

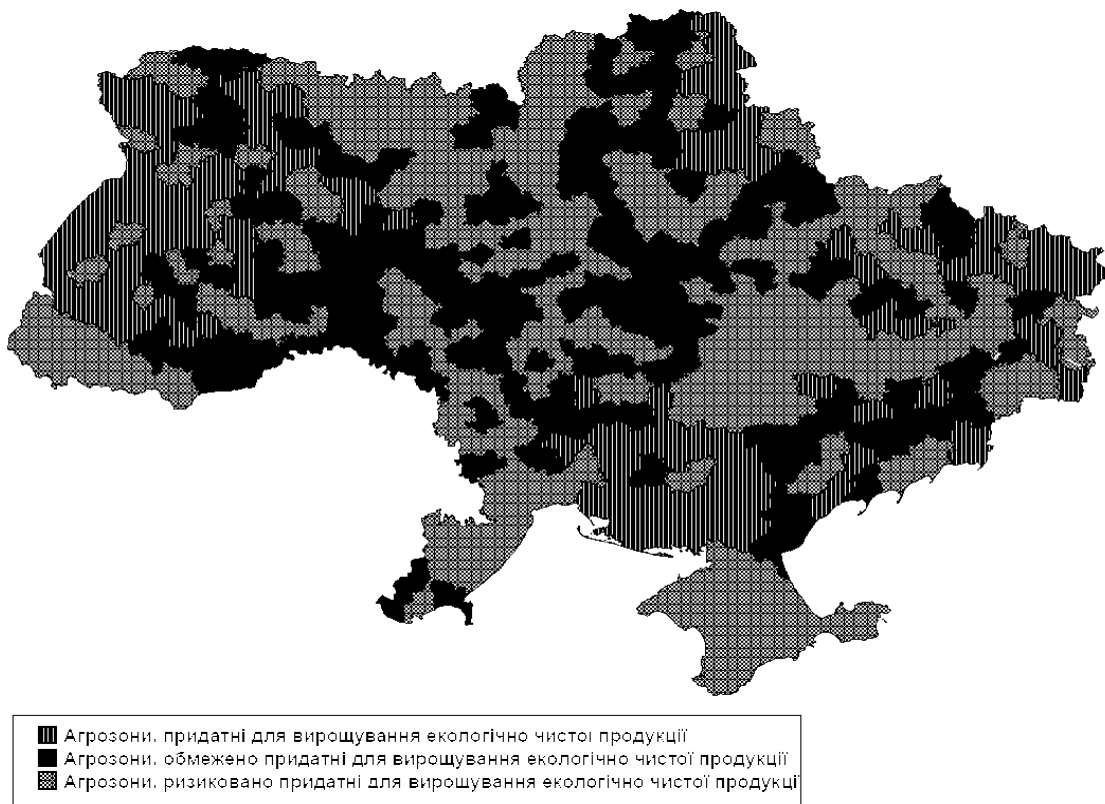
**Жавнерчик О. В.**

*Одеський державний екологічний університет, Україна*

## **НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ**

Забезпечення економіко-екологічної збалансованості використання земельних ресурсів, на основі досягнення рівноваги між економічними результатами і екологічними витратами в процесі виробництва, передбачає активізацію механізмів розвитку екологічного підприємництва і екобізнесу.

Незважаючи на чисельні проблеми екологічного характеру, в Україні є потенціал для розвитку «біологічного» сільського господарства та виробництва екологічно чистої продукції (рис. 1).



**Рис. 1. Землі, придатні до вирощування екологічно чистих культур**

Спеціалізація вітчизняного сільського господарства саме на органічному виробництві дозволить отримати переваги, які забезпечать: конкурентоспроможність національної економіки; активізацію екологічної конверсію виробництва в Україні; позиціонування українського виробника як виробника екологічно чистих продуктів харчування; екологічну і продовольчу безпеку країни; збереження генофонду нації і попередження втрат трудового потенціалу.

