МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Навчально-науковий інститут економіки і управління

Кафедра міжнародної економіки

УДК

«До захисту в ЕК» **«До захисту допущено»**

Директор інституту Завідувач кафедри

_____ Олег ШЕРЕМЕТ _____Світлана ГУТКЕВИЧ

«___»_____2023 р. «___»_____2023 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТРА

за освітньо-професійною програмою
«Міжнародна економіка»зі спеціальності 292
«Міжнародні економічні відносини»

на тему: «Експортна діяльність харчової промисловості як пріоритетної галузі економіки»

Виконав
здобувач 2 курсу, групи МЕ-М-2-6а Конончук Володимир Сергійович

Керівник д.е.н., проф. _____Сафонов Юрій Миколайович

Рецензент _____ _____

Я як здобувач(ка) Національного університету харчових технологій розумію і підтримую політику університету з академічної доброчесності. Я не надавав(-ла) і не одержував(-ла) недозволеної допомоги під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

Здобувач_____

Київ – 2023 р

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ННІ Економіки і управління

Кафедра міжнародної економіки
Освітній ступінь – магістр
Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»
Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри_____

_____

«__» _____20__року

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА

Конончук Володимир Сергійович
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи
Експортна діяльність підприємств харчової промисловості як пріоритетної галузі економіки
керівник роботи
Сафонов Юрій Миколайович , доктор економічних наук, професор
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені теми наказом по інституту від « 29 » 09 2022 року №575-КС

2. Строк подання студентом роботи _____

3. Інформаційна база
Економічна література і періодичні видання, аналітичні дані з різних напрямків експортної діяльності підприємств, матеріали органів державної статистики України, програми розвитку підприємства, рішення органів державної влади та місцевого самоврядування щодо розвитку підприємств харчової галузі.
4. Зміст основних положень роботи Розділ 1. «Теоретичні основи та характеристика експортної діяльності підприємств харчової промисловості»; Розділ 2. «Аналіз експортної діяльності підприємств харчової промисловості»;Розділ 3. «Напрями удосконалення діяльності підприємств харчової промисловості».

5. Дата видачі завдання_ 01.09.2022

6. Календарний план виконання кваліфікаційної роботи

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН ВИКОНАННЯ РОБОТИ

Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
Підготовка І-го розділу	30.09.2022	
Підготовка ІІ-го розділу	28.10.2022	
Підготовка ІІІ-го розділу	25.11.2022	
Завершення написання роботи	01-08.12.2022	
Передзахист кваліфікаційних робіт	19-20.12.2022	
Здача готової роботи	01.02.2023	

Здобувач _____ /_____/
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник _____ /_____/
(підпис) (прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

до кваліфікаційної роботи магістра на тему:
«Експортна діяльність харчової промисловості як пріоритетної галузі економіки»

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Робота містить 12 таблиці, 14 рисунків, кількість використаних джерел - 53.

Ключові слова: ефективність, регулювання, прибуток, міжнародний досвід, харчова промисловість, суб`єкт, ризики, економіка, привабливість, експортна стратегія , експорт, експортна діяльність

Мета і завдання роботи. Метою є розкриття сутності та аналіз сучасного стану експортного потенціалу підприємств харчової промисловості.

Основні завдання кваліфікаційної роботи:

- визначено сутність експортної діяльності підприємств і особливості її регулювання;
- окреслено структуру експортного потенціалу та фактори впливу на нього;
- розглянуто особливості організації експортної діяльності на підприємстві;
- визначено місце та роль підприємств харчової промисловості для економіки країни;
- проаналізовано сучасний стан експортної діяльності підприємств харчової промисловості в Україні;
- оцінено експортного потенціалу підприємств харчової промисловості;
- проаналізовано місце України в зовнішній торгівлі харчовими продуктами;
- узагальнено проблеми розвитку підприємств молочної галузі;
- розглянуто перспективи активізації участі України у міжнародному експорті товарів підприємств харчової промисловості

Предметом роботи є експортна діяльність підприємств харчової промисловості.

Об'єктом роботи є аналіз експортної діяльності підприємств харчової промисловості.

Методи дослідження. У роботі використано метод логічного аналіз

(при розкритті сутності експорту та його концепцій розвитку як елементу міжнародної торгівлі і визначенні особливостей формування зовнішньоторговельної політики різними країнами); структурний метод і метод статистичного аналізу (для дослідження тенденцій формування та реалізації конкурентних переваг національної економіки України в сучасних умовах розвитку світового господарства)

ABSTRACT

to master`s degree work on the topic:

" Export activity of the food industry as a priority branch of the economy "

The master`s work consists of an introduction, three sections, conclusions, and a list of used sources. The work contains 12 tables, 14 figures, the number of sources used is 53.

Keywords: efficiency, regulation, profit, international experience, food industry, subject, risks, economy, attractiveness, development strategy, export, export activity.

The actuality of the paper.

The purpose and and objectives. The goal is to reveal the essence and analyze the current state of the export potential of food industry enterprises.

The main tasks of the master`s degree work:

- the essence of the export activity of enterprises and the peculiarities of its regulation are determined;
- the structure of the export potential and factors affecting it are outlined;
- the peculiarities of the organization of export activities at the enterprise were considered;
- the place and role of food industry enterprises for the country's economy is determined;
- the current state of export activity of food industry enterprises in Ukraine was analyzed;
- assessed the export potential of food industry enterprises;
- Ukraine's place in foreign food trade was analyzed;
- problems of the development of dairy enterprises are summarized;
- the prospects of intensifying the participation of Ukraine in the international export of goods of food industry enterprises were considered

The subject of the work is export activity of food industry enterprises.

The object of the work is an analysis of the export activity of food industry enterprises.

Methods of analysis. The work uses the method of logical analysis (when revealing the essence of export and its development concepts as an element of international trade and determining the peculiarities of the formation of foreign trade policy by different countries); the structural method and the method of statistical analysis (for the study of trends in the formation and implementation of competitive advantages of the national economy of Ukraine in modern conditions of the development of the world economy)

ЗМІСТ

ВСТУП.....6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....9
1.1.Сутність експортної діяльності підприємств і особливості її регулювання 9
1.2.Структура експортного потенціалу та фактори впливу на нього.....17
1.3.Особливості організації експортної діяльності на підприємстві 24
1.4. Місце та роль підприємств харчової промисловості для економіки країни30
Висновок до розділу 1 35
РОЗДІЛ 2.АНАЛІЗ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....36
2.1. Сучасний стан експортної діяльності підприємств харчової промисловості в Україні.....36
2.2. Оцінка експортного потенціалу підприємств харчової промисловості.....48
2.3. Місце України в зовнішній торгівлі харчовими продуктами 54
Висновок до розділу 2 60
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 62
3.1Проблеми розвитку підприємств харчової промисловості 62
3.2. Можливості вдосконалення управління зовнішньоторговельної стратегії розвитку експортного потенціалу підприємств харчової промисловості в Україні.....71
Висновок до розділу 3 89
ВИСНОВКИ 91
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....95

ВСТУП

Актуальність теми. Глобалізація світової економіки активізує підприємства до активної експортної діяльності, яка дає нові можливості для збуту продукції, зростання прибутку, збільшення вартості компанії, отримання світової популярності. Для харчових підприємств, що мають величезний ресурсний потенціал для розвитку, але в силу специфічних особливостей, властивих економіці країн, низьку частку експортованої продукції, є проблема з її просуванням і збутом на зарубіжних ринках. Активізація експортної діяльності харчових підприємств України дозволить їм збільшити обсяги збуту, поліпшити фінансове становище, отримати додатковий прибуток і направити на розвиток бізнесу, модернізацію підприємств, впровадження нових технологій, поліпшення умов праці робітників і підвищення заробітної плати співробітникам

Глобальною проблемою розвитку міжнародного співтовариства є забезпечення населення будь-якої країни продовольством високої якості. Особлива роль у вирішенні продовольчої проблеми на регіональному, національному і світовому рівнях належить харчовій індустрії. Харчова промисловість є не тільки завершальною функціональною ланкою виробництва продовольчої продукції, а й реальним організатором і інтегратором ефективного, раціонального і збалансованого функціонування продовольчого комплексу кожної держави.

Харчова промисловість одна з пріоритетних галузей промисловості України. Від рівня її розвитку, стабільності функціонування залежить стан економіки і безпеки держави, розвиток внутрішнього і зовнішнього ринків, а також рівень життя населення. Успіхи і невдачі українських підприємств харчової промисловості слід розглядати як результат взаємодії цілого ряду факторів: зовнішніх (попит на ринку послуг, рівень доходів населення, стан розвитку науки, техніки і т.п.) і внутрішніх (стратегія підприємства, принципи його діяльності, наявність ресурсів та їх раціональне використання, маркетинг і інші). Здатність підприємства підлаштовуватися до

зміни технологічних, економічних і соціальних факторів - гарантія не тільки його виживання в сучасних складних економічних умовах, а й успішної діяльності в подальшому.

Теоретичні та практичні основи особливостей аналізу, оцінки, формування й використання експортної діяльності підприємств харчової промисловості розглядались у працях таких провідних українських вчених, як В. Байрак, Ю. Верланов, О. Дерев'янко, Я. Жаліло, О. Кириченко, Л. Кутідзе, Т. Мельник, В. Мовчан, Н. Навроцька, Т. Пепа, В. Рогов та багато інших. Незважаючи на значний науковий доробок, питання ефективного формування експортного потенціалу саме харчової промисловості України в умовах євроінтеграції залишається вивченим недостатньо, що робить актуальним подальше вивчення цієї проблематики.

Метою роботи кваліфікаційної є розкриття сутності та аналіз сучасного стану експортного потенціалу підприємств харчової промисловості.

Для поставленої мети було визначено такі **завдання**:

- визначено сутність експортної діяльності підприємств і особливості її регулювання;
- окреслено структуру експортного потенціалу та фактори впливу на нього;
- розглянуто особливості організації експортної діяльності на підприємстві;
- визначено місце та роль підприємств харчової промисловості для економіки країни;
- проаналізовано сучасний стан експортної діяльності підприємств харчової промисловості в Україні;
- оцінено експортного потенціалу підприємств харчової промисловості;
- проаналізовано місце України в зовнішній торгівлі харчовими продуктами;
- узагальнено проблеми розвитку підприємств молочної галузі;
- розглянуто перспективи активізації участі України у міжнародному експорті товарів підприємств харчової промисловості.

Об’єктом роботи є аналіз експортної діяльності підприємств харчової промисловості.

Предметом роботи є експортна діяльність підприємств харчової промисловості.

Методи дослідження. У роботі використано метод логічного аналізу (при розкритті сутності експорту та його концепцій розвитку як елементу міжнародної торгівлі і визначенні особливостей формування зовнішньоторговельної політики різними країнами); структурний метод і метод статистичного аналізу (для дослідження тенденцій формування та реалізації конкурентних переваг національної економіки України в сучасних умовах розвитку світового господарства).

Інформаційна база. Економічна література і періодичні видання, аналітичні дані з різних напрямків експортної діяльності підприємств, матеріали органів державної статистики України, програми розвитку підприємства, рішення органів державної влади та місцевого самоврядування щодо розвитку підприємств харчової галузі.

Структура кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до розділів, загального висновку, списку використаної літератури, додатків. Загальний обсяг сторінок - 99, список літератури складається з – найменувань.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

1.1. Сутність експортної діяльності підприємств і особливості її регулювання

В сучасних умовах господарювання, обумовлених особливостями посткризового розвитку світової економіки, особливе місце в діяльності кожного підприємства набуває експорт його продукції і, відповідно, безпосередньо залежить від його обсягів рівень прибутковості. В даний час експортна діяльність набула виключно важливе значення для економіки усієї країни, оскільки багато промислових підприємств є експортно-орієнтованими.

Розвиток процесів глобалізації спростив переміщення діяльності господарюючих суб'єктів за межі країни. В сучасних умовах експортна діяльність підприємств є найбільш поширеною формою міжнародного бізнесу, оскільки підвищує його внутрішню конкурентоспроможність за рахунок зниження собівартості одиниці продукції, продажу товарного надлишку, подовження його життєвого циклу, отримання додаткових прибутків, що дозволяє виробникам мінімізувати зміни у товарному асортименті та його структурі, здійснювати диверсифікацію діяльності, знижувати інвестиційні витрати на експорт та поточні грошові зобов'язання .

Здійснення експортної діяльності спонукає підприємства до покращення ефективності виробничої діяльності, а саме :

- збільшення бази клієнтів;
- використання диверсифікації продукції;
- зменшення витрат і підвищення конкурентоспроможності;
- збільшення ринкової капіталізації компанії;
- задоволення вимог акціонерів щодо розширення діяльності підприємств на глобальному рівні.

На ґрунті потреб створюються мотиви початку експортної діяльності

промислового підприємства, які поділяються на: проактивні та реактивні.

Проактивні мотиви — це внутрішні або зовнішні імпульси, що підштовхують підприємство починати активні дії, і базуються на прагненні менеджерів використовувати наявні конкурентні переваги або ринкові можливості. До них відносяться [2, с. 26]:

- прибуток і зростання;
- можливості зарубіжних ринків;
- амбіції й прагнення менеджерів;
- економія на масштабах виробництва;
- унікальність технології чи продукції;
- податкові переваги та інші.

Реактивні мотиви початку експортної діяльності припускають, що підприємство займає пасивну позицію і лише реагує на прогнози, що виникли в його внутрішньому чи зовнішньому середовищах. Дореактивних мотивів відносяться [2, с. 26]:

- тиск конкурентів;
- недостатні розміри або зниження активності на внутрішньому ринку;
- наявність надлишкових виробничих потужностей;
- несподівані закордонні замовлення;
- збільшення обсягу продажів сезонної продукції;
- близькість закордонних споживачів.

Вітчизняні промислові підприємства активно долучаються до світових тенденцій, здійснюючи експортну діяльність. Перше місце в торговому обороті України займають європейські країни, на які припадає близько 40% експорту. Основними партнерами України є: Польща, Італія, Німеччина, Нідерланди, Угорщина. Обсяг експортної торгівлі в країни ЄС складав:

у 2014 році - 17002907 тис. дол. СШАу 2015 році - 13015210 тис. дол. СШАу 2016 році - 13496283 тис. дол. СШАу 2017 році - 17533404 тис. дол. СШАу 2018 році - 20157013 тис. дол. США

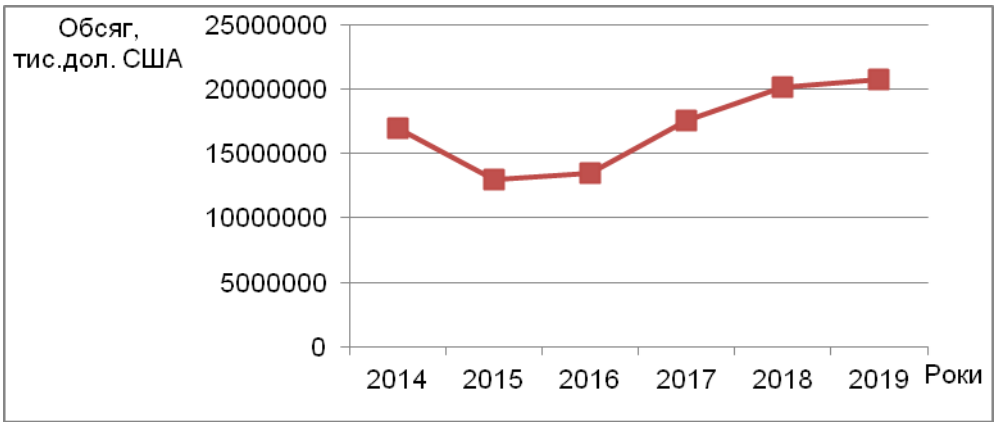
у 2019 році - 20752263 тис. дол.. США

Однак, статистичні дані засвідчують, що динаміка товарного експорту

в країни ЄС з 2014 року мала негативну тенденцію (рис. 1) і знизилась на 23,45% до 13015210 тис. дол. США у 2015 році. З 2015 року експорт зростав і у 2019 досяг 20752263 тис. дол. США., що на 59,45% вище, ніж у 2015 році.

Рисунок 1.1

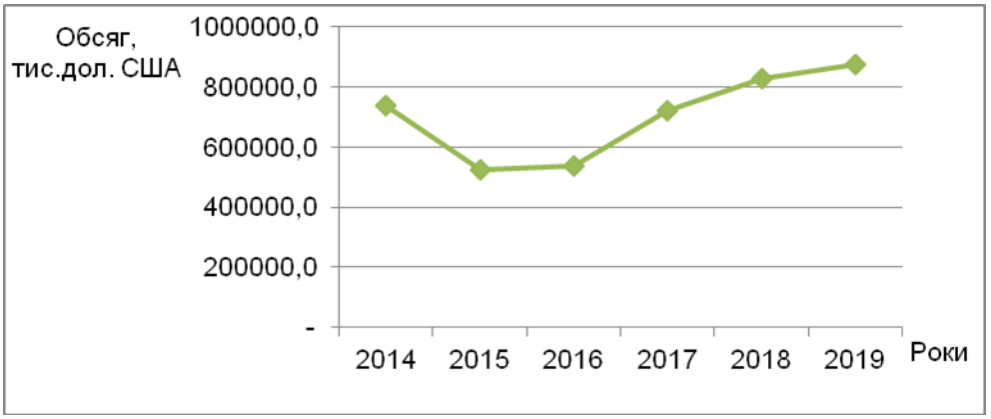
Динаміка товарного експорту в країни ЄС



Динаміка експорту промисловими товарами в країни світу з 2014 року також мала негативну тенденцію (рис. 2) і знизилась на 28,78% до 524316,1 тис. дол. США у 2015 році. З 2015 року ситуація покращилась, і у 2019 експорт досяг 872420,1 тис. дол. США., що на 66,39% вище, ніж у 2015 році.

Рисунок 1.2.

Динаміка експорту промисловими товарами в країни світу



Дослідження дозволяє зробити висновок, що структура експорту практично не змінюється. Це відображено в табл. 1.1 Частка промислових товарів у структурі експорту зберігається на рівні 1-2%.

Таблиця 1.1

Експортна торгівля промисловими товарами з країнами світу та її приріст (тис.дол. США)

Роки	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Обсяг,тис.дол.Сша	736271	524316	537060	721082	826197	872420
%до загального експорту	1,37%	1,38%	1,48%	1,67%	1,75%	1,74%

Переваги експортної діяльності для сучасних підприємств є очевидні. Дозволяючи мінімізувати витрати на завоювання ринку та збільшувати прибутковість, експорт продукції створює унікальні можливості своєчасного передбачення ризиків і їх страхування.

Під експортом розуміється вивіз товару, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в тому числі виключних прав на них, з митної території за кордон без зобов'язання про зворотне ввезення [51,с.232].

Реалізовуючи експортну діяльність, організація повинна володіти чіткими уявленнями про основні цілі експортної діяльності, стратегії експорту, вимоги зовнішніх ринків, власних можливостях і ресурсах зараз і в майбутньому, конкурентній поведінці, іншими словами, вона повинна здійснювати розробку певної експортної політики.

При здійсненні експортної діяльності керівництво підприємства повинно розробити експортну політику, що включає в себе наступні сутнісні елементи:

1. Мати чітке уявлення про цілі експорту своєї продукції.

2. Розробити стратегії експортної діяльності як на найближчу, так і на далеку перспективи.

3. Добре знати вимоги зовнішнього ринку.

4. Добре знати виробничі можливості свого підприємства та ресурси, які в неї є, причому не тільки зараз, але і в перспективі.

5. Передбачати можливу поведінку конкурентів [28,с.48].

Експортна політика підприємства передбачає розробку стратегії діяльності на зовнішньому ринку, формування експортного асортименту

товару, визначення темпів оновлення продукції, цін, рівня якості, гарантій та сервісного обслуговування [37,с.146].

Найважливішою складовою експортної політики підприємства є формування і управління експортним асортиментом товару. Основне завдання полягає в тому, щоб експортер своєчасно пропонував певну сукупність товарів, які відповідають профілю його виробничої діяльності і найбільповно задовольняють вимогам певних категорій зарубіжних покупців [50,с.63].

Управління експортною діяльністю підприємства – це вплив на процеси підготовки та реалізації зовнішньоекономічних операцій, орієнтоване на отримання прибутку, підвищення рентабельності за допомогою участі в міжнародному поділі праці [20,с.73].

Сутність управління експортною діяльністю проявляється в функціях, що виражають напрямок або стадії здійснення цілеспрямованого впливу на зв'язки і відносини людей (табл.1.2)

Функції експортної діяльності підприємства

Таблиця 1.2.

№	Функція	Характеристика
1	планування експортної діяльності	Припускає розробку плану виробництва і реалізації експортної продукції, валютних потоків (доходів і витрат) і т.п.
2	організація зовнішньоекономічної діяльності	полягає у виборі оптимальної структури управління
3	координація (регулювання)	Коригуючий цілеспрямований вплив на фахівців, які здійснюють окремі операції по реалізації експортної діяльності
4	стимулювання (активізація)	матеріальне і моральне заохочення працівників, їх мотивація
5	контроль	систематичне спостереження (моніторинг) за діяльністю фахівців, зіставлення планових і реальних результатів експортної діяльності

Джерело:побудовано автором на основі [51]

При організації управління експортною діяльністю підприємства повинні дотримуватися такі принципи:

1. Самостійність у прийнятті рішень.
2. Поєднання прав, обов'язків і відповідальності.
3. Облік національних економічних інтересів.

4. Свобода вибору партнера по експортної діяльності.

5. Забезпечення ефективності експортної діяльності [51,с.234].

На виробничому підприємстві вибір форми організації служби експортної діяльності визначається:видом господарської діяльності підприємства (промислова, аграрна, торгівельна і т.п.);

- мотивами і потребами, що спонукають до участі в міжнародному поділі праці (експорт, імпорт, залучення іноземних інвестицій, участь у міжнародній кооперації та ін.);
- ступенем інтернаціоналізації виробничої діяльності (вже бере участь або тільки має намір включитися в міжнародні операції, кількість і характер вже освоєних зовнішніх ринків);
- методами реалізації продукції фірми (самостійні експортні операції або через посередників);
- масштабом підприємства та об'ємом його фактичного і потенційного експорту, що визначає кількісні параметри служби управління експортної діяльності;
- характером зовнішньоекономічних операцій (здійснення їх на постійній основі або періодично, час від часу) [37,с.150].

Від цих факторів залежить форма організації управління економічного механізму експортною діяльністю. Якщо на підприємстві планується здійснювати поодинокі зовнішньоторговельні операції з разової або періодичної поставкою, то досить залучення до роботи одного фахівця. Але якщо експортна діяльність планується на постійній основі і в широких масштабах, то для її здійснення потрібно більш складний організаційно-економічний механізм.

Відділ зовнішньоекономічної діяльності створюється в структурі управління підприємством при постійному характері експортних і інших зовнішньоекономічних операцій, націленості на їх розширення. Департамент по експортній діяльності доцільно створювати при великих компаніях, орієнтованих на зовнішньоекономічні операції, які мають постійний, стійкий характер, як правило, на довгострокових умовах.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється

шляхом: реєстрації учасників зовнішньоекономічної діяльності, квотування, ліцензування експорту, індикативного планування зовнішньоекономічної діяльності, встановлення порядку експорту та імпорту деяких товарів загальнодержавного значення, регулювання державних поставок найважливіших видів продукції, що визначають розвиток України, вироблення порядку створення і використання валютного фонду, заходів оперативного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків.

Здійснення експортних операцій на Україні регулюється Законами України; Указами Президента України; Декретами Кабінету Міністрів України; Положеннями Міністерства економіки України, Міністерства Зовнішньоекономічних Зв'язків, інших міністерств і відомств, що регулюють окремі питання тарифного і нетарифного характеру; угодами, укладеними Україною з іншими державами і іншими законодавчими актами України.

Основа регулювання діяльності підприємств України на зовнішніх ринках – це Закон «Про зовнішньоекономічну діяльність», який дає визначення основним термінам, застосовуваним у практиці зовнішньоекономічної діяльності; закріплює основні принципи і правила здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Необхідною умовою перетинання митного кордону України при експорті продукції є виконання митних формальностей, порядок здійснення яких регулюється Законом України «Про Єдиний митний тариф», а також Митним Кодексом України [30,с.241].

