

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА
ІМЕНІ ЛЕОНІДА ЮЗЬКОВА
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ЕКОНОМІКИ
Кафедра публічного управління та адміністрування

МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему:

УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМАГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Виконав(ла):

студент(ка) магістратури за
спеціальністю 281 Публічне управління
та адміністрування денної форми
навчання

Науковий керівник:

доцент кафедри публічного управління
та адміністрування, кандидат
економічних наук, доцент

Рецензент:

АНОТАЦІЯ

_____ – Управління експортним потенціалом агропромислового комплексу України.

Магістерська робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 281 Публічне управління та адміністрування.

Основна увага в магістерській роботі присвячена обґрунтуванню теоретичних засад та розробці практичних рекомендацій щодо удосконалення управління експортним потенціалом агропромислового комплексу України.

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 напрями 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 терміни: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, експортний потенціал, інвестиції, іноземні інвестиції, управління, конкурентоспроможність.

SUMMARY

_____ _._ – Management of export potential of the agro-industrial complex of Ukraine.

Master's Degree Program for Master's Degree in specialty 281 Public management and administration.

The main attention in the master's work is devoted to the substantiation of theoretical principles and development of practical recommendations for improving the management of the export potential of the agro-industrial complex of Ukraine.

The main problems of export capacity of the agro-industrial complex of Ukraine are highlighted. It is proved that domestic enterprises have a great potential for agribusiness growth, first of all: the use of advanced agricultural machinery and cultivation technologies, the improvement of the logistics component, which should help minimize losses.

The stages of strategic competitive analysis are considered and the necessity of application of such indicators as the level of economic parameters and competitiveness of products taking into account quality is proved; the magnitude of the levels of the beneficial effect of the product; sales volumes in the foreign market; resource potential; number of competitors in the market; consumption efficiency; consumer characteristics of the product. Identifying ways to increase the competitiveness of export products of the agro-industrial complex of Ukraine. Recommendations for improving the position of domestic agro-industrial complex in terms of strengthening integration processes are proposed and the need to develop a mechanism to strengthen the competitive advantages of poultry enterprises and ensure the appropriate level of food security of the country.

Key terms: foreign economic activity, export, import, export potential, investments, foreign investments, management, competitiveness.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ	7
1.1 Зміст, основні складові експортного потенціалу	7
1.2. Зарубіжний досвід управління управління експортним потенціалом агропромислового комплексу	15
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ	24
2.1. Аналіз зовнішньоекономічних аспектів структурних трансформацій агропромислового комплексу	24
2.2. Систематизація домінант розвитку експортного потенціалу агропромислового комплексу	36
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ	48
3.1. Обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності експорту агропромислового комплексу	48
3.2. Інвестиційні процеси як стратегічний чинник активізації експортного потенціалу агропромислового комплексу	51
ВИСНОВКИ	56
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	60

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У сучасних умовах, коли закріпилася тенденція існування від'ємного зовнішньоторговельного сальдо України, обсяги якого є загрозливими, і коли зовнішнім ринкам притаманна жорстка конкуренція виробників продукції, головним завданням органів державного управління має стати удосконалення та розвиток експортного потенціалу агропромислового комплексу (АПК) України. Тим паче, що реалізація європейського інтеграційного вектору зовнішньоекономічної та зовнішньоторговельної політики України зокрема вимагає нових підходів та цілісної стратегічної програми якісного удосконалення як товарної, так і географічної структури експорту, а також державних заходів його підтримки і стимулювання. Тому актуальним завданням залишається визначення основних напрямків та конкретних перспективних заходів у сфері сприяння ефективній реалізації експортного потенціалу України.

Актуальним проблемам, які перешкоджають розвиткові українського експорту, а також можливим шляхам їх вирішення приділяють увагу такі вчені: В. Мовчан, Т. Мельник, А. Мазаракі, Н. Осадча, О. Школьний, Н. Резнікова та ін. Але з огляду на те, що проблема удосконалення експортного потенціалу України залишається відкритою, додаткового вивчення та аналізу потребують сучасні умови розвитку українського експорту, існуючі проблеми та перешкоди на шляху завоювання міцних позицій на світовому ринку з метою пошуку оптимальних державних управлінських рішень та шляхів подолання цих перешкод в контексті формування потужного та конкурентоспроможного експортного потенціалу АПК.

Мета та завдання дослідження. Метою магістерської роботи є систематизація теоретичних аспектів та обґрунтування практичних пропозицій щодо удосконалення управління експортним потенціалом агропромислового комплексу. У відповідності до цієї мети були поставлені та послідовно вирішувались такі *основні завдання*:

опрацювання змісту, основних складових експортного потенціалу;

систематизація зарубіжного досвіду управління управління експортним потенціалом агропромислового комплексу;

аналіз зовнішньоекономічних аспектів структурних трансформацій агропромислового комплексу;

систематизація доміант розвитку експортного потенціалу агропромислового комплексу;

визначення напрямів підвищення конкурентоспроможності експорту агропромислового комплексу;

обґрунтування інвестиційних процесів як стратегічний чинник активізації експортного потенціалу агропромислового комплексу.

Об'єктом дослідження є процеси управління експортним потенціалом агропромислового комплексу. **Предметом** - теоретичні та прикладні аспекти управління експортним потенціалом агропромислового комплексу.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань використовувалася ціла низка загальнонаукових та спеціальних методів дослідження. Основними з них виступають метод систематизації та узагальнення (для визначення понятійного апарату за темою дослідження), статистичний (для виявлення тенденцій управління експортним потенціалом агропромислового комплексу), економіко-математичний методи (для аналізу та виявлення параметрів та чинників розвитку експортного потенціалу АПК), структурно-логічний метод (для визначення перспективних напрямів удосконалення управління експортним потенціалом агропромислового комплексу) тощо.

Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості використання теоретичних і практичних узагальнень та висновків магістерської роботи для підвищення ефективності управління експортним потенціалом агропромислового комплексу України та її окремих регіонів.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

1.1. Зміст, основні складові експортного потенціалу

Експорт розглядається як вивіз за межі країни товарів для реалізації їх на зовнішньому ринку або як кількість та вартість вивезених за кордон товарів. Однак, якщо розглядати експорт як вагомий чинник впливу на економічне зростання, на інтеграцію країни у світове господарство, то він набуває ознак потенціалу, тобто прихованої здатності забезпечувати досягнення поставленої мети та вирішення певної проблеми суспільного розвитку [33].

Такий дуалістичний погляд на сутність експорту має важливе значення для поглиблення методологічної основи розробки напрямів його розвитку, підвищення можливостей позитивного впливу на економіку країни у цілому. Самуельсон та Нордхаус визначають експорт як товари та послуги, які виробляються всередині країни та продаються за кордоном. Експорт складається з вивозу товарів та послуг [38].

Економічну категорію “потенціал” як об’єкт наукового дослідження почали використовувати в 70-х рр. ХХ ст. В сучасній економічній літературі потенціал розглядається в розрізі його видів: виробничий, економічний, науково-технічний, кадровий, інноваційний, маркетинговий, підприємницький, природо-ресурсний, експортний, фінансовий та ін. У залежності від рівня ієрархії вчені-економісти розрізняють потенціал підприємства, галузі, регіону та країни в цілому.

Термін «потенціал» утворився від латинського слова «potentia» і означає у вузькому трактуванні «приховані можливості, потужність, сила», а у широкому — «джерело можливостей, засобів, запасу, які можуть бути приведені в дію» тобто те, що може бути чи є в наявності, однак, можливо, ще не розкрило себе. В економічному словнику трактування терміна «по-

тенціал» зводиться до розгляду його як «джерела можливостей, засобів, запасів, які можуть бути приведені в дію, використані для вирішення якогось завдання чи досягнення певної мети; можливості окремої особи, суспільства, держави у певній галузі» [53, с.12-17; 47, с.57].

Значна увага приділяється проблемам експортного потенціалу в роботах вітчизняних науковців, причому в них визначення цієї категорії пов'язується з різними за рівнями суб'єктами економіки – країною у цілому, регіоном, галуззю чи видом діяльності, окремим підприємством, а також з конкурентоспроможністю товарів чи конкурентними перевагами.

Таблиця 1.1 – Наукові трактування поняття «експортний потенціал»

Автор	Трактування
Д. Стеченко [45, с.87-89]	обсяг благ, які національна економіка може виробляти та реалізувати за своїми межами, а також її здатністю відтворювати свої конкурентні переваги на світогосподарській арені
В. Байрак [4, с.8]	основа визначення конкурентних переваг країни та її стратегічних зон господарювання, до яких належать, насамперед, економічна база країни. Тобто експортний потенціал є певним показником (критерієм) оцінки, що визначає місце країни у внутрішньому і міжнародному поділі праці та спеціалізації економічної діяльності
В. Рогачов [36, с.23-29]	здатність національної економіки, її секторів, галузей і підприємств виробляти конкурентоспроможності на світовому ринку товари та послуги на основі використання наявних порівняльних національних переваг, що ґрунтуються на досягненнях НТП
Т. Скорнякова [41, с.4-8]	здатність економічного суб'єкта виробляти конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію, яка може подолати існуючі експортні бар'єри та бути ефективно проданою за кордон
Т. Гордєєва [46, с.126-125]	максимальна спроможність підприємства за даного рівня техніко-економічної бази продукувати конкурентоспроможну продукцію на національній території та реалізувати її на світовому ринку

Примітка. Систематизовано автором.

Проаналізувавши систему поглядів щодо сутності експортного потенціалу, доцільно розглянути його структурні елементи:

- за рівнем формування конкурентоспроможності,

- за рівнем диверсифікації,
- за рівнем використання конкурентних переваг (рис. 1.1).

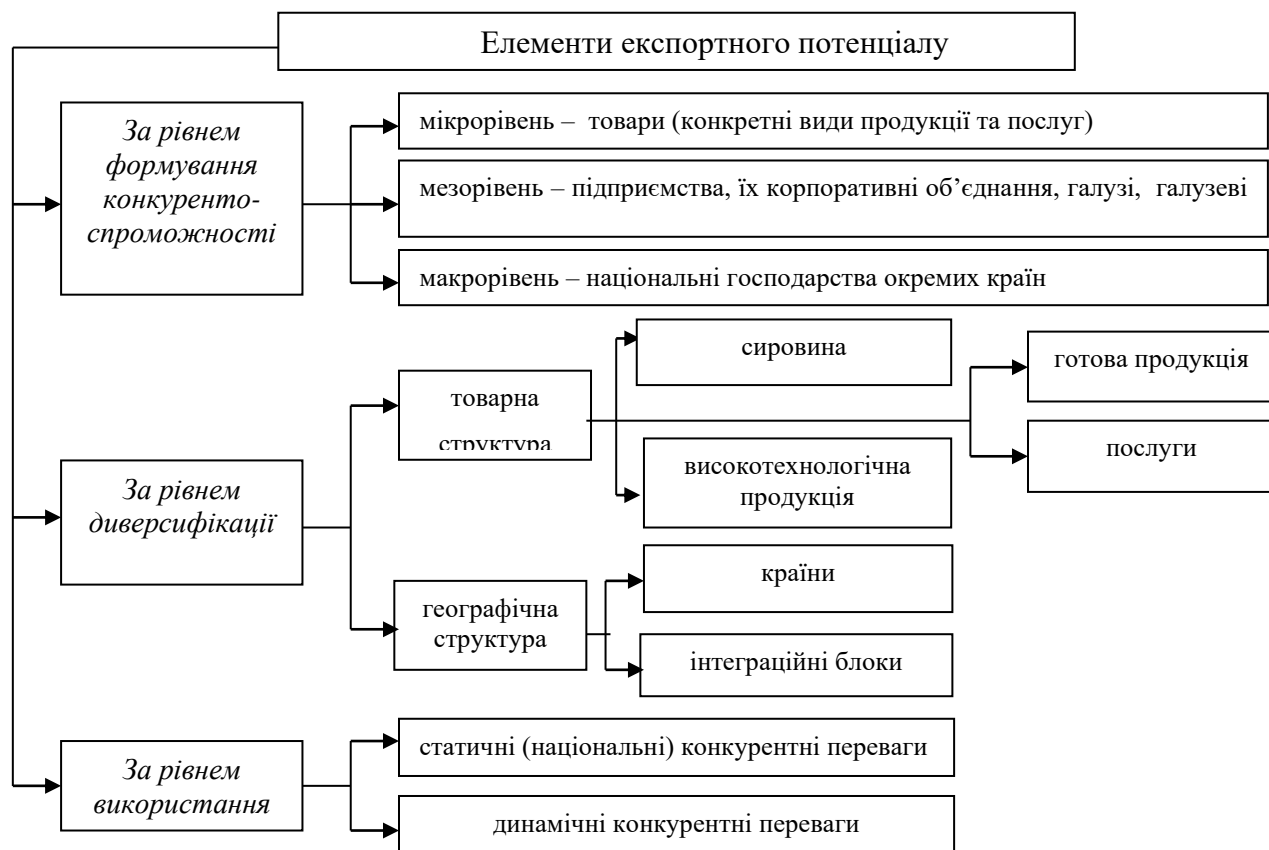


Рис. 1.1. Класифікація елементів експортного потенціалу
Джерело: [31, с.10-12].

Такий підхід надає можливість простежити динаміку збільшення експортного потенціалу на глобальному та регіональному рівнях, визначити його стан, роль і рівень розвитку у світовому господарстві. При цьому кожен рівень має індивідуальну структуру з власними факторами, які визначають і характеризують стан кожного елементу експортного потенціалу.

На нашу думку, основними принципами побудови і функціонування експортного потенціалу регіону є:

- цілісність;
- урегульованість;
- конкурентоспроможність;
- інформаційна достатність;
- оптимізація;

- адаптивність;
- однаковість.

Ці принципи забезпечують відповідність основних характеристик структури експорту вимогам ситуації, що змінюється, і оптимізує її, забезпечуючи необхідну спрямованість діяльності.

