

**І.В. Гончаренко, д-р екон. наук, доцент, професор кафедри  
М.В. Мосійчук, магістр, О.О. Бугайов, магістр  
Миколаївський національний аграрний університет**

## **РОЗВИТОК АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЇХ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ**

**Постановка проблеми.** Процес змін, що спостерігається в цей час в Україні, охопив усі сфери економічного життя. Експортно-імпорتنі операції формують значну частину товарного обігу в Україні загалом та в Миколаївській області зокрема. Розвиваючи зовнішньоекономічну діяльність, підприємства прагнуть до підвищення економічної ефективності виробництва, залучення іноземної технології та комерційної реалізації власних науково-технічних досягнень, гарантованого надійного матеріально-технічного забезпечення [1]. Посилена увага до зовнішньоторговельних операцій з боку суб'єктів економічної діяльності цілком закономірно вимагає дослідження різних аспектів розвитку експортно-імпорتنі діяльності, особливо на рівні підприємств як основної і першочергової ланки зовнішньоекономічного комплексу країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемами здійснення експортно-імпорتنі операцій аграрними підприємствами, пошуком шляхів та методів їх вирішення займалися вчені-економісти, серед яких Кваша С.М., Козик В.В., Кандиба та ін., але значне коло питань є невивченими і потребують детального дослідження.

**Формулювання цілей статті.** Метою роботи є дослідження сучасного стану зовнішньоекономічних зв'язків аграрних підприємств Миколаївської області та визначення можливих шляхів вдосконалення експортно-імпорتنі операцій для цих підприємств.

**Виклад основного матеріалу досліджень.** Сільськогосподарський сектор, структуру якого формують галузі рослинництва й тваринництва, є головною складовою агропродовольчого комплексу – одного з найбільших і найважливіших секторів економіки Миколаївської області. У прямій залежності від його функціонального стану, особливо сільського господарства, знаходиться розвиток економіки, продовольча безпека регіону, стан внутрішнього й зовнішнього ринків, а отже, і рівень життя населення. Миколаївщина має значні можливості для розвитку

сільськогосподарської діяльності. Це і сприятливі природно-кліматичні умови, родючі землі, трудові ресурси та давні хліборобські традиції. Область вважається одним із регіонів інтенсивного землеробства в Україні. Загальна площа сільськогосподарських угідь перевищує 2 млн га (займає близько 5 % площ України), з яких 1,7 млн га становить рілля.

На сьогодні аграрні підприємства Миколаївської області є досить активними учасниками міжнародної торгівлі. Вигідне географічне положення, існуючий виробничий та зовнішньоекономічний досвід, сприяють розвитку експортного потенціалу регіону. На рис. 1 представлена структура реалізації сільськогосподарської продукції за каналами продажу.

Найбільшу частину у виручці від реалізації займає продаж за іншими каналами (комерційними структурами, безпосередньо підприємствами торгівлі та громадського харчування, зарубіжними країнами, за валюту тощо), незважаючи на те, що цей канал збуту є найменш організованим і прозорим [2].



**Рис. 1. Структура реалізації сільськогосподарської продукції за каналами продажу підприємствами Миколаївській області у 2012 р. [2].**

Основу експорту сільськогосподарської продукції у 2012 р. визначала продукція рослинництва 44,6 %, переважно зернові культури –

36 % загального експорту. Імпортували продукти тваринного походження та готові харчові продукти [3].

Зернові культури експортувалися до 30 країн світу, і фактично всі дійшли до країн далекого зарубіжжя. Зокрема, до країн Африки та Азії вивезено зернових на 195,4 млн дол. США та 107,1 млн дол. США (або 59,1 % та 32,4 % відповідно), в європейські країни – на 28,2 млн дол. США (8,5 %). Найбільшими споживачами зернової продукції стали Єгипет (47,6 % річного експорту зернових), Саудівська Аравія (9,2 %), Сирійська Арабська Республіка (9 %), Туніс (7,2 %), Іспанія (7,1 %), Туреччина (4,2 %) та Ісламська Республіка Іран (4,1 %).

Наочне уявлення про те, до яких регіонів підприємства Миколаївської області найбільше експортували зернові культури, можна отримати з рис. 2.



**Рис. 2. Експорт зернових культур підприємствами Миколаївської області за регіонами світу у 2012 р.**

Однак, світовий біржовий ринок у вказаних процесах задіяний недостатньо, проте логічним завершенням тривалої співпраці між українським урядом, представниками бізнесу та Чиказькою товарною біржею (CME Group) став початок торгів ф'ючерсними контрактами на пшеницю Чорноморського регіону. Торги стартували 6 червня 2012 р. на електронній платформі Чиказької товарної біржі Globex. Базовим активом стала борошномельна пшениця, яка поставляється на умовах FOB в п'ять українських портів: Одеса, Іллічівськ, Севастополь, Південний та

Миколаїв, а також в три російських і румунський порти. Обсяг контракту становив 136 т (5 тис. бушелів) з можливістю постачання в липні, вересні, грудні, березні та травні. Також СМЕ Group буде спиратися і на існуючі ф'ючерси на кукурудзу та олійні (соя, соєва олія і шрот), які можуть бути використані для хеджування цін на кукурудзу, соняшникову олію та насіння соняшнику. Розуміння принципів роботи біржі і механізмів хеджування допоможе операторам ринку не боятися цінових коливань і дасть їм змогу розвивати бізнес у довгостроковій перспективі.