Головним документом, який регулює експортні зв'язки організацій, є експортна угода, або договір купівлі-продажу. Договір включає дві основні частини. Перша частина має безпосереднє відношення до зобов'язань експортера. Друга частина містить комплекс зобов'язань імпортера.

Важливо не допускати неточності в формулюваннях договору; для того щоб зменшити ймовірність ризику в процесі укладення договору, слід визначити ряд наступних моментів: хто здійснює організацію та оплату перевезення продукції, хто відповідає за її збереження, псування і загибель.

Розподіл даних функцій здійснюється на базі національних торгових умов «Інкотермс», які регулярно видаються Міжнародною торговою палатою. Комплекс умов «Інкотермс» стає складовою частиною договору тільки за наявності згоди двох сторін. Кожна умова означає особливе поділ ризиків, витрат і відповідальності між покупцем і продавцем [22,с.168].

Угоди експорту повинні забезпечуватися різними пакетами документацій, що підтверджують реалізацію угоди з іноземним компаньйоном на стадіях поставки, перевезення, зберігання, митних оформлень.

Є ряд позицій, без яких база документів експортних операцій була б неповною, наприклад:

- забезпечення виробництва експортної продукції;
- підготовка продукції до відвантаження;
- господарська та комерційна документація;
- платіжно-розрахункові операції;
- товарно-транспортна документація;
- митне, страхове оформлення угод, продукції.

Для оцінки якості, кількості, і вартості продукції, що експортується призначена комерційна документація та рахунки. Так, головний розрахунковий документ − комерційний рахунок, де надається точний і повний опис продукції.

Крім оформлення документами розрахункових операцій за експортною діяльності необхідно охарактеризувати число партії продукції, що відображається в технічних документах, специфікаціях, пакувальному аркуші.

Якість продукції відзначається в сертифікатах якості, що забезпечує відповідність продукції за якістю відповідним стандартам по цій групі продукції або умов зовнішньоекономічного договору [21,с.316].

Особливу увагу необхідно звернути на введення в практику ЗЕД організації вантажної митної декларації, що представляє собою уніфікований документ в міжнародній торгівлі.

Отже, підсумовуючи цей розділ, вважаємо за необхідне зазначити, що експортна діяльність підприємств це низка організаційних, економічних, виробничих, операційних та комерційних функцій, орієнтованих на світовий ринок,залежно від їх цільового призначення. Здійснення цих зовнішньо-економічних зв'язків в кінцевому підсумку приносить користь національній економіці в цілому. Основним принципом експортної діяльності є комерційний розрахунок, заснований на економічній і фінансовій незалежності та самоокупності, з урахуванням власних валютно-фінансових і матеріально-технічних можливостей групи.

Експорт товарів і послуг-це вивезення різних матеріальних цінностей за кордон або надання товарів і послуг іноземному партнеру на оплатній основі виробничих послуг або послуг споживчого класу. Експорт також може виступати в якості результату міжнародного поділу праці. Крім цього, він виступає однією з матеріальних передумов імпорту. Всі імпортні та експортні операції пов’язані між собою.

1.2. Структура експортного потенціалу та фактори впливу на нього

Однією з характерних рис сучасної економіки є прискорення розвитку світового господарства. В свою чергу, експортна діяльність також розвивається. На сучасному етапі розвитку економічних та глобалізаційних процесів, питання визначення експортної діяльності підприємства вже не є новим. Наразі неможливим є сприйняття експортної діяльності підприємства без її розвитку. Розвиток експортної діяльності характеризують як стале збільшення обсягів експортних операцій, яке пов’язано з оптимізацією розподілу експортного потенціалу підприємства.

Проте, незважаючи на велику кількість наукових робіт, присвячених темі експортного потенціалу підприємства, проблема систематизації підходів до формування експортного потенціалу підприємства все ще існує.

Необхідність поглибленого теоретичного обґрунтування існуючих та пошуку нових підходів формування експортного потенціалу підприємства, є актуальною, що і є метою даної роботи.

Саме таке поняття, як експортний потенціал, дає змогу інтерпретувати категорію експортної діяльності підприємства у повній мірі. Адже експортний потенціал характеризує можливість розвитку експортної діяльності, описує ступінь готовності підприємства до розширення експортної діяльності надає змогу оцінити, наскільки ефективним буде проведення експортної діяльності на підприємстві.

Розглядати поняття експортного потенціалу необхідно всебічно, користуючись різними підходами до тлумачення цієї категорії. Саме такий аналіз цього терміну дозволяє в повній мірі розкрити сукупність чинників, які можуть впливати на реалізацію експортного потенціалу.

Досліджені наукові роботи надають змогу зробити висновок про те, що Л. Піддубна та О. Шестакова відокремлюють три підходи до визначення категорії експортного потенціалу. Це структурно-функціональний, ресурсний та результативний підходи . О. Єремян пропонує групування підходів визначення експортного потенціалу в п’ять категорій: ресурсний, виробничо-реалізаційний, відтворювальний, системний та специфічний. С. Князь відокремлює компаративний, ресурсний, системно-структурний і функціональний підходи до визначення категорії експортного потенціалу .

Для узагальнення аналізованої інформації щодо підходів до визначення експортного потенціалу підприємства, пропонуємо систематизувати розглянуті підходи у вигляді схеми, зображеної на рис. 1.3.

Рис 1.3

Підходи до визначення експортного потенціалу

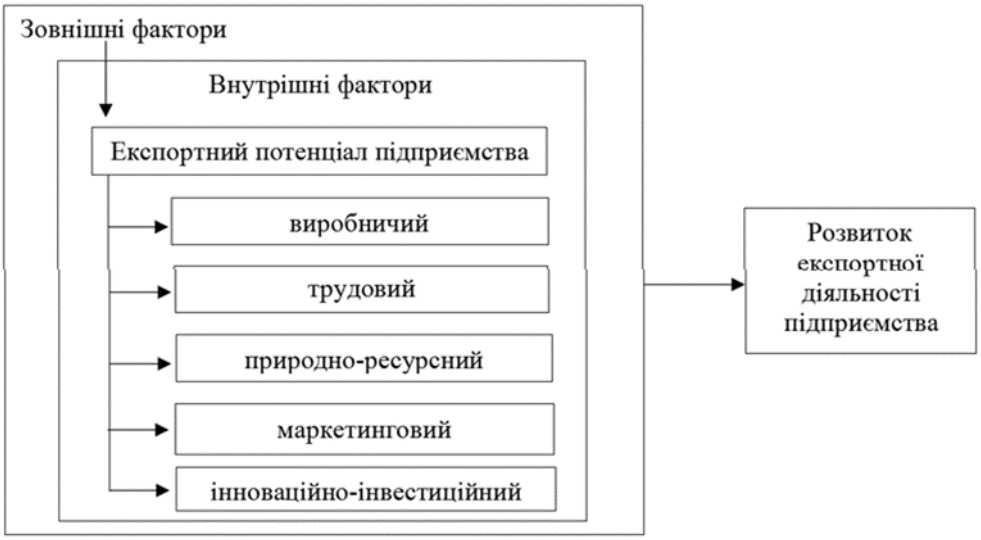
Джерело:побудовано автором на основі [51]

Підходи визначення експортного потенціалу з урахуванням зовнішніх чинників підприємства являють собою оцінку експортного потенціалу як можливість змін оточуючого середовища підприємства. Якщо розглядати ці підходи зі сторони галузі, в якій підприємство здійснює експортну діяльність, то тоді можна інтерпретувати експортний потенціал як здатність фірми впливати на співвідношення часток ринку між даним підприємством та конкуруючими фірмами. Так, використання експортного потенціалу надає змогу нарощувати обсяги виробництва експортної продукції, оптимізувати при цьому відношення з покупцями, завойовуючи таким чином більшу частку ринку і змінюючи конкурентну структуру галузі.

Враховуючи тісний зв’язок між експортним потенціалом та експортною діяльністю підприємства, можна сказати, що кожен із складових елементів експортного потенціалу також відіграє чималу роль у розвитку експортної діяльності. Так, виробничій потенціал дає змогу досягти необхідного обсягу продукції для експорту; трудовий потенціал надає можливість використати трудові ресурси, які будуть необхідними для випуску, збуту та реалізації товарів; природно-ресурсний потенціал впливає на рівень забезпеченості підприємства усіма необхідними ресурсами для експорту; маркетинговий потенціал підвищує ефективність збуту товарів, дозволяє знайти необхідний

ринковий сегмент та задовольнити потреби споживачів; інноваційно-інвестиційний потенціал впливає на можливість створення та випуску нових товарів, що набули б найбільшої популярності у експортній лінії.

Вважаємо, що доцільно буде представити взаємозв'язок між факторами, елементами експортного потенціалу та їхнім впливом на експортну діяльність через схему, надану на рис. 1.4.



Під зовнішніми факторами слід розуміти:

1. Фактори рівня держави: економічного характеру (амортизаційна, податкова, фінансово-кредитна політика, інвестиційна політика); адміністративного характеру (розробка, вдосконалення та реалізація законодавчих актів, стратегій розвитку та концепцій, державна система стандартизації та сертифікації, правовий захист інтересів виробників); конверсія, приватизація, демонополізація [25,с.73].

2. Фактори міжнародного рівня: стан ринку продукції: його тип і ємність (кількість щорічних продажів); легкість доступу на ринок; однорідність, наявність і можливості конкурентів; діяльність міжнародних альянсів, союзів і військово-політичних блоків, що формують соціально-економічну обстановку в світі (конкурентоспроможність регіону і країни, політична нестабільність країн-імпортерів і потреба в продукції в зв'язку з військовими конфліктами).

3. Фактори регіонального рівня: рівень розвитку інфраструктури в регіоні (регіональний ринок праці, рівень розвитку наукової і сировинної бази регіону), наявність регіональних програм розвитку високотехнологічних галузей.

4. Локальні фактори: залежність підприємств-виробників від значного числа співвиконавців і постачальників, своєчасність і повнота поставок ресурсів, матеріалів і комплектуючих, посередницькі підприємства та організації, матеріальна база (розмір інвестицій); наявність господарських і коопераційних зв'язків; стратегічне планування.

У зв'язку з тим, що зміст експортного потенціалу промислових підприємств дуже різноманітний і багатогранне, існують і різні підходи до його оцінки.

Методики аналітичної оцінки експортного потенціалу можна класифікувати за різними ознаками. За рівнем складності такі методики поділяють на прості кількісні і складні багатофакторні.

З точки зору одиниць виміру експортного потенціалу можна виділити кількісні та експертні методики. У кількісних за одиницю виміру приймають класичні одиниці виміру: частки, вартісні одиниці виміру (грн, долари США і т. п.), відсотки та інші. Експертні базуються на системі оцінок в балах і мають на увазі залучення фахівців в даному питанні [28,с.63].

По об'єкту оцінки ефективні методики, які за одиницю оцінки приймають промислове підприємство і галузь промисловості в цілому з можливістю її дослідження на різних рівнях.

Можна виділити методики за ознакою застосовуваних параметрів оцінки, розділивши їх на змістовні (включають оцінку елементів експортного потенціалу або виділених факторів) і порівняльні (дозволяють оцінити експортний потенціал за допомогою порівняння продукції або результатів діяльності підприємства з продукцією або результатами діяльності конкуруючої сторони).

Однією з найпростіших і розповсюджених методик є прості кількісні методики оцінки експортного потенціалу, що здійснюються шляхом розрахунку і аналізу комплексу показників, характеризують експорт.

Крім простих методик оцінки експорту існують більш місткі методики, що дозволяють дати оцінку структурі експорту і понад точно виявити його спеціалізацію.

Грунтуючись на наведених вище теоретичних викладках, пропонуємо використання економічної методики оцінки експортного потенціалу промислового підприємства, схематично зображеної на рис. 1.5.

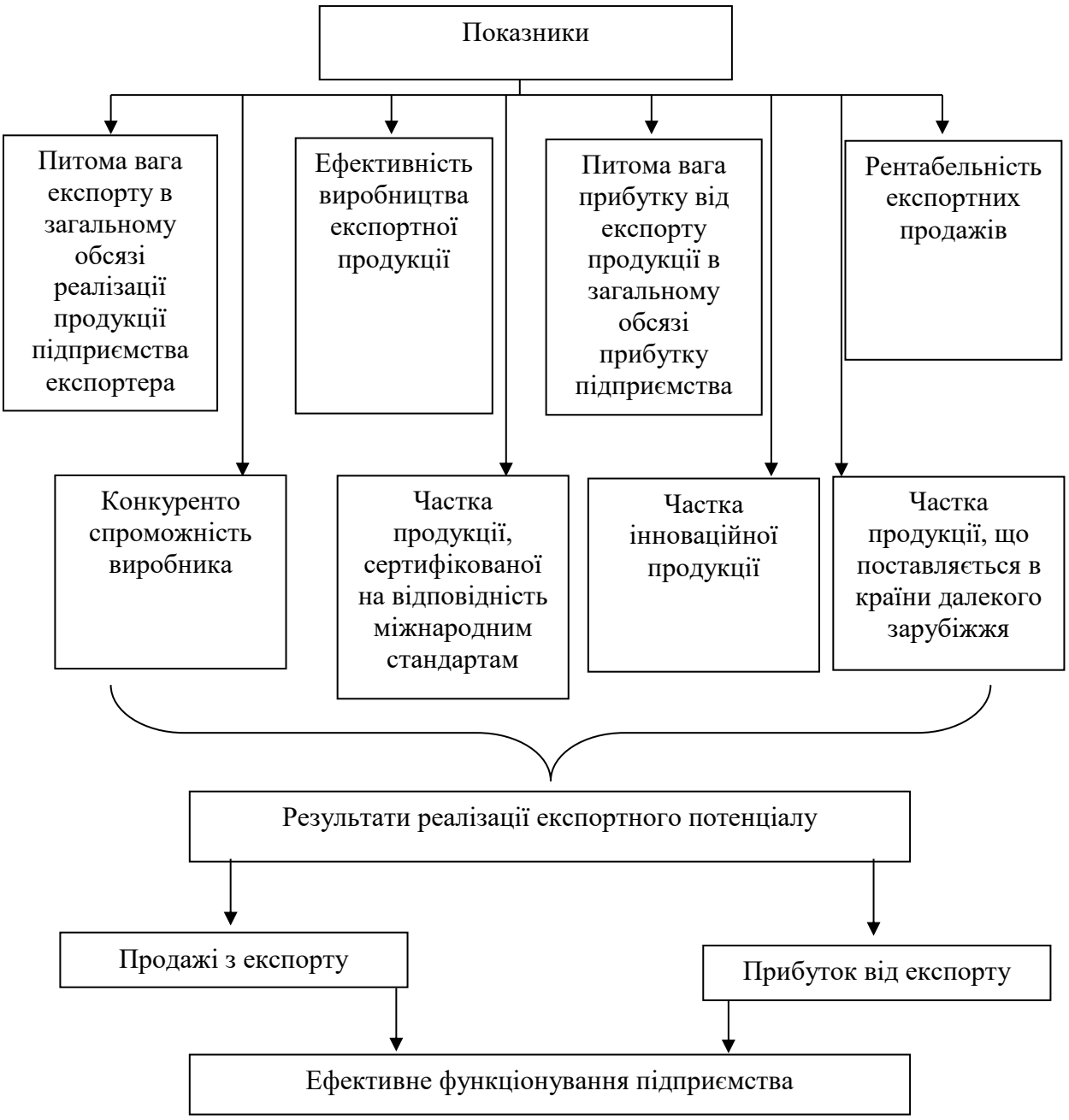


Рис.1.5. Показники для проведення розрахунків оцінки експортного потенціалу промислових підприємств [30,с.245]

Процес підвищення ефективності формування та реалізації експортного потенціалу характеризують такі чинники: імпортозаміщення; міжнародна кооперація; брендинг; міжкультурні маркетингові комунікації.

Розвиток експортного потенціалу підприємства - досить складне і багатопланове явище. Експортна діяльність суб'єктів підприємництва кожної країни зачіпає політичні та економічні інтереси інших країн, тому при побудові концепції враховується безліч чинників і контурів управління.

Глобальний ринок створює рівні економічні умови для всіх суб'єктів міжнародної діяльності. Державне регулювання на рівні странучастніков зовнішньоекономічної діяльності направлений на використання переваг міжнародного поділу праці з позицій збільшення матеріалізованої праці в результаті проведення зовнішньоторговельних операцій і забезпечення економічної безпеки [37,с.160].

Управління ефективністю реалізації експортного потенціалу направлено на збільшення обсягів експорту організації в вартісному вираженні і зниження витрат. Цього можна досягти за рахунок: збільшення фізичного обсягу виробництва і поставки продукції, послуг, об'єктів інтелектуальної власності та інших елементів експортного потенціалу на зовнішні ринки; підвищення ціни одиниці експортного асортименту за рахунок збільшення їх якості або лідерських позицій підприємства на сегментах зарубіжного ринку; зниження витрат виробництва і реалізації продукції, що експортується; подовження життєвого циклу позицій експортного асортименту; організації сервісного передпродажного і після продажного обслуговування за кордоном [41,с.102].

Багато з названих елементів управління експортним потенціалом відбувається як на стадії виробництва, так і на стадії реалізації. У процесі дослідження робиться акцент на елементи управління, які в реальних умовах зовнішньоекономічної діяльності білоруських підприємств дають відчутний результат підвищення ефективності реалізації їх експортного потенціалу і можуть доповнити технології, що існують в економічній науці.

У зв’язку з великою увагою, яка приділяється сьогодні зовнішньоторговельним операціями з боку суб’єктів економічної діяльності, виникає потреба в аналізі процесів міжнародної торгівлі і факторів, що впливають на кінцевий результат для кожної зі сторін. Тому проблема аналізу факторів розвитку і формування експортного потенціалу займає першорядне значення в питаннях виживання підприємства на міжнародному ринку і підвищення ефективності його діяльності.

1.3. Особливості організації експортної діяльності на підприємстві

Стратегічною метою нашої держави є членство України в Європейському Союзі, тому ми продовжуємо інтегрувати українську економіку до європейського ринку. Ключовими проблемами, з якими зіштовхуються експортоорієнтовані підприємства в Україні, є відсутність якісного інформаційного забезпечення щодо організації експорту для підприємств малого та середнього бізнесу, які не мають у своїй структурі експортних відділів. Багато підприємців не розуміють, з чого почати, які дозволи необхідно отримати, які етапи документального оформлення необхідно пройти, щоб поставити продукт на європейський ринок.

Загалом в Україні у 2017 р. порівняно з 2016 р. темп зростання експорту складає 119%, або 43 264,7млн дол. США. Своєю чергою, імпорт зріс на 126,4% і склав 49607,2 млн дол. США, що досить негативно характеризує економіку нашої країни. За даними Державної служби статистики, у 2021 р. зовнішня торгівля України товарами з країнами Європейського Союзу має від’ємне сальдо у розмірі 6342,4 млн дол. США, імпорт на 18,6% випереджає експорт. Однак експорт українських товарів до країн Європейського Союзу має тенденцію до постійного зростання за рахунок переорієнтації України до зовнішньої торгівлі в країни ЄС та відмови від російських ринків збуту. Вкрай важливо, що в товарній структурі експорту суттєво збільшується питома вага готової продукції, а не сировини.

Український експорт до країн Європейського Союзу зростає достатньо постійно і, що вкрай важливо, збільшується експорт з України готової продукції, а не сировини. Україні є що запропонувати європейському ринку,

а Європейський Союз – це ринок № 1 для українського експорту. Тому основною метою держави повинно бути забезпечення безперешкодного експорту вітчизняних товарів та створення умов для експортоорієнтованих підприємств.

За структурою український експорт носить переважно сировинний характер. Мова йде про необроблену сировину, яка отримується з агропромислового комплексу, металургійної, хімічної, добувної промисловості та вивозиться з країни, замість того, щоб створювати готовий продукт з доданою вартістю в Україні. Через те, що експортна діяльність України зосереджена на експорті сировини, країна є надзвичайно залежною від макроекономічної ситуації на зовнішніх ринках. Замість того, щоб створювати робочі місця, використовувати власну сировину для створення конкурентоспроможного національного продукту, ми з року в рік продовжуємо виснажувати свої природні ресурси, «проїдаючи» гроші від їх продажу. Крім експорту сировини, в Україні спостерігається явний експорт трудових ресурсів, що також уповільнює економічний розвиток держави. Ми вважаємо, що сталий розвиток України можливий лише за умови створення та розвитку несировинних галузей з випуску конкурентоздатної продукції з високою доданою вартістю, повернення мільйонів українських трудових мігрантів та підвищення кваліфікації населення.

Причиною сировинного експорту в Україні є низька технологічна складова, а отже, низька якість готової продукції, через яку продукція українського виробництва не може конкурувати з європейськими аналогами. Європейські споживачі не знають українських брендів, а отже, споживання українських товарів у країнах ЄС знаходиться на низькому рівні, а «розкрутити» бренд на світовому рівні для українських експортерів дорого та складно.

Аналіз багатьох опитувань експортерів дослідними групами щодо проблем виходу на зовнішні ринки свідчить, що однією з перешкод експортери вважають низький рівень квот на продукцію. Ми ж вважаємо, що експортні квоти для України, які діють у рамках зони вільної торгівлі з Європейським Союзом, не обмежують міжнародну торгівлю України з

країнами ЄС, а лібералізують її, надаючи українським експортерам спрощений доступ до іноземних ринків та споживачів. Для України Європейським Союзом передбачено квоти для 36 видів товарів (яловичина, свинина, м'ясо баранини, м'ясо птиці, молоко, вершки, йогурти, зернові, висівки, мед, цукор, крохмаль, гриби, часник, солод, виноградний і яблучний соки, вершкове масло, цигарки, етанол, яйця та інші). У рамках квоти на відповідну категорію товару українські експортери можуть поставляти товари без оплати мита. Актуальна база даних щодо використання квот експортерами до країн ЄС розташована в розділі «Taxation and Customs Union» (укр. – «Оподаткування та мит- ний союз») на офіційному сайті Європейської комісії . Експорт товарів понад квоти не заборонений, а лише обмежений експортним митом.

Відповідно до ст. 29 Угоди про асоціацію з Європейським Союзом з 1 січня 2016 р. було покладено початок процесу створення зони вільної торгівлі між Україною та країнами Європейського Союзу. Кожного року до 2026 р. ставки експортного та імпортного мита за Угодою будуть знижуватися, а з 1 січня 2026 р. взагалі зникнуть (за винятком продуктів харчування). Тобто українські експортери певні товари, у межах квот, наданих країнами ЄС, можуть ввозити без сплати митних платежів, а після вичерпання квот експорт можна продовжувати, сплачуючи ввізне мито. При цьому квоти на експорт розподіляються за правилом «перший прийшов …», тому всі підприємства мають рівні умови до використання квот на експорт. Інформація щодо актуальних ставок увізного мита Європейського Союзу для товарів походженням з України доступна в режимі онлайн на інтернет-ресурсі Європейської Комісії «Trade Helpdesk», який рекомендовано на офіційному сайті Міністерства економічного розвитку і торгівлі. Для більшості товарів квоти та мито взагалі не є перешкодою для експорту.

Незважаючи на всі труднощі, які виникають на шляху до експорту, підприємства, які мають бажання експортувати, можуть подолати всі перешкоди та масштабувати свій бізнес за межами України. Якщо підприємство – потенційний експортер – має «товарний продукт» і бажання експортувати, воно має перш за все ознайомитися з тарифними бар'єрами та

квотами на ринку Європейського Союзу. Наступним і, на нашу думку, найважливішим кроком є організація та документальне оформлення експорту, отримання дозволів (сертифікатів) на товар для виходу на європейський ринок. Більшість представників малого та середнього бізнесу, які мають бажання експортувати, не знають, з чого почати та куди і за чим іти.

Отже, якщо ви маєте товар і бажаєте експортувати, необхідно перевірити, чи є обмеження щодо руху вашого товару через кордон України. Усі товари, які рухаються через митний кордон України в режимі експорту, умовно можна поділити на три групи:

- товари, що не мають обмежень щодо вивозу з території України;
- товари, на які встановлено обмеження щодо вивозу з території України ;
- товари, що заборонені до вивозу з території України.

Товари, що не мають обмежень щодо вивозу з території України, – це товари, які не потрапили до інших двох груп. А отже, експортеру необхідно вивчити перелік обмежень та заборонених товарів, і якщо він не знайде власний товар, можна експортувати без обмежень.