Детальний аналіз змісту експортного потенціалу дозволяє зробити, принаймні, два висновки:

1) по-перше, експортний потенціал притаманний економічним суб'єктам усіх рівнів – підприємство, галузь чи вид діяльності, регіон всередині країни, національна економіка, угруповання кількох держав, які реалізують цей потенціал шляхом розвитку зовнішньої торгівлі, передусім, експорту. Тобто експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів окремих галузей, першою чергою промисловості як найважливішого продуцента готових виробів, а експортний потенціал галузі – з експортних потенціалів окремих підприємств;

2) по-друге, експортний потенціал об'єктивно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку.

Отже, проведений нами аналіз наукової літератури дозволяє зробити висновок про те, що експортний потенціал є багаторівневим поняттям і може досліджуватись на рівні підприємства, галузі, регіону та країни. На мікрорівні його формують такі види ресурсів: сировинні, фінансові, інтелектуальні, трудові, організаційні (рис. 1.2.).

Отже, у цілому, експортний потенціал підприємства доцільно розглядати як здатність мобілізувати свої виробничі ресурси (сировинні, фінансові, інтелектуальні, трудові, організаційні) та використовувати їх з максимальною ефективністю, виробляючи при цьому конкурентоспроможну продукцію з інноваційними параметрами, яка користувалася б попитом на зовнішніх ринках, а також можливість забезпечувати постійний економічний розвиток підприємства за рахунок експортної діяльності. У його формуванні

беруть участь такі чинники, як: виробничі, науково-інноваційні та кадрові, інфраструктурні, технологічні. Суттєвий вплив мають експортна політика, місткість ринку, його кон'юнктура, умови торгівлі, менталітет та особливості соціально-економічного розвитку країн-партнерів.

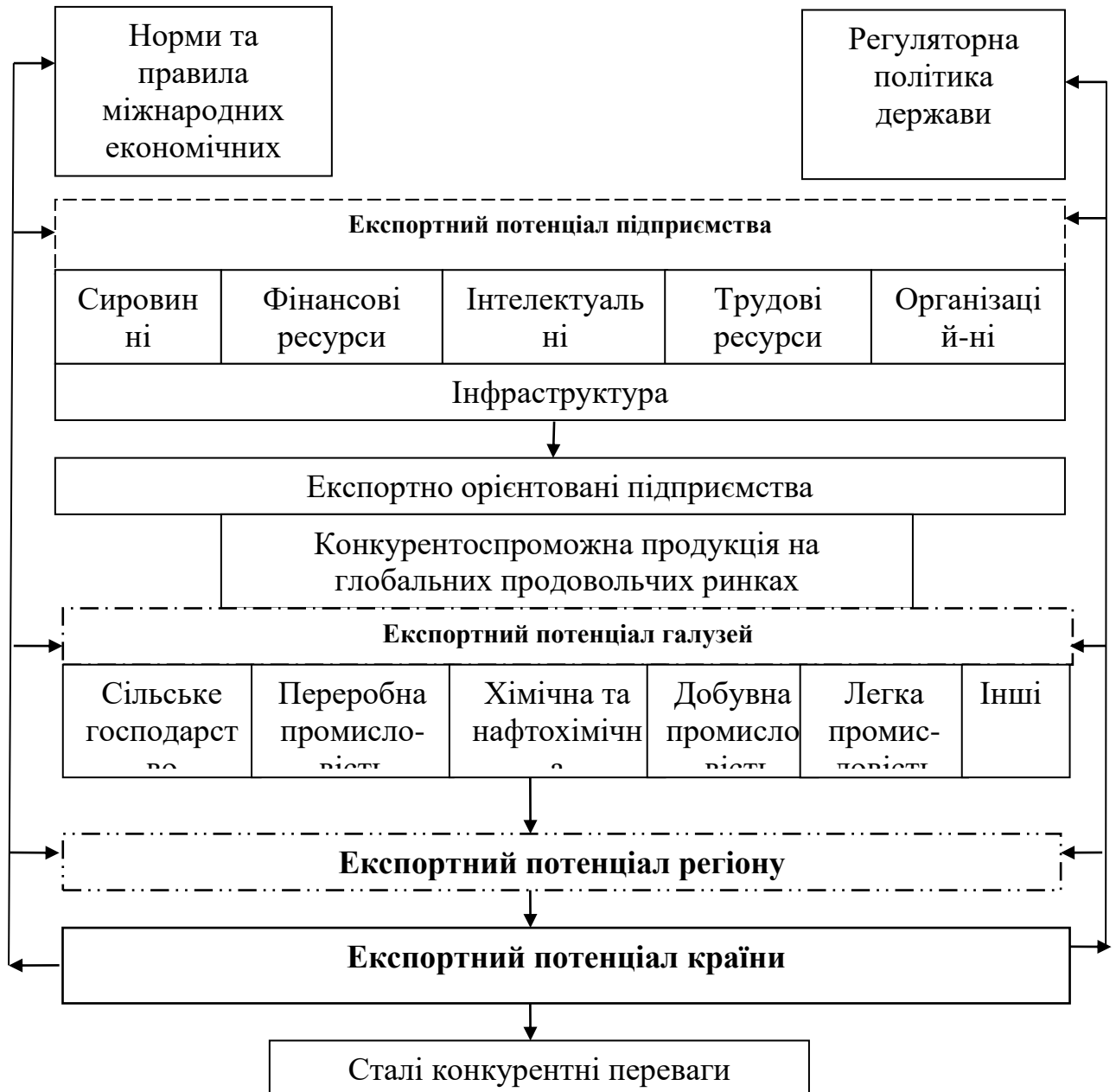


Рис. 1.2. Механізм формування експортного потенціалу
Джерело: [19, с.8-11].

Експортний потенціал підприємства слід розглядати як органічну сукупність взаємопов'язаних елементів, функціонування яких спрямоване на виробництво з подальшою реалізацією конкурентоспроможної на зовнішніх ринках продукції. Вибір підприємством економічно обґрунтованої стратегії

експортної орієнтації своєї продукції повинен ґрунтуватися на своєчасному формуванні експортного потенціалу підприємства. У той час як результативність експортних операцій підприємства визначатиметься успішністю реалізації його експортного потенціалу [19, с.8-11].

Експортний потенціал регіону, як складову частину території і підсистему національної економічної системи, з одного боку, і як відносно самостійну ланку господарської системи країни, з іншого боку, слід розглядати як здатність регіональної економіки виявляти і постійно відтворювати свої конкурентні переваги на світовому ринку відповідно до умов середовища, що постійно змінюється. Експортний потенціал регіону виступає як складноорганізована динамічна система, яка має структуру у вигляді трьох підсистем: внутрішнього потенціалу регіону, потенціалу експортних бар'єрів та потенціалу зарубіжних ринків, але одночасно є підсистемою експортного потенціалу країни, а отже рівень розвитку експортної діяльності країни залежить від наявних експортних потенціалів регіонів.

Вихід підприємства на міжнародний ринок є одним із найкращих варіантів для зростання обсягу реалізації продукції, збільшення доходу на одиницю останньої. Проте налагодження зовнішньоекономічної діяльності для підприємств агробізнесу є новим, складним, тривалим і фінансово затратним процесом, що багатьом суб'єктам господарювання не під силу з економічних, організаційних, а часом і суб'єктивних причин. Саме тому постає необхідність дослідження існуючої ситуації на ринку сільськогосподарської продукції та перспектив розвитку експорту цієї продукції й продуктів її переробки [19].

Наукові основи розвитку підприємств агробізнесу висвітлено у працях багатьох українських учених-аграрників. Так, В. Андрійчук зазначає, що «складні холдингові структури є необхідністю як на українському, так і на світовому ринку, які створюють імідж України як аграрної держави» [3]; Ю. Губені стверджує, що «в сучасних умовах на ринку виробництва та реалізації

агропродукції для стабільної конкурентоспроможності практично є необхідність у взаємозв'язаній послідовній роботі підприємств агробізнесу, від постачання сировини та матеріалів для вирощування сільськогосподарської продукції до реалізації для кінцевого споживача» [11].

Практично такої самої думки й Н. Давиденко [12], яка підтримує корпоративний тип господарювання в аграрній сфері та вважає, що цей тип управління забезпечує стабільний фінансовий стан агробізнесу. Обґрунтовує у своєму науковому доробку необхідність кооперативних зв'язків горизонтального та вертикального спрямування між підприємствами агробізнесу М. Малік [23]; Н. Станасюк та М. Оліховська впевнені, що «саме агропродовольчі кластери забезпечать розвиток малих виробників агропродукції, сільських територій, підвищать рівень життя сільського населення і досягнення оптимального співвідношення між сільськогосподарським та відповідними промисловими виробництвами» [43]; Г. Ткачук [48] пропонує розділяти малі підприємства агробізнесу за рівнем конкурентоспроможності та формувати у певні кластери для підвищення останньої. Поширення діяльності сільськогосподарських виробників за межі національного ринку досліджували Г. Гринишин, Л. Балаш та О. Лисюк, які вбачають, що «в залежності від існуючої ситуації функціонування підприємств АПК необхідно розробляти конкретну конкурентну стратегію підвищення ефективності їх зовнішньоекономічної діяльності» [10].

На думку Л. Панькової, «основою для здійснення зовнішньоекономічної діяльності на національному ринку є формування агроторгових домів, які є дуже важливими для сільськогосподарських підприємств з невеликими обсягами виробництва та для фермерських господарств» [30]. Аналогічну думку висловлює С. Щербина, вважаючи, що «агроторгові доми сприяють процесам вертикальної інтеграції на території району чи регіону, при цьому перевага віддається договірній вертикально інтегрованій маркетинговій системі без створення окремих організаційно-правових агропромислових формувань» [57]. Враховуючи значні наукові

напрацювання щодо розвитку агробізнесу, все ж зауважимо, що мало уваги приділено вивченню розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств агробізнесу в регіональному аспекті, зважаючи на договірні відносини та процеси капіталізації суб'єктів господарювання.

«Сучасний етап розвитку агробізнесу України характеризується наявністю у безпосередньо сільськогосподарській його сфері тенденції до поглиблення поділу між корпоратизованим великотоварним крупним виробництвом і сектором дрібних господарств населення, між якими поки що залишаються функціонувати традиційні ТзОВ, селянські спілки та подібного типу сільськогосподарські підприємства» [32]. Однак агробізнес як сфера господарювання характерний не лише сільському господарству, а охоплює значну кількість підприємств у межах «продуктових ланцюгів».

Агробізнес – це сукупність суб'єктів господарювання – від постачальників сировини та матеріалів сільськогосподарським виробникам, самих сільськогосподарських товаровиробників, переробних підприємств, посередників до торговельних організацій, які реалізують продукцію кінцевому споживачеві. «Один із учасників ланцюга або є власником інших підприємств-учасників, або укладає з ними угоди, або має вплив, достатній для того, щоб об'єднати інших учасників. Домінуюче місце може зайняти як постачальник, так і виробник чи гуртовий, роздрібний підприємець. Інтеграційні продуктові ланцюги створюються з метою виробництва конкурентоспроможнішої продукції, збільшення реалізації товарів чи економії витрат, яких кожне підприємство окремо не могло б досягти» [43]. Однак підприємства агробізнесу однозначно концентруються в такому продуктовому ланцюзі навколо сільськогосподарської продукції. Саме тому обсяги виробництва та реалізації цієї продукції є важливими для всіх учасників продуктового ланцюга підприємств агробізнесу.

1.2. Основні завдання та напрями управління експортним потенціалом агропромислового комплексу

Активна зовнішньоекономічна діяльність виступає одним з основних факторів ринкової трансформації економіки, підвищення її ефективності і конкурентоспроможності. Розвиток експортного потенціалу, збільшення його обсягів та формування збалансованої товарної структури відносяться до ключових пріоритетних напрямів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Проблеми експортного потенціалу не є новими. Вони виникали на різних етапах економічного розвитку багатьох країн світу. Особливо актуалізувався цей процес в країнах з перехідною економікою, де реалізація власної зовнішньоекономічної політики набула найважливішої умови економічного і політичного самовизначення держави та входження її у світову господарську систему на правах рівноправного партнерства. Останнім часом активним мотиваційним фактором розвитку експортного потенціалу виступають процеси глобалізації національної економіки, що охопили майже всі країни світу.

Очевидним є те, що в сучасних умовах, коли закріпилася тенденція існування від'ємного зовнішньоторговельного сальдо України, обсяги якого є загрозливими, і коли зовнішнім ринкам притаманна жорстка конкуренція виробників продукції, головним завданням органів державного управління має стати удосконалення та розвиток експортного потенціалу України. Тим паче, що реалізація європейського інтеграційного вектору зовнішньоекономічної та зовнішньоторговельної політики України зокрема вимагає нових підходів та цілісної стратегічної програми якісного удосконалення як товарної, так і географічної структури експорту, а також державних заходів його підтримки і стимулювання. Тому актуальним завданням залишається визначення основних напрямів та конкретних перспективних заходів у сфері сприяння ефективній реалізації експортного

потенціалу України.

Доцільно зауважити, що управління зовнішньоекономічною діяльністю (у тому числі, експортним потенціалом) в Україні здійснюється:

- Україною як державою в особі її органів в межах їх компетенції;
- недержавними органами управління економікою (товарними, фондовими, валютними біржами, торговельними палатами, асоціаціями, спілками та іншими організаціями координаційного типу), що діють на підставі їх статутних документів;
- самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними.

Основною метою державного управління зовнішньоекономічною діяльністю є наступне:

- захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- створення рівних можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності розвивати всі види підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всі напрями використання доходів і здійснення інвестицій;
- заохочення конкуренції та ліквідацію монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності [33].

Державне управління зовнішньоекономічної діяльності має забезпечувати:

- захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- створення рівних можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності розвивати всі види підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всі напрями використання доходів і здійснення інвестицій;
- заохочення конкуренції та ліквідацію монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Підкреслимо, що держава та її органи не мають права безпосередньо втручатися в зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів цієї діяльності, за

винятком випадків, коли таке втручання здійснюється згідно з цим та іншими законами України [33].

