Окрім того, важливими якостями невеликих підприємств є їхня стійкість щодо фактора ціни, яка обумовлюється тут лише співвідношенням попиту та пропозиції, мобільність реакції на швидкоплинні зміни на ринку, особливо в умовах економік, що розвиваються.

Формування конкурентної переваги є процесом створення конкурентної позиції підприємства. У широкому розумінні конкурентна позиція підприємства - це підхід підприємства до конкуренції в цілому. Позиція ж підприємства в галузі визначається конкурентною перевагою.

Конкурентну позицію підприємства слід розглядати як похідну від конкурентних переваг підприємства, які складають природну форму існування підприємств. Виходячи з

вищесказаного, можна сформувати своєрідний ланцюжок: конкурентоспроможність втілюється в конкурентну перевагу, а потім оформлюється як конкурентна позиція.

Подальший розвиток ринкових відносин і механізмів регулювання діяльності підприємств потребують фундаментальних досліджень проблем конкуренції та конкурентоспроможності в аграрному секторі економіки. Конкуренція є основною рушійною силою ринкової економіки, інструментом забезпечення її рівноваги й гармонійного розвитку.

Фахівці неодноразово акцентували увагу на тому, що українським підприємствам необхідно виробляти таку продукцію, яка буде конкурентоспроможною на зарубіжних ринках. У добу глобалізації це й запорука втримання позиції на внутрішньому ринку, й умова ефективного включення у світовий економічний простір. Стандарти міжнародної якості, так само як і інші позиції з набуття вітчизняними підприємствами конкурентних переваг, можуть бути розроблені в рамках стратегії просування національної експортної продукції на світовому ринку [1].

Така стратегія повинна полягати не в простому нарощуванні обсягів експорту, а в сприянні створенню довгострокових конкурентних переваг та стабільному розширенні і якісному поліпшенні на основі цих переваг позицій країни на світовому ринку. Для цього необхідно мати чітку концепцію економічної політики, яка сприяла б розширенню експорту лише в поєднанні із загальними цілями макроекономічної політики.

Матеріальною основою стратегії просування продукції українських підприємств на зарубіжних ринках є вже набутий і можливий експортний потенціал країни [3].

Доводиться, що висока конкурентоспроможність дозволяє країнам здійснювати диверсифікацію, переборюючи залежність від невеликої групи експортних сировинних товарів, збільшувати інноваційний потенціал експортної продукції. Вона забезпечує можливість для більш повної реалізації ефекту "масштабу й охоплення" завдяки доступу на світові ринки. У свою чергу, експорт підкріплює потенціал, що лежить в основі конкурентоспроможності, - він змушує підприємства орієнтуватися на більш високі стандарти, забезпечує їм можливість доступу до інформації та створює умови більш жорсткої конкуренції [4].

Початковим етапом реалізації експортного потенціалу є проведення відповідної експортрозширювальної політики, коли поруч із розвитком традиційного експорту розвиватимуться й потенційні експортні галузі відповідно до тенденцій на світовому ринку. Цього можна досягти при сприянні в структурній політиці виробництву товарів високого ступеня переробки шляхом використання провідних технологій, які дозволять ефективніше використовувати наявні ресурси.

Власне, перспективні галузі, перш за все, агропромислова й харчова. При забезпеченні високої продуктивності сільськогосподарського виробництва та наявності провідних технологій та устаткування підприємств із переробки сільськогосподарської продукції, могли б успішно просуватися на міжнародному ринку. Зауважимо, що для малого й середнього бізнесу саме в цих галузях велике поле для діяльності.

Наступний напрямок визначається такими факторами, як інфраструктура та інформація. На сьогодні рівень розвитку цих двох факторів у нашій країні є недостатнім. Експортери мають низький рівень кваліфікації й поінформованості щодо ситуації на міжнародних ринках. У результаті це часто призводить до невиправданого заниження цін і проведення демпінгових торговельних операцій на світовому ринку, що веде до відповідної реакції з боку інших держав і створює для наших експортерів імідж "нечесних конкурентів".

Серед інших проблем слід назвати неефективну систему міжвідомчої статистики в Україні, дані якої досить часто дають лише загальне уявлення про певні процеси й не дозволяють зробити достовірні висновки. Разом із тим, створення інфраструктури й забезпечення вільного та ефективного доступу до необхідної, з точки зору діяльності вітчизняних підприємств на світових ринках, інформації завжди було завданням держави.

Конкурентні відносини поряд з державним регулюванням здатні забезпечити сталий розвиток аграрної сфери, не допустити дискримінації сільськогосподарських підприємств у розподілі прибутків з боку переробної галузі та торгівлі та забезпечити норму прибутку, що відповідає її рівню в інших галузях народного господарства.

