Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Експортний потенціал аграрного підприємства»
(на матеріалах ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»,
м. Гайсин)

Студентки 2 курсу, 2м групи,
спеціальності 051 «Економіка»,
спеціалізації «Міжнародна
економіка»

Гетьман
Аліни Ігорівни

Науковий керівник
к.е.н., доцент

Коровайченко
Наталія Юріївна

Гарант освітньої програми
к.е.н., професор

Кудирко
Людмила Петрівна

Київ 2018

АНОТАЦІЯ

Гетьман А.І. «Експортний потенціал аграрного підприємства» (на матеріалах підприємства ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля», м. Гайсин)

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття ступеня магістра за спеціальністю 051 «Економіка», спеціалізацією «Міжнародна економіка».

Київський національний торговельно-економічний університет, 2018

У першому розділі досліджено сутність та визначено особливості експортного потенціалу аграрних підприємств, виявлено чинники, що впливають на експортний потенціал аграрного підприємства, а також систематизовано методи оцінки експортного потенціалу підприємства.

У другому розділі здійснено оцінку фінансово-господарської діяльності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля», досліджено чинники формування експортного потенціалу ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля» та здійснено оцінку експортного потенціалу підприємства.

У третьому розділі визначено перспективні напрями удосконалення експортного потенціалу ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля», обґрунтовано ефективність заходів щодо вдосконалення експортного потенціалу досліджуваного підприємства та здійснено розрахунок прогнозних показників експортної діяльності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля» на 2018-2019 рр. з урахуванням запропонованих заходів.

Ключові слова: експорт, експортний потенціал, аграрне підприємство.

АННОТАЦИЯ

Гетьман А.И. «Экспортный потенциал аграрного предприятия» (на примере предприятия ООО «Продовольственная компания «Заря Подолья», г. Гайсин)

Выпускная квалификационная работа на соискание степени магистра по специальности 051 «Экономика», специализации «Международная экономика».

Киевский национальный торгово-экономический университет, 2018

В первом разделе исследована сущность и определены особенности экспортного потенциала аграрных предприятий, выявлены факторы, влияющие на экспортный потенциал аграрного предприятия, а также систематизированы методы оценки экспортного потенциала предприятия.

Во втором разделе осуществлена оценка финансово-хозяйственной деятельности ООО «Продовольственная компания «Заря Подолья», исследованы факторы формирования экспортного потенциала ООО «Продовольственная компания «Заря Подолья» и осуществлена оценка экспортного потенциала предприятия.

В третьем разделе определены перспективные направления совершенствования экспортного потенциала ООО «Продовольственная компания «Заря Подолья», обоснована эффективность мероприятий по совершенствованию экспортного потенциала исследуемого предприятия и осуществлен расчет прогнозных показателей экспортной деятельности ООО «Продовольственная компания «Заря Подолья» на 2019-2021 гг. с учетом предложенных мероприятий.

Ключевые слова: экспорт, экспортный потенциал, аграрное предприятие.

ANNOTATION

Hetman A.I. “Export potential of an agrarian enterprise” (on the data of the “Product company “Zorya Podillya” LLC)

Final qualifying paper for the master's degree in specialty 051 "Economics", specialization "International Economics".

Kiev National University of Trade and Economics, 2018

In the first section, the essence and characteristics of the export potential of agricultural enterprises are identified, factors affecting the export potential of an agricultural enterprise are determined, and methods for assessing the export potential of an enterprise are systematized.

In the second section, an assessment of the financial and economic activities of “Product company “Zorya Podillya” LLC was carried out, the factors forming the export potential of “Product company “Zorya Podillya” LLC were investigated and the export potential of the enterprise was assessed.

The third section includes identification of areas for improvement of the export potential of “Product company “Zorya Podillya” LLC, substantiation of the effectiveness of measures to improve the export potential of the enterprise under study, and calculations of forward-looking indicators for the export activity of “Product company “Zorya Podillya” LLC for 2019-2021, taking into account the proposed activities.

Key words: export, export potential, agricultural enterprise.

РЕФЕРАТ

Тема випускної кваліфікаційної роботи: «Експортний потенціал аграрного підприємства» (на матеріалах підприємства ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля», м. Гайсин).

Випускна кваліфікаційна робота містить 98 сторінок, 21 таблиця, 16 рисунків, список використаних джерел з 62 найменувань та 2 додатків.

Об'єктом дослідження є процес формування експортного потенціалу підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні засади і практичні аспекти формування експортного потенціалу аграрного підприємства.

Мета дослідження - обґрунтування напрямів розвитку експортного потенціалу аграрного підприємства. З метою виконання поставлених завдань у роботі було виконано наступні завдання:

- досліджено сутність та особливості експортного потенціалу аграрних підприємств;
- визначено чинники, що впливають на експортний потенціал аграрного підприємства;
- розглянуто методи оцінки експортного потенціалу підприємства;
- здійснено аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»;
- проведено дослідження чинників формування експортного потенціалу ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»;
- оцінено експортний потенціал ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»;
- визначено перспективні напрями удосконалення експортного потенціалу ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»;

• обґрунтовано ефективність заходів щодо вдосконалення експортного потенціалу досліджуваного підприємства;

• здійснено розрахунок прогнозних показників експортної діяльності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля» з урахуванням запропонованих заходів.