Інституціональна структура регулювання ЗЕД у переважній більшості країн майже тотожна. Її, як правило, формують уряд, міністерства з питань зовнішньоекономічних відносин і закордонних справ, митні та податкові органи, національний банк, експортно-імпортний банк, статистичне управління. Зокрема, до органів державного управління та регулювання зовнішньоекономічною діяльністю згідно з чинним законодавством України виступають: ВР, КМ України, Національний банк України, Міністерство економічного розвитку та торгівлі України, Міністерство доходів і зборів України, Антимонопольний комітет України та Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі.

Поряд з цим, до органів місцевого управління зовнішньоекономічною діяльністю належать: місцеві ради та їх виконавчі і розпорядчі органи; територіальні підрозділи (відділення) органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України. Вважаємо за доцільне розглянути їх компетенції більш детально.

До відання органів місцевого самоврядування (виконавчих органів сільських, селищних, міських рад) належать:

а) власні (самоврядні) повноваження:

1) укладення і забезпечення виконання у встановленому законодавством порядку договорів з іноземними партнерами на придбання та реалізацію продукції, виконання робіт і надання послуг;

2) сприяння зовнішньоек. зв'язкам підприємств, установ та орг.-й, розташованих на відповідній території, незалежно від форм власності;

3) сприяння у створенні на основі законодавства спільних з іноземними партнерами підприємств виробничої і соціальної інфраструктури та інших об'єктів; залучення іноземних інвестицій для створення робочих місць;

б) делеговані повноваження:

- 1) організація та контроль прикордонної і прибережної торгівлі;
- 2) створення умов для належного функціонування митних органів, сприяння їх діяльності;
- 3) забезпечення на відповідній території в межах наданих повноважень реалізації міжнародних зобов'язань України [34].

У свою чергу, повноваження місцевих державних адміністрацій в галузі міжнародних та зовнішньоекономічних відносин такі:

- 1) забезпечують виконання зобов'язань за міжнародними договорами України на відповідній території;
- 2) сприяють розвитку міжнародного співробітництва в галузі економіки, захисту прав людини, боротьби з тероризмом, екологічної безпеки, охорони здоров'я, науки, освіти, культури, туризму, фізкультури і спорту;
- 3) укладають договори з іноземними партнерами про співробітництво в межах компетенції, визначеної законодавством;
- 4) сприяють зовнішньоекономічним зв'язкам підприємств, установ та організацій, розташованих на її території, незалежно від форм власності;
- 5) сприяють розвитку експортної бази і збільшенню виробництва продукції на експорт;
- 6) організовують прикордонну і прибережну торгівлю;
- 7) сприяють діяльності митних органів та прикордонних служб, створенню умов для їх належного функціонування;
- 8) вносять у встановленому порядку до відповідних органів пропозиції щодо залучення іноземних інвестицій для розвитку економічного потенціалу відповідної території [35].

У цілому, зауважимо, що державне управління компетентними органами повинно поглиблюватися через вектор створеної стратегічної програми розвитку ЗЕД і пошагової системи продуманої послідовної її реалізації. Доцільно розглянути механізм управління реалізацією регіональної програми розвитку експортного потенціалу (рис. 1.7.) [20,

с.10-16].

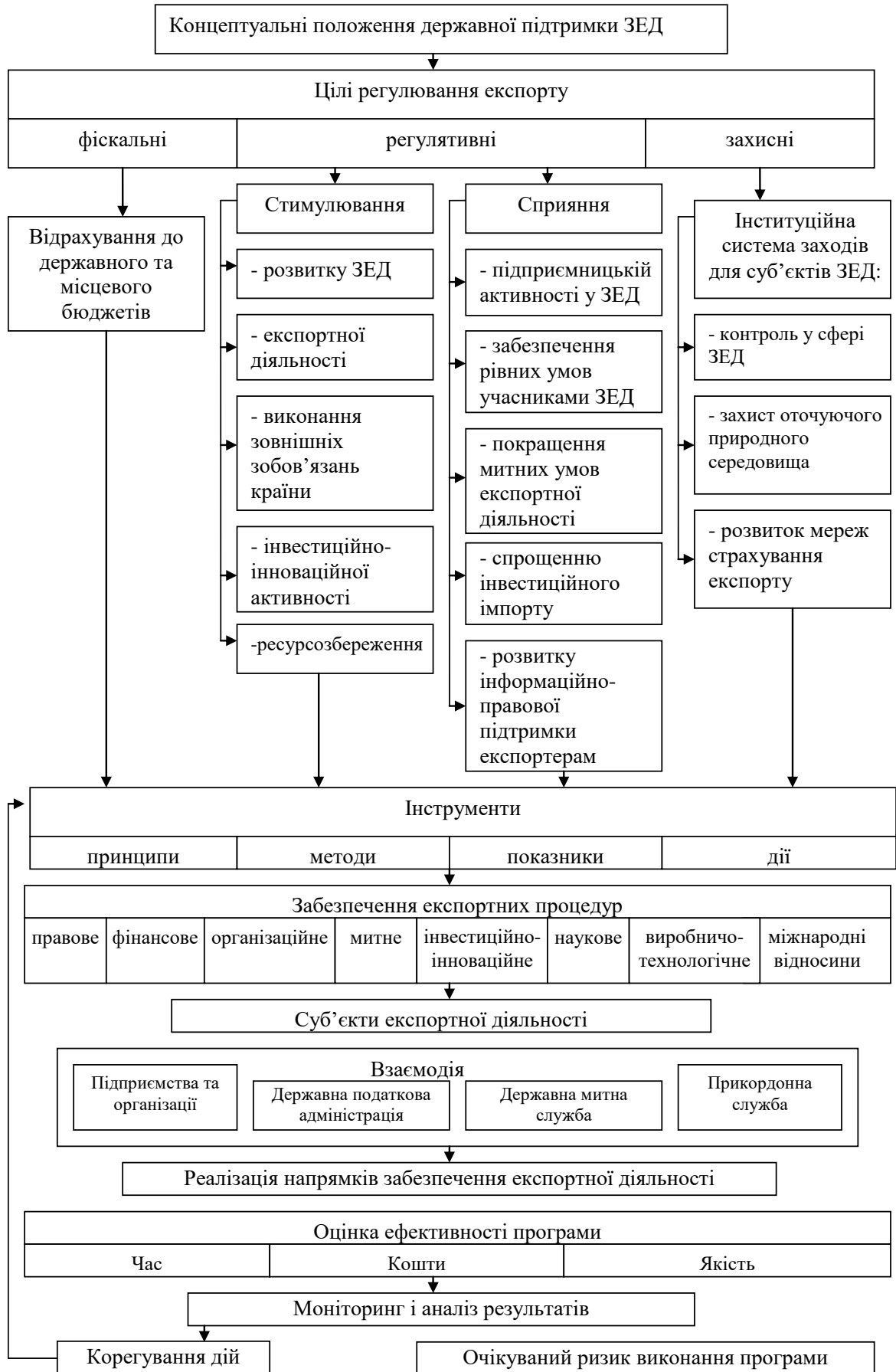


Рис. 1.7. Механізм управління реалізацією регіональної програми розвитку

експортного потенціалу

Джерело: [20, с.14].

Вибір вектора стратегічного розвитку аграрних виробництв у напрямку реалізації експортної політики регіону повинен враховувати ресурсні можливості та їх ефективне використання для найкращого досягнення поставлених стратегічних цілей. Процес ресурсного забезпечення аграрного виробництва має форму процесу закупівлі, а діяльність підприємства спрямована на виготовлення продукції відповідно стану потреб з найменшими втратами. Обмеженість природно-сировинних ресурсів викликає бурхливе зростання цін на ресурси, тому вони стають одним із головних обмежень, що може завадити здійсненню будь-якої стратегії розвитку. Основними напрямками подолання дефіциту ресурсів є розвиток ресурсозберігаючих технологій, використання штучних матеріалів тощо. Основними заходами, які потрібно враховувати при формуванні ресурсних стратегій є: зниження потреби в ресурсах; підвищення якості ресурсів; підвищення рівня використання ресурсів; оптимізація витрат часу та грошей на розробку та здійснення ресурсних стратегій.

При формуванні управління реалізацією регіональної програми розвитку експортного потенціалу доцільно враховувати відповідні фактори впливу. Такі фактори систематизовані на рисунку 1.8.

Значний вплив на український експорт справляє комплекс внутрішніх і зовнішніх чинників. Серед внутрішніх, які мають гострий проблемний характер, можна виділити наступні:

- недосконалість норм українського законодавства у сфері управління здійсненням і розвитком експортної діяльності, порівняно з нормами, що прийняті у міжнародній практиці;
- низька конкурентоспроможність вітчизняної промислової продукції;
- важкий фінансовий стан більшості підприємств обробної промисловості і конверсійних виробництв [52, с. 63], що робить практично неможливим інвестування у перспективні, орієнтовані на експорт проекти за

рахунок внутрішніх ресурсів;

Класифікаційні ознаки		Види факторів
Правові	⇒	- форма власності - організаційно-правова форма - кредитна та податкова політика держави - фінансова підтримка держави
Фінансово-економічні	⇒	- система ціноутворення на аграрну продукцію - організація праці та матеріальне стимулювання - витрати на 1 грн. товарної продукції - інвестиційно-інноваційна активність - вартість та доступність енергетичних ресурсів
Операційні	⇒	- використання нових видів продукції рослинництва та тваринництва - використання якісного посадкового матеріалу та генофонду тварин - забезпечення добривами та кормами - інтегрована система захисту від шкідників та хвороб - механізація та автоматизація сільгосппроцесів
Соціальні	⇒	- мотиваційні системи - умови праці

Рис. 1.8. Основні фактори впливу на ефективність реалізації експортної стратегії

Примітка. Складено автором.

- штучне стримування курсу гривні в рамках “валютного коридору” звужує можливості використання курсового фактору з метою просування експорту;

- недостатній розвиток вітчизняних систем сертифікації і контролю якості експортної продукції на фоні значного посилення вимог до споживчих

і екологічних характеристик, а також до безпеки продукції, яка реалізується на ринках промислово розвинених країн;

- випереджаюче зростання цін на продукцію та послуги природних монополій у порівнянні зі збільшенням цін на вироби обробної промисловості та продукцію агропромислового комплексу [7, с. 55];

- недостатність спеціальних знань і досвіду роботи у сфері експорту у більшості українських підприємців, а також недостатня координованість їх діяльності на зовнішніх ринках.

Вищезазначені внутрішні чинники значно стримують розвиток експортоорієнтованих галузей, але також вагомим є негативний вплив зовнішніх чинників, серед яких можна виділити посилення міжнародної конкуренції протягом останнього десятиліття; стрімке підвищення вимог споживачів до якості продукції, зумовлене впровадженням у виробництво інноваційних технологій; використання країнами більш витончених форм протекціонізму, а також політичної підтримки розвиненими країнами своїх експортерів; збереження елементів дискримінації українських експортерів за кордоном; низький світовий рейтинг надійності України для кредитів та інвестицій [36, с. 136], що ускладнює використання іноземних фінансових ресурсів для розвитку експортного потенціалу країни; низька ефективність політики України в напрямі міжнародної економічної інтеграції.

Враховуючи внутрішні і зовнішні чинники, які визначають сучасний стан і перспективи розвитку українського експорту, а також те, що питання державної підтримки експортоорієнтованих виробників залишається невирішеним на багатьох рівнях, назріла необхідність невідкладних кроків щодо формування цільової системи заходів державного стимулювання та вдосконалення експорту, тим паче що на сьогодні в Україні не існує окремої офіційно затвердженої стратегічної програми сприяння експорту. Так, у 2010 р. на громадське обговорення було винесено проект “Національної стратегії розвитку експорту України”, підготовлений Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, але, на жаль, ця стратегія так і не

була затверджена [24, с. 7].

У комплексі економічних заходів щодо стимулювання зовнішньої торгівлі України найбільш ефективним засобом є фінансове сприяння держави вітчизняним експортерам, в тому числі із залученням коштів державного бюджету, яке передбачає використання механізмів кредитування експорту, страхування експортних кредитів, надання державних гарантій [55, с. 44]. При цьому, заходи щодо стимулювання експорту за рахунок коштів держбюджету повинні відповідати нормам і вимогам СОТ, що визначають прийнятий в світовій практиці порядок надання державної підтримки експорту.

Також необхідно зазначити, що на сьогодні українські підприємства майже не користуються послугами інструментів торговельного фінансування, які пропонуються на ринку українськими банками. Це пов'язано, в першу чергу, з вартістю торговельного фінансування, яка значно вища в Україні, ніж в багатьох країнах-торговельних партнерах, і підтверджується результатами опитування, проведеного Інститутом економічних досліджень і політичних консультацій. Воно показало, що бізнесу вигідніше отримати торговельне фінансування непрямо, тобто завдяки закордонним партнерам, аніж звертатись до українських банків. За оцінками учасників ринку, лише близько 2% торговельного потоку в Україні покрито інструментами торговельного фінансування [24, с. 31]. Отже, доки в Україні вартість банківських послуг залишається високою, створення окремої спеціалізованої структури з кредитування експорту на сьогодні недоцільним.

Отже, нами було досліджено основні завдання державного управління зовнішньоекономічною діяльністю, а відтак – експортним потенціалом України та її окремих регіонів. Також визначено інституційне забезпечення управління експортним потенціалом, у тому числі, - його регіональний аспект.

РОЗДІЛ 2

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

2.1. Аналіз зовнішньоекономічних аспектів структурних трансформацій агропромислового комплексу

Сучасні структурні зміни в аграрному секторі української економіки стали результатом тривалого процесу цілеспрямованого реформування сільського господарства, розпочатого в перші роки періоду державної незалежності України і досі не завершеного остаточно. Необхідність реформ була зумовлена системною кризою вітчизняного агросектору, викликаною неспроможністю ефективного використання природних, людських і фінансових ресурсів колгоспнорадгоспною системою організації сільськогосподарського виробництва з притаманною їй монополією державної власності на землю та одержавленням соціально-економічних відносин на селі.

Переконливим свідченням кризового стану радянського сільського господарства став хронічний дефіцит продовольства всередині країни, спроби подолання якого звелися в основному до адміністративного нормування споживання населенням основних харчових продуктів та збільшення закордонних закупівель продовольчих товарів державою, що призвело до формування стійкої імпортозалежності на внутрішньому ринку.