Товари, на які встановлено обмеження щодо вивозу з території України, регламентовано Постановою КМУ «Про затвердження переліків товарів, на які встановлено обмеження щодо переміщення через митний кордон України» . До них належать: наркотичні засоби, психотропні речовини і прекурсори; товари, зовнішньоекономічні операції з якими під- лягають ліцензуванню та сертифікації; лісоматеріали та пиломатеріали; культурні цінності; дослідні сорти рослин; продукти лову та харчової продукції; товари військового призначення; валютні цінності; насіння і садивний матеріал; радіоактивні матеріали; радіоелектронні засоби та випромінювальні пристрої спеціального призначення; видавнича продукція та ін. Навіть якщо ваш товар входить до складу будь-якої з перелічених груп, необхідно перевірити його за кодом УКТ ЗЕД (Український класифікатор товарів зовнішньоекономічної діяльності), адже до обмежених товарів належать виключні категорії товарів з кодом УКТ ЗЕД, які вказані в

Положенні.

Перелік товарів, заборонених до вивезення за межі митної території України, визначається різними нормативно-правовим актами України залежно від виду товару та сфери його застосування. До таких товарів належать:

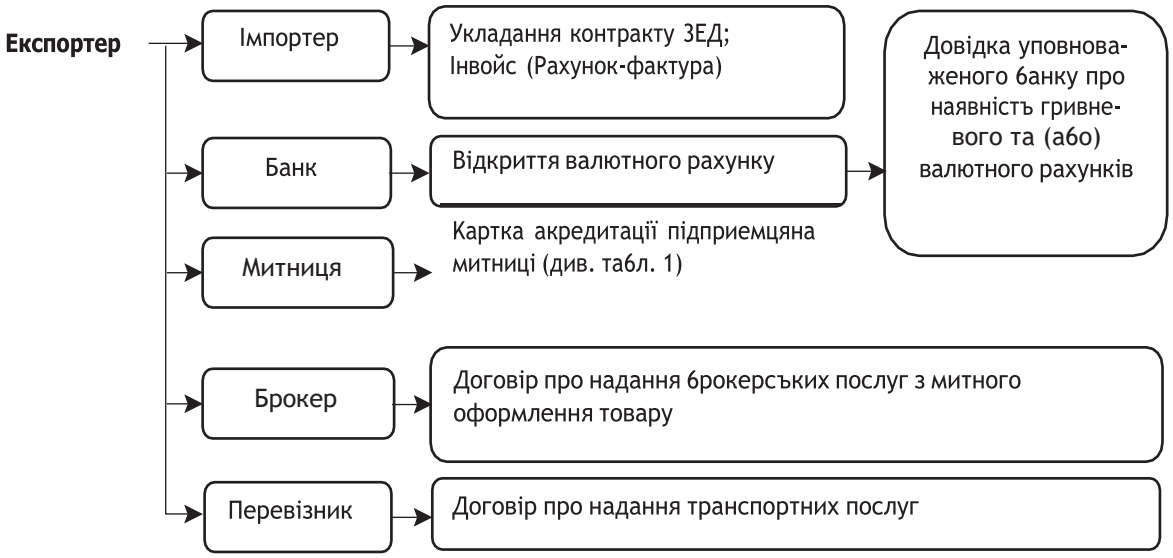
- лісоматеріали та пиломатеріали цінних та рід- кісних порід дерев (за видами деревини) ;
- культурні цінності, що занесені до Держав- ного реєстру національного культурного над- бання, включені до Національного архівного фонду та Музейного фонду України ;
- металобрухт, який утворився у військових формуваннях, агрегатів машин, кораблів, плавзасобів, рухомого складу залізничного транспорту;
- наркотичні засоби, психотропні речовини і прекурсори (виключні категорії товарів з кодом УКТ ЗЕД відповідно до закону) ;
- вкладення у поштових відправленнях, які можуть становити загрозу життю та здоров'ю людей, призводити до знищення чи псування (пошкодження) інших поштових відправлень та поштового обладнання ;
- радіоелектронні засоби та випромінювальні пристрої, що можуть застосовуватися на території України у смугах радіочастот .

Якщо товар можна експортувати, наступним кроком є вирішення організаційних питань з отримання дозвільних документів, документального оформлення експорту товарів тощо. Вважаємо за необхідне розподілити всі важливі справи експортера на такі етапи:

- організація експортної діяльності на підприємстві;
- документальне оформлення товарів на експорт;
- отримання дозвільних документів.

На етапі організації експортної діяльності підприємству необхідно підготуватися до експортної діяльності. На рис. 1 наведено всі важливі кроки, які необхідно зробити експортеру.

Рисунок 1.6.



Необхідність повторювання кроків на першому етапі залежить від потреб експортера. Наприклад, відкриття валютного рахунку та акредитація на митниці здійснюється одноразово.

Дослідження довело, що проблеми та перешкоди на шляху до експорту в експортерів дійсно є, але якщо мати бажання, їх всі можна вирішити. На нашу думку, найважливішим проблемним питанням у експортерів є наявність або відсутність конкурентоздатного українського продукту, який відповідає європейським вимогам, і просування його на європейському ринку. Аналіз квот Європейського Союзу до товарів з України свідчить, що квоти не є перешкодами до міжнародної торгівлі, а навпаки, є засобом стимулювання експортерів до поставок на ринки Європейського Союзу певних категорій товарів. Вони є доступними для всіх експортерів без винятку.

Аналіз обмеження щодо руху товарів через митний кордон України дозволить експортерам перевірити свою продукцію на заборону, часткове обмеження чи, навпаки, впевнитися щодо їх відсутності стосовно власного товару на експорт.

1.4. Місце та роль підприємств харчової промисловості для економіки країни

Харчова промисловість відіграє провідну роль у вирішенні завдань повноцінного задоволення потреб населення у високоякісних продуктах харчування. Вона є комплексною галуззю промисловості, що переробляє переважно сільськогосподарську сировину і виробляє як харчові, так і смакові продукти. З моменту переходу на ринкові відносини у харчовій промисловості виник ряд проблем, зумовлених втратою господарських зв'язків та управління в галузі, багаторазовим зниженням у 1990-х рр. реальних доходів населення, високим рівнем інфляції та зростанням цін на виробничі ресурси, розвалом сировинної бази. В даний час економічна ситуація в галузі значно покращилася, однак деякі проблеми досі є.

Харчова промисловість має колосальне соціально-економічне значення, оскільки задовольняє потреби населення у низці найважливіших продуктів харчування та відображає рівень життя в країні. Необхідно враховувати, що сучасна ситуація у світі характеризується, з одного боку, наявністю величезної кількості голодуючих у країнах третього світу, з другого – надлишковим виробництвом продуктів харчування у розвинених державах, де проживає трохи більше 20 % населення планети [10.с.37].

Країни, що розвиваються не здатні забезпечити населення власним продовольством відповідно до фізіологічних норм харчування, змушені імпортувати його, у тому числі на умовах обміну на стратегічні матеріальні ресурси, дорогоцінні метали та суттєвих політичних поступок. Таким чином, виробництво продуктів харчування виступає своєрідним індикатором економічної ситуації в країні.

З урахуванням повсюдного попиту на продовольчі товари підприємства харчової промисловості є найчисленнішими і включають як невеликі виробничі підприємства, так і транснаціональні корпорації. Розмір харчових підприємств залежить від виду продукції, що випускається, територіального розміщення. Але через підвищений попит на продовольчі товари витрати більшості підприємств харчової промисловості окупаються в короткий термін, що

характеризує високий рівень ефективності цих підприємств.

Харчова промисловість має складну структуру та налічує приблизно 40 спеціалізованих галузей, які разом із відповідними галузями сільського господарства формують агропромисловий комплекс. Харчова промисловість тісно пов'язана з усіма галузями економіки. У складі харчової промисловості перебуває понад двадцять галузей меншого рангу, що складаються з декількох підгалузей:

- виробництво безалкогольних напоїв;
- виноробство;
- кондитерська промисловість;
- консервна;
- макаронна;
- масложирова та сироварна;
- молочна;
- борошномельно-круп'яна;
- плодоовочева;
- птахівницька;
- цукрова;
- хлібопекарська;
- пивоварня;
- м'ясна;
- рибна;
- соляна;
- спиртова;
- тютюновий та інші.

За статистикою, значний обсяг вантажів, що перевозяться територією України різними видами транспорту, припадає на частку харчової продукції. Традиційно тісні зв'язки у харчовій промисловості є із сільським господарством. Як частина аграрно-продовольчого комплексу галузі харчової промисловості формують як продуктові підкомплекси, так і різні агропромислові системи (масложирову, зернову та інші).

До складу харчової промисловості входять п'ять великих груп галузей:

харчосмакова, м'ясна та молочна, рибна, борошномельно-круп'яна, хлібопекарська. Вони включають понад 40 спеціалізованих галузей, підгалузі та окремі виробництва, що базуються на єдності споживчого призначення виробленого продукту, що визначає специфічні вимоги до вихідної сировини, використовуваної технології, матеріально-технічної бази та персоналу [28,с.48].

Галузі харчової промисловості класифікуються за різними напрямками залежно від характерних ознак, що лежать в основі формування галузі: від призначення продукції, характеру використовуваної сировини, застосовуваної технології і так далі.

За видами сировини, що переробляється, всі галузі харчової промисловості поділяються на такі три групи: переробні сільськогосподарську сировину рослинного походження; переробні сільськогосподарську сировину тваринного походження; видобувні та переробні несільськогосподарську сировину. До видобувних галузей відносяться соляна, рибодобувна та частина пивобезалкогольної промисловості (видобуток та розлив мінеральних вод).

Залежно від особливостей організації виробництва розрізняють сезонні та несезонні галузі.

До сезонних галузей відносяться переважно більшість переробних галузей, тобто таких галузей, які спеціалізовані на первинній обробці сезонної сільськогосподарської сировини, а також частково рибодобувна промисловість. До несезонних відносяться всі інші галузі.

За способом обробки сировини та напівфабрикатів, то є залежно від застосовуваної технології та специфіки виробничого обладнання, харчова промисловість підрозділяється на галузі з переважанням біохімічного, мікробіологічного та хімічного виробництва (спиртова, жирова, цукробурякова промисловість), а також галузі з переважанням механічної обробки предметів праці (кондитерська, сахарорафінадна, лікеро-горілчана, вторинне виноробство, макаронна, борошномельна).

Стратегічний розвиток підприємств харчової промисловості сприяє підвищенню економічної ефективності галузевих підприємств, зростанню їх конкурентоспроможності, більш повному задоволенню потреб населення в

якісній та доступної продукції.

На відміну від багатьох інших галузей харчова промисловість має яскраво виражену регіональну специфіку, яка залежить від особливостей галузевого виробництва та різноманітності природно-кліматичних умов.

Як основні особливості галузевого виробництва харчових продуктів можна назвати наступні:

- масовість і різноманітність продукції;
- залежність від місця розташування джерел сировини і кінцевих споживачів (у більшості випадків);
- сезонність виробництва в ряді підгалузі (цукрова, виноробна і т.п. д.);
- обмежені терміни зберігання сировини і готової продукції;
- високі вимоги до якості продуктів (свіжість, вміст вітамінів, смакові якості);
- залежність якості від характеристик сировини і т. д.

Унікальність харчової промисловості визначає тісну прив'язку до регіональних особливостей, отже, нерівномірність її розміщення територією. Це визначає специфіку підходу до розуміння особливостей формування системи державного регулювання розвитку харчової галузі.

Харчова промисловість тісно пов'язана з сільським господарством і природно, що неврожаї, кон'юнктурні коливання цін на сільськогосподарську сировину та матеріали впливають на ефективність діяльності підприємств харчової промисловості, призводять до коливань попиту та пропозиції на окремі види продукції, обумовлюють обсяги виробництва та впливають на вартість продовольства для населення. На ефективність роботи та розміщення виробничих потужностей підприємств харчової промисловості впливає наявність і розвиненість сировинної бази, ємність споживчого ринку, структура ринку праці, можливість залучення висококваліфікованих кадрів, наявність енергетичних та фінансових ресурсів, зручність транспортного сполучення і т.д. На думку фахівців, основними факторами, що гальмують розвиток харчової промисловості, є:

- незадовільний стан матеріально-технічної бази значної частки підприємств, їх техніко-технологічна відсталість, що зумовлює високу

ресурсомісткість продукції та низьку конкурентоспроможність її продукції;

- нестача оборотних коштів для закупівлі сировини, особливо сезонної;
- недостатня потужність для переробки чи первинної обробки сільгоспсировини у місцях її виробництва, відсутність виробництв із технологіями глибокої безвідходної переробки сільськогосподарської сировини;
- зниження купівельної спроможності значної частини населення та збільшення рівня диференціації доходів населення;
- прискорення інфляційних процесів; незадовільна кон'юнктура зовнішніх ринків, зміна зовнішньоторговельної політики тощо.

Найбільший негативний вплив на розвиток харчової промисловості має інфляція, яка формує причини зниження попиту продовольчому ринку, викликає уповільнення оновлення основних засобів підприємств, створює бар'єри для структурних перетворень у харчовій промисловості.

У складних умовах господарювання зміцнити позиції на ринку і втратити прибутковості вдається лише тим компаніям, які не скорочують інвестиції у свій розвиток, впроваджують інноваційні технології, розширюють асортимент шляхом розробки та виведення на ринок нових видів конкурентоспроможної продукції. Однак, відсутність вільних засобів для модернізації обладнання, впровадження новітніх інноваційних технологій, закупівлі сировини змушує підприємства скорочувати виробництво.

Підвищення конкурентоспроможності харчової промисловості та зміцнення її експортного потенціалу можливе лише шляхом інноваційного розвитку. Необхідна модернізація та технічне переозброєння виробництва, впровадження сучасних технологій та систему управління якістю, введення у виробництво нових видів продукції.

До основних ключових факторів, що підвищують ефективність діяльності підприємств харчової промисловості, на нашу думку, слід віднести:

- збільшення інвестицій у виробництво конкурентоспроможної продукції для продовження терміну зберігання та поліпшення якості продукції;
- розробка заходів щодо зниження витрат на виробництво та збут

продукції;

- розширення асортименту та формування збалансованого портфеля брендів та своєчасне виведення на ринок нових продуктів;
- оптимальне ціноутворення та цінові пропозиції для різних категорій споживачів;
- удосконалення системи дистрибуції, розвиток власної торгової мережі, інвестиції в рекламу, просування бренду;
- впровадження інноваційних технологій та енергетичних проектів;
- орієнтація на диверсифікацію ринків з урахуванням потреб внутрішнього та зовнішнього ринків, розширення ринків збуту, у тому числі за рахунок експорту;
- створення та розвиток власної сировинної бази;
- формування та розвиток інтегрованих об'єднань (вертикальна та горизонтальна інтеграція).

Висновок до розділу 1

Отже, відзначимо, що результативна експортоорієнтована політика підприємства ґрунтується на раціональному та ефективному здійсненні таких складових зовнішньоекономічної діяльності підприємств: політики виходу на зовнішній ринок; маркетингових досліджень; експортно-імпортних поставок товарів і послуг; валютно-фінансові операції; укладанні зовнішньоекономічних договорів. Як показує практика, такі дії підприємств підкріплюються багатьма факторами впливу на їх успішний або неуспішний розвиток. Це і механізм зовнішньоекономічного регулювання в країні, поточний стан експорту, політики і програми його розвитку, і використання маркетингового, стратегічного підходу при здійсненні експортної діяльності, і можливості використання експортного потенціалу підприємства, і, що сьогодні є досить важливим і головним.

РОЗДІЛ 2.АНАЛІЗ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

2.1. Сучасний стан експортної діяльності підприємств харчової промисловості в Україні

Україна має значний природо–ресурсний потенціал сільського господарства (велика площа родючих ґрунтів та розташування у сприятливих кліматичних зонах, які дозволяють вирощувати широкий спектр продукції), а також давні традиції сільськогосподарського виробництва, які разом є запорукою розвитку сектору харчової і переробної промисловості та виходу/закріплення України на швидкозростаючому світовому ринку, обсяг якого перевищує 10 трильйонів дол. США. Проте, наразі головними статтями агроекспорту з України є сировинна продукція та продукція первинної обробки. Значна частина виробництва харчових продуктів в Україні припадає на малі та середні підприємства, які традиційно не співпрацюють між собою задля забезпечення стабільного рівня якості та обсягу постачання, який необхідний для здійснення діяльності на світовому ринку, відтак домінуючу роль відіграють великі компанії.

Високий рівень концентрації на світовому ринку роздрібної торгівлі харчовими продуктами, послуг харчування та виробництва харчових продуктів означає, що український сектор повинен зосередити зусилля на продажі своєї продукції через основні канали дистрибуції, якщо він бажає суттєво впливати на ринок. Слід також зауважити, що великі дистриб’ютори вимагають дотримання певних умов: формування значних за обсягом партій продукції, гнучких умов та цін, а також стислих термінів виконання замовлень на постачання. Водночас, виробники харчових продуктів зі свого боку прагнуть налагодити стабільне безперебійне постачання необхідних напівфабрикатів та інгредієнтів на підставі 10–річних інвестиційних планів. Зростаючий рівень гігієнічних вимог та стандартів безпечності харчових продуктів означає, що виробники харчової та переробної промисловості на усіх ділянках ланцюга створення вартості продукції повинні мати належні системи забезпечення якості, щоб їхня продукція була прийнятною для

експортних ринків. Витрати на контроль якості повинні бути враховані у бізнес–моделі виробництва. Зростаюча увага до екологічних аспектів з боку споживачів означає, що велика кількість торгівельних мереж бажають купувати продукцію поблизу та доставляти її автомобільним транспортом. У цьому контексті Україна може запропонувати ЄС (найбільший ринок роздрібної торгівлі харчовими продуктами у світі) низку продуктів, які відповідають наведеним вимогам. Проте, виробники повинні відстежувати рівень викидів CO_2, відповідати новітнім вимогам пакування продукції та застосовувати альтернативні варіанти пакування. Зростаюча популярність здорової їжі та органічних харчових продуктів означає, що українські виробники, які бажають працювати у відповідному сегменті, повинні слідувати цьому тренду та належним чином адаптувати свої рецепти і асортимент (наприклад, знижувати вміст жирів та пропонувати продукти безпечні для споживачів, які страждають на алергію), а також активізувати використання механізмів сертифікації органічного виробництва та/або обігу органічної продукції на відповідність вимогам законодавства із залученням акредитованих організацій.

Валовий обсяг сільськогосподарського (с/г) виробництва в Україні є досить значним і складає 18–19% від ВВП країни. В аграрному секторі працює майже 3 мільйони осіб, що становить 18% працездатного населення України.

Головною статтею експорту харчової продукції є сировина: соняшникова олія – 22% (Україна є світовим лідером з виробництва соняшникової олії); пшениця – 16%, кукурудза – 19% та інші товари (передусім бобові культури, соняшниковий шрот, ячмінь та м’ясо птиці).

Нижче наведено головні виклики для українського сектору харчової промисловості. Обмеження, які існують на рівні компаній сектору:

- низька продуктивність праці у поєднанні з високими витратами;
- нездатність постачати достатньо високий обсяг продукції, щоб бути привабливим для міжнародних клієнтів;
- місцеві компанії, насамперед, бажають продавати вже наявну продукцію і неохоче змінюють свій асортимент/технології відповідно до попиту на ринку;

- обмежена купівельна спроможність на внутрішньому ринку;
- науково–дослідна діяльність, запровадження інновацій та застосування сучасних технологій обмежуються найбільшими компаніями;
- нестача досвідчених фахівців з контролю якості та сертифікації у сфері безпечності харчових продуктів та сільського господарства;
- нестача відповідної технічної підготовки у секторі харчової та переробної промисловості (це також стосується підготовки фахівців з аналізу ринку, економістів сільського господарства та фахівців з контролю безпечності та якості харчових продуктів);
- недостатні навички і компетенції щодо застосування ринкових даних.

Обмеження, які пов'язані з бізнес–середовищем:

- неналежний стан інфраструктури (дороги, порти, елеватори, об'єкти зберігання та переміщення – «холодові ланцюги»);
- невідповідність інфраструктури потребам консолідації малих партій сільськогосподарських продуктів, що є особливо критичним для таких сільськогосподарських продуктів як фрукти, овочі, ягоди, молоко, м'ясо (за виключенням м'яса птиці);
- незадовільні темпи розвитку аграрного сектору за відсутності відкритого ринку землі сільськогосподарського призначення;
- валютні обмеження;
- вимоги нормативних актів про маркування продукції;
- запровадження Угоди про застосування санітарних та фітосанітарних заходів та законодавства ЄС про безпечність харчових продуктів;
- нестача лабораторій для проведення випробувань та сертифікації;
- неузгодженість з міжнародними стандартами;
- розбіжності між вимогами законодавства України та міжнародними вимогами і стандартами застосовними до сільськогосподарської продукції;
- на рівні компаній – ускладнений або відсутній доступ до банківських кредитів;
- складність середньострокового та довгострокового фінансового планування й моделювання;

- висока вартість фінансування;
- недостатнє фінансування експорту, оскільки фінансові інституції вважають експортні операції ризиковими.

Ринкові обмеження:

- дисбаланс на національному ринку;
- довіра споживачів до продукції та її якості є низькою через неточні маркування та вимоги до якості (це стосується внутрішнього та експортного ринків);
- відсутність справедливої конкуренції на внутрішньому ринку;
- недостатній рівень підтримки послуг, які надаються аграрному сектору та бізнесу;
- нестача надійних та інтегрованих ринкових даних;
- недостатня державна підтримка для вирішення проблеми високої вартості кредитних коштів для розвитку виробництва (занадто дорогі кредити для бізнесу). Існуючі програми державної фінансової підтримки зосереджені переважно на виробництві сільськогосподарської сировинної продукції;
- на національному рівні відсутня підтримка науково–дослідної діяльності у сільському господарстві;
- недостатні просування та брендинг на національному рівні;
- недостатньо активне просування української продукції харчової та переробної промисловості на іноземних ринках (включно з підтримкою з боку торгового аташе).

Експортна стратегія для сектору харчової промисловості України охоплює період тривалістю 5 років. Вона є результатом процесу консультацій між зацікавленими суб'єктами державного та приватного секторів і спрямована на усунення визначених проблем, які обмежують наявний експортний потенціал сектору. Для реалізації цілей Стратегії зацікавлені суб'єкти повинні будуть узгоджувати свої дії, відстежувати поточні результати та мобілізувати ресурси для її реалізації через партнерство між державою та приватним сектором.

Харчова промисловість об'єднує десятки підвидів: цукрова, молочна, олійно-жирова, хлібопекарська, кондитерська, м'ясна, лікеро-горілчана тощо.

Вона також має свої особливості, зокрема харчова продукція належить до товарів першої необхідності (на їжу домогосподарства витрачають половину бюджету); має тісні зв'язки із сільським господарством; характеризується великою місткістю. Загалом харчова промисловість об'єднує 22 спеціалізовані види економічної діяльності, до яких входить понад 40 основних виробництв.

Важливість харчової промисловості для економіки нашої країни зумовлена її питомою вагою у загальних обсягах виробництва і реалізації промислової продукції, експортним потенціалом та обсягами податкових надходжень, які вона забезпечує (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Обсяг реалізованої продукції харчової промисловості підприємствами України (млн. грн.)

Вид продукції	2018		2019		Абсолютне відхилення	
	Обсяг реалізованої промислової продукції	Обсяг продукції, реалізованої за межі країни	Обсяг реалізованої промислової продукції	Обсяг продукції, реалізованої за межі країни	Обсяг реалізованої промислової продукції	Обсяг продукції, реалізованої за межі країни
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	325618,8	72731,0	377445,8	92318,1	40841,3	20249,9
Виробництво харчових продуктів	295841,3	61746,3	323428,1	85341,2	41050,6	21235,5
М'ясо та м'ясні продукти	44732,4	552,1	51152,4	559,2	2893	94,2
Риба	2931,1	69,2	3126,1	573,5	683 446,6	446,6
Фрукти і овочі	12256,5	2627,1	14721,2	2683,3	683	446,6
Олія та тваринні жири	88422,3	43245,6	126461,0	61427,8	23162,7	17819,2
Молочні продукти	38321,3	2184,2	42173,1	2263,7	6319,8	428,7
Хліб, хлібобулочні і борошняні вироби	26321,5	1172,5	29511,0	2822,0	2511,5	1096,5
Напої	39953,4	3112,5	42632,3	2632,8	2772,9	-419,7

Джерело: [17]

Таким чином, проаналізуємо структуру реалізованої продукції харчової промисловості підприємствами України на рис.2.1.