Експортний потенціал підприємств аграрного сектора Миколаївської області реалізується не в повній мірі через негативний вплив низки чинників, серед яких:

- низький рівень координації контролю, що здійснюється низкою контрольних органів;
- недостатня кількість спеціалістів, які знайомі з вимогами законодавства іноземних держав, ЄС щодо безпечності продовольчої продукції;
- неадекватний рівень впровадження операторами ринку системи НАССР;
- низький рівень розвитку біржової торгівлі сільськогосподарськими товарами.

Пріоритетним напрямом зовнішньої торгівлі області в аграрному секторі має стати подальше поглиблення торговельних відносин з країнами світу, де визначальним завданням є нарощування обсягів реалізації готових виробів. А саме: зерна, насіння соняшнику, молокопродуктів, меду, цукру. Для забезпечення останнього, на нашу думку, необхідно:

- сприяти залученню іноземних інвесторів;
- сприяти технічному і технологічному переоснащенню потужностей для виробництва експортної продукції;
- закріпитись на традиційних та освоєння нових ринків збуту;
- активізувати міжрегіональне співробітництво;
- впровадити в практику найбільш ефективні форми співпраці із зарубіжними країнами.

Організацію експортних операцій необхідно починати з: правильного підбору менеджера з продаж, адже від його кваліфікації залежить правильна організація експортних операцій; правильного вибору маркетингової політики; правильного підбору агентів з пошуку ринків збуту; дослідження цін на продукцію; пошуку шляхів мінімізації витрат на організацію експортних операцій та їх здійснення [4]. На нашу думку, на багатьох аграрних підприємствах Миколаївської області виникла

необхідність структурної одиниці, яка б відповідала за розробку політики експорту та імпорту, підготовку та укладання зовнішньоторговельних контрактів, контроль за виконанням експортних та імпортних замовлень. На цей момент на більшості підприємствах підготовку та перевірку зовнішньоторговельних контрактів веде юридичний відділ, що створює незручності в іншій роботі відділу, обмежує в часі. Аграрним підприємствам необхідно також здійснювати аналіз своєї діяльності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Одним із найдоцільніших шляхів ми вважаємо створення власного експортного-імпортного відділу. До основних завдань відділу повинні входити: здійснення експортних операцій, здійснення імпортних операцій, визначення зовнішньоторговельної політики підприємства, контроль за виконанням експортних замовлень, контроль за виконанням імпортних замовлень, оцінка продукції відповідно до вимог закордонного ринку [5].

Підприємства для ефективного функціонування на міжнародному рівні повинні формувати та реалізувати конкретні стратегії. На наш погляд, стратегічне планування дає змогу краще вивчити поле своєї діяльності, власні потенційні можливості та обмеження. Завдяки йому є можливість приймати рішення на підставі єдиних пріоритетів, цінностей та завдань, важливість яких усвідомлюється як усім підприємством, так і його працівниками.

**Висновки.** Отже, чітко сформовані стратегії підприємств забезпечать керівництву засіб створення плану на тривалий термін, стануть основою для ухвалення майбутніх ефективних рішень щодо розвитку аграрних підприємств Миколаївської області та організації їх зовнішньоекономічної діяльності.

**Бібліографічний список:** 1. Зовнішньоекономічні операції і контракти: навч. посібник / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Я.С. Крап'як, О.Ю. Григор'єв, А.О. Босак. – 2-ге вид. – К.: Центр навч. л-ри, 2004. – 237 с. 2. Статистичний збірник Миколаївської області за 2012 рік. 3. Головне управління статистики у Миколаївській області: статистичні дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mk.ukrstat.gov.ua/> 4. Кваша С.М. Удосконалення аграрних зовнішньоекономічних відносин та особливості регулювання аграрного ринку в країнах ЄС / С.М. Кваша // Економіка АПК. – 2000. – № 4. 5. Кандиба А.М. Зовнішньоекономічна діяльність в агропромисловому комплексі: посібник / А.М. Кандиба. – К.: Урожай, 1994. – 208 с.

**Гончаренко И.В., Мосийчук М.В., Бугаев А.А. Развитие аграрных предприятий Николаевской области и пути усовершенствования организации их внешнеторговых операций.** В статье анализируется современное состояние экспортно-импортных операций в аграрном секторе экономики Николаевской области, исследованы проблемы и предложены основные направления усовершенствования внешнеторговых операций.

**Goncharenko I., Mosiychuk M., Bugaev A. The development of agricultural enterprises route from Nikolaev region and improvement of their foreign trade operations.** The article is devoted to modern development of export-import operations in the agrarian sector of economy of the Mykolaiv region, explored problems and offered basic directions to increase foreign trade operations.