Тож головною метою докорінної реструктуризації аграрного сектору стало створення економічних і політичних умов для формування у ньому ринкового середовища і появи на землі реального власника, відповідального господаря, здатного до раціональної організації сільськогосподарського виробництва, забезпечення його високої ефективності та конкурентоспроможності.

На першому етапі аграрної реформи в Україні ставилося завдання створення, замість соціалістичних агропідприємств, агроформувань нового типу, заснованих на приватній власності на землю і майно. Старт цим

перетворенням був покладений Постановою ВР УРСР від 18 грудня 1990 р. «Про земельну реформу», яка фактично започаткувала фермерський рух, а з прийняттям ВР України у березні 1992 р. Земельного кодексу та Постанови «Про прискорення земельної реформи та приватизацію землі» розпочалося перетворення колишніх колгоспів на колективні сільськогосподарські підприємства (КСП) шляхом паювання їхнього майна, а згодом і землі. Подальші зміни у структурі власності в агросекторі були закладені Декретом КМ України «Про приватизацію земельних ділянок» (1992 р.), що дозволив безоплатну передачу у приватну власність земельних ділянок для ведення особистого підсобного господарства, та Декретом КМ України «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі» (1993 р.), що започаткував реформування на засадах приватної власності державних підприємств АПК у сфері переробки та агробізнесу.

Створення КСП стало першим кроком на шляху поступового переходу від колективних до переважно приватних форм власності і до створення нових організаційних форм господарювання на селі. Проте КСП, хоч істотно і відрізнялися від колишніх колгоспів за характером майнових і земельних відносин, виявилися нездатними адаптуватися до нових умов ринкового середовища. Члени КСП, хоч і наділені майновими і земельними паями, так і не відчували себе справжніми власниками; колективна власність, навіть формально персоніфікована, породжувала колективну безвідповідальність. У КСП не були змінені внутрішня організаційна структура та економічний механізм господарювання, зміни торкнулися лише частково перерозподілу кінцевих результатів.

Через колективне управління підприємства із запізненням реагували на зміни в економічному середовищі, а відсутність державного контролю господарської діяльності породжувала свавілля керівників КСП і прийняття рішень у їхніх особистих інтересах. На тлі загального зниження трудової й технологічної дисципліни значна частина основних фондів аграрного сектору була зруйнована і розкрадена, що зумовило істотний спад виробництва та

його збитковість.

Тому об'єктивно назріла необхідність у реструктуризації КСП у нові організаційні формування ринкового типу. Її правова основа була створена Указом Президента України від 08.08.1995 р. «Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарських підприємств і організацій», згідно з яким було запроваджено сертифікат на право на земельну частку (пай), яке стало предметом купівлі-продажу, дарування, успадкування, обміну, застави; також кожен власник частки розпайованої землі отримав право передати її в оренду. Паювання майна і землі створювало кращі стартові умови для ведення власного виробництва, що зрештою прискорило становлення селянських (фермерських) господарств.

На базі КСП стали виникати різні типи господарських товариств і фермерські господарства. Проте масштаби таких перетворень були незначні і не відповідали потребам виробництва. Наявність у селян сертифікатів, що гарантували право на земельну частку (пай), за відсутності, у більшості випадків, реальних земельних ділянок на місцевості, не могла забезпечити формування повноцінного ринку землі і не сприяла підвищенню ефективності аграрного сектору. На кінець 1999 р. в Україні було реально реорганізовано не більше 10% сільськогосподарських підприємств, що не могло зупинити стрімкого занепаду агровиробництва. У 1999 р. обсяг валової сільськогосподарської продукції в усіх категоріях господарств становив лише 49% від рівня 1990 р., у тому числі в КСП – 28%; між тим у господарствах населення обсяги виробництва майже не зменшилися і становили 98% від рівня 1990 р. [49, с. 5].

Відповідні структурні зрушення відбулись у пропорціях реального сектора української економіки: якщо загалом його частка за період з 1990 по 2000 р. скоротилась на 11%, то частка сільського господарства – на 20%, майже на стільки ж (-19%) зменшилася частка переробної промисловості [39, с. 73]. При цьому внесок цієї галузі у ВВП за вказане десятиліття зменшився з 24,4% до 13,8% [38, с. 67]. Серед ключових сільськогосподарських культур

найбільше скоротилося виробництво пшениці – з 30,4 млн т у 1990 р. до 10,2 млн т у 2000 р., тобто у 3 рази; за ці ж роки посівні площі цієї культури зменшилися з 7,6 до 5,2 млн га, або у 1,5 рази [22, с. 305–306].

Швидкими темпами зменшувався обсяг виробництва продукції тваринництва: за вказаний проміжок часу виробництво м'яса на душу населення впало у 2,5 рази (з 84 кг у 1990 р. до 33,6 у 2000 р.) [1, с. 3]. Тому 03.12.1999 р. був прийнятий Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки», яким передбачалося реформування протягом грудня 1999 – квітня 2000 рр. колективних сільськогосподарських підприємств у нові організаційні форми господарювання ринкового типу, які функціонують на засадах приватної власності на землю та майно. Всім членам КСП забезпечувалося право вільного виходу з цих підприємств із земельними частками (паями) і майновими паями, а на базі виробничих фондів КСП і приватних земельних ділянок селян створювалися нові виробничі формування: товариства з обмеженою відповідальністю, фермерські господарства, сільськогосподарські кооперативи, акціонерні товариства відкритого й закритого типу, особисті селянські господарства. Ці перетворення завершили перший етап аграрної реформи в Україні, основним результатом якого стало формування двосекторної структури сільського господарства, що складалася з двох типів виробників сільськогосподарської продукції – корпоративного (аграрні підприємства) та індивідуального (фермерські господарства і господарства населення).

Створення в аграрному секторі економіки різних типів приватних підприємств стало важливою передумовою становлення реального власника, розвитку конкуренції між виробниками і піднесення сільськогосподарського виробництва. Однак для успішної реалізації цих цілей необхідно було формування повноцінного аграрного ринку, що стало основним завданням другого етапу аграрної реформи. Вже на першому етапі реформи почали створюватись аграрні біржі, аграрні підприємства одержали економічну

свободу щодо каналів збуту виробленої продукції і встановлення цін на неї. Проте інфраструктура аграрного ринку як сукупність агросервісної інфраструктури та інфраструктури продовольчого ринку залишалась у зародковому стані, керівники КСП не були зацікавлені в прозорості ринку, процвітав бартер. Інституційні підвалини формування сучасного аграрного ринку були закладені Указом Президента України від 6 червня 2000 р. «Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку». У ньому були передбачені заходи щодо створення або вдосконалення діяльності низки інститутів аграрного ринку, зокрема мережі пунктів заготівлі сільськогосподарської продукції, кредитних спілок, сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, торгових домів і підприємств оптової та роздрібної торгівлі сільськогосподарською продукцією, добривами, отрутохімікатами, запчастинами тощо[9].

Впровадження заходів із формування прозорого аграрного ринку, збільшення продажу продукції через біржі та інші ринкові форми забезпечили підвищення середніх цін на агропродукцію, зокрема у 2000 р. вони зросли відразу на 55,8%, у тому числі на зерно – більш як удвічі. Загальний приріст цін у 2000–2003 рр. порівняно з 1999 р. становив 72%, в тому числі на продукцію рослинництва – на 82%, тваринництва – на 71%. Завдяки цьому фінансовий стан сільськогосподарських підприємств значно поліпшився, перетворившись зі збиткового у 1999 р. на прибутковий вже у 2000 р.; суттєво зменшився рівень як дебіторської (на 15%), так і кредиторської (більш як на 30%) заборгованості; рівень бартеризації розрахунків знизився з 27% у 1999 р. до 1,7% у 2003 р. [6]. Крім того, фінансовому оздоровленню агропідприємств значною мірою сприяло введення у 1999 р. фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП), з переходом на який відбулося зниження податкового тиску на товаровиробників у 3–4 рази [49, с. 6].

Позитивно позначилася на розвитку галузі цілеспрямована державна підтримка розвитку сільського господарства, яка включала такі заходи:

цінове регулювання ринку найважливіших видів сільськогосподарської продукції через встановлення мінімальних закупівельних цін (на зернові, насіння соняшнику, тваринницьку продукцію) та бюджетних субсидій за проданих переробним підприємствам тварин;

виробничі дотації у тваринництві – у вигляді доплат за збережене поголів'я худоби (корів м'ясного та молочного напрямку, овець, кіз), та у рослинництві – у вигляді бюджетних виплат на гектар сільськогосподарських культур (зернових, ріпаку, льону);

субсидії на придбання ресурсів – повна або часткова компенсація вартості добрив, придбаної вітчизняної техніки тощо;

податкові субсидії – фіксований сільськогосподарський податок (ФСП) і пільговий механізм сплати податку на додану вартість (ПДВ);

кредитна підтримка – часткова компенсація ставок за залученими кредитами комерційних банків;

програми сільського розвитку [49, с. 10–12].

Проте розвиток ринкових відносин в агросфері був суттєво загальмований запровадженням у січні 2001 р. з метою захисту права приватної власності селян на земельну частку (пай) мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення. При цьому зберігалась можливість передачі земельних ділянок у спадщину та викупу їх для державних і громадських потреб. Пролонгація дії мораторію і збереження ситуації інституційної невизначеності на ринку землі сприяли формуванню механізмів тіньового контролю над розподілом сільськогосподарських земель, а відтак і тіньового ринку землі. За даними агентства «Інтерфакс Україна», лише за чотири роки (з 2004 по 2008 р.) в обхід мораторію було продано більше 5 млн га сільськогосподарських паїв [51].

Саме в цей період в Україні відбувається бурхливий процес створення великих холдингів, що мали у своєму розпорядженні по 50–100 тис.га землі. Поширення агрохолдингів – вертикально інтегрованих структур, що є великими агропромисловими торговими компаніями, які орієнтовані на

експорт сільськогосподарської продукції, – стало визначальною особливістю розвитку в Україні аграрного ринку на початку нового тисячоліття. Їх утворення було зумовлено дією низки чинників, серед яких ключовими були інституційна нестабільність, недосконалість ринкової інфраструктури, високий рівень трансакційних витрат і відсутність довіри інституційних агентів один до одного.

Затаких умов, згідно з інституціональною теорією О.І. Уільямсона, відбувається спонтанний процес укрупнення фірм і фактична заміна ринкового обміну на внутрішню організацію. За оцінками спеціалістів, саме агрохолдинги стали найбільш ефективним суб'єктом аграрного ринку України: інвестиції у сільське господарство навіть на умовах оренди приносили інвесторам 100–300% прибутку [28, с. 119–120]. Створення в Україні потужних агрохолдингів, що супроводжувалось перерозподілом і концентрацією землі, особливо впродовж і після кризи 2008–2009 рр., відбувалося гігантськими темпами. На 2010 р. 40 найбільш великих холдингових структур контролювали 4,5 млн га земельних угідь, що становило 13% оброблюваних сільськогосподарських земель. Найбільші земельні банки зосередили в своєму користуванні такі агрохолдинги як «Укрлендфармінг» (понад 436 тис. га), «Українські аграрні інвестиції» (понад 330 тис. га), «Миронівський хлібопродукт» (280 тис. га), «Астарта-Київ» (230 тис. га), «Мрія Агрохолдинг» (218 тис. га), ДП «Нафком-Агро» (200 тис. га) та ін. [49, с. 15]. Господарства населення в результаті реформи також зосередили у своєму користуванні значні земельні ресурси, збільшивши їх обсяг з 2,7 млн га у 1990 р. до 9,7 млн га у 2001 р. і до 15,9 млн га у 2010 р., завдяки чому рівень виробництва у цьому секторі до 2000 р. не впав, як у сільськогосподарських підприємствах (–74%), а навіть зріс (+15%), суттєво пом'якшивши негативні наслідки продовольчої кризи 1990-х років для населення.

Однак у 2001–2010 рр. зростання обсягів виробництва у господарствах населення, що залишились у межах малотоварного виробництва, становило

лише 8,3%, у той час як у новостворених великих агропідприємствах за вагомої державної підтримки воно склало 71,5%, що призвело до скорочення частки господарств населення у структурі валової продукції сільського господарства з 66% у 2000 р. до 55% у 2010 р. і одночасного зростання відповідної частки агропідприємств з 34 до 40%; решта 5% припадала на фермерські господарства [49, с. 20–21].

Попри позитивні тенденції, що позначились у структурі й динаміці розвитку сільськогосподарського виробництва на другому етапі аграрної реформи, у 2010 р. виробництво валової продукції сільського господарства становило лише 68,9% від рівня 1990 р., при цьому рівень рослинництва відновився до 88,2%, а рівень тваринництва залишився дуже низьким – лише 52,8% від рівня 1990 р. [37, с. 5]. Такі тенденції розвитку українського агровиробництва в цілому кореспондувались із загальним трендом структурних змін в економіці України, що полягав у послідовному скороченні частки реального сектора у структурі ВВП: у 2000–2011 рр. вона зменшилась на 16%, в тому числі внесок сільського господарства впав на 41%, переробної промисловості – на 8% [39, с. 73].

Зміни у галузевій структурі виробництва українського АПК значною мірою були зумовлені зовнішньоекономічними чинниками, насамперед змінами у міжнародній торгівлі. Лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків і розвиток в Україні ринкових відносин сприяли зростанню частки експорту та імпорту, питома вага яких у складі ВВП за перше двадцятиріччя державної незалежності майже подвоїлася, що призводить, на думку дослідників, до високої залежності від кон'юнктури світових ринків [39, с. 76–77].