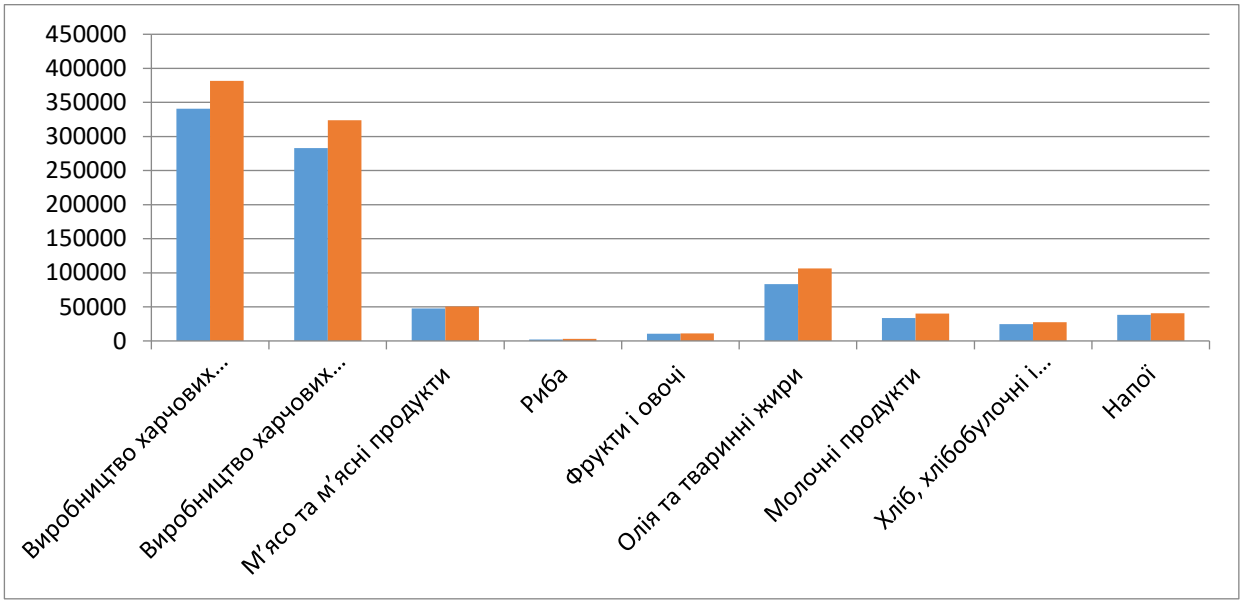


Рис.2.1. Обсяг реалізованої промислової продукції за 2019-2020 рік

Таким чином, спостерігаємо збільшення обсягу реалізованої промислової продукції по усіх видам продукції.

В подальшому проведемо аналіз сучасного стану розвитку харчової промисловості проаналізуємо основні показники її розвитку (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Динаміка основних показників економічної діяльності підприємств харчової промисловості

Показник	Рік			Відхилення Абс, ±		Відхилення Відн.,%	
	2017	2018	2019	18/17	19/18	18/17	19/18
Кількість підприємств тис.	5638	5612	5298	-26	-304	0,99	0,94
Підприємства, які одержали прибуток, %	61,4	71,3	67,6	9,9	-3,7	1,15	0,94
Підприємства, які одержали збиток, %	38,6	28,7	32,4	-9,9	3,7	0,73	1,13
Дохід від реалізації млн. грн.	312392	408023	391129	95631	-16894	1,31	0,95
Чистий прибуток (збиток) тис. грн.	-17906	-17553	-15601	353	1952	0,97	0,88
Кількість зайнятих	361,8	332	327	-29,8	-6	0,91	0,98

працівників, тис. осіб							
Продуктивність праці, (тис. грн. на рік)	762	1139	908	377	-231	1,43	0,81
Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств, %	6,1	7,1	5,1	-26	-304	0,99	0,94
Загальний рівень рентабельності (збитковості) діяльності, %	–4,5	–3,3	-3,6	1,2	0,3	-	-

Джерело: [33]

Відповідно до проведеного аналізу за період з 2018 по 2020 роки, спостерігаємо негативні тенденції. Відповідно до таблиці кількість підприємств постійно зменшується, протягом 2018-2020 років їх кількість зменшилась на 26, а вже до 2020 року на 304 одиниці. Негативною також є тенденція отримання прибутку у аналізованих підприємств. Так прибуток у 2019 році отримали 72,3 % а вже у 2020 лише 68,4. Тобто інші отримали збиток. Рівень рентабельності підприємств також знижується, тобто цей показник є стимулом до зменшення кількості підприємств, адже вони банкрутують та не можуть продовжувати свою діяльність.

Отже, зменшення попиту на продукцію підприємств харчової промисловості є наслідком зниження купівельної спроможності населення, зменшення обсягів експорту, збільшення цін реалізації. Звертаючи увагу на експорт варто звернути увагу на ратифікацію у 2014 р., а згодом і набуття чинності Угоди про асоціацію України з ЄС та створення зони вільної торгівлі (ЗВТ), які сприяли поглибленню торговельних відносин, наближенню вітчизняної харчової промисловості до європейських стандартів та розширенню її присутності на продовольчому ринку країн – членів ЄС.

За останні 3 роки валовий обсяг сільськогосподарського виробництва в Україні збільшився на 6,8% і досяг позначки 268,6 млрд грн у 2021 році. Лідером за обсягами зростання стало виробництво с/г культур (частка у загальному обсязі сільськогосподарського виробництва – 74% від загального приросту), яке зросло з 2014 р. на 11,8% до 198,7 млрд грн.

Обсяги виробництва у тваринництві (частка у загальному обсязі сільськогосподарського виробництва – 26%) у порівнянні з 2014 р. знизилась на

5,2% до 69,9 млрд грн.

Основою рослинництва в Україні є зернобобові культури. Ключове значення мають наступні культури: пшениця (за результатами 2020 року посівні площі під пшеницю складали 6,6 млн га або 24% сільськогосподарських земель), соняшник (посівні площі– 6,0 млн га або 21% сільськогосподарських земель); кукурудза (4,6 млн га або 17% сільськогосподарських земель), ячмінь (2,5 млн га або 9% сільськогосподарських земель), соя (1,7 млн га або 6% сільськогосподарських земель) та ріпак (1 млн га або 4%). Разом посіви зазначених культур займають 81% сільськогосподарських земель в Україні.

Головними експортними сільськогосподарськими продуктами є соняшникова олія (22% від загального сільськогосподарського експорту станом на кінець 2018 р.). Україна є світовим лідером з виробництва та експорту цього продукту, який може бути одним з ключових драйверів зростання аграрного експорту. Двома іншими лідерами є пшениця та кукурудза (16% та 19% від загального аграрного експорту відповідно). Велике значення для експорту мають також соя, соняшниковий шрот, ячмінь та м’ясо птиці. Водночас, зростання попиту на експортних ринках мало найбільший стимулюючий ефект для зростання виробництва сільськогосподарських культур в Україні. Так, у період з 2015 по 2020 рр. попит на зернові культури на внутрішньому ринку України скоротився на 18% або на 4,2 млн т, а попит на іноземних ринках у тому ж періоді виріс майже утричі на 27,2 млн т і досяг позначки у майже 95% загального обсягу виробництва.

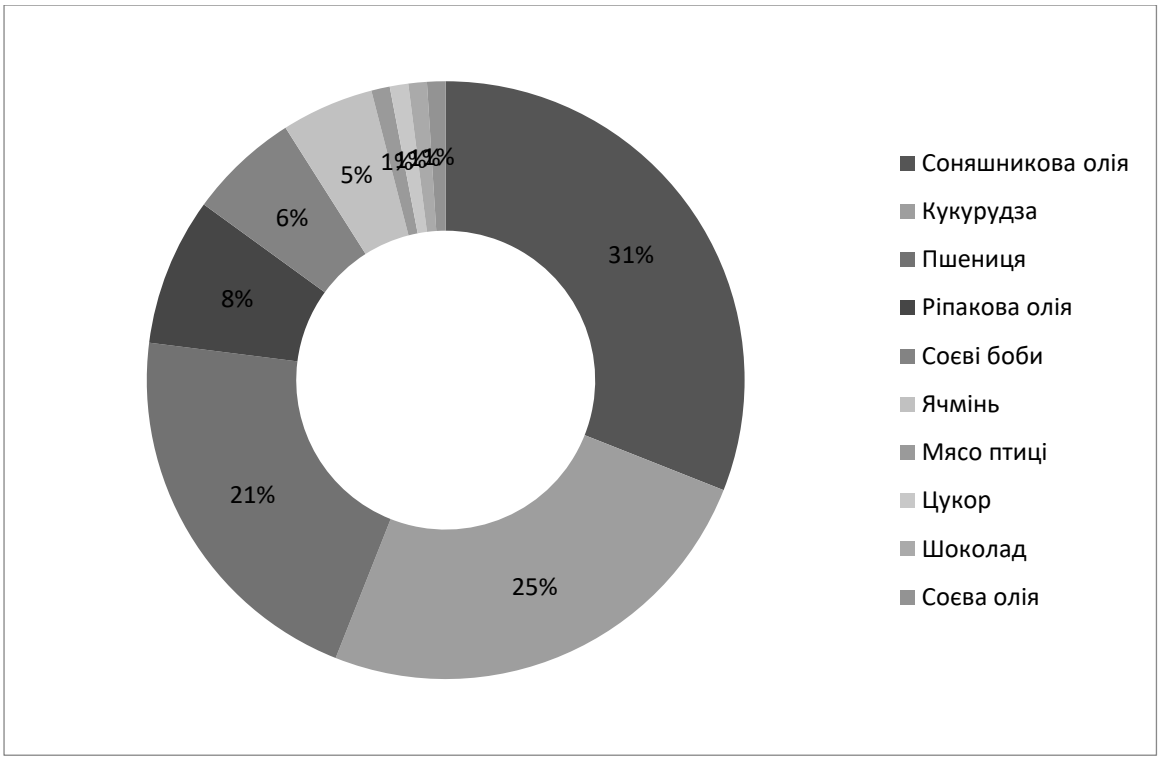


Рис.2.2. Експорт продуктів харчування у 2020 році, %

У 2020 році Україна змогла утримати свої експортні досягнення, незважаючи на пандемію COVID-19 та його наслідки для національної та світової економік, обмежень у торгівлі та локдаунів. Бачимо, що основним продуктом, котрий експортується з України це соняшникова олія та кукурудза – 31 та 25 %. Найменше з України експортують цукру, шоколаду та соєвої олії, по 1 % на кожен вид продукції.

Сальдо зовнішньої торгівлі цими продуктами є позитивним. Стрімкій динаміці експорту харчової продукції до країн ЄС сприяло введення торгових преференцій для українських підприємств із кінця квітня 2014 р., які передбачали механізм одностороннього застосування з боку ЄС положень угоди про поглиблену та всеосяжну ЗВТ, включаючи скасування або зниження ввізних мит і надання тарифних квот. Ці преференції мали на меті надання додаткової підтримки українським експортерам за умов утрати значної частини зовнішніх ринків через економічну та політичну кризу в країні.

Проаналізуємо обсяги експорту основних видів продукції харчової та переробної промисловості у 2019–2020 рр, %, табл.2.3.

Таблиця 2.3.

Зміна обсягів експорту основних видів продукції харчової та переробної промисловості у 2019–2020 рр.

Види продукції	Темп приросту, %	
	2019	2020
М'ясо великої рогатої худоби свіже чи охолоджене, тис. т	-9,30%	-8,0%
М'ясо свиней свіже чи охолоджене, тис. т	19,0 %	-2,0%
М'ясо свійської птиці свіже чи охолоджене, тис. т	4,8 %	2,8 %
Вироби ковбасні, тис. т	1,3 %	2,5 %
Соки фруктові та овочеві (крім сумішей) , тис. т	-12,1 %	-1,5 %
Овочі натуральні, тис. т	22,0 %	-8,0 %
Олія соняшникова тис. т	29,3 %	20,0 %
Мед, тис.т	1,5 %	38,0 %
Маргарин і жири харчові подібні, тис. т	-4,2 %	-4,2 %
Молоко, тис. т	14,9 %	14,9 %
Масло, тис. т	20,9 %	20,9 %
Сир свіжий неферментований, тис. т	2,7 %	0,5 %
Сири жирні, тис. т	-21,2 %	4,5 %
Борошно, тис. т	-8,1 %	10,0 %
Хліб та вироби хлібобулочні, тис. т	-13,1 %	-2,0 %
Цукор білий кристалічний, тис. т	62,7 %	28,7 %
Шоколад, тис. т	-7,1 %	5,0 %
Вироби кондитерські цукрові, тис. т	2,2 %	13,0 %
Соуси, тис. т	5,0 %	1,0 %
Води негазовані, млн дол.	18,1 %	3,5 %
Сигарети, млрд. шт.	8,0%	10,0 %

Джерело: [35]

Найбільше зростання експорту у 38% зафіксовано для меду. Відчутні позитивні зміни стосувались експорту цього солодкого продукту бджільництва. За 2020 рік наша країна поставила на зарубіжні ринки меду на суму 139 млн дол., перевищивши відповідний показник 2019 року на 38 %. Абсолютний рекорд встановлений по кількості його експорту – 81 тис. т.

Олії показали найменше падіння у 6%. Якщо не враховувати соняшникову

олію, експортні показники по якій вчергове зросли, інтерес також становлять деякі інші рослинні олії. Грошова вартість зарубіжних продажів соєвої олії знизилась на 6 % до 227 млн дол., а обсяг експорту становив 302 тис. т. Незначний спад після рекордних рівнів 2019 року стався також по ріпаковій олії – 137 тис. т на суму 115 млн дол.

На 8% зменшився експорт м'яса і субпродуктів. Сумарні доходи від експорту різної м'ясної продукції у 2020 році склали 652 млн дол., що на 8 % менше, ніж у 2019 році. Визначальними тут стали продажі м'яса птиці, що принесли 555 млн дол. Також був оновлений рекорд його експорту в кількісному виразі – 431 тис. т. У м'ясній групі ще варто відзначити експорт мороженої яловичини на суму 79 млн дол.

На 23% зафіксовано падіння експорту молочних продуктів. Вартість реалізованої за кордон молокопродукції загалом знизилась на 23 % і становила 172 млн дол., тому що спостерігалось зменшення виручки від експорту основних позицій даної групи. Найбільші валютні надходження отримані від збуту сухого і згущеного молока (56 млн дол.), масла і молочної пасти (49 млн дол.), різних сирів (24 млн дол.), молочної сироватки (22 млн дол.), незгущеного молока і вершків (12 млн дол.).

Падіння у 13% встановлено для яєць і яєчних продуктів. Яєць в шкаралупі торік було експортовано 107 тис. т вартістю 97 млн дол. Зафіксоване зниження зарубіжних продажів яєць у натуральному і вартісному виразі, зокрема виручка скоротилась на 13 % у порівнянні з 2019 роком. В той же час доходи від експорту яєчних продуктів збільшились з 17 до 18 млн дол. Для України експортна ціна яєць в шкаралупі дорівнювала 911 дол/т, тоді як яєчних продуктів – 2466 дол/т.

Експорт солодощів збільшився на 13%. Продовжується тенденція зростання експорту кондитерських виробів з цукру. У 2020 році виручка від їх збуту за межами України сягнула 169 млн дол. (+ 13 %), як і обсяги в натуральному виразі – з 94 до 100 тис. т. Шоколад вітчизняного виробництва приніс доходи в розмірі 158 млн дол. (- 7 %) разом зі зниженням кількісного експорту до 58 тис. т (на 6 тис. т). Збільшенню доходів від продажів на міжнародному ринку наших кондитерських хлібобулочних виробів до показника у 197 млн дол. (+ 13 %) сприяло, з-поміж іншого, нарощування

фізичних об’ємів поставок до 108 тис. т.

Експорт продукції переробки плодів та овочів був неоднозначним. Знову рекордним для нашої країни став у 2020 році експортконсервованих томатів – 66 тис. т вартістю 55 млн дол. Натомість вартість продажу українських соків за рубежем знизилась на 30 % до показника 74 млн дол., оскільки їх поставки в натуральному виразі дуже скоротились – зі 114 тис. т у 2019 році до 62 тис. т у 2020 році.

Підсумовуючи аналіз, можна зазначити, що харчова промисловість України має значні досягнення в експортній діяльності. Незважаючи на втрату ринку Росії і проблеми транзиту через її територію у країни СНД, українські виробники розширюють географію своїх зовнішніх поставок. Компанії шукають вихід на зовнішні ринки через падіння попиту в Україні. Якщо раніше внутрішній ринок був більш привабливим із погляду маржі, оскільки було зростання попиту, то сьогодні ціни не мають більше такої можливості до збільшення через обмеженість купівельної спроможності.

Харчова промисловість України отримала відповідний вектор розвитку, додаткові переваги та певні виклики, подолання яких може стати для неї не тільки кроком до підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності, а й інструментом зміцнення економіки країни у цілому. Сукупний обсяг експорту харчової промисловості в 2019 р. становив 35 139,2 млн. дол. США (22% загального обсягу експорту переробної промисловості) (рис. 2.3).

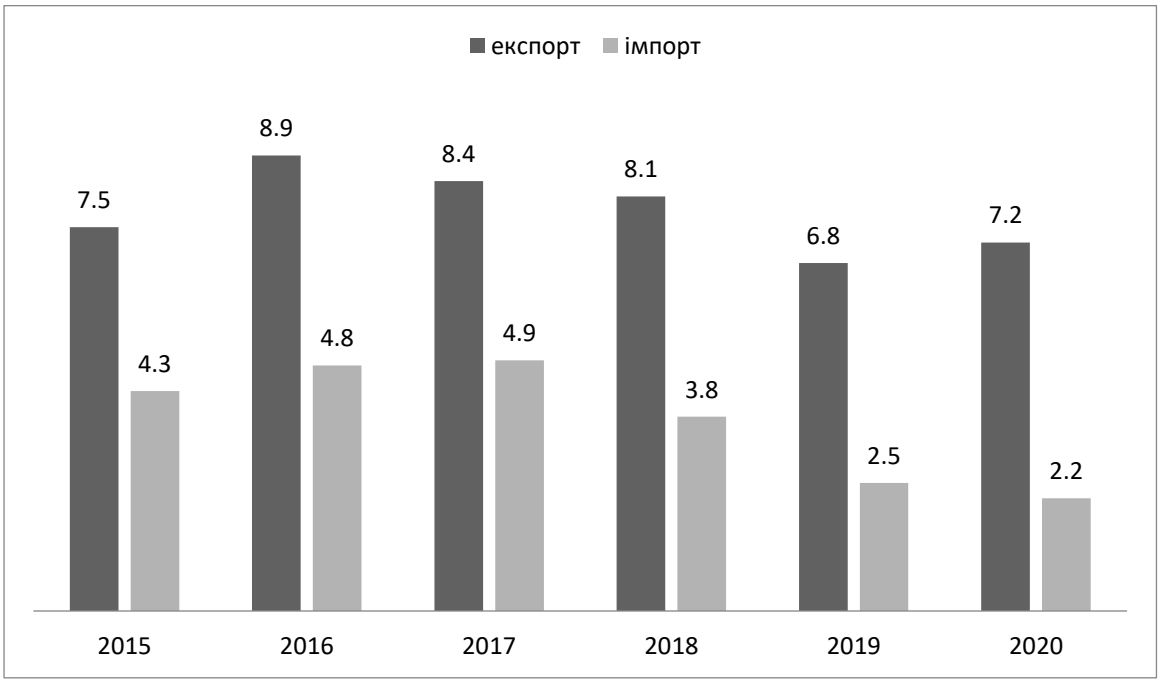


Рис. 2.3. Обсяг експорту та імпорту продукції харчової промисловості, млрд. дол. США [35]

Отже, основним напрямком стимулювання розвитку підприємств та виробництва продукції харчової промисловості є наступні: сприяння гармонізації стандартів якості вітчизняної продукції з міжнародними стандартами, а також забезпечення контролю якості продукції; підвищення ефективності інноваційної діяльності у харчовій промисловості, сприяння налагодженню виробництва продукції з поліпшеними смаковими якостями, а також органічної продукції; сприяння розвитку інфраструктури зберігання та збуту продукції харчової промисловості, а також виробничої інфраструктури у харчовій промисловості; створення замкнених виробничих циклів, що сприятиме ефективнішому використанню виробничих потужностей, зростанню конкурентоспроможності вітчизняних виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках; посилення захисту національних виробників від неякісної та небезпечної харчової продукції іноземного виробництва та недобросовісної конкуренції.

2.2. Оцінка експортного потенціалу підприємств харчової промисловості

Харчова промисловість – одна з найбільших і найважливіших галузей промисловості України. Від рівня її розвитку, стабільності функціонування залежить стан економіки і безпеки держави, розвиток внутрішнього і зовнішнього ринків, а також рівень життя населення.

Протягом останніх десяти років сектор харчової промисловості вийшов на передові позиції в економіці України. Останніми роками він увійшов до першої трійки найбільших секторів економіки України. У 2020 році обсяг сільськогосподарської продукції у фактичних цінах збільшився на 19% порівняно з попереднім роком, з 707,8 до 843,3 млрд дол. США.

У секторі харчової промисловості працює близько 18% населення країни. З 2013 року сільськогосподарський експорт є найбільшим експортним сектором

України. Важливість сільського господарства для економіки України є більш наочною у контексті міжнародної торгівлі.

У період з 2015 по 2020 рр. частка сільськогосподарської продукції у загальній структурі експорту зросла до 39%. Структура промислового виробництва та промислового експорту в Україні демонструє ознаки стагнації. Наразі український експорт складається головним чином з відносно низькотехнологічних компонентів. У 2015 році, частка високотехнологічної продукції у загальному обсязі експорту з України складала лише 6,5%. З урахуванням вище зазначеного, існує потреба в оновленні технологічних процесів виробництва на українських підприємствах для постійної трансформації української економіки у більш інноваційну та, відповідно, більш конкурентоспроможну на світових ринках. Незважаючи на фінансові та економічні негаразди, яких зазнала Україна з 2008 року, було досягнуто суттєвого прогресу у розвитку людського капіталу. Так, за даними Програми розвитку ООН в Україні, з часу набуття незалежності Індекс людського розвитку України суттєво виріс – з 0,662 у 1995 р. до 0,747 у 2014 році, що дозволило країні зайняти 81–шу позицію серед 188 країн за рівнем людського розвитку. Незважаючи на складні обставини, показники людського розвитку в Україні зростали у середньому на 0,51% на рік у період з 2010 по 2014 р. Суттєве покращення також спостерігається за показником прогнозів тривалості життя (1995 р. – 67,9 років, 2014 р. – 71 рік).

Візначимо, що національна конкурентоспроможність має трирівневу структуру – країни, галузі, окремого підприємства, можна стверджувати, що існує тісний взаємозв’язок між підвищенням конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку та збільшенням експортного потенціалу національної економіки. На сьогодні, продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості займає провідне місце в українському експорті у ЄС. Структура експорту продукції харчової промисловості в залежності від виду продукції, рис.2.4.

