

сільгосппродукції на конкурентноздатному рівні, необхідно створення лізингових компаній. Тільки через них сільгосптоваровиробник при його скрутному фінансовому становищі зможе цивілізовано використовувати уже сьогодні найновішу с/г техніку і технології зарубіжних і вітчизняних заводів, фірм, компаній (трактори, комбайни, цілі технологічні комплекси і т.ін.).

Для формування ринкової психології у сільськогосподарських товаровиробників і робітників підприємств інших сфер АПК обласною адміністрацією та її науково-виробничою радою було здійснено ціла низка технологічних, організаційно-економічних заходів, основною метою яких є одержати зворотній зв'язок, усвідомити необхідність інтеграції кожного товаровиробника в здійсненні основних розділів свого і обласного бізнес-планів.

УДК 338.43:664.8/9

РИНКОВІ ВАЖЕЛІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА У ПЛОДООВОЧЕКОНСЕРВНІЙ ГАЛУЗІ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

**Л.О.МАРМУЛЬ – д.е.н., професор, член-кор. УЕАН;
Н.С.ТАНКЛЕВСЬКА – викладач, Херсонський ДСГІ**

Підвищення ефективності економіки плодоовочеконсервної промисловості Херсонської області пов'язане насамперед з необхідністю вирішення проблем виробничого характеру. Однією з них є падіння обсягів товарного виробництва плодоовочевих консервів. Так, у 1996 році порівняно з 1992 роком їх виробництво зменшилось на 71,1% (145303 тисяч умовних банок консервів), у тому числі виробництво томатних консервів на 70,7% (64655 туб), фруктових - 60,4% (30176 туб), овочевих - 80,5% (39002 туб). При чому, найбільший спад обсягів виробництва спостерігався у наступних районах: В.Олександрівському - 97,2% або 3356 туб плодоовочевих консервів, Високопільському - 90,9% або 929 туб та Цюрупинському - 89,1% або 4549 туб; найменший: у Н.Троїцькому - 44,2% (5324 туб), Голопристанському - 59,1% (2767 туб). Це пояснюється катастрофічним скороченням вирощування та поставок сільськогосподарської сировини для плодоовочеконсервних підприємств, незадовільним рівнем її

якості, зменшенням обсягів використання виробничих потужностей, відсутністю сучасних технологій та техніки тощо.

Хоча плодоовочеконсервна промисловість області має в своєму розпорядженні значні обсяги основних промислововиробничих фондів (в 1996 році вартість цих фондів досягла 132347 тис.грн.), рівень інтенсивності їх залучення і виробничого споживання за останні п'ять років постійно знижувався. Так, у 1996 році рівень фондівіддачі знизився порівняно з 1992 роком на 70,8% і склав 25 копійок; величина фізичного спрацювання основних промислово-виробничих фондів становила майже 64 відсотка.

Разом з тим, складна виробничо-економічна ситуація, що спостерігається в галузі, має не тільки негативні економічні, але і соціальні та екологічні наслідки. У плодоовочеконсервній промисловості Херсонської області постійно зменшується кількість працюючих (на 20,5% або 960 чоловік менше ніж у 1992 року), практикуються неповні робочі дні та тижні, відпустки за свій рахунок.

Також, треба звернути увагу, що крім вищеназваних власних проблем галузі, існують загальні економічні проблеми, які зумовили спад виробництва і споживання консервної продукції; зниження купівельної спроможності населення; недосконалість системи ціноутворення, оподаткування та кредитування; розрив традиційних економічних зв'язків з іншими країнами; незначна підтримка державою навіть таких соціально-значимих напрямів діяльності, до яких відносяться плодоовочеконсервна галузь.

В таких умовах підприємства повинні самостійно шукати сучасні ефективні засоби підвищення життєздатності та конкурентоспроможності свого функціонування і розвитку в складних умовах становлення ринкових відносин. Насамперед це: застосування методів та комплексу маркетингу; планування, прогнозування та впровадження економічних важелів управління; визначення оптимальної форми господарювання; залучення іноземних інвестицій тощо.

Підприємствам галузі слід приділити увагу вивченню ринку, конкурентів (їх цін, асортименту, якостей товарів та інш.) та споживачів (їх смаків та потреб, платоспроможності, звичок тощо), що дасть змогу в повній мірі задовольняти потреби споживачів, більш швидко реагувати на зміни на ринку, підвищити рівень збуту продукції тощо.

Підвищенню конкурентоздатності продукції плодоовочеконсервної промисловості будуть сприяти: висока якість сільськогосподарської сировини; наявність та застосування сучасних видів тари, упаковки, дизайну; розширення асортиментної структури плодоовочевих консервів; екологічна безпека вироблюваної продукції. Як свідчить практика, має широкий попит консервна продукція поліпшеного асортименту в зручній для користування тарі. Тому в галузі почали займатися проблемою впровадження сучасного закупорювання "Твіст-офф", а також обладнання для фасування соків у м'яку тару типу Тетра Пак і Пюр Пак. Перехід на нову форму фасування дасть змогу успішно працювати в умовах ринкової конкуренції з імпортною плодоовочеконсервною продукцією.