Так само зросло значення експортно-імпоротної діяльності у розвитку національного АПК, що мало відповідні причини, головна з яких – глибока системна криза суспільного виробництва, зумовлена переходом до принципово іншої системи його організації, і не лише в Україні, а в усіх країнах постсоціалістичного простору. Так, скорочення обсягів виробництва

сільськогосподарської продукції викликало збільшення обсягів імпорту продовольства і формуванню стійкої імпортозалежності внутрішнього ринку України за окремими продуктами харчування, що негативно позначилось на рівні продовольчої безпеки країни. За даними НІСД, на 2010 р. найбільш вразливими позиціями щодо імпортозалежності були позиції «риба і рибопродукти», «плоди, ягоди та виноград», «олія рослинна всіх видів». Частка імпорту за цими групами у загальному споживанні відповідно становила 68,3%; 53,8% та 49,4% при 30-відсотковому пороговому критерії цього індикатора [37, с. 44].

Внаслідок лібералізації доступу імпортного продовольства на внутрішній ринок України частка продажу в торговельній мережі товарів українського виробництва знизилася з 93,2% у 2000 р. до 84,8% у 2016 р. [2, с. 18]. Поряд із тим, унаслідок гіперінфляції та катастрофічного зниження купівельної спроможності населення місткість продовольчого ринку України впродовж 1990–2001 рр. скоротилася більше ніж утричі, що сприяло переорієнтації вітчизняних виробників на зовнішній попит та світові ціни і також підривало продовольчу безпеку. При цьому інтенсифікація експортних потоків не супроводжувалась раціоналізацією їхньої структури: частка сировини та продуктів первинної переробки в експорті продовольчих товарів збільшилася з 11% у 1993 р. до 46% у 2000 р. [56, с. 126]. Посилення сировинної орієнтації українського агропродовольчого експорту значною мірою було зумовлено розширенням його географії. Якщо в перші роки державної незалежності понад 80% українського експорту продовольчих товарів припадало на країни колишнього СРСР, то надалі скорочення місткості продовольчих ринків унаслідок спаду виробництва у цих країнах та введення Росією у 1997 р. обмежень на ввіз українського цукру змусили вітчизняних товаровиробників шукати нові канали збуту агропродукції. Однак український експорт до країн далекого зарубіжжя був переважно сировинним, а до країн колишнього СРСР – здебільшого складався з товарів поглибленої переробки.

Так, за даними Держкомстату України, у 2001 р. до країн далекого зарубіжжя було вивезено 96% загального експорту пшениці і 98% – насіння соняшнику, в той час як до країн близького зарубіжжя експортувалося 95% вершкового масла, 94% сирів, 99% шоколадних виробів. Серед продовольчих товарів поглибленої переробки лише олія, сухе молоко і соки мали значну частку експорту до країн далекого зарубіжжя (відповідно 69, 71 і 63 %) [56]. З переходом до другого етапу аграрної реформи і появою агрохолдингів, орієнтованих насамперед на зовнішні ринки продовольства, сировинний характер вітчизняного експорту агропродукції значно посилюється. Особливо виразною ця тенденція стала після кризи 2008–2009 р., коли частка зернових культур у структурі товарного експорту України, що з 2001 по 2010 р. збільшилась в 1,6 рази (з 3,0 до 4,8%), з 2010 по 2016 р. зросла майже у 3,5 рази (з 4,8 до 16,7%), наблизившись до частки експорту чорних металів, яка, навпаки, знизилася з 2010 по 2016 р. в 1,4 рази (з 28,4 до 19,9%), що є, на погляд економістів НБУ, небезпечним для національної економіки, оскільки посилює її валютну і цінову вразливість від погіршення погодно-кліматичних чинників [22, с. 211–212].

У 2017 р. Україна посідала провідні місця у світовому виробництві та експорті насіння соняшника та соняшникової олії, кукурудзи, жита, пшениці, ячменю, вівса, ріпаку та ріпакової олії. Найбільшу частку у структурі товарного експорту України у 2016 р. мали такі види агропродукції як пшениця та суміш пшениці й жита (7,5%), кукурудза (7,3%), соняшникова олія (10,2%); за період 2001–2017 рр. виробництво пшениці збільшилось на 160%, кукурудзи – на 550%; обсяги збирання насіння соняшника підвищилися на 276%. Відповідно до такої спеціалізації відбулися зміни у структурі використання сільськогосподарських земель. Так, з 1990 р. по 2017 р. на 0,7 млн га збільшилися площі збирання ріпаку, на 1,9 млн га – сої, на 3,3 млн га – кукурудзи, на 4,8 млн га – соняшника [22, с. 213–215]. Подібне перепрофілювання земельних угідь в Україні оцінюється спеціалістами-аграрниками здебільшого негативно, оскільки воно супроводжується

значними екологічними ризиками для природно-ресурсного потенціалу АПК.

На орендованих землях агровиробники часто вирощують лише високоприбуткові експортоорієнтовані культури, такі як зернові і соняшник, ігноруючи наукові вимоги плодозміни та раціональної структури посівів, і тим самим руйнують родючий шар ґрунту, не приділяючи при цьому належної уваги штучному поповненню його поживних елементів шляхом внесення мінеральних та органічних добрив [49, с. 30]. Крім того, постійно скорочуються площі приватних земельних ділянок для сінокосіння й випасу худоби та громадських пасовищ, що підриває кормову базу тваринницької галузі. Якщо у 2005 р. в користуванні селян було 1,4 млн га таких ділянок, то у 2015 р. залишилось менш як 1 млн га [2, с. 140].

Поглиблення рослинної спеціалізації українського агровиробництва загалом негативно впливає на розвиток вітчизняного тваринництва. Частка останнього у валовій продукції сільського господарства за роки незалежності постійно зменшується: з 49% у 1990 р. до 27% у 2016 р., внаслідок чого в раціоні харчування громадян країни частка тваринних білків нині є на 15% нижчою за рівень 1990 р. і на 36% – за рівень США. Цю несприятливу обставину посилює зовнішня торгівля, де понад 90% національного експорту агропродовольства – продукти рослинництва. В результаті за період 2006–2016 рр. ціни реалізації для агровиробників зросли на продукцію рослинництва в 7,4 рази, а на продукцію тваринництва – в 3,6 рази [2, с. 64, 75].

Наслідок такої тенденції – занепад тваринницької галузі, що, своєю чергою, поглиблює проблему нестачі органічних добрив у рослинництві і веде до посилення імпортозалежності щодо м'ясо-молочної продукції на внутрішньому споживчому ринку.

Значне занепокоєння вчених-аграрників викликає тенденція до випереджального розвитку корпоративного сектору агровиробництва порівняно з індивідуальним. Вона порушує комплементарність аграрного і сільського розвитку, що базується на узгодженні інтересів та гармонійній

взаємодії сільськогосподарського виробництва, сільських спільнот і сільської місцевості. Внаслідок монополізації експортоорієнтованими агрохолдингами виробництва високорентабельних видів продукції та каналів державної підтримки відбувається поступове витискання фермерських господарств та самозайнятих селян у сферу трудомістких та малодоходних видів господарювання. Нерівноправне становище різних типів виробників перетворює їх взаємодоповнення на протистояння, а дуальну структуру аграрного виробництва – на біполярну, у якій практично зникає середня ланка – міцне приватне фермерське господарство середніх розмірів, що має становити основу сільськогосподарського виробництва. Це супроводжується, на тлі загального зростання виробництва сільськогосподарської продукції, послідовним занепадом українського села, що має вияв у наростанні таких соціальних проблем як безробіття, бідність, вимушена трудова міграція, погіршення доступу селян до суспільних благ і послуг, деградація сільської інфраструктури, знелюднення сіл тощо [2, с. 20–23].

Найбільшу небезпеку становить наростання структурних диспропорцій між галузями сільського господарства та промисловості, як в аспекті виробництва, так і експорту продукції. На тлі швидкої деіндустріалізації, коли частка промислового сектору, хоч і гіпертрофовано велика порівняно з розвиненими країнами, скоротилася з 50% ВВП у 1992 р. до 25,6% у 2015 р., українська економіка останнім часом переживає стрімку аграризацію, коли також гіпертрофовано велика частка сільського господарства, що спочатку скоротилася з 25,6% ВВП у 1990 р. до 7,5% у 2007 р., несподівано почала зростати і досягла 14,2% у 2015 р. (тоді як у країнах ЄС вона не перевищує 1,5%). При цьому в обробній промисловості частка продовольчого сектору перевищила частку виробництва машин і обладнання, що позначилось на структурі експорту, де частка продовольчих товарів зросла за 15 років більше ніж учетверо – з 9,2% у 2000 р. до 38,0% у 2015 р. На погляд дослідників, така структурна еволюція – від виробництва машин до виробництва харчів – не є проявом порівняльних переваг економіки України, а свідчить про її

структурне спрощення та рух у напрямі найменш розвинених країн світу [40, с. 40–43]. Ця неприємна тенденція погіршується тим, що посилення аграрно-сировинної спеціалізації експорту не забезпечує Україні панівних позицій на світових ринках по жодному з видів сільськогосподарської продукції. У 2017 р. трійка лідерів з експорту пшениці включала Російську Федерацію (18,12% від обсягу глобального експорту), ЄС (15,65%), США (14,55%); з експорту кукурудзи – США (32,03%), Бразилію (23,78%) і Аргентину (17,83%). Що стосується експорту соняшникової олії, де Україна посідає перше місце (54,31% світового обсягу), то цей продукт має чимало заміників, таких як оливкова, кокосова, пальмова, арахісова та інші олії рослинного походження, які не дають Україні можливості домінувати і в цьому товарному сегменті [22, с. 214–215].

Через ці обставини Україна знаходиться під суттєвим впливом зовнішньої кон'юнктури, її економіка набуває критичної залежності як від погодно-кліматичних умов, що впливають на врожайність сільськогосподарських культур, так і від світових цін на товари, що експортуються. Поряд із тим втрата промислового потенціалу, насамперед в обробній промисловості, перетворює колишній агропромисловий комплекс на агропродовольчий, формуючи залежність внутрішнього ринку від імпорту промислових товарів та світових цін на них. Це дозволяє говорити про потрап-ляння України у «пастку сировинних ринків» [22], коли переважно сировинна структура економіки формує систему її зовнішньої залежності, ставлячи під сумнів перспективи економічного зростання і розвитку.

2.2. Систематизація домінант розвитку експортного потенціалу агропромислового комплексу

Євроінтеграційний курс розвитку економіки України об'єктивно потребує зміни векторів зовнішньої торгівлі в напрямі країн Азії та країн ЄС та відкриття для аграрних підприємств нових ринків збуту. Тенденції перевищення експорту у зовнішньоторговельному обороті продукцією АПК

останні роки мають позитивну динаміку: у 2018 році, з 24,6 млрд. дол. загального обсягу зовнішньоторговельного обороту, експорт продукції АПК склав 19,5 млрд. дол., імпорт – 5,1 млрд. дол. (обсяги експорту практично у 4 рази були більше ніж обсяги імпорту)[5].

За результатами дев'яти місяців 2019 року, експорт продукції АПК України склав \$15,6 млрд. дол, що на 22% більше ніж за аналогічний період минулого року, а імпорт досяг рівня \$3,9 млрд. дол, що на 10% більше ніж за дев'ять місяців 2018 року. У 2018 році, у регіональній структурі товарообігу сільськогосподарської продукції найбільша частка припадала на країни Азії (40,9%). На країни ЄС припадає 31,5% вітчизняного товарообігу сільськогосподарської продукції, Африканські країни – 13,4%, країни СНД – 6,9%, США – 1,1%, на інші країни світу – 6,1% [13].

За окремими країнами найбільші частки у зовнішньоторговельному обороті сільськогосподарської продукції між Україною та країнами світу у 2018 році мають наступні країни: Індія – 8,6%, Єгипет – 6,7%, Китай – 5,8%, Іспанія – 4,8%, Туреччина – 4,8%, Польща – 4,5%, Нідерланди – 4,4%, Італія – 4%, Іран – 3,5%, Німеччина – 3,2%. При цьому, з усіма цими країнами (за виключенням Німеччини) Україна має позитивне зовнішньоторговельне сальдо, зокрема 1,5 млрд дол. США з Індією, 1,3 млрд дол. США з Єгиптом, 0,9 млрд дол. США з Китаєм, 0,7 млрд дол. США з Іспанією, 0,3 млрд дол. США з Туреччиною, 0,1 млрд дол. США з Польщею, 0,6 млрд дол. США з Нідерландами, 0,5 млрд.дол. США з Італією, 0,7 млрд.дол. США з Іраном.

Негативне зовнішньоторговельне сальдо з Німеччиною становить 0,1 млрд дол. США [13]. Зовнішньоекономічна діяльність аграрного сектору України є дуже залежною від коливання цін на таку продукцію на світових ринках. За даними Організації з питань продовольства і сільського господарства ООН (FAO), за останнє десятиліття світові ціни на продовольчі продукти зазнали значних коливань. Так, загальний індекс цін на продовольчі продукти з 127,2 п. у 2006 р. зріс до 229,9 у 2011 р., а у 2016 р. знизився до 161,5 п., що у 1,4 рази менше порівняно з 2011 р. [21]. Слід

відмітити, що зниження цін на злакові та масла і жири є особливо відчутним для вітчизняних сільгоспвиробників, адже ці групи товарів є ключовими в експортних поставках вітчизняної сільськогосподарської продукції на світові ринки. Аналізуючи тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності агросектору економіки України не можна не враховувати вплив такого фактору як впровадження європейських стандартів у сфері агропромислового виробництва.

Невідповідність української продукції європейським стандартам є суттєвою загрозою розвитку вітчизняного агропродовольчого сектору на період запровадження всіх необхідних технічних регламентів і отримання сертифікатів відповідності. Відповідно до глави 17 Угоди про асоціацію України з ЄС співробітництво між сторонами охоплюватиме, серед іншого, заохочення політики якості сільськогосподарської продукції у сферах стандартів продукції, вимог щодо виробництва та схем якості [21]. Рішення цієї проблеми лежить в площині імплементації українського законодавства до вимог директив та регламентів ЄС стосовно сільського господарства та харчової промисловості, а також не менше 80% до чинних європейських стандартів.

