

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ МАЛИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНОЇ СФЕРИ

***БАБАН Т.О., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вітчизняний аграрний сектор відіграє важливу роль у розвитку національної економіки. Посилюється його роль на світовому продовольчому ринку, що забезпечує державу надходженням валютних коштів, зміцнює її позиції у світогосподарському просторі. Але незважаючи на позитивну динаміку, значний виробничий та експортний потенціал, національний аграрний сектор продовжує бути зосереджений на вузькому продуктовому сегменті для зовнішніх ринків, а загальна продуктивність не дозволяє говорити про серйозну структурну перебудову й перехід до високотехнологічної моделі виробництва. Кон'юнктура світового ринку нестабільна, тому проблема розвитку експорту країни на світовому ринку за умов його глобалізації, збільшення питомої ваги в світовій торгівлі є особливо актуальною для України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні аспекти розвитку експортного потенціалу та зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі України у своїх наукових роботах розглядали такі вчені, як В. Андрійчук, О. Антонюк [1], В. Бойко, В. Губенко [2], С. Кваша, І. Кобута, Н. Карасьова [6], Н. Питель [8] та інші. Разом з цим, питання нормативно-правових та економічних механізмів формування і розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств, фактори його активізації та підвищення ефективності його реалізації потребують подальшого розгляду.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення напрямів та оцінювання перспектив розвитку експортного потенціалу сільськогосподарських товаровиробників та інтеграції сільського господарства України у світовий аграрний ринок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Експортний потенціал ми розглядаємо як сукупність ресурсів та факторів, ефективне поєднання яких зумовлює можливості підприємства виробляти та реалізовувати продукцію на зовнішні ринки при збереженні економічної та екологічної безпеки країни.

Експортний потенціал являє собою сукупність складових, які перебувають у процесі постійної взаємодії та є умовою для ефективного виходу підприємств на зовнішні ринки або створення можливостей для такого виходу. В сукупності цих складових виділені: виробничий, інноваційний, управлінський, маркетинговий та логістичний потенціали.

У вузькому розумінні експортний потенціал формує весь можливий обсяг виробленої та експортованої продукції сільськогосподарським підприємством. У широкому розумінні, при оцінці експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств потрібно враховувати весь можливий обсяг реалізованої на експорт як особисто, так і через посередників, сільськогосподарським підприємством продукції, як виробленої особисто, так і закупленої у інших виробників. Формування та розвиток експортного потенціалу відбуваються під дією внутрішніх та зовнішніх чинників, які залежно від їх положення у системі національного господарства можна поділити на чинники пропозиції, чинники попиту, інституційні чинники та інфраструктурні чинники.

В процесі реалізації експортний потенціал підприємства повинен пройти основні етапи (таблиця).

Таблиця

Етапи управлінських рішень щодо формування та розвитку експортного потенціалу підприємства

<i>Етапи</i>	<i>Характеристики</i>
1	Аналіз зовнішнього ринку та діяльності підприємства
2	Прийняття економічним суб'єктом рішення про вихід на зовнішній ринок
3	Аналіз внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на формування експортного потенціалу
4	Оцінка експортного потенціалу підприємства
5	Вибір форми виходу на зовнішній ринок підприємства
6	Вихід підприємства на зовнішній ринок. Реалізація експортного потенціалу
7	Аналіз ефективності експортної діяльності підприємства та її коригування
8	Підтримка наявного експортного потенціалу підприємства
9	Нарощування експортного потенціалу підприємства

Джерело: складено автором

Але в сучасних умовах схема формування та розвитку експортного потенціалу сільськогосподарського підприємства може бути дещо іншою. Так, підприємство може навіть не планувати вихід на зовнішній ринок, а імпортер, що шукає виробника продукції, сам його знаходить за допомогою сучасних інформаційних ресурсів та пропонує співпрацю по збуту продукції на конкретний зовнішній ринок. Або ж приймаючи участь у місцевих торгово-виставкових заходах виробники можуть налагодити контакти з імпортерами, які цілеспрямовано шукають постачальників продукції на таких заходах.