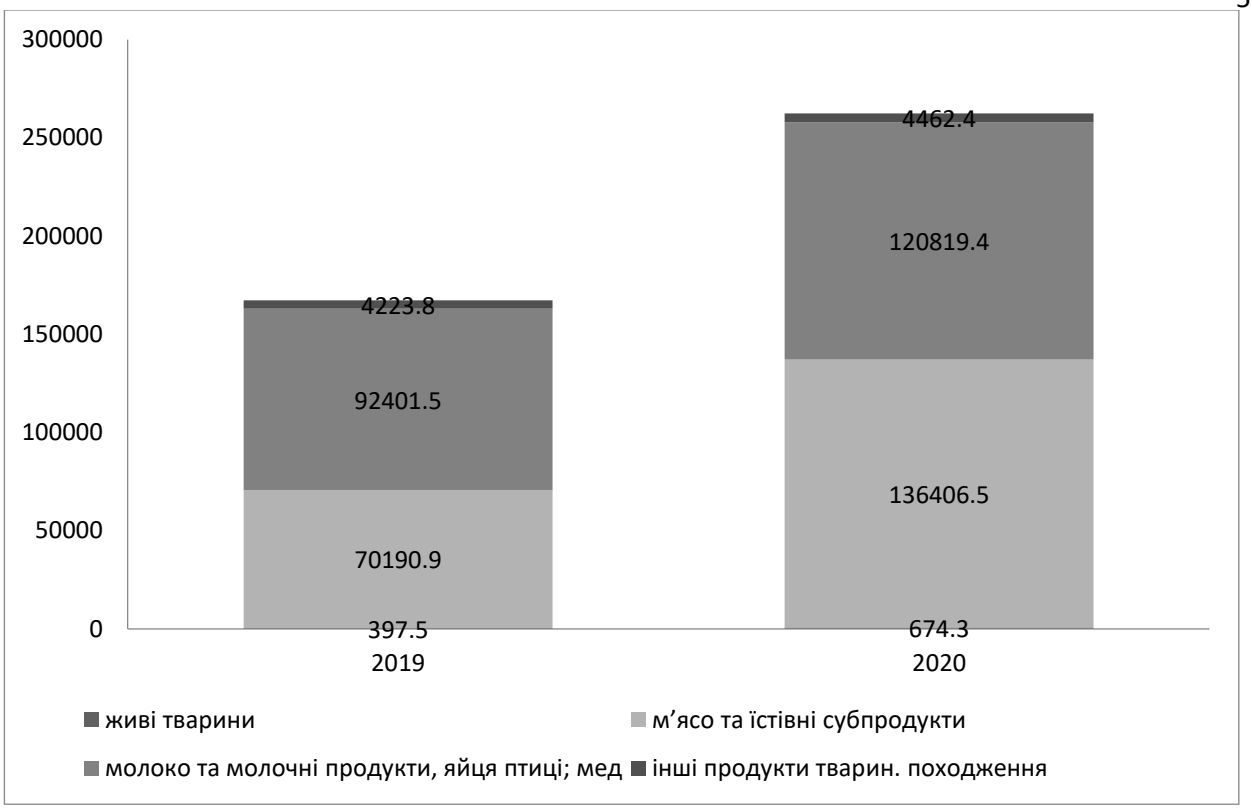


Рис.2.4. Динаміка експорт живих тварин та продуктів тваринного походження, 2019-2020 рр.тис.тон [35]

Отже, найбільшу частку експорту з групи живих тварин та продуктів тваринного походження складають м’ясо та їстівні субпродукти та молоко та молокопродукти. У динаміці спостерігаємо нарощення всіх показників експорту по всіх категоріям.

Проаналізуємо експорт продуктів рослинного походження, рис.2.5.

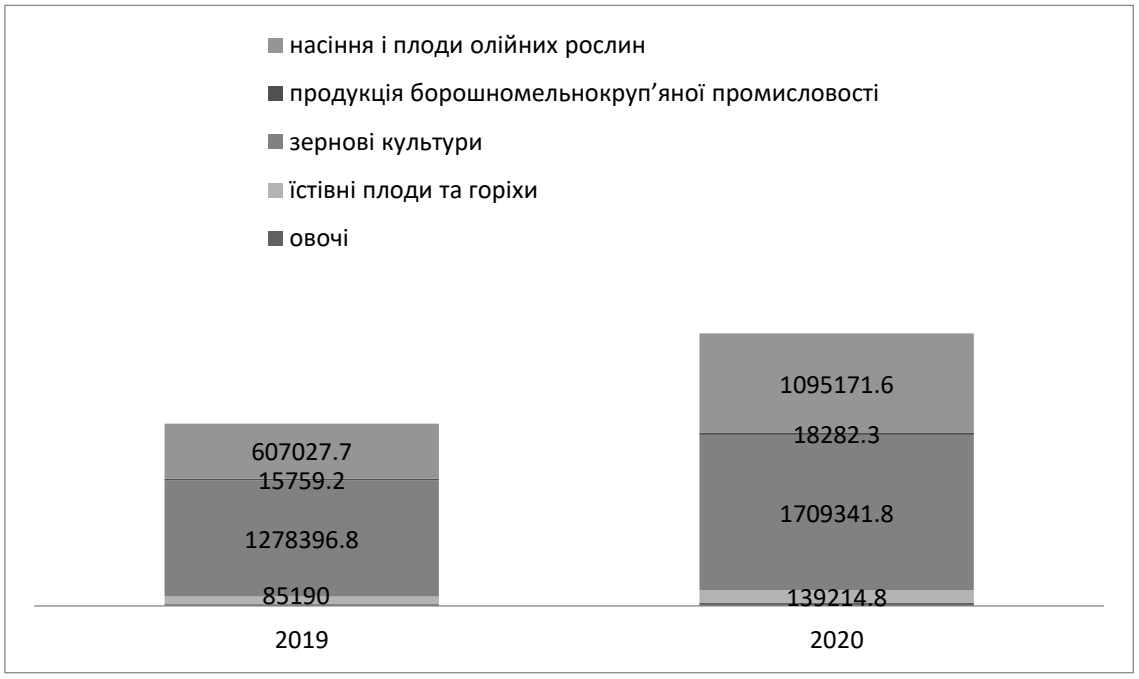


Рис.2.5. Експорт товарів рослинного походження, за 2019-2020 рр, тис.тон [35]

Таким чином, бачимо, що найбільше експортується зернових культур, обсяги експорту протягом 2019-2020 років зростають в цій категорії. Найменше експортується овочів та їстівних плодів та горіхів.так овочів експортовано лише 35672,6 тис.тон, а їстівних плодів та горів 139214,8 тис.тон. Натомість зернових культур експортовано у 2020 році 1709341,8 млн.тон, насіння та плоди олійних культур – 1095171,6 млн.тон.

Далі, проаналізуємо експорт олії та олійних жирів, рис. 2.6.

Рис.2.6. Експорт жирів та олійних продуктів, за 2016-2020 рр. млн.тон [35]

Таким чином, спостерігаємо позитивну динаміку експорту жирів та олійних продуктів. Експорт зріз з 500502,9 млн.тон у 2016 році до 1475659,4 млн. у 2020 році.

Також проаналізуємо структуру експорту готових продуктів, рис.2.7.

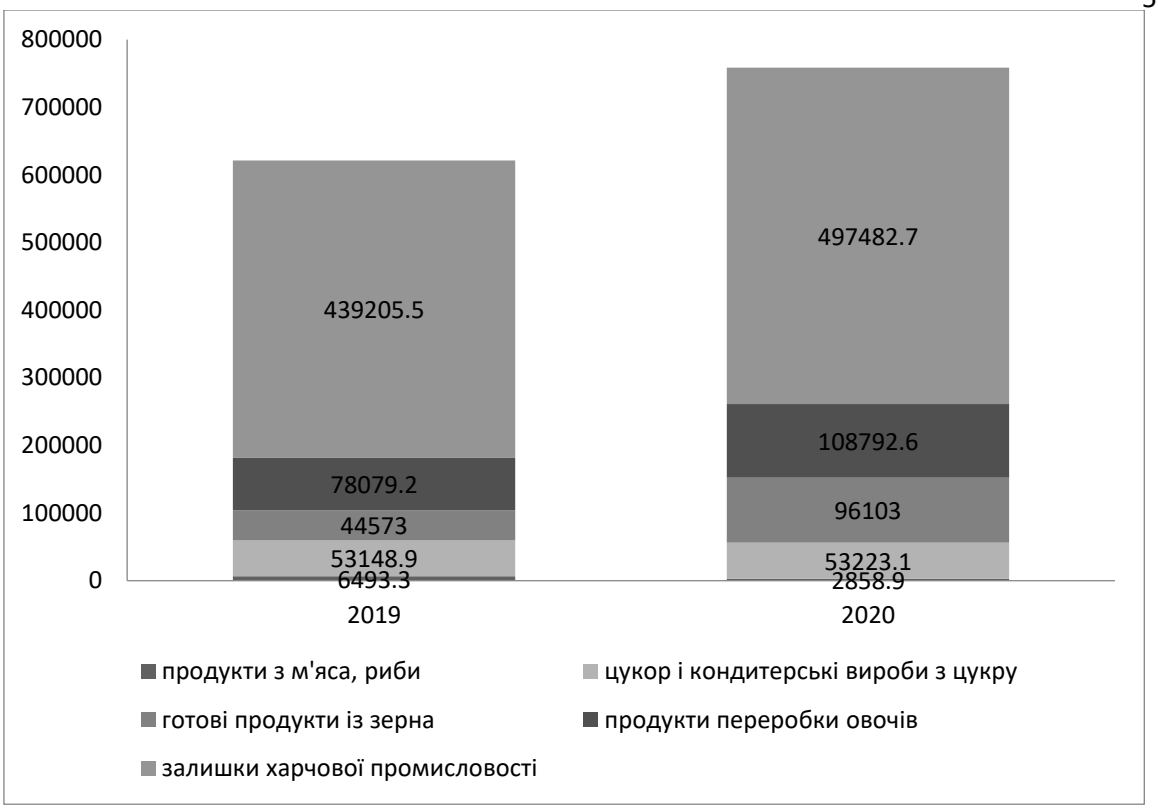


Рис.2.7. Експорт готових продуктів, за 2019-2020 рр. млн.тон [35]

Отже, бачимо, що найбільший відсоток експорту готових продуктів складає залишки харчової промисловості, найменшу продукти з м’яса та риби. По більшості категорій аналізованого розрізу готових продуктів динаміка експорту позитивна. Спостерігаємо зменшення експорту в групі продуктів з м’яса та риби, з 6493,3 млн.тон у 2019 році до 2853,9 млн.тон у 2020 році. По іншим групам спостерігаємо позитивну динаміку.

Проаналізуємо країни, куди експортується продукція підприємств харчової промисловості, рис. 2.8.

Основним ринком збуту української сільськогосподарської продукції залишається ринок Азії, котрий дещо зменшив частку в структурі українського експорту у 2018 до 44,6%, з 45% у 2017р. Основними країнами-партнерами з Азії у 2018 році виступали – Індія, Туреччина і Китай. На другому місті – країни ЄС, з часткою в 33%, де головними партнерами є Нідерланди, Іспанія і Італія. Трійку лідерів закривають країни Африки, котрі в свою чергу займають 12,3%. Основними партнерами з Африки є Єгипет, Туніс і Марокко.

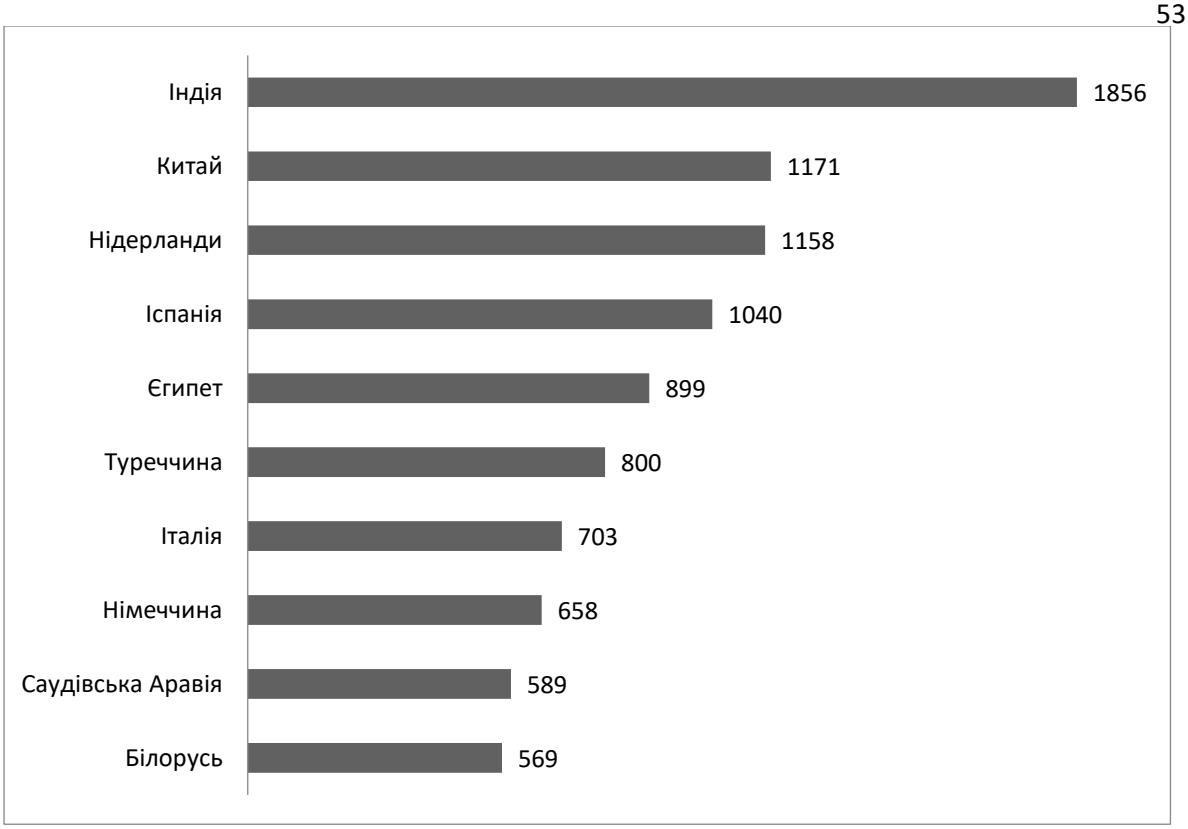


Рис. 2.8. Топ-10 ринків збуту української продукції, 2020 рік, млн дол. США

Отже, ключовими позиціями вітчизняного експорту у 2019-2020 році традиційно стали зернові та олійні культури, соняшникова олія та продукція харчової промисловості. Їх сумарна вартість в продовольчому експорті склала близько 90%.

Аналіз присутності українських виробників на міжнародних ринках підтверджує суттєве збільшення кількості цільових ринків для України у період з 2015 по 2020 рік. Загалом, можна відзначити посилення присутності України на нових ринках, а також високий ризик зниження обсягів експорту та низьку вірогідність створення нових експортних продуктів. Це свідчить про несистемний та фрагментований характер торгівельних стосунків, що може бути ознакою низької якості продукції. Присутність України у глобальній виробничій мережі суттєво посилилася за останні десять років, але усе ще залишається недостатньою. Дані про експорт та імпорт запчастин та компонентів як частки загального експорту можуть бути використані для оцінки ступеню інтеграції країни до регіональних та глобальних ланцюгів доданої вартості. Фактично, рівень торгівлі запчастинами та компонентами може розглядатися як індикатор участі у виробничих мережах. Для активної участі у глобальних ланцюгах доданої вартості необхідно перейти на виробництво середньо– та високотехнологічних продуктів. Структура українського експорту

практично не змінилася з часів переходу до ринкової моделі економіки і зберігає значну залежність від кількох відносно низькотехнологічних експортних продуктів, виробництво яких зазвичай не вимагає високої кваліфікації.

2.3. Місце України в зовнішній торгівлі харчовими продуктами

Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, що була укладена в 2014 році та набула чинності в 2017 році, надає можливість українським виробникам значно розширювати ринки збуту. Початок російської агресії цей процес не спинив, зокрема, завдяки скасуванню мит для українських товарів на територію ЄС терміном на рік – починаючи з 4 червня поточного року.

За період воєнного стану кількість підприємств – виробників продуктів тваринного походження, що має право експорту своєї продукції на територію Європейського Союзу, збільшилась до 418. Це на 33 виробника більше, ніж було на кінець зими цього року. Найбільше зросла кількість постачальників молокопродуктів – на 11, рибопродуктів – на 6 та равликів і продуктів з них – на 5.

Серед експортерів продуктів, призначених для споживання людиною, найбільше підприємств, що виробляють бджолиний мед – 72, молокопродукти – 40 і рибопродукти – 32. А серед експортерів продуктів, не призначених для споживання людиною, найбільше експортують в ЄС пух і перо – 67, казеїн – 49 і шкірсировину - 46.

Нагадаємо, для того, щоб харчові продукти можна було продавати на ринку Європейського Союзу, вони повинні узгоджуватися із санітарними правилами ЄС. Першим кроком для експорту власної продукції за кордон оператор ринку має подати територіальному органу Держпродспоживслужби за місцем розташування потужності запит для затвердження експортних потужностей відповідно до наказу Мінагрополітики від 10.02.2016 № 38

«Про затвердження Порядку затвердження експортних потужностей, внесення та виключення їх з реєстру затверджених експортних потужностей».

В економічній літературі використовуються різні показники для оцінки

ступеня концентрації експорту. Двома найбільш широко використовуваними комплексними показниками концентрації за певний період часу є стандартизований індекс Херфіндаля-Хіршмана та індекс Тейл.

Перший визначається як сума квадратів часток кожної товарної групи в загальному обсязі експорту і стандартизується шляхом приведення значень в діапазон від 0 до 1, де значення, близькі до 0, означають низьку концентрацію, а значення, близькі до 1, означає високу концентрацію. На відміну від стандартизованого індексу Херфіндаля-Хіршмана, індекс Тейл вимірює концентрацію експорту з використанням середньозваженого відносини окремих експортних позицій до середньому вартісному обсязі експорту. Індекс Тейл не обмежений діапазоном значень від 0 до 1. Таким чином, обидва індекси вимірюють концентрацію експорту країни, але роблять це по-різному і доповнюють один одного.

Відповідно показники концентрації та диверсифікації імпорту також є характеристиками чутливості до зовнішніх змін у частині успішності реалізації імпортної політики держави.

$$I = \sum_{k=1}^{N} \left(\frac{P_k}{P} \right)^2 \qquad (2.1.)$$

Індекс Хіршмана коливається від 0 до 1, причому значення 1 приймається в разі найбільшого ступеня концентрації експорту (коли весь експорт складається з одного товару чи однієї товарної групи).

Таблиця 2.4

Динаміка індексу Хіршмана для харчової продукції в торгівлі з країнами ЄС

Товарна група	Індекс Хіршмана		
	2018	2019	2020
Харчова промисловість в цілому	0,3218	0,3112	0,3412
Живі тварини; продукти тварин. Походження	0,0129	0,0173	0,0171
Продукти рослин. походження	0,1821	0,1531	0,1721

Жири та олії тварин. або рослин. Походження	0,0521	0,0818	0,0878
Готові харчові продукти	0,051	0,0522	0,0472

Джерело: [39]

Протягом 2018-2020 років значення коефіцієнта концентрації товарного експорту стабільно зростали для харчової промисловості в цілому для торгівлі з країнами Європейського Союзу. Так, у 2020 р. значення індексу Хіршмана для харчової промисловості становив 0,3218, а у 2020 р. вже – 0,3412, що свідчить про помірний рівень концентрації експорту.

У ході обґрунтування доцільності інтеграції ділових партнерів велике значення має внутрішньогалузева торгівля, яка описує порівнянність їхніх економік. Відповідно до цього торгівля розвивається в умовах однакової або однакової пропозиції факторів виробництва і призводить до збільшення доходу всіх факторів виробництва. Як правило, він ведеться між розвиненими країнами або майже ідентичними країнами. У рамках внутрішньогалузевої торгівлі між країнами відбувається обмін частинами, компонентами продукції, диференціальними товарами галузей, які виробляють промислову продукцію. Внутрішньогалузева торгівля становить значну частину світового товарообігу. Його розмір визначається між країнами за допомогою індексу Грюбеля-Ллойда.

Значення індексу внутрішньогалузевої торгівлі в Україні для сукупної торгівлі та торгівлі з країнами ЄС за останні три роки наведено в табл. 2.5

Таблиця 2.5

Динаміка індексу Грубеля-Ллойда для харчової продукції в торгівлі з країнами ЄС

Товарна група	Індекс Грубеля- Ллойда		
	2018	2019	2020
Харчова промисловість в цілому	0,56	0,62	0,65
Живі тварини; продукти тварин. походження	0,71	0,82	0,95

Продукти рослин. походження	0,26	0,31	0,29
Жири та олії тварин. або рослин. походження	0,11	0,1	0,09
Готові харчові продукти	0,92	0,88	0,86
Продукти з м’яса, риби	0,3	0,34	0,27
Цукор і кондитерські вироби з цукру	0,71	0,74	0,76
Готові продукти із зерна	0,8	0,77	0,99
Продукти переробки овочів	0,75	0,94	0,88

Джерело [39]

Динаміка індексу внутрішньогалузевої торгівлі харчовою продукцією України з країнами Європейського Союзу протягом 2018-2020 рр. досить позитивна. Найвищий показник індексу Грубеля-Ллойда у торгівлі готовими харчовими продуктами, зокрема у торгівлі готовими продуктами із зерна (0,99) та продуктами переробки овочів (0,88), що говорить про максимальний обсяг внутрішньогалузевої торгівлі.

Динаміку експорту визначимо на основі розрахунку середніх темпів зростання експорту, а проникнення на світовий ринок - на базі частки експорту товарної групи в загальному обсязі продукції харчової промисловості. Застосування наведених вище критеріїв дозволяє визначити товарні групи харчової промисловості, які володіють потенціалом досягнення світового рівня конкурентоспроможності.

В таблиці 2.6 подано галузевий портфель харчової промисловості, який характеризує поточний стан міжнародної конкурентоспроможності кожної товарної групи харчової галузі.

Таблиця 2.6

Портфель товарних груп харчової промисловості, які володіють потенціалом досягнення світового рівня конкурентоспроможності

Назва показників		Динаміка експорту	
		Низькі темпи (0-36 %)	Високі темпи (37-59 %)
Проникнення на світовий ринок	Низька частка (0-22 %)	– продукти з м’яса, риби; – цукор і кондитерські вироби	– готові продукти із зерна; – різні харчові продукти; тютюн і

		з цукру; – какао та продукти з нього; – продукти переробки овочів; – алкогольні і безалкогольні напої та оцет	промислові замінники тютюну
	Висока частка (37-59 %)	-	– залишки і відходи харчової промисловості

Джерело: [27,с.131]

На основі проведеного аналізу зазначаємо, що найбільш конкурентоспроможними на світовому ринку є залишки харчової промисловості та відходи готової зернової продукції; різні продукти харчування; тютюн і промислові замінники тютюну. Менш конкурентоспроможні м'ясні та рибні продукти; кондитерські та кондитерські вироби; какао та продукти з нього; продукти переробки овочів; алкогольні та безалкогольні напої та оцет, тобто з вищою доданою вартістю.

Незважаючи на виявлене поступове покращення показників розвитку харчової промисловості України, спостерігається наявність значної кількості нерозв’язаних проблем, зумовлених негативними політичними та соціальноекономічними процесами, а також глобальними викликами економічної реальності.

Проблемами, які стримують зростання ефективності харчової промисловості є відсутність системного характеру державного регулювання забезпечення її стабільного та ефективного розвитку, застаріле, морально й фізично зношене технічне оснащення, невисока інноваційна активність підприємств галузі, несприятливий інвестиційний клімат, низький рівень забезпечення сировинною базою, недосконаліть взаємовідносин між постачальниками сировини та підприємствами для виготовлення готової продукції із високою доданою вартістю тощо.

Доведено, що сформована в Україні інституційна система державного регулювання недосконала й потребує змін з урахуванням сучасних умов функціонування економіки переробних галузей країни загалом. Це зумовлено, зокрема, чинниками:

а) євроінтеграційне спрямування України (переорієнтації діючого

нормативно-регулятивного поля до регламентів та стандартів Європейського Союзу; необхідність усунення дублюючих функцій основних інститутів регулювання; потреба адаптації до сучасних вимог статистичних даних; розмежування галузей та виробництв харчової промисловості згідно європейських підходів; зростання інвестиційної привабливості та ін.);

б) необхідність забезпеченням продовольчої незалежності країни;

в) переорієнтація основного напряму регулювання держави щодо харчової промисловості в частині заміни підтримки сільгоспвиробників на підтримку розвитку виробництва продукції в харчовій промисловості з поглибленим технологічним процесом.