Ураховуючи всі ці фактори, методика розроблення стратегії виходу підприємства на світовий ринок, на наш погляд, повинна включати такі етапи (рис.1):



Рис. 1. Основні етапи формування стратегії виходу підприємства на світовий ринок [3]

Для того, щоб вітчизняні підприємства й національна економіка в цілому змогли досягти достатнього рівня міжнародної конкурентоспроможності їх товарів, необхідна наявність певних внутрішніх і зовнішніх умов.

У зв'язку із цим управління конкурентним середовищем в аграрній сфері набуває важливого значення для забезпечення процесу розширеного відтворення і розвитку підприємств у гармонійному поєднанні із соціальними потребами суспільства.

Висновки. Основними умовами для виходу підприємств малого й середнього бізнесу України на міжнародний ринок є:

- діяльність у межах перспективних галузей (для нашої країни такими є сировинний та аграрний сектори, сфера послуг, окремі наукомісткі технології);
- належне інвестування (як внутрішнє, так і зовнішнє), яке досягається вмілим фандрейзингом;
- підвищення комунікативного та інформаційно-рекламного рівня роботи вітчизняних підприємств малого й середнього бізнесу до рівня міжнародних стандартів.

Анотація

У статті розглянуто можливість швидкої адаптації сільськогосподарських підприємств до умов глобальної конкуренції, але потребує відповідної модифікації способів і методів діяльності українських підприємств аграрного сектору, які виступають або планують діяти на міжнародному ринку.

Ключові слова: конкурентна позиція, конкурентоспроможність, конкуренція, конкурентні переваги.

Аннотация

В статье рассмотрена возможность быстрой адаптации сельскохозяйственных предприятий к условиям глобальной конкуренции, но нуждается в соответствующей модификации способов и методов деятельности украинских предприятий аграрного сектору, которые выступают или планируют действовать на международном рынке.

Ключевые слова: конкурентная позиция, конкурентоспособность, конкуренция, конкурентные преимущества.

Annotation

In the article the possibility of rapid adaptation of agricultural enterprises to the terms of global competition is considered, but needed the proper modification of methods and methods of activity of the Ukrainian enterprises of agrarian to the sector, which come forward or plan to operate at the international market.

Keywords: competition position, competitiveness, competition, competitive edges.

Список використаних джерел:

1. Гаврилюк О. В. Малий бізнес у розвитку зовнішньоекономічної діяльності країн перехідної економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.05.01 "Світове господарство і міжнародні економічні відносини" /О.В. Гаврилюк. - К., 2003. - 20 с.
2. Лагодієнко В.В. Митно-тарифний механізм як інструмент державного регулювання при експортно-імпортній діяльності ринку АПК / В.В. Лагодієнко // Менеджмент ЗЕД в АПК. –Миколаїв: МДАУ, 2006, - Розд.5. – С. 289-317.
3. Назарова Л.В. Тенденції розвитку міжнародних торговельних відносин Миколаївської області // Вісник аграрної науки Причорномор'я. - 2005. - № 3 (31). - С. 60-64.

УДК: 663:339.13 (477.73)

Стебловська Т.В., Гутах В.О.

МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Постановка проблеми. Аграрні підприємства, укладаючи зовнішньоторговельний контракт піддані ризикам, а тому актуальним є питання вивчення шляхів їх мінімізації. Робота з управління зовнішньоекономічними ризиками має включати такі основні складові: аналіз ситуації і визначення можливих ризиків; оцінка ймовірного збитку й прийняття рішення щодо управління потенційними ризиками; реалізація прийнятих рішень і контроль за їх виконанням.

Стан вивчення проблеми. Дослідження проблем зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів національної економіки, шляхів та методів їх вирішення та їх ролі у формуванні конкурентоздатності аграрних підприємств знайшли відповідне відображення в наукових працях відомих учених-економістів - В.І. Власова, В.І. Губенка, С.М. Кваші, В.І. Бойко, П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, В.К. Савчук, Є.В. Милованова, С. Кваша, А. А. Фесини та інших вчених.

Завдання і методика досліджень. Мета досліджень полягає у вивченні шляхів мінімізації ризиків при здійсненні зовнішньоторговельних операцій підприємствами аграрного сектору. Теоретичною та методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання і системний підхід до вивчення економічних процесів; монографічний; законодавчі, нормативно-правові акти.

Результати досліджень. При укладанні контракту з контрагентом необхідно бути обережним при виконанні посередницьких контрактів (перевезення, зберігання), коли передбачаються розрахунки через агента чи експедитора. Ми пропонуємо, до етапу проведення переговорів зробити запит до країни, де повинен бути зареєстрований майбутній партнер. Окрім того, можна зробити запити до іноземних торгово-промислових