Розглядаючи ситуацію з розвитком експортного потенціалу вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників, необхідно зазначити, що майже половину сільськогосподарської продукції виробляють особисті селянські господарства та дрібні товаровиробники. 11,9 % продукції рослинництва виробляється фермерськими господарствами, 37,2 % – господарствами населення. Але, як свідчить практика, більша частина цієї продукції зорієнтована здебільшого на внутрішній ринок, або ж скуповується посередницькими компаніями для формування товарної партії та реалізується на зовнішньому ринку. Основний же обсяг експортних товарних потоків генерується великими підприємствами або інтегрованими формуваннями, які мають відповідне матеріально-технічне забезпечення, мають власну логістику та вже налагоджені зв'язки з імпортерами. Увага великих товаровиробників сконцентрована в більшій мірі на виробництві зернових та олійних культур, які і складають найбільшу питому вагу у сукупній структурі аграрного експорту України.

Стосовно світового експорту аграрною продукцією необхідно зазначити, що на 10 основних товарних груп припадає близько 50 % усієї його вартості. На зернові культури, які займають лідируючі позиції в українському експорті, припадає лише 3,8 %. Найбільшу частку становлять фрукти і горіхи – 7,8 %, алкогольні напої – 5,9 %, продукти харчування для тварин – 5,8 %, харчові продукти – 5,6 %, насіння і плоди – 5,4 %, овочі – 5,1 % [7]. Така структура свідчить про необхідність диверсифікації українського експорту сільськогосподарської продукції, що в свою чергу дасть можливість підвищити його ефективність.

Диверсифікація експорту, збільшення кількості видів і найменувань продукції створює умови для господарського маневру, розширює можливості подолання негативного впливу на економіку несприятливої ринкової кон'юнктури. І навпаки, високий рівень

концентрації зумовлює залежність зовнішньоторговельного потенціалу від стану внутрішнього ринку країн-імпортерів, створюючи загрози його ефективній реалізації.

Вітчизняна статистика свідчить, що виробництво овочів, плодів та ягід зосереджено в господарствах населення. Так, у виробництві овочів на сільськогосподарські підприємства приходить 14,4 %, на фермерські господарства – лише 2,2%, господарства населення – 85,6 %. Щодо виробництва плодів та ягід, то тут ситуація більш позитивна: на сільськогосподарські підприємства приходить 21,6 % виробництва, фермерські господарства – 5,3 %, господарства населення – 78,4 %.

У експорті плодово-ягідної продукції спостерігається позитивна тенденція. У 2018 році був встановлений рекорд вартості експорту за весь період незалежності України, а саме 229 млн дол. США, що на 17 % більше у порівнянні з 2017 роком. Але це лише 1,2 % у сукупній структурі вітчизняного аграрного експорту [9].

Основними продуктами даної товарної групи стали волоські горіхи (117 млн дол. США), заморожені плоди і ягоди (78 млн дол. США), яблука і груші (15 млн дол.США), а їх сумарна частка в експорті продукції садівництва сягнула майже 92 %. Найбільш відчутним виявилось зростання вартості експорту яблук і груш – більш ніж у два рази (з 24 до 43 тис тонн). Збільшення кількісних показників експорту відбулось по волоським горіхам – з 31 за 2017 рік до 41 тис тонн за 2018 рік, замороженим фруктам – з 42 до 48 тис тонн відповідно [9]. Обсяг експорту заморожених плодів і ягід став абсолютним рекордом для вітчизняних підприємств за роки незалежності. Головним ринком збуту вітчизняної продукції садівництва останніми роками, після втрати російського ринку збуту, є Європейський Союз.