Проведений аналіз дає можливість сформувати загальну інформацію щодо переваг та викликів для харчової промисловості (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Переваги та виклики для харчової промисловості в умовах євроінтеграційних процесів

Переваги	Виклики
Скорочення ввізного мита ЄС одразу після набуття чинності: середня ставка знизиться з 23,2% до 0,7%, середньозважена ставка – з 5,3% до 0,5% Запровадження тарифних квот з нульовою ставкою в межах квоти для експорту в ЄС окремих видів харчових товарів Гармонізація стандартів з ЄС Встановлення механізму визнання еквівалентності СФЗ Можливість компенсації зростання цін на сировину внаслідок скасування вивізних мит за рахунок застосування додаткового збору	Зростання конкуренції на внутрішньому ринку за рахунок зниження середньозваженого ввізного мита на харчову продукцію з 10,3% до 3,6% протягом 10 років Витрати на перехід / дотримання стандартів Виробництво соняшникової олії:зростання цін на сировину внаслідок скасування експортних мит Зміна назв внаслідок реалізації зобов’язань щодо дотримання географічних зазначень

Джерело: [9,с.18]

Таким чином, аналізуючи структуру та динаміку світового продовольчого ринку, варто зазначити, що головною особливістю сучасного глобального продовольчого ринку є збільшення виробництва та споживання продовольчих товарів. Постійне зростання глобального попиту залежить від зростання населення, насамперед у країнах, що розвиваються, де є велика частка імпорту продовольства, від розумного рівня споживання на душу населення та постійного зростання купівельної спроможності. Збалансованість попиту та

пропозиції на ринку також збільшується за рахунок регулярного скорочення стратегічних запасів продовольчої сировини, що впливає на зростання індексу цін. Причинами розвитку такої тенденції є погіршення природно-кліматичних та екологічних умов, що загрожує виробничим можливостям аграрного сектора. У результаті темпи зростання експорту в найбільших країнах-експортерах зменшаться.

Важливим фактором розвитку ситуації на світовому продовольчому ринку є збільшення частки використання сільськогосподарської сировини у виробництві біопалива. Ця тенденція впливає на скорочення ресурсів виробництва продовольства та зростання світових цін на кукурудзу, цукрову тростину, олійні культури та пшеницю. Як наслідок, великий обсяг сільськогосподарської продукції виводиться з продовольчого ринку, що призводить до загострення глобальної проблеми продовольчої безпеки та спонукає сільськогосподарських товаровиробників до поглиблення спеціалізації та збільшення обсягів міжнародної торгівлі.

Висновок до розділу 2

Протягом останніх років спостерігається позитивна тенденція збільшення обсягів експорту продовольчих товарів. Варто зазначити, що така тенденція не зовсім узгоджується з динамікою експорту у вартісному виразі. Знецінення національної валюти дозволило вітчизняним виробникам отримати додатковий прибуток при реалізації продукції на світовому ринку. Україна має один із найбільших потенціалів сільськогосподарського ринку у світі, але перспективи продовольчого ринку в цій країні дуже неясні. Вони значною мірою залежатимуть від макроекономічних умов країни та ступеня інтегрованості цього ринку у світовий. Збільшення виробництва основних видів харчової продукції за останні роки, збільшення асортименту та покращення якості дозволяють українським виробникам зміцнювати свої позиції на споживчому ринку та активно виводити готову продукцію на світові ринки.

Головним завданням держави, яка керується метою підвищення ефективності харчової промисловості, є стимулювання виготовлення продукції кінцевого споживання із високою часткою доданої вартості. Виробництво готової продукції забезпечить зростання національного багатства країни та її економіки. Загальновідомо, країни, які спеціалізуються на експорті високотехнологічної продукції, демонструють більш високі темпи економічного зростання. Тобто держава має створити збалансований сценарій розвитку харчової промисловості України в умовах імплементаційного періоду. Звідси виникає гостра необхідність відходу України від статусу «потужної аграрної держави» до держави з високотехнологічними виробництвом глибокої переробки продукції харчової промисловості широкого асортименту. І саме в цьому полягає основна функція державного регулювання, тобто осучаснення нормативної бази для підвищення ефективності розвитку харчової промисловості країни.

Таким чином, виходячи з ситуації, що на сьогоднішній день ситуації, основною стратегічною метою на вітчизняному продовольчому ринку є досягнення повноцінного (за кількістю, структурою і якості) задоволення потреб населення на ринку продуктів харчування переважно за рахунок внутрішніх ресурсів держави, а також підтримання економічних інтересів вітчизняних виробників продовольства.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

3.1 Проблеми розвитку підприємств харчової промисловості

Українська економіка зазнала численних травм. Щоб зрозуміти, які сфери потребують термінового лікування, а які, навпаки, підтримки, бо наразі їхній ресурс живить увесь організм, ми аналізуємо стан справ у основних виробничих галузях. І починаємо ми з харчової промисловості, яка демонструє найбільшу стійкість до викликів війни.

Галузь лідирує у відновленні рівня виробництва та експорту до довоєнного рівня, але проявляє обережний оптимізм щодо майбутнього. Такими є основні результати п’ятого нового щомісячного опитування підприємств, що його здійснив Інститут економічних досліджень та політичних консультацій (ІЕД) у вересні 2022 року.

Незважаючи на війну, харчова промисловість залишається однією з найоптимістичніших галузей і в українській переробці. З одного боку, харчовики теж зазнали великих втрат, адже поламано ланцюги постачання та заблоковано морські шляхи експорту, в окремих регіонах пошкоджено виробничі потужності. З іншого − харчова галузь демонструє відносну стійкість на тлі інших видів діяльності. Галузі, які забезпечують базові потреби населення, мають повсякденний попит як у країні, так і поза її межами.

Згідно з результатами опитування ІЕД, саме виробники продуктів харчування найчастіше працюють на сто та більше відсотків потужності порівняно з довоєнним періодом, зокрема, 18% підприємств станом на вересень. Харчова галузь найкраще зберігає свій потужний потенціал і годує не лише громадян, а й економіку країни під час війни.

Харчова та переробна промисловість є галузями промисловості з характерними рисами індустріального виробництва, що поєднують сукупність однорідних харчових та переробних підприємств, що характеризуються єдністю споживчого призначення виробленого кінцевого продукту харчового призначення, переробляють як правило сировину сільськогосподарського походження і мають специфічною матеріально-технічною базою та

професійним складом кадрів. Поділ на переробну та харчову промисловість має умовний характер. Кінцевий споживчий продукт тієї та іншої галузі - харчовий продукт з усіма специфічними вимогами при його виготовленні, і ця обставина робить її представником самої провідної галузі народного господарства, завершальною ланкою та основою продовольчого комплексу.

На підприємствах переробної промисловості виробляється харчова сировина, яка при подальшій обробці в харчовій промисловості перетворюється на готовий до безпосереднього вживання харчовий продукт − консерви, олію, сир, м'ясні вироби та т. п., тому ці галузі об'єднані в одну групу галузей харчової промисловості та називаються харчовою промисловістю.

Забезпечення продовольчої безпеки останнім часом особливо гостро стоїть перед країною у зв'язку з торговельно-економічним ембарго, оголошеним США та підтриманим країнами Євросоюзу через агресію Росії та подій в Україні. Це є аргумент того, як економіка залежить від політичних рішень глав держав світових держав.

Девальвація національної валюти та подальше зниження витрат за виробництво вітчизняної продукції проти імпортними аналогами призвело до формування запиту на політику імпортозаміщення.

У зв'язку з цими подіями розвиток сучасного агропромислового комплексу на всіх рівнях управління економікою розглядається в контексті політики імпортозаміщення, оголошеної урядом. Замістити імпорт − значить замінити одних постачальників іншими. Основний сенс імпортозаміщення − допомогти вітчизняній промисловості, в т. ч. харчовій та переробній, вийти на світовий ринок та бути конкурентоспроможною та економічно незалежною.

Важливу роль у вирішенні цієї проблеми відіграє харчова промисловість, яка є соціально значущою галуззю, оскільки від обсягу виробництва продовольчих товарів, їх якості, ціни та асортименту залежить якість та рівень життя населення, а іноді і його фізичне виживання. Рівень розвитку харчової промисловості безпосередньо впливає на ступінь самозабезпеченості країни продовольством та її продовольчої незалежності.

Агропромисловий комплекс – важлива складова народного господарства країни. Він об'єднує всі галузі економіки з виробництва сільськогосподарської

продукції, її переробки та доведення до споживача. Розвиток АПК надає вирішальний вплив рівень добробуту країни, оскільки його продукція становить близько 80% всіх товарів народного вжитку. Виробництво сільськогосподарської продукції і на сировини, її безпеку, транспортування, переробка і доведення до споживачів найповнішого задоволення потреб вимагають злагодженої роботи багатьох галузей, їх взаємодії.

Структура агропромислового комплексу України характеризується незбалансованістю розвитку виробничих та обслуговуючих сфер, сільське господарство в якому є головною ланкою. Воно виробляє понад 48% обсягу продукції АПК, має в своєму розпорядженні 68% основних виробничих фондів комплексу, у ньому зайнято майже 67% працюючих у виробничих галузях АПК.

У розвинених країнах у створенні кінцевого продукту основна роль належить третій сфері АПК - це галузі, що переробляють сільськогосподарську сировину (харчова, галузі легкої промисловості, пов'язані з первинною обробкою льону, бавовни, шерсті, шкір, овчин та ін). Наприклад, у США на частку переробних та збутових галузей доводиться понад 70% продукції АПК, тоді як сільське господарство виробляє лише 13–15% [28,с.72].

Збалансований розвиток усіх ланок АПК - необхідна умова вирішення проблеми забезпечення країни сільськогосподарською сировиною та продовольством. В даний час недостатній розвиток переробних галузей АПК, виробничої інфраструктури комплексу призводять до величезних втрат продукції сільського господарства. Наприклад, втрати зібраного зерна становлять 30%, картоплі та овочів 40–45%. Потреба в устаткуванні для галузей промисловості, що переробляють сільськогосподарську сировину, задовольняється лише на 55–60%, ступінь зношування обладнання становить 70–75% [30,с.17].

Таким чином, саме тісні взаємозв'язки, що об'єктивно склалися, між найбільшими галузями економіки сформували агропромисловий комплекс. Тому переробний підкомплекс АПК правомірно розглядати як частину агропромислового комплексу, а харчову та переробну промисловість як його невід'ємні основні органічні складові.

У зв'язку зі вступом країни до СОТ та посиленням конкуренції на

внутрішньому та зовнішніх ринках необхідно враховувати суттєві переваги умов функціонування галузей харчової промисловості в індустріально розвинених зарубіжних країнах у порівнянні з їхніми можливостями в Україні, серед яких найважливішими є:

- вищий технічний рівень виробництва, що дозволяє використовувати сучасні досягнення науково-технічного прогресу;
- переважаючі заходи державного регулювання та захисту продовольчого ринку;
- розвиток різних форм об'єднань підприємств, що відстоюють їхні права та інтереси на всіх рівнях державної влади та бізнесу.

Все це дозволяє розвиненим країнам забезпечити повну продовольчу незалежність та формувати необхідні ресурси для експансії на світовому продовольчому ринку [40,с.92].

В цілому харчова промисловість є переважно переробною, питома вага переробних галузей постійно підвищується, що є наслідком технічного прогресу, що забезпечує більш економне витрачання сировини, комплексне її використання та створення нових штучних матеріалів.

За способом обробки сировини та напівпродуктів, тобто залежно від застосовуваної технології та системи машин і апаратів, що використовується, харчова промисловість ділиться на:

1) галузі з переважанням біохімічного, мікробіологічного та хімічного виробництва (жирова, спиртова та цукробурякова промисловість), що зумовлює апаратурне оформлення технологічних схем;

2) галузі з переважанням механічної обробки предметів праці (цукрорафінадна, кондитерська, лікеро-горілчана, вторинне виноробство, борошномельна, макаронна), які вимагають за технологією переважно застосування машин та механізмів [35,с.71].

Харчова промисловість, переробляючи дуже багато сировини, випускаючи різноманітну продукцію, умови зберігання та перевезення якої диктують необхідність класифікації її характером готової продукції. Це також має певне значення для обґрунтування розміщення підприємств, вибору їх раціональних розмірів, профілю спеціалізації виробництва тощо. За цією

ознакою галузі та виробництва харчової промисловості можна розділити на кілька груп:

1) галузі, що виробляють продукцію, що швидко псується, не підлягає перевезенням на далекі відстані (суцільномолочна, виробництво тортів та тістечок тощо);

2) галузі, що виробляють хоч і продукцію, що не швидко псується, але також не підлягає далеким перевезенням (хлібопекарська, макаронна і т. д.);

3) галузі, що виробляють продукцію, що не швидко псується, яка може перевозитися на дальні відстані (консервна, харчоконцентратна і т. д.) [16,с.38].

Переробний підкомплекс АПК тісно пов'язаний з усіма галузями народного господарства, особливо тісні зв'язки склалися між переробним підкомплексом АПК та сільське господарство. І невипадково, адже саме в його галузях переробляють сільськогосподарську сировину в основному рослинного походження і на її основі виробляють різноманітні продукти харчування, напої та інші харчові вироби. Саме сільськогосподарське виробництво, представлене сільськогосподарськими організаціями, особистими підсобними господарствами населення, селянськими (фермерськими) господарствами, формують сировинну базу переробного підкомплексу АПК.

Слід зазначити, що розвиток галузей переробної промисловості залежить від безлічі факторів, серед яких: природно-економічні умови, рівень розвитку відповідних галузей сільськогосподарського виробництва, співвідношення міського та сільському населенні, специфіка виробничо-технічної та наукової бази, відповідність кадрового складу працівників, рівень розвитку дорожньо-транспортної мережі, логістики товароруху тощо.

Розвиток та розміщення галузей, що здійснюють первинну переробку сировини, тісно пов'язані з галузями сільськогосподарського виробництва, що зумовлює необхідність наближення їх до районів виробництва сировини. На відміну від них галузі, зайняті вторинною переробкою сільськогосподарської сировини, розміщуються, як правило, у районах споживання їхньої продукції.

Розвиток економіки переробних підприємств Росії відбувається в умовах жорсткої конкуренції з виробниками зарубіжних країн і на сучасному розвитку ринкових відносин вітчизняна переробна промисловість не може забезпечити

вирішення цих складних завдань повною мірою через дію різних факторів та існуючих бар'єрів, що обмежують виробничо-економічний потенціал підприємств переробних галузей. За період проведення ринкових реформ виробництво продукції агропромислового комплексу скоротилося майже вдвічі, у сільському господарстві та переробній промисловості відповідно більш ніж на 40 та 33 відсотків. Перед переробною промисловістю стоїть завдання підвищення ефективності роботи організацій, диверсифікації виробництва та підвищення конкурентоспроможності продукції, що виробляється.

На розвиток конкуренції між переробними підприємствами найбільше впливають такі фактори:

1) масовість і різноманітність продуктів харчування;

2) доцільність розміщення виробництва більшості продуктів харчування (особливо швидкопсувних) у місцях їхнього найбільшого споживання (конкуренція на ринках збуту);

3) більша, ніж в інших галузях, залежність збутової діяльності підприємств від якості та безпеки продуктів харчування;

4) важливість для споживача привабливості тари та упаковки, рекламної підтримки та маркетингової діяльності на товарних ринках;

5) залежність діяльності переробних підприємств від сировинної бази, що стабільно функціонує, тобто від сільськогосподарського виробництва [7,с.102].

Незважаючи на збільшення обсягів виробництва російських продуктів харчування, зберігається висока імпортна залежність країни щодо окремих видів сільськогосподарської продукції та продовольства. Залишається нижче рекомендованих медичних норм споживання населенням таких найважливіших продуктів, як м'ясо та м'ясопродукти, молоко та молокопродукти, овочі, фрукти та ягоди.

Попит на продукцію галузей, що виробляють соціально значущі продукти харчування (борошно-круп'яна, хлібопекарська, рибна, молочна, м'ясна, цукрова та масложирова галузі), має стійкий характер. Цей чинник багато в чому визначає розвиток сировинної бази цих галузей і приплив інвестицій у модернізацію технологічної бази організацій переробної промисловості.

Технічний та технологічний потенціал цієї галузі за час становлення

ринкової економіки формувався під впливом різних факторів, пов'язаних із розвитком внутрішніх ринків продукції зазначених галузей, пошук каналів для реалізації продукції на зовнішніх ринках, а також проведення державної політики щодо захисту внутрішнього продовольчого ринку країни. Сукупність цих чинників створювала сприятливі умови залучення інвестицій у розвиток технічної бази переробної промисловості.

Модернізація харчової промисловості за останні роки здійснюється в основному на базі імпортованого технологічного обладнання, що створює додаткові ризики щодо розвитку цих галузей промисловості. Ситуація ще більше ускладнилася після вступу країни до СОТ, коли свобода дій із захисту внутрішнього ринку країни та фінансової підтримки виробників обмежена правилами цієї організації та прийнятими Україної зобов'язаннями.

До основних проблем, характерних для всіх галузей харчової промисловості, відносяться:

- неефективність використання основних виробничих фондів, їх недостатня завантаження;
- слабка ефективність використовуваних технологій, що не забезпечують глибоку та комплексну переробку сільськогосподарської сировини;
- дефіцит фінансових коштів у організацій, що стримує впровадження ресурсозберігаючих безвідходних технологій та диверсифікацію виробництва;
- недостатні обсяги інвестицій;
- повільні темпи реструктуризації підприємств;
- нестача високоякісної сільськогосподарської сировини для промислової переробки;
- високий ступінь зносу технологічного обладнання, нестача виробничих потужностей з окремих видів переробки сільськогосподарської сировини;
- низький рівень конкурентоспроможності продукції російських виробників переробної промисловості на внутрішньому та зовнішньому продовольчих ринках;
- нерозвинена інфраструктура зберігання, транспортування, холодильної обробки сировини, що швидко псується, та продовольства та логістики

товароруху продуктів харчування;

- недостатнє дотримання екологічних вимог організаціями переробної промисловості.

Вживані заходи щодо розвитку харчової промисловості повинні бути орієнтовані формування інноваційного промислового потенціалу, модернізацію її галузей підвищення глибини переробки, залучення у господарський оборот вторинних ресурсів, що дозволить збільшити вихід готової продукції з одиниці переробленого сировини, залучення інвестицій як наслідок, підвищення якості життя різних соціальних верств населення.

У цих умовах державна підтримка розвитку харчової промисловості є стратегічно важливим з огляду на великий внесок переробної промисловості в економіку країни та вирішення демографічних проблем. Особливості переходу галузі до інноваційного типу розвитку в умовах санкцій та глобальної конкуренції полягають у проведенні політики імпортозаміщення, оголошеної урядом України, для досягнення рівня розвинених зарубіжних країн за показниками ефективності виробництва, можливого в умовах модернізації технічної бази промисловості, пріоритетного розвитку галузей, орієнтованих на випуск соціально значимих продуктів харчування, забезпечення випереджального розвитку галузей, що дозволяють максимально реалізувати російські конкурентні переваги.

Для підвищення ефективності роботи підприємств харчової галузі необхідно вдосконалювати структуру виробництва, знижувати собівартість виробництва продукції, кооперувати переробні підприємства із сільгоспвиробниками та торговими представництвами. Результати роботи галузей м'ясомолочної промисловості показують, що приватизовані підприємства цих галузей працюють переважно ефективніше державних [10,с.74].

Основні виробничі фонди підприємств вимагають оновлення та реконструкції, тому останніми роками на деяких підприємствах почали здійснюватись окремі проекти з реконструкції та модернізації виробництва. Однак слід визнати, що вибіркового характеру оновлення основних виробничих фондів у переробній промисловості явно недостатньо через велику величину

їхнього зносу.

З урахуванням морального та фізичного зносу основних виробничих фондів харчових підприємств їх оновлення має здійснюватись у прискореному режимі, також вимагають невідкладного вирішення у низці галузей промисловості проблеми екологічного характеру [19,с.52].

Без державної підтримки обсяги обмеженого прибутку підприємств харчової промисловості недостатні для оновлення основних виробничих фондів, впровадження енергоресурсозберігаючих безвідходних технологій та модернізації виробництва. Здійснювані нині державою грошові вкладення модернізації та реконструкції підприємств неможливо подолати критичного становища у харчовій промисловості. Необхідне виділення підприємствам кредитних ресурсів за пільговими ставками та зміни у податковому законодавстві, що передбачають звільнення від податків коштів, що спрямовуються на модернізацію та реконструкцію виробництва.

Розвиток харчової промисловості вимагає формування цін на свою продукцію на основі ціни кінцевого продукту, яка повинна відповідати рівню сукупних необхідних витрат всього технологічного ланцюга, відображати його корисність та споживчу вартість, сприяти врегулюванню попиту та пропозиції на окремі види продуктів та сприяти раціональному використанню ресурсного потенціалу.

Слід зазначити, що вдосконалення закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію слід розглядати у взаємозв'язку переробних підприємств із оптовими ринками тощо. Закупівельна ціна має стати інструментом регулювання взаємовигідних виробничих зв'язків між ними. Якщо ж жоден із використовуваних методів не дає переробному підприємству забезпечення високих конкурентоспроможних переваг, то акцент робиться на ключову для покупця відпускну ціну, однак у цьому випадку підприємству необхідно здійснювати суворий контроль витрат та пошук зовнішніх шляхів інвестицій у виробництво.

Отже, у сучасних умовах потрібно забезпечити безперервність технологічного процесу від отримання сільськогосподарської сировини до реалізації готової продукції, для чого необхідний ефективніший взаємозв'язок

між сільгоспвиробниками, переробними підприємствами та торгівлею. Потрібно створити такі структури управління виробництвом, які б матеріально зацікавили переробні підприємства у збільшенні надходжень високоякісної сільськогосподарської сировини.

Збільшення обсягів промислової переробки, розширення асортименту кінцевих продуктів, покращення їх якості посилюють необхідність координувати господарську діяльність підприємств, які виробляють сільськогосподарську сировину та випускають продукцію.

3.2. Можливості вдосконалення управління зовнішньоторговельної стратегії розвитку експортного потенціалу підприємств харчової промисловості в Україні

2022 рік міг би стати рекордним для України за обсягом експорту за всю історію незалежності.

Ще на початку року, у січні-лютому 2022 року український експорт демонстрував позитивну динаміку зростання порівняно з аналогічним періодом минулого року − приріст експорту становив 34%.

Проте вже в березні відбувся разючий обвал постачань за кордон − скорочення становило 50%. Повільне відновлення експорту почалося з травня, а найкращі результати показали останні місяці завдяки розблокуванню українських портів.

Загалом, за 9 місяців 2022 року, Україна експортувала товарів на суму 33 млрд дол США, що на 31,5% менше, ніж обсяг за аналогічний період 2021 року.

Експорт за вересень склав 4 млрд 144 млн доларів і став найкращим результатом з лютого 2020 року. Для порівняння, у серпні 2022 обсяг експорту складав 3 млрд 363 млн доларів.

Ситуація на світовому ринку у відношенні України посилюється уповільненням темпів економічного зростання, а також обмеженнями, пов’язаними з приєднанням до СОТ. Негативно позначається і той факт, що при загальносвітовій тенденції до лібералізації світової торгівлі продовольчими товарами регулювання ринку стає все більш різноманітним і складним. Крім

того, існують проблеми із залученням капіталу в агропродовольчий сектор, зокрема змінюється галузева структура інвестицій на користь сфери надання послуг в збиток виробництву сировинних продовольчих товарів [8,с.14].

Основний потенціал щодо підтримки галузі бачиться в подальшому часі обмежено. У зв'язку з цим, виникає необхідність вдосконалення державної політики в галузі виробництва і експорту харчової продукції, в підвищенні ролі держави в оптимізації виробничо-збутового ланцюжка галузі.

Найбільш ефективною в сучасних умовах експортної стратегією для України є стратегія диверсифікації продовольчого експорту, що дозволяє органічно поєднувати і комерціалізувати в експортній продукції всю сукупність конкурентоутворюючих факторів ресурсних, трудових, виробничих, технологічних, - інтелектуальних.

Головною конкурентною перевагою України на міжнародному ринку продовольства повинен стати ресурс масштабу і різноманіття факторів конкурентоспроможності, об'єднаних на базі передових науково - технічних – досягнень.

Диверсифікація продовольчого експорту сприяє більш рівномірному розподілу доходів і вирівнюванню рентабельності АПК, а також забезпечує стійкість результатів експорту, зростання валютних надходжень, вихід на нові перспективні ринки продовольства та сільськогосподарської сировини.