Лише наявності територій, потенційно придатних для ведення органічного господарювання, недостатньо, оскільки конверсія є тривалим процесом (від 2 до 5 років) і супроводжується низкою ризиків соціального, інституційно-правового і фінансово-економічного характеру. На шляху розвитку ринку органічної продукції існує багато

перешкод: завищені ціни; недостатня поінформованість споживачів стосовно переваг органічної продукції; обмеженість товарного асортименту; дефіцит якісної органічної сировини; незначні інвестиції, відсутність державної підтримки виробників органічної продукції; дефіцит кваліфікованого персоналу; не налагоджена співпраця із традиційними каналами збуту продовольства та іншими суб'єктами ринкової діяльності, відсутність маркетингового досвіду реалізації органічної продукції.

В умовах ринкової економіки важливу роль відіграє правильна оцінка конкурентоспроможності продукції, як сукупність якісних і вартісних характеристик товару, які сприяють створенню переваги цього товару перед товарами-конкурентами в задоволенні конкретної потреби покупця. Два основних критерії – якість і ціна органічних продуктів знаходяться в динамічному протистоянні, оскільки перевага в якості, порівняно з більшістю продуктів харчування, корелює із значно вищою ціною, що робить їх недоступними для більшості споживачів, зважаючи на соціальну диференціацію населення. На високу ціну органічного продукту на ринку України впливає не тільки кількісне обмеження пропозиції, а й довгі ланцюжки посередників.

На ринку органічної продукції наданий час працює незначна кількість виробників, які практично не конкурують, що спричиняє безсистемні варіації цін на органічну продукцію навіть в межах однієї товарної групи (табл. 1). Значне перевищення попиту над пропозицією забезпечує виробникам органічної продукції становище близьке до монополістичного.

**Таблиця 1. Надбавка за органічність продукції в Україні (2012 р.)**

Продукція	Ціна, грн. / кг		Перевищення ціни на органічну продукцію, разів
	Традиційна продукція	Органічна продукція	
Борошно (1 сорт)	2,75	12,9	4,69
Хліб	3,54	21	5,93
Молоко	7,2	24,3	3,38
Яйця	0,9	3,35	3,72
Мед	80	152	1,90

Необхідно зауважити, що, за соціологічними дослідженнями, більше 88 % вітчизняних споживачів позитивно ставляться до органічної продукції та готові її купувати за таких умов: забезпечення суворого контролю якості з боку державних органів (існують випадки спекулятивного використання в назвах продукції терміну «органічний»); виробництва повного асортименту продукції та доступність у торговельній мережі; незначного збільшення ціни на рівні 10–20 % відносно традиційної продукції (у світі органічна продукція дорожча від звичайної на 30–40 %, в Україні – в середньому в 3 рази), що можливо за умови державної підтримки виробників і контролю за ціноутворенням.

Перспективні напрями підвищення конкурентоспроможності органічної продукції на основі SWOT-аналізу ринку органічної продукції України (табл. 2) являють собою систему заходів щодо подолання слабких сторін і попередження загроз, а саме:

- створення базису розвитку органічного виробництва: розроблення системи дотацій для консервування земель, для перспективного залучення після відновлення до органічного господарювання; створення механізмів залучення для органічного виробництва земель, що не оброблялись за останні п'ять років; впровадження технологій виробництва органічних добрив; фінансування заходів підтримки перекваліфікації кадрів;

- державне регулювання і контроль на ринку органічної продукції: встановлення квоти на цінові надбавки для органічної продукції; впровадження програми підтримки сертифікації продукції; створення державної статистичної бази обліку екологічних товарів та послуг; збалансування підтримки органічного виробництва між видами виробництва для розширення товарного асортименту; державна підтримка таких сегментів як дитяче і лікувально-профілактичне харчування (дитячі садки, школи, лікарні, санаторії, тощо);

- активізація ринкових механізмів регулювання: дослідження ринку, каналів реалізації; створення мережі спеціалізованих «екомагазинів»; поширення інформації для населення щодо важливості споживання органічної продукції через засоби масової інформації.