Українські яблука у 2018 році постачались більш ніж до 60 країн світу, але провідними їх споживачами стали Білорусь (40 % вартості експорту), Молдова (14 %) і Швеція (9 %). Крім традиційних ринків збуту варто виділити країни Європейського Союзу (Швеція, Австрія) та Близького Сходу (Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія, Кувейт), що теж закупили чимало українських яблук. Волоські горіхи найбільше імпортують Туреччина, Ірак, Азербайджан, Франція, Греція. Минулого року новими ринками для наших яблук стали Бахрейн, Бангладеш, Шрі-Ланка, Оман, Йорданія, Чилі, Індонезія, для лущених волоських горіхів – Фінляндія, Японія і Сирія, заморожених плодів і ягід – Норвегія, Мексика, Канада [9].

Факторами, що впливають на зростання зацікавленості сільськогосподарських товаровиробників до так званих «нішових культур» до яких відносять різні овочі, фрукти, ягоди та горіхи, є зростання попиту на них як всередині країни, так і за її межами. Світовим трендом є здоровий спосіб життя, який передбачає збільшення споживання корисних овочів, фруктів та ягід, що багаті на корисні речовини. Зростає попит з боку країн Азії, де поступово підвищується рівень життя населення. Окремий сегмент – нафтодобувні країни, які не мають можливостей самостійно виробувати сільськогосподарську продукцію та вимушені імпортувати продовольство. Окремо можна виділити країни Сходу, що достатньо ефективно розвивають сферу туризму та для забезпечення готелів та ресторанів продовольчою продукцією поступово збільшують закупівлю даної групи товарів.

Ще одним сприятливим фактором для розвитку вітчизняного виробництва фруктів є впровадження Державної Програми підтримки садівництва. Так, у 2018 році загальні обсяги державної підтримки садівництва, виноградарства і хмелярства сягнуло майже 400 млн грн. Повністю було профінансовано витрати на закладку молодих садів, частково – на будівництво фруктосховищ. Як результат, у 2018 році галузевими підприємствами було створено майже 4 тис га нових садів, що значно більше ніж зазвичай, і введено в експлуатацію додаткові потужності для зберігання фруктів.

З кожним роком зростає зацікавленість фермерів у вирощуванні волоських горіхів. Комерційний сектор за останні 10 років розширив плантації в 3,1 рази, проте, як і раніше, 99% всіх горіхових насаджень зосереджено в господарствах приватного сектору. Але в господарствах населення горіхові сади характеризуються низькою урожайністю, так як в них переважають вже старі насадження. Промислові ж підприємства за рахунок інтенсифікації виробництва збільшують показники урожайності. В 2007 році врожайність горіхів у середньому по Україні становила 58 ц/га, у 2016 році цей показник сягнув 80 ц/га [5].

Зростає виробництво тепличних овочів, що зумовлене зростанням попиту на таку продукцію як на внутрішньому ринку, так і з боку експортерів. Крім того, таким тенденціям сприяє і зниження зацікавленості фермерів у виробництві продукції відкритого ґрунту через залежність від погодних умов. Але найбільші валові збори все ж таки збираються у господарствах населення – приблизно 80 %, і близько 20% отримують професійні виробники.

Незважаючи на незначну питому вагу професійних виробників у загальній структурі виробництва плодово-овочевої продукції, спостерігаються позитивні тенденції. У своїй діяльності професійні виробники є більш гнучкими до ринкових умов ніж господарства населення, все більше орієнтуються на актуальні тенденції світового ринку, що проявляється у диверсифікації сортового складу, розвитку сучасних технологій вирощування, зберігання і переробки, удосконаленні маркетингової діяльності тощо. Впроваджуються зрошувальні системи, будуються нові склади для зберігання продукції, впроваджуються сучасні технології сортування та упакування продукції, розвивається переробка.

Стабільним залишається рівень їх забезпечення технікою, який складає 80 %. Близько 300 підприємств мають можливість використовувати власне або орендоване обладнання для сортування і пакування продукції. Повільно, але поліпшується ситуація з будівництвом нових фруктосховищ. Однак і досі більшість фруктосховищ залишаються низькофункціональними з дуже значним терміном експлуатації (понад 30 років). В даний час більше половини господарств використовують фруктосховища, а холодильники з регульованим газовим середовищем – кожне третє.