Політика диверсифікації в сфері продовольства дозволяє зменшити торгово-політичні, комерційні та інші ризики інтеграції в світову економіку. Поряд з цим диверсифікація експорту надає позитивний ефект на процес імпортозаміщення, стимульований підвищенням інвестиційної активності в сфері АПК. Основу диверсифікації для України складають, як сказано вище, територіальний і природно-ресурсний чинники, які, завдяки властивим їм масштабом і унікальності, містять нові значні експортні можливості [5,с.29].

Український сільськогосподарський потенціал (9% світової ріллі, 52% чорноземних грунтів) дозволяє не тільки вивести країну на продовольче самозабезпечення, а й перетворити її на провідного експортера продовольства в світі. Разом з тим слід визнати, що Україна дуже слабо використовує свої територіально природні ресурси з метою диверсифікації продовольчого

експорту.

Експорт продукції харчових підприємств України грає досить велику роль в економіці агропромислового комплексу і країни в цілому. Зовнішньоторговельна стратегія в перспективі спрямована на збільшення експортного потенціалу, зростання позитивного зовнішньоторговельного сальдо, оптимізацію імпорту і підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності.

Незважаючи на те що Україна в останні роки досягла значних результатів у зовнішній торгівлі харчовою продукцією і продовжує інтенсивно здійснювати освоєння зовнішніх продовольчих ринків, існують проблеми, які пов'язані з недостатньою конкурентоспроможністю вітчизняної продукції, оптимізацією імпорту, необхідністю диверсифікації експорту як по країнам, так і по продуктах і ін. Крім того, на сучасному етапі відбувається формування багаторівневої системи регулювання в галузі міжнародної торгівлі на національному, регіональному, транснаціональному та глобальному рівнях [6,с.73].

Глобалізація світової економіки супроводжується посиленням конкуренції в харчовій промисловості. В умовах динамічних змін внутрішнього і зовнішнього середовища, які впливають на діяльність харчових підприємств формування стратегії – основа розвитку галузі.

З огляду на це, останнім часом все більшого значення набуває використання стратегічного планування в діяльності підприємств харчової промисловості. Для визначення досяжних стратегічних цілей і формулювання критеріїв побудови стратегічних планів необхідно враховувати ресурсні можливості підприємств, в тому числі і фінансові. Зміна форм власності та розширення повноважень менеджменту на підприємствах призвели до виникнення ширшого кола учасників стратегічного процесу, стратегічні цілі яких часто суперечливі. Крім того, ефективність реалізації стратегічних планів буде залежати від зацікавленості учасників виробничого процесу в досягненні загально-організаційних стратегічних цілей.

Врахування інтересів всіх учасників стратегічного процесу вимагає підходів до розробки і реалізації стратегічних планів, споруджуваних на цільових орієнтирах, які в рівній мірі задовольняли б інтереси кожного з них.

Однією з мотиваційних сил, здійснюють цілеспрямований рух підприємства, може стати встановлення в як орієнтири стратегічного планування фінансових цілей. Саме фінансові цілі при стратегічному плануванні об'єднують інтереси всіх учасників стратегічного процесу і дозволяють визначити місце кожного з них.

Облік фінансових можливостей підприємства при стратегічному плануванні дозволить більш реалістично оцінювати стратегічні можливості підприємства і формулювати реальні цілі як для підприємства в цілому, так і для кожного учасника стратегічного процесу.

Виокремимо наступні проблеми вітчизняних товаровиробників харчових продуктів:

1. У агропромислового комплексу звузилися можливості поновлення основних фондів за рахунок зовнішніх джерел;

2. Прогалини в законодавстві на практиці призвели до численних рейдерських захоплень сільськогосподарських земель;

3. Були згорнуті інвестиційні програми на всіх стадіях виробництва продуктів харчування (припинення відкриття нових виробництв, неможливість розширення торгових площ, гальмування інноваційних процесів і т.д.) [9,с.19].

Загалом, останні 20 років характеризуються такими основними процесами:

1. Скорочення обсягів виробництва всіх основних груп харчових продуктів;

2. Моральне та фізичне зношування основних виробничих фондів харчових підприємств;

3. Збільшення продуктового асортименту.

Звертає увагу на себе те, що в сьогоднішній ситуації рішення про випуск тієї чи іншої продукції здійснюється не завжди за результатами маркетингових досліджень, а часто відповідно до наявних на підприємстві ресурсами і бажаннями власників можливостями.

Рівень використання виробничих потужностей залишається в харчовій промисловості одним з найнижчих серед інших галузей промислового комплексу України. По окремих видах продукції (маслу тваринному, крупах, хліба і хлібобулочних виробів) його значення не перевищує 40%, що негативно позначається на ефективності використання виробничого потенціалу і рівні

витрат виробництва.

Наведемо список внутрішніх чинників, що обмежують розвиток зовнішньоторговельної діяльності підприємств харчової промисловості в Україні, табл.3.1.

Таблиця 3.1

Внутрішні чинники, що обмежують розвиток зовнішньоторговельної діяльності підприємств харчової промисловості в Україні

Проблема	Сутність проблеми
Законодавчі проблеми у ветеринарії	У 2012 єдина система санітарно-епідеміологічного та ветеринарного нагляду була розбита на підслужби, в повноваження віддані регіонах. В Україні немає єдиної гарантійної системи безпеки - якщо виявлено захворювання тварин в одному регіоні, формально небезпеку захворювання автоматично поширюється на всю країну. Це ускладнює вихід на зовнішній ринок, незважаючи на те, що Україна має хороші перспективи експорту м'яса в Японію, Філіппіни, Південну Корею і країни Африки, Китай і країни ЄС.
Деградація сільськогосподарських угідь	В Україні деградовані до 0,5 млн га зрошуваних земель (більше 11% їх загальної площі) і до 1,8 млн га осушених земель (більше 37%). Серед основних причин - використання застарілих технологій обробітку грунту, що створюють ризики ерозії; неефективна іригація, яка обумовлює засолення; недотримання сівозмін і незбалансоване внесення добрив; забруднення ґрунтів, водойм і вод.
Відставання по хімізації сільського господарства	Питома вага площі сільгоспугідь, забезпечених нормативним внесенням мінеральних добрив, у всій посівної площі збільшився з 27% в 2000 р. до 47% в 2019 р. Питоме внесення добрив на один гектар зріс з 25 до 39 кг. Це найнижчий показник в порівнянні з провідними країнами: Австралія - 45 кг / га, Канада - 74 кг / га, США - 131 кг / га, Німеччина - 199 кг / га [20].
Брак інвестицій в харчовій промисловості	Обсяг інвестицій в основний капітал в харчові підприємства становить лише 3,5% загального обсягу інвестицій в основний капітал
Низька забезпеченість сучасною технікою	Основні фонди підприємств застарілі, у них висока амортизація. Застаріле обладнання не дає можливості харчовим підприємствам виготовляти продукцію високої якості та у необхідному для експорту обсязі.
Кадрові проблеми	Відсутність спеціалістіс у сфері харчування. Одночасно з цим зростає оплата праці галузі, але вона залишається майже вдвічі нижча за середню по економіці.
Імпортозалежність по засобам виробництва	Частка імпорту в сегменті засобів виробництва досягає 40-60%. У числі найбільш великих статей імпорту - продукція сільськогосподарського виробництва.
Відставання від розвинених країн	Співвідношення між ключовими сферами визначає ступінь розвитку харчової промисловості країни. Рівень якості продукції значно відстає від закордонного.
Складнощі з фінансуванням харчової промисловості	Незважаючи на те що формально механізми підтримки харчової промисловості продовжують діяти, реальна державна фінансова допомога галузі скорочується.

	Наслідком цього стануть зростаючі борги по субсидіях і заморожування частини проектів на різних стадіях. Також держпідтримку властива часта зміна пріоритетів, що дезорієнтує виробників. Зміна курсу відбувається відповідно до необхідності.

Джерело: побудовано автором на основі [9]

Для оцінки впливу зовнішнього середовища були виявлені основні фактори, які будуть визначати в довгостроковій перспективі розвиток зовнішньоторговельної діяльності підприємств харчової промисловості в Україні (табл.3.2).

Таблиця 3.2

Ключові фактори зовнішнього середовища, що роблять вплив на розвиток зовнішньоторговельної діяльності підприємств харчової промисловості в Україні

Фактори	**Вплив факторів**
Економічні	● Інтенсивне зростання попиту на продовольство, обумовлений зростанням чисельності і доходів населення. ● Зростання концентрації населення у великих містах. До 2050 року частка міського населення в світі досягне 66% ● Збільшення обсягів сільгоспвиробництва і інтенсивності міжнародної торгівлі продовольством. ● Позиція уряду багатьох країн з питань продовольчої безпеки часто розходиться з принципами міжнародної вільної торгівлі. ● Багато субсидії, які розвинені країни відносять до субсидій "зеленої скриньки", такими за характером їх кінцевих ефектів на світову торгівлю не є. ● Зберігається застаріваюче розуміння харчового виробництва як сектора, прив'язаного до систем сільських територій, залежного від сезонності і вимагає великих земельних ресурсів. ● Стратегії розвитку великих компаній часто створюють умови, несприятливі для малих виробників.
Технологічні	● Посилення вкладу в розвиток харчових виробництв платформних технологій міжгалузевого призначення (інформаційно-комунікаційних та біотехнологій). ● Зниження темпів зростання врожайності і продуктивності. ● Зростання ролі інформаційно-комунікаційних технологій та заснованих на них нових форматів економічних відносин. ● Способи виробництва, які спираються на хімізацію, поступаються місцем підходам в сфері адаптивно-ландшафтного землеробства. ● Зростання затребуваності науково-технологічних рішень, що враховують особливості регіональної спеціалізації і локальні умови. ● Зростання попиту на урбанізоване екопродукцію. ● Дилема «продовольство або паливо» та інші недоліки і ризики біопалива першого покоління.
Екологічні	● Глобальне потепління клімату (дефіцит води , сменшення сировини для виробництва) ● Зниження природного породного і сортового різноманіття через зведення лісів, екстенсивного сільського господарства і потепління клімату ● Ерозія, ущільнення і втрата родючості грунтів, брак води для зрошення,

	виснаження грунтових вод. Економічні збитки в розвинених країнах знаходиться в діапазоні від 1 до 7% від ВВП в рік. ● Втрата біопродуктивності Світового океану. Економічний збиток становить 50 млрд дол. щорічно ● Загрози нелегального промислу гідробіонтів, що завдає значної шкоди водним екосистемам (щорічний збиток світовій економіці в розмірі 10-23 млрд дол.).
Соціальні	● Нерівність доступу до продуктів харчування пов'язане з нерівністю доходів між країнами і всередині країн, недосконалістю розподільних мереж і значними втратами продуктів харчування в логістичних ланцюжках ● Скорочення зайнятості в сільській місцевості, структурне безробіття і погіршення соціального становища сільських жителів. ● Зростання популярності здорового способу життя (розвиток ринку здорового харчування і органічних продуктів). ● Громадський спротив технологій генно-інженерної модифікації і клонування. ● Активність суспільства проти жорстокого поводження з тваринами. ● Індустріалізація сільського господарства (компроміс між технічним прогресом і соціальної связностью сільських спільнот).

Джерело: побудовано автором на основі [12]

Проведене дослідження дозволило зробити висновок про те, що на поточний момент інвестиційна привабливість української харчової галузі є середньою, але має потенціал зростання за умови реалізації на державному рівні ряду заходів щодо підвищення його конкурентоспроможності та підтримки розвитку експорту харчової продукції.

Основними викликами для подальшого розвитку підприємств харчової промисловості України в контексті нарощування експорту продукції є:

- адаптація до зміни агрокліматичних умов;
- стимулювання пропозиції (нарощування виробництва) в умовах обмеженого внутрішнього попиту;
- потреба в забезпечені безпеки продукції (санітарні та фітосанітарні заходи, розвиток системи державного контролю);
- перетворення структури експорту в бік збільшення частки продукції переробки;
- необхідність поліпшення умов доступу до зовнішніх ринків для вітчизняних експортерів;
- необхідність різноманітності товарних позицій експорту продукції харчової і переробної промисловості (в тому числі органічної продукції).

В Україні проводиться робота по створенню Експортно-кредитного агентства. Прийнято Закон України №1792 від 20 грудня 2016 року «Про забезпечення масштабної експортної експансії українських виробників шляхом страхування, гарантування і здешевлення кредитування експорту». У рамках Закону передбачено створення Державної установи з підтримки експорту, яке буде здійснювати страхування, перестрахування і надавати гарантії за договорами, а також виступати агентом Уряду України щодо здешевлення вартості експортних кредитів.

Відповідно до Закону право на підтримку отримують не всі експортери, а тільки ті, які здійснюють експорт окремих груп товарів в секторах, визначених пріоритетними для експорту в документі «Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017- 2021». У число таких секторів входить також харчова промисловість. В Україні також застосовуються такі інструменти нефінансової підтримки експорту агропродовольчої продукції, як вивчення ринків збуту, підтримка виставок, організація торгових місій, просування національного бренду, створення веб-порталів для експортерів, видання інформаційних та методичних матеріалів, проведення тренінгів, семінарів, онлайн-навчання.

Зазначені інститути підтримки експорту, в тому числі і товарів харчової продукції, функціонують в основному як консультаційно-дорадчі структури при органах виконавчої влади.

Офіс по просуванню експорту при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України фінансується міжнародними донорськими організаціями - Фондом підприємництва в західних ННГ (WNISEF) і канадським проектом технічної допомоги «Експертна підтримка для державного управління та економічного зростання» (EDGE). Що стосується Експортно-кредитного агентства, робота, по створенню якого ще не завершена, планується, що його статутний капітал буде становити не менше 200 мільйонів гривень і буде сформований за рахунок державного бюджету, коштів, залучених від державних і приватних інвесторів, коштів міжнародних організацій та інших джерел [12].

Крім того, в травнем 2017 року Рада директорів Світового банку затвердила кредит в розмірі 150 мільйонів доларів США, призначений для підтримки

орієнтованих на експорт малих і середніх підприємств (МСП) України в рамках реалізації проекту «Доступ до довгострокового фінансування». Участь в ньому можуть взяти і сільськогосподарські МСП. Позичальником і агентом виступав АТ «Укрексімбанк», який надавав субкредити малим і середнім підприємствам, що працюють в різних секторах, в тому числі і продовольчому. Підхід до вибору суб'єктів пільгового довгострокового кредитування, передбачений в проекті Світового банку (згідно з яким пріоритет віддається орієнтованим на експорт малим і середнім підприємствам), видається більш обгрунтованим, ніж похід, закладений в Законі України «Про забезпечення масштабної експортної експансії українських виробників шляхом страхування, гарантування і здешевлення кредитування експорту »(згідно з яким коло одержувачів експортної підтримки обмежується виробниками окремих груп готових продовольчих товарів).

Основною метою Стратегії є забезпечення активної присутності України на світовому ринку продовольства, незважаючи на зростаючий зовнішній попит і наявність нереалізованого експортного потенціалу галузі за умови неодмінного дотримання вимог щодо забезпечення продовольчої безпеки країни.

У зв'язку з цим основними цілями Стратегії є:

- підвищення конкурентоспроможності продукції та розширення товарної номенклатури експорту;
- диверсифікація ринків збуту, підтримка і розвиток існуючих ринків;
- просування українського бренду і інформаційно-аналітичне забезпечення експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості.

Основними напрямками реалізації Стратегії є:

- впровадження інструментів оцінки експортного потенціалу за основними видами продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості;
- посилення взаємодії Мінагрополітики з галузевими асоціаціями з питань пріоритетних напрямків розвитку торговельних відносин України у сфері сільського господарства, харчової та переробної промисловості;

- впровадження політики якості сільськогосподарської продукції в сферах стандартів продукції, вимог виробництва і схем якості згідно з Угодою про асоціацію між Україною, з одного боку, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їх державами-членами, з іншого боку;
- вдосконалення санітарних і фітосанітарних заходів в сфері безпеки продукції;
- поліпшення правових, організаційних та економічних умов для здійснення міжнародної торгівлі продукцією сільського господарства, харчової та переробної промисловості;
- стимулювання використання інноваційних підходів та технологічних рішень при виробництві продукції харчової та переробної промисловості;
- гармонізація національного законодавства до європейських вимог щодо походження водних біоресурсів;
- впровадження інструментів по оцінці потенційної привабливості зовнішніх ринків продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості;
- забезпечення підтримки вітчизняних експортерів сільськогосподарської продукції і продукції харчової та переробної промисловості з урахуванням міжнародних зобов'язань України в СОТ;
- посилення інституційної спроможності представлення та захисту інтересів вітчизняних виробників і експортерів на світових ринках з урахуванням передового досвіду;
- ініціювання торгових місій, переговорів щодо поліпшення умов доступу на ринки країн і регіонів;
- впровадження комплексу заходів щодо просування продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості на зовнішні ринки і формування іміджу України як надійного і якісного постачальника продовольства;
- забезпечення інформаційної підтримки сільськогосподарських товаровиробників та переробників шляхом надання доступу до

оперативної інформації про попит на зовнішніх ринках, умов і процедур доступу до них, зокрема нормативно-правове регулювання, митні процедури, стандарти і технічні регламенти;

- підвищення рівня обізнаності виробників щодо ринкових тенденцій, споживчих переваг, технологій виробництва, вирощування, зберігання, переробки, транспортування харчових продуктів невластивих для українського ринку, але популярних і дефіцитних на ринках інших країн.

Для вирішення цих завдань виділено пріоритетні сектори економіки, в число яких включена харчова промисловість, зокрема, виробництво харчових інгредієнтів, готових продуктів харчування і органічної продукції. До харчових інгредієнтів в документі віднесені консерви, свіжа нарізка, заморожені і приготовлені овочі, сокові концентрати, пасти і будь-які готові до вживання або для подальшої обробки продукти. До готовим продуктам харчування, визнаним пріоритетними для експорту, належать кондитерські вироби, м’ясо птиці, напої, соняшникова олія, мед, соки, томатна паста, консервовані овочі, молочні продукти.

Для пріоритетних секторів економіки передбачена розробка секторальних стратегій.

Експортна стратегія передбачає також створення протягом двох років Експортно-кредитного агентства (за підтримки на початковому етапі з боку міжнародних фінансових інститутів) і протягом одного року - Інституту підтримки та просування експорту за принципом «єдиного інформаційного центру» для експортерів. Крім того, Стратегія передбачає реалізацію проекту «єдиного вікна» для оформлення перетину кордону товарами (роботами, послугами).

В рамках експортної стратегії був затверджений перелік нових перспективних ринків. Зокрема, були визначені топ-20 ринків, які, за умови вибору правильних форм і інструментів роботи з ними, здатні показати досить швидкі результати. Серед них, крім країн ЄС, - Єгипет, Індія, Білорусь, Грузія, Молдова, Іран, Саудівська Аравія, Китай, Японія, США, Канада, Швейцарія та Бангладеш.

В даний час однією з пріоритетних цілей розвитку вітчизняного АПК,

нарівні із забезпеченням продовольчої безпеки країни, є нарощування і реалізація експортного потенціалу галузей харчової і переробної промисловості, здатної забезпечити приріст продукції промислової переробки з високою доданою вартістю. У зв'язку з чим потрібна розробка стратегії розвитку державної підтримки вітчизняної харчової промисловості, яка враховує як внутрішні потреби галузі, так і цілі, зафіксовані в проекті «Експорт харчової продукції» [26,с.44].

Основні напрямки для успішного розкриття можливостей нарощування експорту сільгосппродукції і продовольства, як важливої стратегічної задачі створення галузевої системи підтримки і просування експорту харчової продукції, було згруповано в 4 блоки ключових напрямків.

1. Підвищення ефективності використання вітчизняних ресурсів, зростання обсягу виробництва харчової продукції і підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції:

- поліпшення використання земельних ресурсів;
- зростання обсягів якісних і екологічно чистих експортно-орієнтованих агрокультур, вироблених з використанням вітчизняних ресурсів;
- нарощування інвестиційних можливостей, стимулювання інноваційної діяльності в підприємства харчової промисловості;
- підвищення конкурентоспроможності продукції і продовольства на міжнародних ринках з урахуванням застосування ефективних механізмів державної підтримки;

2. Екологізація і забезпечення безпеки сільськогосподарської продукції та харчового продовольства продовольства:

- екологізація харчового виробництва;
- модернізація системи забезпечення безпеки продукції і продовольства;
- посилення нагляду за здоров'ям тварин, рослин і контролем походження продукції;

3. Прискорений розвиток інфраструктури харчових підприємств:

- створення експортно-орієнтованих оптово-розподільних центрів;
- підвищення доступності основних видів транспортної інфраструктури та ін .;

4. Супровід експорту і розширення його доступу на міжнародних ринках:

- держпідтримка експортерів сільськогосподарської сировини і готової продукції;
- усунення торговельних бар'єрів, регулювання ставок вивізних митних зборів на експортовану продукцію;
- сприяння діяльності Держспоживнагляду по розширенню доступу на зарубіжні ринки;
- інформаційне забезпечення і аналітичний супровід просування експорту харчової продукції на ринки зарубіжних країн;
- формування загального продовольчого ринку в рамках держав-членів економічного союзу;
- співпраця з партнерами по Шанхайської організації співпраці, БРІКС, АТЕС в аграрній сфері.

Перспективними галузями для розвитку і реалізації експортного потенціалу є виробництво рослинних олій (соняшникової, ріпакової і соєвої), бурякового цукру, маргарину, безалкогольних напоїв, а також кондитерських виробів. Крім того, ряд галузей має істотний потенціал для впевненого виходу на зовнішні ринки, при цьому в середньостроковій перспективі варто розраховувати не на нарощування фізичних обсягів експорту, а скоріше на вихід в, так звані нішеві сегменти міжнародного ринку. Зокрема, сюди можна віднести виноробну галузь, у якій є всі передумови для того, щоб не тільки нарощувати експорт вина, але і представляти Україну на світовому ринку як унікальну виноробну провінцію зі своєю школою і традиціями. Однак необхідна підтримка галузі на законодавчому рівні, а також час і суттєві інвестиції для створення власної сировинної бази, оскільки це є важливою умовою для забезпечення конкурентних переваг [34,с.77].

Для нарощування експорту продукції харчової промисловості бачиться, перш за все, два найбільш перспективних шляху. Перший шлях пов'язаний з фізичним нарощуванням обсягів виробленої продукції, надлишки якої після задоволення внутрішнього попиту можливо реалізувати на зовнішніх, вже освоєних ринках. Другий шлях пов'язаний з розширенням географії вивезення продовольчої продукції. Наприклад, різкий стрибок в обсягах експорту м'яса

птиці та свинини в 2019 р. експерти пов'язують з виходом вітчизняних виробників на китайський і в'єтнамський ринки. В останні роки спостерігається зростання експорту агропродукції (за перші 9 місяців 2020 року на 13% в порівнянні з аналогічним періодом попереднього року). При цьому товарами-лідерами за приростом обсягів вивезення є продукція м'ясної і молочної промисловості. Однак, з огляду на обмеженість можливостей сировинного експорту, а також кількості основних партнерів, які купують продовольство в Україні, необхідна розробка стратегії розвитку експорту продукції, що пройшла промислову переробку, виходячи з різних сценаріїв розвитку ситуації в галузі.

Таблиця 3.3

Сценарні варіанти розвитку експорту продукції харчової промисловості України

Показники	Сценарії розвитку експорту продукції харчової промисловості		
	оптимістичний	консервативний	помірно-прогресивний (базовий)
Середньорічні темпи приросту обсягів виробництва в галузях харчової промисловості	10–12%	4–5%	5–6% и выше
Ринки збуту	- розширення географії ринків збуту; - розширення експортного продуктового асортименту	відсутність принципових змін	- якісне розширення існуючих партнерських відносин; - поступовий вихід на міжнародні нішеві ринки
Структура експорту	збільшення частки продукції глибокої переробки	переважно сировинний експорт	збільшення частки продукції глибокої переробки
Специфіка державної	диференційована регіонально-	базова регіональноотраслевая	диференційована регіонально-

підтримки галузей харчової промисловості	галузева; експортно-орієнтована	з мінімальною орієнтацією на експорт	галузева; «Точкова» експортно-орієнтована
Обсяг державної підтримки галузей харчової промисловості	збільшення	збереження на колишньому рівні; зниження	збереження на колишньому рівні; збільшення
Досягнення цілей «Експорт продукції» до 2026 р.	так	ні	ні

Запропоновано три основні варіанти розвитку експорту продукції харчової промисловості (табл.3.3), в процесі розробки яких були прийняті до уваги сценарії розвитку харчової промисловості, передбачені Стратегією розвитку харчової та переробної промисловості України до 2026 р. Як кількісний орієнтир реалізації того чи іншого сценарію розвитку експорту використані середньорічні темпи приросту обсягів виробництва в галузях харчової промисловості, а також факт досягнення цільової позначки в 40 млрд дол. експорту продукції до 2026 р.