Також негативним фактором впливу на розвиток ЗЕД є такий як, зосередження виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції у господарствах населення, які не мають можливостей застосовувати сучасні технології виробництва продукції, що зумовлює низьку її якість та невідповідність європейським санітарним нормам та стандартам. Як наслідок, в умовах лібералізації зовнішньої торгівлі України з ЄС відбувається послаблення конкурентних позицій окремих видів української продукції порівняно з європейською на внутрішньому ринку, а також обмеження її експортних можливостей [21]. Станом на 2018 рік господарствами населення виробляється близько 45% від загального обсягу виробництва валової продукції сільського господарства, рослинницької продукції близько 40% від загального підсумку, тваринницької продукції – близько 55%, 97,8%–

картоплі, 85,9% – овочів, 81,5% – плодів та ягід. У господарствах населення утримується 67,0% загальної чисельності ВРХ, у т.ч. корів – 77,0%; свиней – 47%, овець і кіз – 85,8%. Для переважної більшості вітчизняних малих і середніх сільгоспприємств існують проблеми забезпечення відповідності власної продукції європейським стандартам, оскільки процеси гармонізації та адаптації законодавства у сфері технічного регулювання та санітарних і фітосанітарних заходів потребують не тільки тривалого часу, але й значних матеріальних ресурсів. Наприклад, сукупні витрати на адаптацію до стандартів ЄС тільки м'ясної промисловості Польщі становили близько 2 млрд євро [25]. Динаміка розвитку зовнішньоекономічної діяльності свідчать про те що тривалий період спостерігалось скорочення обсягів в цілому, і у тому числі обсягів як експорту, так і імпорту продукції АПК. Починаючи з 2016 року в аграрному секторі відбувається стабільна позитивна динаміка зростання усіх показників ЗЕД (рис.2). При цьому обсяги експорту значно перевищують обсяги імпорту. За 2010-2018 рр. експорт збільшився у 2 рази, з 9,9 млрд. дол. США до 19,5 млрд. дол. США, а імпорт сільськогосподарської продукції за цей період зменшився з 5,8 млрд дол. США до 5,1 млрд. дол.

Відповідно позитивне зовнішньоторговельне сальдо торгівлі сільськогосподарською продукцією зросло з 4,1 млрд.дол. США у 2010 р. до 14,4 млрд.дол. США у 2018 р., тобто більше, ніж у 3,5 рази [13; 25]. Частка експорту в загальній структурі товарообороту сільськогосподарської продукції у 2018 році складала 79,3%, а в загальному експорті держави займає – близько 40% (у 2019 році – 42,1%). За підсумками 2018 р. експорт збільшився на 880 млн дол. США. Найбільші частки аграрного експорту припадають на зернові культури (38,4% від обсягу сільгоспекспорту), олію (23,3%) та насіння олійних культур (10,2%). Зростання експорту забезпечили в основному кукурудза, пшениця, ріпак, м'ясо і субпродукти птиці, тютюн та вироби з нього, кондитерські вироби, олія [2].

Основним напрямом в українському агробізнесі є рослинництво (близько 70% сільськогосподарської продукції). Відповідно, найбільші

обсяги в експорті продукції АПК, займає продукція рослинного походження. За підсумками 2018 року, це: зернові культури (1188,2 млн. дол.), насіння та плоди олійних культур (214 млн. дол), готові харчові продукти (166 млн. дол.), продукти переробки овочів (69,9 млн. дол). В структурі обсягу продукції тваринного походження найбільша частка припадає на м'ясо – 43,5 млн. дол., молоко та молочні продукцію – 98,3 млн. дол. [13; 25]. Тобто, необхідно підкреслити, що за період 2010-2018 рр. в Україні не відбулося поліпшення структури експорту аграрної та продовольчої продукції.

У загальній структурі експорту сільськогосподарської та харчової продукції готова харчова продукція у 2018 р. становила 16% (у 2010 р. – 25,9%), тоді як частка сільськогосподарської продукції – 60,0% (у 2010 р. – 47,8%). У 2018 р. найбільше української сільськогосподарської продукції постачалось до країн Азії, частка яких у регіональній структурі експорту сільськогосподарської продукції становила 45,9%, та країни ЄС – 27,5% загального експорту сільгосппродукції. На Африканські країни – 15,7%, на країни СНД – 7,7%, на США – 0,3%, на інші країни світу – 2,9%. Основними країнами, до яких експортувалася українська сільськогосподарська продукція, були: Індія, до якої було експортовано продукції на 1,8 млрд. дол., або 10,2% загального експорту сільськогосподарської продукції з України. Нідерланди, Китай, Іспанія, Єгипет мали приблизно однакові обсяги імпортування сільськогосподарської продукції з України (разом до цих країн було експортовано української сільськогосподарської продукції на 6,1 млрд. дол., або 34,6%) [13; 25].

Слід відмітити, що нетарифні обмеження з боку Російської Федерації щодо ввезення на свою територію української сільськогосподарської та харчової продукції, мали свій вплив на структурні зміни в експорті продукції, а також сповільнення темпів зростання його обсягів. У 2016 р. торговельне протистояння між Україною та РФ переросло у повну заборону Росією імпорту української сільськогосподарської продукції та продуктів харчування. З початку 2016 р. РФ призупинила дію Договору про зону

вільної торгівлі з Україною – 06.12.2015 р. був опублікований Указ Президента РФ «Про припинення Російською Федерацією дії Договору про зону вільної торгівлі щодо України» № 628, наслідком чого стало запровадження в РФ замість преференційного режиму, що діяв з 2011 р., режиму найбільшого сприяння для товарів, що походять з України, що передбачає застосування стандартних митних зборів, передбачених Єдиним митним тарифом Євразійського економічного союзу, до всіх груп українських товарів замість нульових ставок.

Таким чином, ввізні мита піднялися з 0 до 5-20%, середньозважена ставка – до 7,7%, а в РФ з'явилася можливість вводити додаткові квоти, заборони та інші нетарифні заходи. Також РФ постановою від 21 грудня 2015 р. № 1397 «Про внесення змін до п. 1 постанови Уряду Російської Федерації від 7 серпня 2014 р. № 778» запровадила ембарго на імпорт продовольства з України з 01.01.2016 р. Наслідком цього стало фактичне зупинення експортних поставок українських товарів до РФ. Крім того, Указом Президента РФ від 01.01.2016 р. № 1 «Про заходи щодо забезпечення економічної безпеки та національних інтересів Російської Федерації при здійсненні міжнародних транзитних перевезень вантажів з території України на територію Республіки Казахстан через територію Російської Федерації» зі змінами, внесеними Указом Президента РФ від 01.07.2016 р. № 319, запроваджено обмеження щодо транзиту через територію РФ товарів походженням з України до Казахстану та Киргизстану. Указом передбачається повна заборона транзиту не лише товарів «під ембарго», до яких переважно належать харчові продукти, а й усіх товарів, на які в РФ застосовуються ненульові ставки ввізних мит. Таким чином, якщо у 2012 р. експорт української продукції аграрного сектора до РФ перевищував 2 млрд дол. США, то за підсумками 2016 р. він знизився до 93,1 млн дол. США. Також скоротився і імпорт продуктів з РФ: з 731,2 млн дол. США у 2012 р. до 45,6 млн. дол. США у 2016 р. [25].

Динаміка імпорту аграрної продукції до України не зазнала таких

суттєвих змін у обсягах та структурі, як аграрний експорт (рис. 3). У 2018 році частка імпорту сільгосппродукції та продовольства в Україну у загальному обсязі імпорту склала 9% (у 2005 р. – 7,5%), а загальна вартість імпорту зросла за період 2005-2018 рр. з 2,7 до 5,1 млрд. дол. США. Загалом, аналіз структури імпорту характеризується звуженням його товарного асортименту, що пов'язано перед усім зі зниженням доходів населення, його купівельних настроїв, скороченням потреби у високотехнологічному імпорті, викликані девальваційними процесами, посиленням протекціоністських заходів, загостренням військових конфліктів на територіях промислового виробництва.

Сальдо зовнішньої торгівлі аграрною продукцією на протязі багатьох років залишається позитивним, в той час як загальна вартість всіх імпортованих товарів, у переважній більшості періодів, перевищувала обсяги їх експорту. У 2018 році сальдо зовнішньої торгівлі аграрного сектору мало позитивне значення, у обсязі 14,1 млрд дол. США [3; 4]. Частка імпорту в загальній структурі товарообороту сільськогосподарської продукції становить 20,7%.

За підсумками 2018 р. імпорт збільшився на 800,0 млн дол. або на 19% порівняно з 2017 р., в порівнянні з попереднім роком темпи зростання імпорту збільшилися у 2 рази (темп приросту у 2017 році складав 10,2%). Найбільшу питому вагу в структурі імпорту основних видів продукції аграрного сектору мають: плоди, горіхи та цедра (11,4%); тютюн та вироби з нього (10,3%); риба, ракоподібні та молюски (9,8%); какао боби, продукти з нього, шоколад (5,2%); олія (4,7%); кава, чай, прянощі (4,5%); зернові злаки (3,6%), м'ясо та м'ясопродукти [2]. Структурні деформації у виробництві сільськогосподарської продукції мають значний вплив на структурні зрушення в імпорті товарів. Це, перш за все стосується збільшення на внутрішньому ринку України імпортованих продовольчих товарів, що конкурують з вітчизняними продуктами: перш за все м'яса, молока, деяких видів фруктів та овочів. А також поширення тенденцій імпортозалежності

України за окремими групами товарів. Найбільш уразливими позиціями тут є такі: «риба та рибопродукти», «плоди, ягоди та виноград», «олія рослинна всіх видів», де частка імпорту перевищує встановлений 30-ти% граничний критерій цього індикатора.

Хоча потрібно проаналізувати і об'єктивні фактори такого становища: – понад 90% імпортних поставок за товарною групою «риба і рибопродукти» припадає на види риб, які видобуваються виключно у водах морських економічних зон інших держав, що пов'язано з особливостями їх біологічного циклу. Крім того, відповідно до законодавства окремих рибодобувних країн (зокрема, ЄС, Російської Федерації, США, Канади, Перу, Чилі, Норвегії, Австралії) квоти на вилов цих ресурсів розподіляються виключно між їх резидентами; імпорт за товарною групою «олія рослинна всіх видів» на 30,5% обумовлений ввезенням тропічних олій, які не виробляються в Україні (пальмова, кокосова олії тощо), але широко використовуються при виробництві продовольчих та непродовольчих товарів вітчизняними підприємствами. При цьому, внутрішній попит на олію соняшникову повністю забезпечувався за рахунок власного виробництва.

Наслідком торговельної війни між Україною та РФ, лібералізації митного режиму як результату членства України в СОТ, а також створення зони вільної торгівлі у рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС стало суттєве зростання імпорту сільськогосподарської продукції з країн ЄС та його скорочення з країн СНД. Крім того, збільшилось постачання сільськогосподарської продукції в Україну з «інших країн» (переважним чином за рахунок країн Латинської Америки і, зокрема, Бразилії) за окремими товарними позиціями, такими як: плоди, горіхи та цедра; тютюн та вироби з нього; риба, ракоподібні та молюски; какао боби, продукти з нього, шоколад. У 2018 р. на країни ЄС припадало 48% імпорту сільськогосподарської продукції в Україну, на країни Азії – 22,3%, на Африканські країни – близько 5%, на країни СНД – 4%, на США – 4%. Основними країнами, з яких Україна імпортувала сільськогосподарську

продукцію,були: Німеччина – 9% загального імпорту сільськогосподарської продукції в Україну, Польща – 9%, Туреччина – 8%, Франція – 4,2%, США, Індонезія, Нідерланди, Італія, США – близько по 4%.

Тенденції у вітчизняній економіці протягом останнього десятиріччя свідчать про те, що Україна приділяє недостатньо уваги розвитку експортного потенціалу. Торговельний баланс країни змінювався нерівномірно, набувши позитивних значень у 2000-2004 рр., після чого його негативне сальдо знову почало зростати до 2020 р., причому вкрай швидкими темпами. Поштовхом до цього послужила неврівноважена державна економічна політика, спрямована на досягнення позитивного платіжного балансу не за рахунок торговельних інструментів, а шляхом залучення у країну іноземного позикового капіталу.

З огляду на сучасний стан та наявні ресурси, ефективне формування соціально орієнтованої країни та її бізнесу можливе лише за умов визначення пріоритетних сфер діяльності, які слугуватимуть точками майбутнього економічного зростання. Так, аналіз ВВП України за останні роки свідчить, що розвиток агробізнесу робить стабільний вклад у загальну структуру ВВП країни.

Скорочення посівних площ вплинуло на зміни у виробництві валової продукції сільського господарства в 2015 р. Регіональна структура валової сільськогосподарської продукції виявила, що в галузях рослинництва та тваринництва відбулося скорочення. Проте можна виділити коло регіонів-лідерів. Так, за результатами виробництва у рослинництві це: Дніпропетровська, Запорізька, Миколаївська, Полтавська та Херсонська області; за виробництва продукції тваринництва: Вінницька, Житомирська, Кіровоградська, Одеська та Тернопільська області. Аутсайдерами передбачувано виявилися Луганська та Донецька області.

Серед основних причин зменшення обсягів експорту слід відзначити неспроможність повною мірою компенсувати обсяги ринку Російської Федерації (які були майже повністю втрачені) регіональними експортерами.

Неоднозначною є ситуація у сфері зовнішньої торгівлі з країнами ЄС: досягнута динаміка не відповідає задекларованим в Угоді про асоціацію можливостям розширення вітчизняного експорту до Європи. Серед основних причин такого відставання слід визначити проблему переходу підприємств вітчизняного агробізнесу на стандарти та санітарно-гігієнічні вимоги країн ЄС, а також упровадження системи аналізу ризиків, небезпечних факторів і контролю критичних точок (НАССР). Система НАССР (1993 р.) є єдиною системою управління безпечністю харчової продукції, яка довела свою ефективність і прийнята міжнародними організаціями. У 2001 р. бере початок розроблення стандарту, який розвинув роль НАССР у системах управління безпекою харчових продуктів і отримав надалі позначення ISO 22000, який запровадили як міжнародний у 2005 р. та відомий на сьогодні як стандарт ISO 22000:2005 «Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга». Експортний потенціал агробізнесу України в контексті євроінтеграції може формуватися за впровадження сучасної системи управління якістю підприємства, яка відповідає вимогам ISO 9001, з урахуванням належних практик GMP, GHP, і керується в системі управління безпечністю харчової продукції відповідно до ISO 22000.