Збільшується присутність вітчизняної аграрної продукції, плодово-овочевої зокрема, на ринку ЄС. Після підписання та ратифікації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС й уведення з травня 2014 р. односторонніх торговельних преференцій на експорт у ЄС вітчизняної продукції перед вітчизняними експортерами агропродовольчої продукції (групи 1-24 УКТ ЗЕД) відкрилися нові можливості зростання обсягів і розширення номенклатури експорту. В рамках угоди діють тарифні імпорتنі квоти на зазначені групи агропродовольчої продукції. Для деяких товарів квоти ще будуть збільшені до 2022 року.

Завдяки проектам ФАО та ЄБРР багато товаровиробників фруктів навчилися самостійно експортувати, допомога організацій дала можливість напрацювати велику базу контактів з реальними покупцями, які мають бажання напряму співпрацювати з виробниками. Організація різноманітних виставок, ярмарок, конференцій, на які запрошуються бажаючи експортувати та ті, хто шукає експортерів, допомагає малим підприємцям самостійно формувати свій експортний потенціал.

Але залишаються чинники, що заважають малим товаровиробникам сільськогосподарської продукції виходити на зовнішні ринки. Перша група чинників – це чинники виробничого

характеру. До них потрібно віднести обсяги виробництва. Не всі малі товаровиробники самостійно можуть сформувати експортну партію товару. Також важливим питанням є якість виробленої продукції. Вирішення цього питання можливе за рахунок розвитку кооперації малих виробників, господарств населення.

Наступна група чинників – недостатня поінформованість виробників щодо можливостей експортувати продукцію, що для цього необхідно, яким чином організувати сам процес. Останнім часом створено різні служби та сайти, за допомогою яких можна знайти необхідну інформацію, можна звернутись за допомогою. Окремо створено Службу підтримки експорту ЄС, існує центр підтримки експортерів Постійного представництва України при Європейському Союзі. Нещодавно створено Офіс з просування експорту – консультативно-дорадчий орган при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України. Створюються окремі служби підтримки експортерів при обласних державних адміністраціях.

Інша група чинників характерна не лише для малих товаровиробників, а і для середніх та великих підприємств. Це небажання йти на ризик та починати щось нове, вивчати та дізнаватись про нові можливості.

Але не менш важливим чинником, що значно впливає на формування як виробничого, так і експортного потенціалу – це фінансове забезпечення виробників, якого часто не вистачає невеликим товаровиробникам. Нажаль, проблема відсутності доступних кредитів для малих сільськогосподарських товаровиробників залишається невирішеною.

Висновки. Останніми роками зберігається тенденція щодо превалювання великих аграрних підприємств та посередницьких структур у експортних операціях. Основна увага таких суб'єктів господарювання зосереджена на експорті зернових, олійних та технічних культур. Формування та розвиток експортного потенціалу малих та середніх виробників, на нашу думку, повинно бути зосереджено на плодово-овочевій групі сільськогосподарської продукції, яка все більше і більше стає затребуваною на світовому ринку. Тим більше, що виробництво даної групи продукції зосереджено саме в даному сегменті товаровиробників.

Для формування експортного потенціалу малих та середніх сільськогосподарських товаровиробників необхідними заходами повинні стати розвиток кооперації, в тому числі при підтримці держави; продовження практики впровадження Програм розвитку галузей

рослинництва, зокрема садівництва та виноградарства; вдосконалення консультативно-дорадчого забезпечення експортерів; розвитку логістичної інфраструктури; пільгове кредитування.

Необхідно залучати молодих спеціалістів, які знайомі з особливостями здійснення зовнішньоекономічної діяльності, а також володіють англійською мовою, яка необхідна для укладання контрактів, проведення переговорів, участі у різноманітних торговельно-виставкових заходах для сільськогосподарських товаровиробників.