Запропоновані сценарії розвитку експорту спираються на досить вузький діапазон критеріїв, які, на нашу думку, є принципово важливими ключовими елементами, параметри яких піддаються коригуванню відповідними суб'єктами господарської діяльності та органами управління і зачіпають рівень розвитку галузей переробки, а також специфіку і обсяг державної допомоги, що спрямовується на підтримку виробників. Нами свідомо виключені з процесу моделювання критерії, що не піддаються регулюванню, такі як загальний рівень добробуту населення, волатильність економіки і т.п.

Оптимістичний сценарій розвитку експорту продукції харчової промисловості передбачає повну реалізацію цільової установки, закладеної в програмі «Експорт продукції», а саме, вихід до 2026 року на рівень експорту продукції АПК в розмірі 40 млрд. дол. При цьому важлива роль в даному процесі відводиться державі, що передбачає не тільки збільшення обсягів держпідтримки, а й трансформацію підходу до її здійснення: збільшення

гнучкості механізму розподілу допомоги, заснованої як на диференційованому регіонально-галузевому підході, так і експорто-орієнтованої спрямованості її реалізації. Крім того, важливо принципову зміну структури експорту продукції агропромислового комплексу зі зміщенням фокусу з сировинного компонента експорту на збільшення реалізації товарів глибокої промислової переробки з високою доданою вартістю, що, безумовно, потребують як розширення географії експорту, так і пошуку шляхів виходу на нові раніше неосвоєні міжнародні ринки збуту. У зв'язку з цим можна припустити, що просте збільшення фізичних обсягів виробництва продукції в харчовій галузі не вирішить проблему розширення

експорту продовольчих товарів. Необхідно вибудовування комплексної системи просування продукції на міжнародні ринки з максимальною включеністю в процес державних органів влади на законодавчому рівні.

Консервативний сценарій розвитку експорту продукції харчової промисловості передбачає стагнацію ситуації в політиці як державної підтримки виробництва, так і просування товарів на міжнародних ринках. В якості базового сценарію розвитку ситуації нами прийнятий помірно-прогресивний підхід, кількісні і якісні параметри реалізації якого відображають проміжне положення між двома вищезгаданими.

З одного боку, передбачувані темпи розвитку харчової галузі, на нашу думку, не забезпечать в терміни закінчення дії проекту «Експорт продукції» досягнення цільових показників агроекспорту, з іншого - намітився вектор розвитку в цілому харчової галузі з орієнтацією на підтримку експорту здатний в довгостроковій перспективі вивести вітчизняний агропромисловий комплекс в лідери на міжнародних ринках за обсягами продажів і якості продукції глибокої переробки.

Отже, представлені нами сценарії розвитку експорту продукції харчової та переробної промисловості орієнтовані, перш за все, на довгострокову перспективу, реалізація яких потребує якісної зміни підходу до державної допомоги як галузей харчової промисловості, так і до системи підтримки експортних відносин України на зовнішніх ринках. В даний час вже вдаються до дій, спрямованих на формування цілісної структури експортно-орієнтованої

підтримки галузей АПК на державному рівні. Зокрема, здійснюється ряд програм субсидування експорту, а саме, програма, спрямована на підвищення конкурентоспроможності, збільшення обсягів виробництва та експорту продукції; компенсація витрат на патентування за кордоном; компенсація частини витрат на транспортування продукції. Істотними є зміни в податковій частини підтримки експорту (відшкодування податку на додану вартість при експорті товарів, звільнення від сплати податку на додану вартість при експорті послуг і ряд інших), а також в розроблених адміністративні заходи впливу держави (інформаційно-консультативна підтримка експортерів, усунення тарифних і нетарифних бар'єрів для експорту продукції і т.п.). Однак необхідний комплексний підхід до підтримки виробників харчової продукції, що зачіпає всі аспекти діяльності від виробництва до реалізації товарів, що передбачає розробку зрозумілих і «прозорих» критеріїв розподілу держдопомоги, які враховують не тільки принцип ефективності, але і необхідність соціальної підтримки бізнесу. Важливим аспектом є також можливість встановлення меж переходу від безпосередньої державної допомоги підприємцям до створення сприятливих умов для залучення приватних інвестицій.

Розвиток експортного потенціалу вимагає реалізації ряду організаційних, нормативно-правових та економічних заходів. У зв'язку з цим підвищення збалансованості зовнішньої торгівлі можливо на основі здійснення ряду заходів на національному та міждержавному рівнях, що забезпечують створення рівних конкурентних умов та досягнення узгоджених дій в області взаємної торгівлі.

На національному рівні для України найбільш важливими заходами є:

- стимулювання виробництва конкурентоспроможної вітчизняної продукції, яка має високу якість і цінові переваги на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- впровадження інноваційних технологій виробництва і збуту продукції;
- забезпечення якості та безпеки вітчизняної продукції, які повинні базуватися в першу чергу на дотриманні ветеринарного і фітосанітарного режиму і т. д.

На міждержавному рівні слід більш цілеспрямовано проводити узгоджену

політику щодо розвитку експортного потенціалу, в тому числі по окремих товарах, зокрема:

- узгодження дій в області координації збутової і маркетингової політики:
- визнання понять «вітчизняний товар» і «вітчизняний виробник» на території держав - членів ЄАЕС. Це дозволить українським товарам, які відповідають певним вимогам, вважатися вітчизняним на всій території Співтовариства і мати рівні права і можливості щодо участі в закупівлях, тендерах, конкурсах;
- гармонізувати національні законодавства держав-членів в області державного контролю за дотриманням вимог технічних регламентів ЄАЕС;
- здійснювати взаємодію держав - членів ЄАЕС в області санітарних, ветеринарних і фітосанітарних заходів;
- регулярно проводити семінари спільно з бізнес-спільнотами на державному і міждержавному рівнях;
- здійснювати спільну участь в міжнародних виставках;
- проводити спільні аналітичні дослідження з вивчення умов доступу на ринки інших країн, прогнозування стану міжнародних ринків і обмінюватися результатами національних досліджень та ін.

Крім того, підвищення ефективності зовнішньої торгівлі харчової продукції можливо на основі реалізації заходів, що передбачають:

- проведення цілеспрямованої політики щодо диверсифікації експорту продукції як по розширенню товарної структури, так і географічну спрямованість. До 2026 року в структурі експорту харчової продукції доцільно збільшити частку продажів в треті країни до 20% замість 14% в даний час;
- вдосконалення системи просування продукції на зовнішні ринки за рахунок створення:

– інформаційно-аналітичних маркетингових центрів;
– спільних підприємств (транснаціональні компанії, спільні та змішані підприємства за участю іноземного капіталу);

– виробничих і торгово-збутових корпорацій та інших елементів ринкової інфраструктури. Це дозволить, в першу чергу, удосконалювати цінову політику, сформувати більш ефективну логістику, а також створити систему контролю за якістю продукції, що виробляється.

Таким чином, ефективний розвиток експортного потенціалу України харчовою продукцією і продовольством в умовах розширення світогосподарських зв’язків і торгово-економічної інтеграції, зростання міжнародної торгівлі вимагає постійного вдосконалення механізмів регулювання цим процесом, при цьому важливо враховувати національні інтереси, а також досягнення збалансованості розвитку внутрішнього продовольчого ринку.

Висновок до розділу 3

Стратегією розвитку харчової та переробної промисловості є створення гнучкої інфраструктури в галузі сільськогосподарського виробництва, переробки та збуту продукції, а також фінансово-кредитного та ресурсного обслуговування, паритет міжгалузевого ціноутворення та стимулююче оподаткування, забезпечення конкурентних переваг та розвиток стійких зовнішніх інтеграційних зв'язків, створення нових переробних виробництв, модернізація діючих підприємств переробної промисловості, розвиток сировинної бази, залучення інвестицій у галузь переробки та робота щодо поліпшення якості продукції, що випускається. Необхідно підвищити глибину переробки сільськогосподарської сировини, залучити до господарського обороту вторинні ресурси, реалізувати політику щодо створення та впровадження наукомістких технологічних процесів та її модернізації, що дозволить збільшити вихід готової продукції з одиниці сировини, що переробляється.

Вирішення таких завдань, як впровадження системи екологічного контролю та менеджменту в організаціях харчової та переробної промисловості; зниження викидів забруднюючих речовин, у атмосферу під час

роботи технологічного устаткування; впровадження сучасних енергозберігаючих технологій та обладнання, що забезпечують комплексну переробку сільськогосподарської сировини та зниження техногенного впливу на навколишню середовище; використання принципово нових схем оборотного водопостачання з максимальним поверненням води у виробництво дозволить харчовій та переробній промисловості в перспективі вийти більш високий рівень розвитку.

Для ефективного інноваційного розвитку галузей харчової та переробної промисловості, залучення інвестицій та переходу до нового технологічного укладу необхідно об'єднати зусилля держави, науки та бізнесу, які сприятимуть вирішенню проблем продовольчої безпеки за рахунок впровадження нових ресурсозберігаючих біо-і нанотехнологій, розширення диверсифікації виробництва, дотримання нових вимог законодавства України в галузі екології. Це дозволить забезпечити населення продуктами харчування власного виробництва, збагачених мінералами та нутрієнтами, спеціалізовані лікувальні та профілактичні продукти, що відповідають поняттю здорового харчування, що передбачає кількісне збалансоване співвідношення хімічних компонентів харчових продуктів і тим самим сприятиме підвищенню рівня якості життя.

ВИСНОВКИ

Таким чином, проаналізувавши тему роботи та виконавши ряд поставлених завдань прийшли до наступних висновків:

1.Визначивши сутність, класифікація та показники експорту товарів відзначили, що складність явища експорту і експортної діяльності визначає важливість і необхідність розмежування даних понять в економіці. Нерідко вони використовуються як однопорядкові, однак разом з тим вони такими не є. Як для зарубіжної, так і для вітчизняної думки характерна незавершеність процесу вивчення категорії експортної діяльності, визначення її економічної сутності та функціонального призначення. Поняття «експортна діяльність» вживається як синонім для експорту, який також трактується неоднозначно. Дослідження експортної діяльності передбачає всебічний, комплексний підхід, вироблення чітких відправних методологічних основ наукового пошуку, визначення її сутності, місця і значення в єдиній системі економіки країни. Розкривши теоретичний і практичний зміст експортної діяльності, можна визначити вихідні позиції для формування відповідної системи її регулювання.

Експорт (від лат. exportare вивозити) вивезення товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності (включаючи виключні права на них) і капіталу з економічної території країни без зобов'язання зворотного ввезення. Основним критерієм експорту, який здійснюється як зовнішньоторговельний бізнес, є передача права власності на продукт через кордон країни-експортера, надання послуг або товарів, проданих іноземному покупцю для використання в країні-експортері.

2. Після огляду структури експортного потенціалу та факторів, що на нього впливають, зазначено, що експортний потенціал є динамічною складовою економічного потенціалу підприємства, яка залежить від наявних і можливих ресурсів і засобів, а також враховує зовнішні фактори зовнішнього середовища, які забезпечуватимуть здатність підприємства виробляти та постачати конкурентоспроможність

Продукція реалізується на зовнішніх ринках. Для виділення видів експортного потенціалу фірм пропонуємо розділяти фактично реалізований і нереалізований експортний потенціал (резерви). Процес виявлення та реалізації резервів експортного потенціалу спрямований на підтримання балансу між витратами та результатами господарської діяльності.

3. Розглядаючи особливості організації експортної діяльності фірм, зазначимо, що експортну діяльність фірм можна уявити як сукупність функцій виробничої структури. Нині структура зовнішньоекономічної діяльності України та економіка країни зазнають глибоких змін. Якщо кажуть, що раніше експортна діяльність підприємств була монополією держави, то сьогодні ситуація змінюється. Відбувається лібералізація зовнішньої торгівлі України з вільним в'їздом для підприємств, організацій та інших суб'єктів.

Експортна діяльність підприємств полягала в: розширенні прав підприємств, об’єднань і організацій галузевих міністерств і відомств на вихід на зовнішньоекономічні ринки, розширенні кола учасників зовнішньоекономічної діяльності підприємств, формуванні стабільної нормативно-правової бази зовнішньоекономічної діяльності. Експорт товарів компанії є сферою економіки Діяльність, пов'язана з міжнародною виробничо-технологічною кооперацією, експортом продукції та виходом підприємств на зовнішні ринки.

4. Проаналізовано позицію України в міжнародному товарному експорті підприємств харчової промисловості, вказавши, що харчова промисловість є, без перебільшення, однією з провідних галузей в Україні. Вітчизняна харчова промисловість становить понад 8% ВВП країни. Виробництвом харчових продуктів займаються 5,5 тис. підприємств різного розміру, на яких працює понад 350 тис. осіб. Проте торік у цьому сегменті відбулося рекордне падіння виробництва

Вітчизняна харчова промисловість об'єднує 22 спеціалізовані галузі, у тому числі понад 40 основних. Провідні галузі промисловості: м'ясна, кондитерська, молочна, алкогольна, борошномельна, цукрова. У загальній структурі виробництва зерна воно займає найбільшу частку, перевищуючи

20% становить продукція нафтової промисловості, 13% - м'ясної та М'ясні продукти, 11% - молочні продукти, 11% - напої. У структурі експорту України важливе місце займають продовольчі товари. У 2018 році продовольство (з них 47% прод Промисловість) замінила металургію як основний експортний ринок країни. Проте цей факт свідчить не стільки про розвиток зовнішньої торгівлі продуктами харчування в Україні, скільки про проблеми важкої промисловості. Хоча за всю історію незалежності України динаміка сальдо зовнішньої торгівлі продуктами харчування залишалася позитивною.

У 2018 році Україна експортувала продовольства на 8 млрд доларів США, а в 2019 році продажі за кордон склали 6,9 млрд доларів США.Як зазначалося раніше, на зниження експорту продовольства вплинули обмеження, введені Російською Федерацією. Крім того, знецінення гривні обмежує можливості виробників закуповувати імпортну сировину, обладнання та матеріали, а вплив додаткових імпортних податків призводить до підвищення собівартості продукції та, як наслідок, її конкурентоспроможності на міжнародному ринку. ринок зменшується.

5. Враховуючи перспективи розширення участі України в міжнародному експорті товарів підприємствами харчової промисловості, зазначають, що можливість розширення та оновлення виробництва залежить від обмежених умов фінансування банків при отриманні валютної виручки, тому, звичайно, компанія шукає нові ринки збуту, намагається збільшити експорт.

Очікувано, відкриття європейського ринку не дало українським експортерам продовольства можливості компенсувати збитки від закриття російського ринку: Поставки продовольства до ЄС у 2019 році 30% знижка. Багато компаній досі не відповідають європейським вимогам щодо виробництва та продукції. Для отримання ліцензій на постачання окремих видів продукції не проводилися належні перевірки та не досягалися міждержавні домовленості. Наприклад, якщо Україна отримала дозвіл на постачання курятини, яєць і яєчних продуктів до ЄС ще в 2013 році, то деякі українські компанії тільки цього року почали продавати молочну

продукцію в Європу. Проте експорт української яловичини до ЄС ще належить визначити

Українські експортери продовольства мають можливість збільшити експорт до Китаю, Єгипту та інших країн Азії та Африки, які мають великі ринки збуту і можуть не висувати таких жорстких вимог до стандартизації продукції, як у Європі. Компанія вже досягла певних успіхів у цьому напрямку. Так, у 2019 році порівняно з 2018 роком українські компанії збільшили експорт молочної продукції до Пакистану (у 5 разів), Єгипту та ПАР (у 1,8 раза), продукції борошномельно-манної промисловості – до Туреччини (у 4,9 раза), Північної Кореї (у 2,3 раза). Щоб постачати свою продукцію в деякі мусульманські країни, експортери роблять свою продукцію «халяльною», отримуючи відповідні підтверджуючі сертифікати. Наприклад, такі сертифікати на свою продукцію отримали ТОВ «Птахокомплекс «Дніпровський», підприємства агропромислової групи «Пан Курчак», підприємства компаній групи. «Молочний союз», виробники кондитерської продукції – компанії «АВК», Roshen та ін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про зовнішньоекономічну діяльність – Закон України № 4496- VI (4496-17) від 13.03.2012 // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 2.
2. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
3. Митний кодекс України. URL : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17.
4. Аль-Оста Салім Абдуль-Азіз. Трикомпонентна модель експортної діяльності підприємства Маркетинг і менеджмент інновацій 2015. №1 С. 213-220.
5. Антонюк О.П., Антонюк П.О. Аналіз структури експорту агропродовольчої продукції. Економіка харчової промисловості. 2014. № 3(23). С. 27-32.
6. Агропродовольчий розвиток України в контексті забезпечення продовольчої безпеки: монографія О.В. Шубравська та ін.; за ред. д-ра екон. наук О.В. Шубравської. Київ: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2014. 455 с.
7. Аль-Оста С.А. Трикомпонентна модель експортної діяльності підприємства Маркетинг і менеджмент інновацій. 2015. №1. С. 213–220.
8. Багацька, К. В. Прогнозування діяльності підприємств харчової промисловості в умовах ризику Економічний аналіз : зб. наук. праць Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2016. Том 23. № 2. С. 13-21
9. Вудвуд В., Шуткевич Т. Проблеми виробництва харчової промисловості України в сучасних умовах господарювання. Молодий вчений. 2015. № 2(17). С. 17-20
10. Гальцова О.Л. Сучасний стан експортного потенціалу АПК України. Економіка та держава. 2014. № 3. С. 12-17.
11. Денисюк І. Стратегія розвитку підприємства харчової промисловості: економічна сутність. Економічний аналіз. 2013. Т. 12 (3). С. 112—115
12. Дейнеко, Л. Можливі Сценарії Розвитку Харчової Промисловості в Умовах

Дії Режиму Вільної Торгівлі з ЄС URL: http://voxukraine.org/2015/10/30/mozhlyvi-scenarii-rozvytky-harchovoi-promtslovosti

13. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2004. 172 с.
14. Зінь Е. А. Основи зовнішньоекономічної діяль-ності. К., 2007 160 с.
15. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. за ред. О.В. Шкурупій. Київ.: Центр учбової літератури, 2012. 248 с.
16. Експортувати просто. Експорт Step by Step 10 кроків від виробництва до експорту: Практичний посібник/Автори: В.Кравченко, А. Голятко, Д. Копий, А.Полянский, И. Шинкаренко, А. Короп, А. Гайдук, В. Маевский, А. Голиздра. «Саміт-книга», 2016. С. 18-20.
17. Експрес-випуск «Зовнішня торгівля України товарами за 2020 рік», Державна служба статистики URL: http://www.ukrstat.gov.ua
18. Коваленко О.В.,Коткова Н.С. Інноваційно-інвестиційне забезпечення технічної модернізації як основа зростання конкурентоспроможності харчової промисловості. Продовольчі ресурси. 2020. № 14. С. 230–240
19. Кравченко В. Експортувати просто. Експорт Step by Step 10 кроків від виробництва до експорту: практичний посібник "Саміт-книга", 2016. С. 18–20.
20. Козак Ю.Г. Міжнародна торгівля: навч. посібник 5-те вид., перероб. та доп. Київ: Центр учбової літератури, 2015. 272 с.
21. Кузьмін О.Є. Основи зовнішньоекономічної діяльності: теоретичні і прикладні аспекти: навчальний посібник.Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2016. 502 с.
22. Козак Ю. Г. Міжнародна торгівля: навч.посібник 5-те вид., перероб. та доп. Київ: Центр учбової літератури, 2015. 272 с.
23. Кузьмін О.Є. Організація експортної діяльності підприємства Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції/ Національний університет «Львівська політехніка». Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. С. 173-174.
24. Ліпич Л. Г. Стратегії виходу підприємств на зовнішні ринки Культура народов Причерноморья. 2007. № 102. С. 146-151.

25.Лук’яненко Д. Г. Міжнародна економічна інтеграція Київ. : КДЕУ, 1996. 436 с.

26.Лапін, О. В. Шляхи удосконалення експортного потенціалу підприємств харчової промисловості Ефективна економіка Дніпропетров. держ. аграрно-економ. ун-т. 2016. № 11 С.23-28

27.Любович А.А., Тарасова К.І. Аналіз харчової промисловості України. Статистика -інструмент соціально-економічних досліджень: збірник наукових студентських праць. Вип. 4. Ч. І-Одеса, ОНЕУ. 2018. С. 128–135

28.Мазаракі А.А. Управління експортним потенціалом України : монографія ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. : Київ. нац.торг.-екон. ун-т, 2007. 210 с.

29.Мельник О. Г. Діагностика факторів впливу на експортну діяльність підприємства Інноваційна економіка. 2013. №5. С. 63-66.

30.Мельник Т.М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз Міжнародна економічна політика. 2008. № 1–2(8–9). С. 241–271.

31.Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL http://www.ukrexport.gov. ua/ukr/ zakon_kr_perebuv/4592.html.

32.Мельник О.Г. Діагностика факторів впливу на експортну діяльність підприємства Інноваційна економіка. 2013. № 5. С. 63–66.

33.Мельник Т. М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз URL: http://iepjournal.com/journals/8-9/2008_10_Melnuk1.pdf

34.Нелеп В.М. Перспективи експорту продукції сільського господарства і харчової промисловості УкраїниЕкономіка АПК, 2014, №3 С.72-78

35.Офіційний сайт Державної служби статистики України. 1998–2016. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/nac_r.htm

36.Осовська Г.В. Економічний словник Київ. : Кондор, 2006. 356 с.

37.Павлюк Т. Організація та управління експортною діяльністю на машинобудівному підприємстві Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2014. Вип. 19(2). С. 155-165

38.Римар О. Г., Мазуркевич І. О. Проблеми та перспективи розвитку харчової промисловості України. Економіка та держава. 2021. № 3. – С. 66–70

39.Розвиток харчової переробної промисловості за 2022 рік. Інформаційно-аналітичний портал АПК України. URL: https://agro.me.gov.ua/ua

40.Розсоха В.В. Управління економічними ризиками в енергозбутовій діяльності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування та регулювання економікою» Харків, 2004. 22 с.

41.Селезньова К.В. Обґрунтування факторів впливу на розвиток експортного потенціалу машинобудівного підприємства Вісник НТУ «ХПІ». 2013. № 45. С. 102.

42.Солоха Д.В. Теоретико-методичні основи оцінки рівня інноваційного потенціалу промислового регіону Економіка розвитку. 2010. № 4. С. 42–44.

43.Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика : навч. посібник. Київ. : Вікар, 2002. 374 с.

44.Сичевський М.П., Юзефович А.Е. Розвиток харчової промисловості: акценти державної політики. Економіка АПК. 2014. №7. С. 46-51

45.Стефаненко М.М. Методологічні заходи удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві Економіка, фінанси, право. 2012. № 8. С. 3-5

46.Семенчук І.М., Мала К.Ю. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості. Агросвіт. 2019. № 4. С. 56-61

47.Стратегія розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року: розпорядження Кабінету Міністрів України від 10 липня 2019 р. № 588-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/go/588-2019-%D1%80

48.Талавіра Є.В. Сучасні тенденції регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах глобалізації Ефективна економіка. № 9. 2014. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3355.

49.Тимофеєнко С.А. Визначення зовнішньоекономічного потенціалу регіонів

України Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). 2014. № 1. С. 77–84.

50. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. Київ.: “Центр учбової літератури”, 2013. 408 с.
51. Череп А.В. Організаційно-економічний механізм експортної діяльності підприємства Національне господарство України: теорія та практика управління. 2008. С. 232-236.
52. Чернюк Л.Г. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка Київ.: Ун-т «Україна», 2005. 245 с.
53. Шелудько Е.І. Структурно-технологічні засади модернізації харчової промисловості України. Ефективна економіка. URL: www.eco-nomy.nayka.com.ua. 7. Грабович Т.С. Аналіз справ харчової промисловості України. Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства». 2013. № 49(1022). С. 28-33.