Розвиток експортного потенціалу агробізнесу України визначається сукупністю економічних, політичних, соціальних, правових та міжнародних чинників, а також наявними природно-кліматичні умовами, географічним становищем та іншими факторами. Крім того, для розширення експортного потенціалу країни необхідною, на думку авторів, є розробка стратегічних планів у цьому напрямі. Реалізація цих планів можлива за рахунок упровадження запропонованого авторами механізму формування експортного потенціалу підприємств агробізнесу, який передбачає систему заходів у таких напрямках: нормативно-правовому, інноваційному та науково-технологічному, фінансово-економічному та організаційному.

Від того, наскільки оперативно й ефективно буде реалізовано

запропоновану систему заходів та практичних дій, передбачених розробленим механізмом, залежить швидкість адаптації вітчизняних підприємств агробізнесу до нових умов господарювання, формування та розширення їх експортного потенціалу, а також зростання економіки України в цілому в умовах євроінтеграції.

Таблиця 2.4 – Механізм формування експортного потенціалу підприємств агробізнесу

Напрями	Заходи
Нормативно-правовий	<ul style="list-style-type: none"> - формування системи гарантування ризиків підприємствам-партнерам у разі зміни національного законодавства; - налагодження партнерських відносин між владними структурами, політичними партіями, організаціями та іншими зацікавленими особами щодо створення умов для впровадження європейських стандартів у вітчизняну практику; - судова реформа задля забезпечення прозорості й ефективності її роботи з метою підвищення контролю над дотриманням законів та виконанням судових рішень; - розробка та затвердження «Програми розвитку агробізнесу», яка орієнтована на довгострокову перспективу та передбачатиме заходи щодо зростання інноваційної та інвестиційної активності, а також спрямовані на вирішення існуючих галузевих проблем
Інноваційний та науково-технологічний	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення модернізації існуючого рівня технічного та технологічного забезпечення агробізнесу та створення нового з урахуванням вимог стандартів ЄС; - формування кластерів, що повинні забезпечити взаємодію підприємств агробізнесу з провідними науково-технічними та іншими організаціями, спрямованими на розширення асортименту та підвищення його якості; - фінансування науково-дослідних робіт, спрямованих на створення нових технологій та конкурентоспроможного технологічного забезпечення агробізнесу відповідно до вимог, що пред'являються ринком; - розробка інвестиційної програми інноваційного та науково-технологічного напрямку галузі
Фінансово-економічний	<ul style="list-style-type: none"> - оптимізація податкової системи в напрямі зменшення рівня і кількості податків для підприємств агробізнесу України; - адаптація вітчизняної системи страхування з метою покращання умов страхування агробізнесу та процедури перестрахування з метою гарантування страхових виплат у разі настання страхових випадків; - створення спеціальних фондів для зменшення банківських ставок по кредитах, що надаються вітчизняним агровиробникам
Організаційний	<ul style="list-style-type: none"> - інтеграція вітчизняних агровиробників у світовий ринок за рахунок забезпечення впровадження стандартів та схем сертифікації виробників; - створення спеціального органу, що забезпечить імплементацію стандартів та схеми сертифікації агровиробників відповідно до вимог країн ЄС; - залучення відповідних структур державних та регіональних органів влади, а також інших зацікавлених осіб до створення сприятливих умов ведення бізнесу, координації співпраці між вітчизняними агровиробниками та потенційними іноземними партнерами у сфері експорту сільськогосподарської продукції; - активізація участі вітчизняних агровиробників у світових виставках, ярмарках та форумах із метою формування іміджу України як держави з потужною сільськогосподарською галуззю та просування продукції власного виробництва на міжнародний ринок; - створення консультативних відділів стосовно ефективного здійснення експортної діяльності підприємствами агробізнесу

Глобальна фінансово-економічна криза довела, що регулювання платіжного балансу за рахунок руху іноземних кредитів не в змозі

забезпечити сталого розвитку. На підставі цього можна стверджувати про недостатнє розуміння важливості експорту для розвитку економіки країни на сучасному етапі та забезпечення продовольчої безпеки країни в умовах формування глобальних ринків. Головним чинником стабілізації зростання експорту продукції агропродовольчого комплексу на світовому ринку та в Україні є довготермінове зростання попиту на продукти харчування й глобальне підвищення цін на них, виходячи з наявних світових тенденцій зменшення виробництва зерна та інших продуктів, чотирьохразового в останнє десятиріччя перевищення темпів зростання глобального зовнішньоторговельного обігу над темпами зростання виробництва продуктів харчування.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

3.1. Обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності експорту агропромислового комплексу

Зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції в певному регіоні чи в державі загалом є запорукою задоволення попиту та підтримання національної продовольчої безпеки. Надмірне виробництво призводить до надлишкової пропозиції, що зумовлює зниження ціни на таку продукцію, а отже, й зменшення доходу сільгоспвиробників. За такої ситуації сільськогосподарські підприємства змушені у своїй діяльності змінювати види продукції, диверсифікувати виробництво чи налагоджувати реалізацію надлишкової продукції на зовнішніх ринках, з тим щоб залишатися конкурентоспроможними.

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 сектора України вигідніше асоціація з ЄС, тому що основні ринки збуту для аграрної продукції - там [50].

На етапі аналізу конкурентного середовища, на думку науковці [8; 16], 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 [14]. 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 [14].

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 [14, 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.

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 [44, 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 [14, 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.

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.

3.2. Інвестиційні процеси як стратегічний чинник активізації експортного потенціалу агропромислового комплексу

Надходження іноземних інвестицій поліпшує стан і результативність

аграрної сфери, сприяє залученню інноваційних технологій, поліпшенню якості переробки і зберігання продуктів сільського господарства та використання ресурсів, насиченості внутрішнього ринку високоякісним продовольством, створенню нових робочих місць, нарощуванню експортного потенціалу, налагодженню економічних зв'язків між господарюючими суб'єктами тощо [17; 6]. Розглянемо основні переваги, які можуть дати інвестиції: – сучасні технології виробництва та переробки сільськогосподарської продукції; – прозорість ведення бізнесу; – застосування міжнародних стандартів менеджменту, екологічної безпеки, охорони праці та якості продукції; – нові робочі місця та зменшення рівня безробіття; – додаткові податкові надходження.

На інвестиції в сільському господарстві впливають внутрішні та зовнішні чинники. До внутрішніх чинників, що залежать від товаровиробників, належать: урожайність сільськогосподарських культур і продуктивність худоби; вибір об'єкта першочергових інвестицій; спеціалізація і концентрація виробництва; технологія виробництва основних видів продукції сільського господарства; характер інвестицій (довгострокові, короткострокові); рівень продуктивності праці та собівартість виробництва. На вказані чинники підприємець може впливати протягом виробничого процесу або планувати виробництво продукції й інвестиції на найближчу перспективу [18].

До зовнішніх чинників, що не залежать від товаровиробників, належать: світові та внутрішні ціни на сільськогосподарську продукцію і продукцію промислового виробництва; державна підтримка агровиробництва; процентна ставка на кредит; оподаткування агровиробництва; інфляційні процеси; сезонність виробництва сільськогосподарської продукції; внутрішній та експортний попит на продукцію. Інвестиційні процеси є стратегічним чинником економічного росту та подальшої структурної перебудови економічного механізму. Вони нерозривно зв'язані із сучасним науково-технічним прогресом, що працює як

прискорювач процесів нагромадження капіталу та за допомогою якого йде постійне розширення попиту на сучасні інноваційні засоби виробництва. За масштабами інвестицій визначають і темпи нарощування виробничої потужності, процеси інтенсивного оновлення старого обладнання, рівень використання робочої сили до виробничих процесів, а звідси – і сукупний попит на новітні засоби виробництва, споживчі товари, послуги й темпи економічних процесів.

Сьогодні процес міжнародного руху капіталу тісно пов'язаний із поширенням досягнень у галузі НДДКР, менеджменту та технологій. Для країни вкладення капіталу будь-яке пряме іноземне інвестування являє собою потужне джерело капітальних вкладень у виробництво товарів та послуг, а також імпорт технологій, робочих місць, «ноу-хау», сучасних методів менеджменту та маркетингу; інколи внаслідок науково-технічної та виробничої кооперації воно забезпечує результативну інтеграцію національної економіки до світового господарства, призводить до створення конкурентного середовища [29]. За рахунок ПІІ приймаюча країна має можливість запозичувати новітні технології та сучасні методи управління. Навіть за незначних обсягів вони сприяють розповсюдженню інновацій, стимулюванню імітації, використанню сучасної ділової практики з розвинених країн та зростанню продуктивності праці.

Формування ефективної зовнішньоекономічної діяльності пов'язане з регіональними особливостями, які необхідно враховувати, реалізуючи зовнішньоекономічну політику держави. У нових зовнішніх і внутрішніх умовах практичні аспекти реалізації державної регіональної політики повинні бути співставлені із зовнішньоекономічною політикою держави, що стане запорукою розвитку ефективної зовнішньоекономічної політики регіонів; реалізація ефективної зовнішньоекономічної діяльності регіону можлива за умови визначення кожним регіоном своєї місії, яка допоможе збалансувати внутрішньорегіональні потреби та його роль у державі й за її межами (стратегія розвитку регіону), а також стимулювання використання

зовнішньоекономічного потенціалу регіону, який складається з ресурсного, структурного та технологічного складників [15]. Реалізація стратегічних пріоритетів державної політики розвитку інвестиційної інфраструктури агропромислового виробництва пов'язана з формуванням системи, яка б являла собою сукупність відповідних інституційних елементів, поєднаних у вертикальному та горизонтальному вимірах із відповідними взаємозв'язками між ними та ресурсним забезпеченням. Створення такої комплексної, динамічної і структурно збалансованої системи спроможне достатньою мірою активізувати інвестиційні процеси, здатні забезпечити виробничо-технологічну модернізацію, розширення виробничих потужностей, підвищення ефективності, зміцнення конкурентоспроможності та реалізацію економічного потенціалу агропромислового виробництва України [42].

Сучасний етап розвитку України характеризується значними позитивними змінами в напрямі більш широкої інтеграції з Європейським Союзом [29]. Одним із головних завдань при цьому є вдосконалення методологічних засад у сфері адміністративно-правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Це допоможе вирішити цілу низку практичних проблем, що в перспективі призведе до активізації важливих структурних змін в економіці держави, до формування відповідних умов для більш активного залучення економіки України в систему світового господарства, до створення стійкої рівноваги на внутрішньому ринку і в кінцевому підсумку наблизить соціально-економічний розвиток до рівня провідних держав. Окрім того, одним із важливих побічних результатів стане формування ефективного механізму захисту економічних інтересів країни у зовнішній торгівлі [17]. Адміністративно-правовий статус суб'єктів публічної адміністрації, які реалізують адміністративно-правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності (Кабінет Міністрів України, Національний банк, Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Антимонопольний комітет, Державна фіскальна служба, Торгово-промислова палата, Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі), можна охарактеризувати через

систему їхніх прав та обов'язків стосовно надання окремим суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності адміністративних послуг, контролю над їх зовнішньоекономічною активністю, застосування адміністративно-господарських санкцій за її порушення, сприяння експорту продукції вітчизняних виробників, проведення антисубсидійних, антидемпінгових або ж спеціальних розслідувань й застосування відповідних компенсаційних, антидемпінгових або спеціальних заходів.

Таким чином, динамічність та ефективність розвитку будь-якої системи багато в чому залежить від обсягів засобів, що спрямовуються на розширення наявних виробничих потужностей, їх реконструкцію на сучасному науково-технічному рівні, створення підприємств, які випускають продукцію з принципово новими споживчими властивостями. Сучасна економіка України гостро потребує капіталовкладень, нестача яких відчувається вже давно, а дефіцит щорічно зростає з великою швидкістю. Державний бюджет не в змозі забезпечити капітальні вкладення навіть для здійснення простого відтворення. Позбутися диспропорцій в економіці та посилити керованість економічними процесами на рівні окремих регіонів можна лише за допомогою глибоких і обґрунтованих структурних перетворень із залученням відповідних інвестиційних коштів, зокрема значних зовнішніх фінансових ресурсів. На сучасному етапі розвитку національної економіки, окремих регіонів теоретичне осмислення вітчизняними вченими проблеми залучення іноземного капіталу в його різних формах, розроблення ефективних механізмів залучення на підприємства, особливо у формі прямих іноземних інвестицій, є актуальними і принципово важливими завданнями.

ВИСНОВКИ

Магістерська робота спрямована на поглиблення теоретичних основ та опрацювання практичних рекомендацій щодо управління експортним потенціалом агропромислового комплексу. До основних результатів дослідження належать наступні:

1. Визначено, що під експортним потенціалом доцільно розуміти здатність національної економіки виробляти конкурентоспроможні товари та реалізовувати їх на міжнародних ринках за умов постійного зростання ефективності використання природних ресурсів, розвитку науково-технічного потенціалу, валютної і фінансово-кредитної систем, а також сервісно-збутової інфраструктури підтримки експорту без нанесення збитків економіці при забезпеченні економічної безпеки країни в цілому. Проаналізувавши систему поглядів щодо сутності експортного потенціалу, доцільно розглянути його структурні елементи: за рівнем формування конкурентоспроможності, за рівнем диверсифікації, за рівнем використання конкурентних переваг.

2. Досліджено основні завдання державного управління зовнішньоекономічною діяльністю, а відтак – експортним потенціалом України та її окремих регіонів. Також визначено інституційне забезпечення управління експортним потенціалом.

