

Експортна стратегія с-г підприємств Черкаської області

**Федорець Л.М., викладач
Уманський державний аграрний університет**

Експортна стратегія с-г підприємств Черкаської області є процесом планування та прогнозування майбутнього розвитку зовнішньої торгівлі. Принципи формування експортної стратегії на зовнішніх ринках не відрізняються від тих, які застосовуються підприємствами при плануванні на внутрішньому ринку. Вивчення різних підходів до поняття «стратегічне планування зовнішньої торгівлі» дало змогу узагальнити та конкретизувати дане тлумачення.

Експортна стратегія с-г підприємства – це комплексний план на тривалий час, який включає систему дій та процесів підприємства на світовому ринку і направлений на досягнення стабільного економічного розвитку експортно-імпоротної діяльності, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції і забезпечення стабільної експортної безпеки підприємства.

Сучасна експортна орієнтація зовнішньоекономічної діяльності с-г підприємств передбачає проведення ринкових досліджень стратегічного характеру, що включає в себе процеси моніторингу навколишнього середовища, розробку ймовірних сценаріїв розвитку й інших видів аналізу, які необхідні для прийняття рішень щодо перспективних шляхів покращення економічного становища підприємства.

Процес розробки експортної стратегії с-г підприємств включає декілька етапів:

- формулювання цілей та завдань зовнішньоекономічної діяльності с-г підприємств, враховуючи особливості даної сфери (європейські стандарти якості продукції, особливості митного оформлення тощо);
- розвиток провідної концепції експортної орієнтації, що передбачає ситуаційний аналіз, дослідження макро- та мікросередовища функціонування підприємства, формування та оптимізацію стратегічного вибору;
- застосування різноманітних підходів до розробки експортної стратегії с-г підприємства на зовнішньому ринку;
- формування та аналіз певних особливостей функціонування с-г підприємства на зовнішньому середовищі, що передбачає адаптацію виробничо-господарської діяльності та зовнішньоекономічних програм до закордонних умов та вимог.

Більшість с-г підприємств Черкаської області не мають стійких ринків збуту. Вони виступають на міжнародному ринку в ролі своєрідного резерву, що знаходиться на найвищому рівні попиту, але дискримінується у період спаду кон'юнктури.

Використання експортної стратегії в зовнішньоекономічній діяльності регіональних с-г підприємств в залежності від прогнозованих обсягів

експорту дає можливість утримувати займану ринкову частку та розширювати її, враховуючи дію конкурентів на ринку.

Отже, фундаментом для розвитку конкурентоспроможності регіональних с-г підприємств може бути вдала експортна стратегія та попит на основні експортні товари. В умовах ринкової економіки сировинну спрямованість експорту необхідно не обмежувати, а навпаки, стимулювати. Наслідком цього стане попит і на продукцію галузей, які підтримують експортерів: машинобудування, суднобудування, транспортні перевезення, будування інші. Використовуючи в зовнішньоекономічній діяльності стратегічне планування та макроекономічні тенденції, наприклад, розвиток інвестиційної діяльності, с-г підприємства Черкаської області отримають поштовх в процесі економічного зростання, який і визначить місце регіону та України у міжнародних зв'язках.