Доцільно продовжувати диверсифікацію ринків збуту в сторону збільшення частки експорту до країн Сходу (ОАЄ, Саудівської Аравії, Кувейту, Катару, Оману, Бахреїну, Єгипту, Йорданії, та інших країн Близького Сходу), які збільшують споживання плодово-овочевої продукції та мають значну платоспроможність, а також країн Європи.

Зазначені заходи повинні сприяти зростанню і підвищенню якісної складової експорту сільськогосподарської продукції та продовольства і досягненню позитивних зрушень у аграрній сфері України.

Література.

1. **Антонюк О.П., Антонюк П.О., Лисюк В.М.** Аналіз динаміки та структури експорту агропродовольчої продукції. *Економіка харчової промисловості*. 2017. Вип. 3. Том 9. С. 8-15.

2. **Губенко В.І.** Стан і проблеми забезпечення розвитку виробництва та експорту продукції АПК в умовах СОТ. *Економіка АПК*. 2008. № 5. С. 22-24.

3. **Демчак І.М., Митченко О.О., Трофімова Г.В., Майданюк О.Е.** Україна – ЄС: тенденції торгівлі агропродовольчими товарами. Київ : НДІ «Украгропромпродуктивність», 2019. 38 с.

4. Експорт та імпорт продукції аграрного сектору України: стан та тенденції / **Кваша С.М., Власов В.І., Кривенко Н.В.** та ін.; за ред. **С.М. Кваші**. Київ : ННЦ ІАЕ, 2013. 80 с.

5. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК / **І.М. Демчак, О.О. Митченко, Г.В. Трофімова** та ін.; Київ : НДІ «Украгропромпродуктивність», 2018. 50 с.

6. **Карасьова Н.А.** Вектори експортних потоків аграрного сектору України. *Економіка АПК*. 2016. № 8. С. 41-48.

7. **Кернасюк Ю.В.** Агробізнес сьогодні – Глобальні тренди світового агроринку. URL : <http://agro-business.com.ua/agro/item/7958-hlobalni-trendy-svitovohoahrorynku.html>

8. **Пітель Н.Я.** Проблеми розвитку експортоорієнтованої діяльності аграрної сфери економіки України. *Агросвіт*. № 16. 2019. С. 25-34.

9. Річний галузевий звіт «Садівництво та ягідництво в Україні – 2018». Київ : Асоціація «Украсадпром». 2019. 19 с.

References.

1. **Antoniuk O.P., Antoniuk P.O., & Lysiuk V.M.** (2017). Analiz dynamiky ta struktury eksportu ahroprodovolchoi produktsii [Analysis of the dynamics and structure of agricultural food exports]. *Ekonomika kharchovoi promyslovosti – Economics of the food industry*, issue 3, volume 9, pp. 8-15 [in Ukrainian].
2. **Hubenko V.I.** (2008). Stan i problemy zabezpechennia rozvytku vyrobnytstva ta eksportu produktsii APK v umovakh SOT [The state and problems of ensuring the development of production and export of agricultural products in the WTO]. *Ekonomika APK – Economy AIC*, No. 5, pp. 22-24 [in Ukrainian].
3. **Demchak I.M., Mytchenok O.O., Trofimova H.V., & Maidaniuk O.E.** (2019). *Ukraina – YeS: tendentsii torbivli ahroprodovolchymy tovaramy [Ukraine – EU: Trends in Agri-Food Trade]*. Kyiv : NDI «Ukrahropromproduktivnist», p. 38 [in Ukrainian].
4. **Kvasha S.M., Vlasov V.I., Kryvenko N.V.** et al. (2013). *Eksport ta import produktsii ahrarnoho sektoru Ukrainy: stan ta tendentsii [Export and import of products of the agricultural sector of Ukraine: state and tendencies]*. S.M. Kvasha (Ed.). Kyiv : NNTs IAE, p. 80 [in Ukrainian].
5. **Demchak I.M., Mytchenok O.O., Trofimova H.V.** et al. (2018). *Zovnishnotorbovelnyi obib produktsii APK [Foreign trade turnover of agricultural products]*. Kyiv : NDI «Ukrahropromproduktivnist», p. 50 [in Ukrainian].
6. **Karasova N.A.** (2016). Vektory eksportnykh potokiv ahrarnoho sektoru Ukrainy [Vectors of export flows of agricultural sector of Ukraine]. *Ekonomika APK – Economy AIC*, No. 8, pp. 41-48 [in Ukrainian].
7. **Kernasiuk Yu. V.** (n.d.). Ahrobiznes sohodni – Hlobalni trendy svitovoho ahrorynku [Agribusiness Today - Global Trends in the Global Agricultural Market]. *agro-business.com.ua*. Retrieved from: <http://agro-business.com.ua/agro/item/7958-hlobalni-trendy-svitovohoahrorynku.html> [in Ukrainian].
8. **Pitel N.Ya.** (2019). Problemy rozvytku eksportoorientovanoi diialnosti ahrarnoi sfery ekonomiky Ukrainy [Problems of development of export oriented activity of agrarian sphere of economy of Ukraine]. *Ahrosvit – Agro-world*, No. 16, pp. 25-34 [in Ukrainian].
9. *Richnyi baluzheyyi zvit «Sadivnytstvo ta yabidnytstvo v Ukraini – 2018» [«Annual Sectoral Report «Gardening and Berry Growing in Ukraine – 2018»]*. (2019). Kyiv : Asotsiatsiia «Ukrasadprom», p. 19 [in Ukrainian].