3. Основним змістом аграрних реформ періоду державної незалежності України стало реформування інституційної структури агропромислового комплексу та створення ринкової інфраструктури, однак надмірне затягування процесу ринкових трансформацій на першому етапі аграрних перетворень не лише зумовило тривалий спад аграрного виробництва, а й створило ситуацію інституційної невизначеності, в умовах якої на початку другого етапу перетворень відбулося становлення сектору потужних корпоративних підприємств-агрохолдингів, що фактично монополізували

канали державної підтримки, виробництво найбільш рентабельних видів продукції та відповідні експортні потоки. Окреслені структурні зміни в агросекторі мали як позитивні, так і негативні наслідки для його розвитку. З одного боку, вони сприяли значному збільшенню обсягів виробництва та експорту агропродукції, переважно рослинного походження, зміцненню позицій України на світових ринках продовольства; з іншого – зумовили наростання низки структурних диспропорцій, зокрема порушення раціональної структури посівів та вимог плодозміни, превалювання монокультур, загострення екологічних проблем; занепад тваринницької галузі, формування стійкої імпортозалежності внутрішнього ринку тваринницької продукції та незбалансованої структури харчування населення; занепад дрібних і середніх фермерських господарств та наростання соціальних проблем розвитку села – безробіття, бідності, вимушеної міграції та ін. Для економіки в цілому стрімка аграризація реального сектора на тлі прогресуючої деіндустріалізації і відповідне нарощування виробництва та експорту сільськогосподарської продукції, здійснюване за рахунок подальшого зменшення питомої ваги виробництва та експорту машин і металопродукції, свідчить про структурне спрощення економіки та її потрапляння у «пастку сировинних ринків», що створює додаткові ризики, посилюючи імпортозалежність національного господарства та його вразливість від світової кон'юнктури та від природно-кліматичних чинників, характерну для слаборозвинених країн доіндустріального технологічного рівня.

4. Прийняття в Україні норм та стандартів ЄС разом із безмитною торгівлею має привабити інвесторів, бажаючих упроваджувати найсучасніші технології агропромисловий сектор країни. Виходячи з цього стратегічними напрямками розвитку зовнішньоекономічної орієнтації аграрного сектору України мають стати підвищення якості продукції та нарощення експортного потенціалу. Для чого потрібно: – сформувати мотиваційний механізм щодо виробництва агропродукції із високою доданою вартістю; – впровадити

європейські та міжнародні стандарти безпеки та якості продуктів харчування (НАССР, ISO, EN, Кодексу Аліментаріус) у сфері агропромислового виробництва; – впровадити механізми розвитку рибного господарства шляхом оновлення та нарощення потенціалу рибогосподарських підприємств, максимально ефективного використання запасів внутрішніх та зовнішніх водойм, запровадження сучасних технологій вирощування та добування живих морських ресурсів, а також в системі інфраструктури зберігання та переробки рибопродукції; – впровадити механізми розвитку дрібнотоварного сільськогосподарського виробництва, та механізму їх трансформування особистих селянських господарств населення у фермерські господарства, що призведе до поширення ринкових механізмів функціонування аграрного сектору; – поширення кооперативного руху на селі, що сприяє зменшенню витрат на виробництво і реалізацію сільськогосподарської продукції; – впровадити механізми встановлення європейського рівня харчової безпеки; – впровадити механізми спрощення процесів реєстрації аграрних інвестицій та надання гарантій захисту землекористування інвесторам; – впровадити механізми здійснення моніторингу зовнішньоторговельних операцій між Україною та ЄС; – впровадити механізми вдосконалення системи державної підтримки сільськогосподарського виробництва шляхом розроблення нових інструментів субсидування та компенсаційних доплат на виробництво рослинницької та тваринницької продукції в межах обсягів сукупного виміру підтримки, погоджених зі Світовою організацією торгівлі; – впровадити механізми покриття вартості заходів з оновлення видобування живих природних ресурсів у виключній (морській) економічній зоні, територіальному морі та внутрішніх морських водах України.

5. Агропродукція вітчизняного виробництва є конкурентоспроможною на світовому ринку. Однак через подрібнення і зменшення розмірів сільськогосподарських товаровиробників, а отже, й можливе зниження фінансової спроможності здійснення експортної діяльності на часі необхідність об'єднання суб'єктів продуктового ланцюга.

Взаєморозрахункові відносини між підприємствами агробізнесу, підкріплені багатосторонніми договірними відносинами горизонтального та вертикального спрямування, нададуть малим суб'єктам господарювання впевненості в конкурентній боротьбі, а також фінансової достатності для виходу назовнішній ринок та здійснення стабільної зовнішньоекономічної діяльності. Утворення складної структури агробізнесу, що підтверджуватиме свою ринкову капіталізацію, збільшує її шанси на залучення інвестицій та майбутніх партнерів-контрагентів. Перспективними напрямками дослідження проблем розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств агробізнесу регіонального рівня є вивчення різних взаємозв'язків, в тому числі зазначених у цій статті договірних відносин, між існуючими малими суб'єктами господарювання, що формуватимуть споживчий ланцюг агробізнесу на національному ринку, та вивчення досвіду налагодження співпраці з іноземними контрагентами для успішної реалізації експортних операцій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аграрна реформа в Україні: здобутки і прорахунки: аналіт. доп. Національна безпека і оборона. 2001. № 5(17). С. 2–55
2. Аграрний і сільський розвиток для зростання та оновлення української економіки: наук.доп. / НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Київ, 2018. 152 с.
3. Андрійчук, В. Г., 2013. Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства. Економіка АПК. №1. с. 3–15.
4. Байрака В. М. Експортний потенціал інвестиційного комплексу: стан, проблеми і перспективи. - К. : Українська академія зовнішньої торгівлі, 2002. 202 с.
5. Білянський Ю. О. Тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності агропромислових підприємств України: Європейський вибір. Бізнес-навігатор. 2019. Вип. 6.1-1. С. 136-142.
6. Бородіна О.М., Прокопа І.В. Майбутнє сільського сектору України – від екстрактивного використання до інклюзивного розвитку. Економіка України. 2018. №№ 11–12. С. 104–121.
7. Верланов Ю.Ю. Передумови формування зовнішньоторговельної політики країни в контексті економічної безпеки. Наукові праці Чорноморського державного університету ім. П. Могили. 2009. Т. 64. Вип. 51. С. 53 – 59.
8. Гойчук О. І. Продовольча безпека: монографія. Житомир: Полісся, 2004. 346 с.
9. Гордіца К. А. Структурні трансформації агропродовольчого комплексу України: зовнішньоекономічний аспект. Історія народного господарства та економічної думки України. 2020. Вип. 53. С. 324-340.

10. Гринишин, Г., Балаш, Л. та Лисюк, О., 2014. Конкурентна стратегія підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК. Аграрна економіка. 7(3-4). с. 37–44.
11. Губені, Ю. Е. 2002. Основи підприємництва і агробізнесу. Львів: Українські технології.
12. Давиденко, Н. М., Оцінка фінансового стану підприємств корпоративного типу в агробізнесі України. Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. 2012.
13. Державна служба статистики – офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
14. Деркач М. С. Фінансовий контроль в експортно-імпортних відносинах. Економіка України. 1999. №1. С.90-91.
15. Єлісеєнко О.В., Скобелева Г.С. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2014. № 4. С. 9–12.
16. Єфімова Ф. Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: підручник. Житомир: ПП «Рута», 2001. - 140 с.
17. Завгородній А. В. Інвестиційні процеси як стратегічний чинник активізації зовнішньоекономічної діяльності агропромислової сфери. Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління. 2019. Т. 30(69), № 6(1). С. 82-85.
18. Завгородній А.В. Тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності Причорноморського регіону. Вісник ХНАУ. 2018. Вип. 4. С. 234–244.
19. Зборовська Ю.Л. Формування експортного потенціалу переробних підприємств АПК: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Ю. Л. Зборовська ; Уман. нац. ун-т садівництва. Умань, 2011. 20 с.
20. Кайтанський І.С. Організаційно-економічні засади зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук :

- 08.00.04 / І. С. Кайтанський ; Міжнар. ун-т бізнесу і права. Херсон, 2010. 20 с.
21. Комітет з питань європейської інтеграції: офіційний сайт. URL: <http://comeuroint.rada.gov.ua>
22. Кораблін С.О. Макроекономічна динаміка України: пастка сировинних ринків: моногр. / НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Київ, 2017. 308 с.
23. Малік, М. Й., 2010. Науково-методичне забезпечення розвитку кооперації в аграрній сфері економіки. Економіка АПК, 12, с. 103–108.
24. Мовчан В. Політика сприяння експорту в Україні після адміністративної реформи. К.: ПРООН, 2012. 43 с.
25. Можливості і застереження щодо наслідків уведення в дію положень Угоди про асоціацію між ЄС та Україною : наук. доп. / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця, чл.-кор. НААНУ Т.О. Осташко, д-ра екон. наук В.О. Точиліна ; НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозув.". Київ, 2013. 98 с.
26. Осадча Н.В. Системне уявлення щодо регуляторного митного режиму в умовах глобалізації зовнішньоекономічної діяльності. Вісник економічної науки України. 2009. № 1. С. 134 – 145.
27. Осташко Т.О. Аграрні трансформації в перехідних економіках: перспективи для України. Економіка і прогнозування. 2003. № 1. С. 59–69
28. Осташко Т.О. Структурно-інституціональний аналіз аграрного ринку України. Економіка і прогнозування. 2004. № 3. С. 115–126.
29. Павлов О.І. Агроподовольча сфера України як об'єкт національної безпеки. Економіка АПК. 2014. № 2. С. 89–97.
30. Панькова, Л. О., 2005. Правове регулювання діяльності аграрних бірж в Україні. Кандидат наук. Національна академія наук України Інститут держави і права ім. В. М. Корецького

31. Пирець Н.М. Експортний потенціал України в контексті розвитку світового господарства: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.05.01 / Н.М. Пирець ; Донец. нац. ун-т. Донецьк, 2005. 20 с.
32. Підгребельна, М., 2013. Агрохолдинги як великотоварні підприємства в аграрному бізнесі. Вісник Львівського національного аграрного університету. Сер.: Економіка АПК, 20 (1), с. 101–108.
33. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. №959-ХІІ URL: zakon.rada.gov.ua/go/959-12
34. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 р. №280/97-ВР URL: zakon.rada.gov.ua/go/280/97-вр
35. Про місцеві державні адміністрації: Закон України від 09.04.1999 р. №586-ХІV URL: zakon.rada.gov.ua/go/586-14
36. Рогачов В.В. Экспортный потенциал России: состояние, ориентиры и условия развития. Внешнеэкономический бюллетень. 2004. №5. С. 23–29.
37. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України: аналіт. доп. Київ: НІСД, 2011. 104 с.
38. Самуэльсон П. Экономика: Пер. с англ. / П.Самуэльсон, В.Нордхауз. М.: БИНОМ, 1997. С.699.
39. Світогосподарська диспропорційність: особливості, тенденції, вплив на економіку України: наук. доп. / НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Київ, 2012. 152 с.
40. Сіденко В.Р. Глобальні структурні трансформації та тренди економіки України. Частина 1. Ключові тренди структурних змін у світовій економіці та в Україні. Економіка і прогнозування. 2018. № 1. С. 37–57.
41. Скорнякова Т.В. Експортний потенціал обробної промисловості України: управління процесом формування: монографія. К.: Наук. Світ, 2006. 175 с.
42. Скупський Р.М., Зубков Р.С. Моніторинг регіональних проблем розвитку інвестиційно-інноваційних процесів. Вісник ХНАУ. 2017. Вип. 4. С. 461–472.

43. Станасюк, Н. С. та Оліховська, М. В., 2014. Аналіз інтеграційних процесів у агробізнесі та формування агропродовольчих кластерів в Україні. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку, 794, с. 82–87.
44. Статистична інформація / Державна служба статистики України – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
45. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: навч. посібник /Д.М. Стеченко // 2-ге вид. – К.: Вікар, 2002. – 295 с.
46. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН Укр. В.П.Семиноженка, чл. кор. НАН Укр. Б.Є. Кваснюка. К.: Фенікс, 2007. Т3: Конкурентоспроможність української економіки. С.126-127.
47. Сучасний економічний словник: словник – довідник / гол. ред. Б.А. Райзберг. Вид. 5 перераб. і доп. М:ИНФРА-М. 2007. 495 с.
48. Ткачук, Г. Ю. 2011. Формування конкурентоспроможності малих підприємств агробізнесу. Кандидат наук. Житомирський національний агроєкологічний університет.
49. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація: наук. доп. / НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Київ, 2012. 56 с.
50. Український союз промисловців та підприємців URL: <http://uspp.ua/eksperty-ukrainskiy-apk-imeet-bolshie-vozmozhnosti-dlyauvelicheniya-proizvodstva.html>
51. Українці розбазарили мільйони гектарів землі в обхід мораторію. Економічна правда, 09.10.2008. URL: <http://www.epravda.com.ua/news/48ee114c39e5a/>
52. Управління експортним потенціалом України: монографія / [за заг. ред. А.А. Мазаракі]. К.: КНТЕУ, 2007. 210 с.

53. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. Посібник. К.: КНЕУ, 2003. 316с.
54. Цюлковська С. Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств агробізнесу. Аграрна економіка. 2017. Т. 10, № 3-4. С. 148-157.
55. Школьний О.О. Стимулювання виходу українських підприємств на зовнішні ринки. Формування ринкових відносин в Україні. 2009. № 1. С. 42 – 46.
56. Шубравська О.В. Експортна діяльність як фактор стабільного розвитку АПК України. Економіка і прогнозування. 2002. № 4. С. 124– 133.
57. Щербина, С. В. Механізм формування державної політики у сфері інформаційного забезпечення аграрного сектору економіки України, Державне управління: теорія та практика, 2012.

Виконав(ла):

Студент(ка) магістратури за спеціальністю 281 Публічне управління та адміністрування денної форми навчання

« ____ » _____ 2021 р.

Підпис

Ініціали, прізвище

Науковий керівник:

доцент кафедри публічного управління та адміністрування, кандидат економічних наук, доцент

« ____ » _____ 2021 р.

Підпис

Ініціали, прізвище

Робота допущена до захисту:

завідувач кафедри публічного управління та адміністрування, д.держ.упр, доцент

« ____ » _____ 2021 р.

Підпис

Щепанський Е.В.

Ініціали, прізвище