**Таблиця 2. Матриця SWOT- аналізу ринку органічної продукції України**

<b>Сильні сторони</b>	<b>Слабкі сторони</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ціна реалізації органічної продукції вище, ніж звичайної, що забезпечує збільшення прибутків;</li> <li>- концентрація та поглиблена спеціалізація господарств;</li> <li>- безпека «харчування», вища поживна цінність;</li> <li>- зменшення витрат виробництва за рахунок матеріальних витрат на мінеральні добрива і засоби хімічного захисту рослин;</li> <li>- зниження забруднення ґрунтів і ґрунтових вод</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ціна реалізації менша за світову, але це не забезпечує доступність для більшості споживачів;</li> <li>- відсутність достатньої кількості офіційно зареєстрованих сертифікаційних центрів, внаслідок чого частина органічної продукції прирівнюється за ринковою ціною до звичайної;</li> <li>- недостатня кількість кваліфікованого персоналу (агрономів, технологів), що спеціалізуються на вирощуванні органічної продукції;</li> <li>- менший термін зберігання органічної продукції, ніж звичайної;</li> <li>- відсутність об'єктів ринкової інфраструктури для забезпечення зберігання, транспортування та розподілу органічної продукції</li> </ul>
<b>Можливості</b>	<b>Загрози</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- повне освоєння вітчизняного ринку та зміцнення позицій на відповідних сегментах зарубіжних ринків;</li> <li>- налагодження інтеграційних зв'язків міжнародного співробітництва на ринку органічної продукції;</li> <li>- зміщення акцентів в експорті з сировини до готової продукції з високою доданою вартістю</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- зростання конкуренції на світовому ринку органічної продукції;</li> <li>- відсутність державної підтримки, органічне виробництво переважно не дотується, що гальмує його розвиток;</li> <li>- відсутність ринкової рівноваги між попитом та пропозицією органічної продукції;</li> <li>- спекулятивні використання в назвах продуктів терміни «еко», «біо», «натуральний», «органічний»;</li> <li>- прогресуюче зниження якості земель і родючості, наявність забруднених зон</li> </ul>

Виробництво органічної продукції може стати конкурентною перевагою економіки України і надати імпульс розвитку не тільки сільського господарства, але і багатьох

інших супутніх галузей. Розвиток ринку органічної продукції в Україні потребує відповідного законодавчого, нормативно-правового забезпечення та фінансової державної підтримки, оскільки ефективність розвитку можлива лише за умови сумлінного виконання кожним суб'єктом ринку своїх функцій.

**К. е. н. Животенко В. О., к. е. н. Карпенко Ю. В.**

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки*

*«Полтавський університет економіки і торгівлі», Україна*

## **МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА**

Через відсутність ефективного управління, стан підприємств агропромислового комплексу на початку XXI століття зберігає тенденцію до розвитку кризових явищ, а аграрний потенціал України використовується лише частково. Протягом останнього часу у сільському господарстві, що є основним джерелом продовольчих ресурсів, відбулися значні зміни у реформуванні виробництва. Такі зміни створили умови переходу до нових організаційно-правових форм підприємств аграрного сектору, а це, у свою чергу, забезпечило зміну традиційних форм організації та управління такими підприємствами. Якщо раніше виробники сільськогосподарської продукції були орієнтовані на нарощування обсягів продукції лише під адміністративним тиском, то сьогодні у них формується економічна зацікавленість.

Для стабілізації діяльності аграрним підприємствам сьогодні потрібна підтримка платоспроможним попитом населення. Господарська практика доводить, що підприємство буде ефективно працювати лише у тому випадку, якщо матиме гарантований збут своєї продукції. Проте не кожне підприємство має необхідний потенціал для створення таких можливостей, що пов'язане із прийняттям ефективних управлінських рішень.

Зважаючи на це, проблема забезпечення ефективного управління підприємствами агропромислового комплексу залишається актуальною і потребує опрацювання нових підходів до її вирішення.

Проблемам управління підприємством приділяли увагу безліч науковців, таких як Березін О. В., Василенко В. О., Лігоненко Л. О., Маркіна І. А., Савицька Г. В., Хміль Ф. І. та ін. Але окремі підходи, запропоновані згаданими науковцями, не можуть бути використаними підприємствами аграрного сектору економіки. Так, згідно наших переконань, ефективним вважається таке управління, яке дозволяє підприємству за наявності мінімального ресурсного потенціалу отримати максимально можливий економічний ефект, що створює високий рівень конкурентних переваг.

Однією із найважливіших вимог до управління є його орієнтація на реалізацію сформованої стратегії підприємства. У світовій практиці таке управління отримало назву «управління за результатами». Сутність його зводиться до прогнозування кінцевих результатів та їх ефективного досягнення на основі чітко визначених етапів і пріоритетів.