Анотація.

Бабан Т.О. Експортний потенціал малих суб'єктів господарювання аграрної сфери.

На основі дослідження наукових напрацювань запропоновано власне визначення поняття «експортний потенціал підприємства» та основні етапи його формування та розвитку. Розглянуто особливості формування та розвитку експортного потенціалу сільськогосподарських товаровиробників в сучасних умовах. Визначено чинники, що впливають на формування експортного потенціалу малих сільськогосподарських товаровиробників. Визначені основні напрямки розвитку експортного потенціалу малих сільськогосподарських товаровиробників.

Ключові слова: експортний потенціал, плодово-овочева продукція, сільськогосподарські товаровиробники, аграрна сфера.

Анотація.

Бабан Т.А. **Экспортный потенциал малых субъектов хозяйствования аграрной сферы.**

На основе исследования научных работ предложено собственное определение понятия «экспортный потенциал предприятия» и основные этапы его формирования. Рассмотрены особенности формирования и развития экспортного потенциала сельскохозяйственных товаропроизводителей в современных условиях. Определены факторы, которые влияют на формирование экспортного потенциала малых сельскохозяйственных товаропроизводителей. Определены основные направления развития экспортного потенциала малых сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Ключевые слова: экспортный потенциал, плодово-овощная продукция, сельскохозяйственные товаропроизводители, аграрная сфера.

Abstract.

Baban T.O. **Export potential of small agricultural entities.**

On the basis of research of scientific achievements the own definition of the concept of «export potential of the enterprise» and the main stages of its formation and development are proposed. The features of formation and development of export potential of agricultural producers under modern conditions are considered. The factors affecting the export potential of small agricultural producers are identified. The main directions of development of export potential of small agricultural producers are determined.

Key words: export potential, fruit and vegetable production, agricultural producers, agrarian sphere.

УДК: 338.534:338.43:636/664

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОГО ЛАНЦЮГА НА ТВАРИННИЦЬКУ ПРОДУКЦІЮ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

**КРАВЧЕНКО О.М., к.е.н., доцент,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА**

Постановка проблеми у загальному вигляді. Головною особливістю існуючого економічного простору є численність і різногалузевість учасників (суб'єктів, операторів) агропродовольчого ринку, що значно ускладнює механізм ціноутворення на соціально значущі продукти харчування, зокрема, тваринницьку продукцію. Зазначене призводить до цінових дисбалансів і до перекосів пропорцій