Формування системи ринкових важелів, інтенсифікація і забезпечення ефективності виробництва в плодоовочеконсервній промисловості області передбачає створення всебічно обгрунтованої цінової політики. При цьому перехід до ринкового ціноутворення повинен бути поступовим. Необхідно, щоб на рівень і динаміку цін впливали як ринкові закони, так і державна влада, використовуючи при цьому різноманітні важелі, звільняючи планування економіки від силового тиску і базуючи його функції на наукових засадах. Тому в перехідний період до ринкових відносин, в умовах, коли розбалансована структура економіки, найбільш прийнятною моделлю ринкового ціноутворення є змішане ціноутворення, яке гнучко об'єднує ринкові і централізовані засади дії цін, що встановлюються ринковими методами, і цін, які контролює держава. Тобто в комплексі ціноутворення повинна діяти змішана система цін, зумовлена становленням багатуокладності господарювання (розвиток різних форм власності), а саме: державні тверді і ринкові (регульовані) ціни. Так, на плодоовочеконсервну продукцію дитячого харчування та лікувально-профілактичного призначення потрібно встановлювати збалансовані державні ціни, тому що цього вимагає низька купівельна спроможність населення країни та соціальна спрямованість і необхідність цієї продукції. Ціни на іншу продукцію підприємств галузі, у більшості випадках, підприємства повинні визначати самостійно з урахуванням своїх інтересів та вимог споживачів.

Потребує вдосконалення й система оптової і роздрібною торгівлі плодоовочевими консервами. Підприємства галузі частіше змушені

безпосередньо працювати з установами роздрібною торгівлі, що відволікає їх від основних виробничих функцій і створює значні проблеми із збутом продукції. Збільшенню обсягів збуту сприятиме впровадження маркетингових методів та засобів його стимулювання, таких як: проведення рекламної компанії; надання знижок, кредитів; проведення лотерей, сезонних розпродаж тощо. Так, рекламу плодово-овочевих консервів можна здійснювати за допомогою надання інформації через телебачення, радіо, газети, журнали, вивіски, плакати, випуск рекламних видань (каталогів, альбомів, рекламних листків) та інш. Телебачення - це найефективніший, найризикованіший і найдорожчий засіб маркетингу. За своєю дією воно досить зручне для реалізації цілей великих підприємств-лідерів галузі. Однак при використанні телебачення велике значення має час виходу в ефір, якість рекламного ролику, частота його показу. Велику ефективність мають рекламні повідомлення у газетах і журналах, тому що вони є джерелом більш повної інформації про продукцію і забезпечує спілкування із споживачем. Проведення ярмарок та виставок привертає увагу додаткового кола споживачів. За даними вчених, одночасне застосування реклами по телебаченню та проведення виставки-продажу підвищує на 35% обсяги збуту продуктів харчування.

Крім усього, ефективне функціонування і розвиток плодоовочеконсервної промисловості Херсонської області стане реально можливим передусім за рахунок ефективного використання власного ресурсного потенціалу із залученням на принципах взаємовигоди іноземного капіталу та новітніх технологій. Для одержання вигід та прибутку від іноземних інвестицій в умовах ринку треба визначити шляхи підвищення конкурентоздатності і попиту продукції, виробленої завдяки надходженню цих інвестицій, можливість експорту цієї продукції. В організаційно-економічному аспекті повинні здійснюватися заходи, спрямовані на посилення концентрації і поглиблення спеціалізації експортного виробництва плодово-овочевих консервів, подальшого розвитку міжнародної виробничої кооперації. Важливо забезпечити масовий вихід продукції на зовнішній продовольчий ринок та спрямування підприємств галузі на орієнтацію на зовнішнь-економічні зв'язки.

Також, формування і використання ринкових важелів виробництва плодовоовочеконсервної продукції повинно створюватись та,

щоб у його основі були показники інтенсивності та ефективності виробництва, це стосується продуктивності праці, матеріаловіддачі, фондівіддачі тощо. Адже треба забезпечити насамперед економічну стабільність розвитку плодоовочеконсервної промисловості, зупинивши її спад, збалансувавши внутрішній ринок. Необхідне формування дієздатного мотиваційного механізму підвищення інтенсифікації і ефективності розвитку і функціонування галузі, використовуючи при цьому, наприклад, кредитно-фінансову та податкову системи. Якщо прибуток одержаний за рахунок інтенсивних якісних факторів розвитку виробництва, то податок обчислюється за пільговою шкалою, а кредити надаються за пільговими умовами. З прибутку, одержаного за рахунок маніпулювання цінами, податкову ставку треба встановлювати вищчу.

У структурі ринкових важелів підвищення ефективності виробництва в плодоовочеконсервній галузі області найважливім елементом є планування, яке забезпечує прогнозування розвитку і формування основних пропорцій розвитку; фінансове планування як необхідний елемент узгодження доходів і видатків; інформування товаровиробника про ринки збуту, а споживачів - про пропозиції та якості продукції.

В умовах становлення ринкових відносин державне планування, зазнаючи докорінних змін, які полягають у переході на рекомендаційний характер і необов'язковості виконання планових показників, покликане через економічні регулятори) податки, квоти, банківські проценти, митні збори тощо) посилити і створити на плодоовочеконсервних підприємствах об'єктивні передумови для реалізації економічної стратегії і тактики інтенсивного їх розвитку.

Таким чином, створення і функціонування системи ринкових важелів, посилення процесів інтенсифікації виробничо-збутової діяльності підприємств галузі, зростання їх ефективності, нові економічні перетворення у плодоовочеконсервній промисловості Херсонської області повинні супроводжуватись не зменшенням, а послідовним нарощуванням, якісним і структурним поліпшенням товарної маси, ринкового попиту, а також підвищенням експортного потенціалу підприємств галузі та надходженням іноземних інвестицій тощо.