У ході дослідження в І розділі визначено, що експортний потенціал характеризує можливість підприємства виконувати функцію суб'єкта міжнародної економічної діяльності, задовольняючи потреби зовнішніх ринків, природа яких пов'язана зі здійсненням експортної діяльності підприємства Особливостями, що відрізняють експортний потенціал аграрного підприємства, є необхідність врахування у процесі його реалізації функцій сільськогосподарської продукції у вирішенні продовольчої проблеми у світі. Також на експортний потенціал аграрних підприємств впливає те, що агропродукція швидко псується, що підвищує ризики торгівлі нею та негативно впливає на ефективність експортних операцій. До того ж на формування експортного потенціалу значний вплив справляють природно-кліматичні фактори.

У ІІ розділі представлені результати оцінки фінансового ТОВ «ПК «Зоря Поділля». Здійснені розрахунки свідчать, що протягом досліджуваного періоду відбулося покращення майнового стану, зокрема зниження рівня залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Позитивним є також значне зростання обсягів діяльності у 2014-2015 рр., яке дозволило підприємству вийти з боргової кризи (шляхом формування значних обсягів нерозподіленого прибутку). Натомість у 2016-2017 рр. спостерігається значне скорочення обсягів діяльності, яке супроводжується зростанням операційних витрат – у комплексі такі

тенденції за умови їх збереження можуть призвести до суттєвого погіршення фінансових результатів ТОВ «ПК «Зоря Поділля».

У ІІІ розділі обґрунтовано, що до напрямів розвитку експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля» належить розширення асортименту експортної продукції за рахунок цукру-рафінаду та цукрової пудри; активізація маркетингових заходів, зокрема, участь у міжнародних виставках, створення власного Інтернет-сайту, збільшення кількості та покращення якості наповнення інформаційних матеріалів підприємства, використання семплінгу та надання знижок новим та постійним клієнтам; впровадження енергозберігаючих технологій з метою зниження рівня собівартості експортної продукції; започаткування практики формування кадрового резерву, метою якого є оптимізація витрат часу та фінансових ресурсів на пошук, підбір та адаптацію персоналу.

Рік виконання випускної кваліфікаційної роботи – 2017/2018 рік.

Рік захисту випускної кваліфікаційної роботи – 2018 рік.

ЗМІСТ

	Вступ	3
1.	ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	5
1.1.	Сутність та особливості експортного потенціалу аграрних підприємств	5
1.2.	Чинники формування експортного потенціалу аграрного підприємства	13
1.3.	Методи оцінки експортного потенціалу підприємства	21
	Висновки до розділу 1	32
2.	ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «ПРОДОВОЛЬЧОЇ КОМПАНІЇ «ЗОРЯ ПОДІЛЛЯ»	33
2.1.	Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»	33
2.2.	Дослідження чинників формування експортного потенціалу ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»	46
2.3.	Оцінка експортного потенціалу ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»	54
	Висновки до розділу 2	63
3.	ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	65
3.1.	Визначення перспективних напрямів удосконалення експортного потенціалу ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»	65
3.2.	Обґрунтування ефективності заходів щодо вдосконалення експортного потенціалу досліджуваного підприємства	73
3.3.	Розрахунок прогнозних показників експортної діяльності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля» на 2019-2021 рр. з урахуванням запропонованих заходів	80
	Висновки до розділу 3	88
	Висновки	90
	Список використаних джерел	93

ВСТУП

На етапі інтеграції відновлення вітчизняної економіки після кризових потрясінь попередніх років особливого значення для українських підприємств набуває формування та реалізація експортного потенціалу. Попри те, що науковці та практики наразі не дійшли однозначного висновку щодо сутності даного поняття, численні дискусії, що точаться навколо його тлумачення, методик оцінки та аналізу, обумовлюють значний інтерес до дослідження окресленої проблеми, що і обумовило вибір теми випускної кваліфікаційної роботи.

Теоретичні засади формування експортного потенціалу досліджувалися у роботах таких науковців як Матвєєв В.В., Клівець П.Г., Князь С.В., Ковбзєва К.В., Мельник Т.М., Козьменко С.М., Сайкевич М.І. та інші. Проте особливості формування експортного потенціалу аграрних підприємств в науковій літературу висвітлені недостатньо, що і обумовило звернення до названої теми.

Об'єктом випускної кваліфікаційної роботи є процес формування експортного потенціалу підприємства. ***Предмет*** – теоретичні засади і практичні аспекти формування експортного потенціалу аграрного підприємства.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є обґрунтування напрямів розвитку експортного потенціалу аграрного підприємства. З метою виконання поставлених завдань у роботі було виконано наступні ***завдання:***

- досліджено сутність та особливості експортного потенціалу аграрних підприємств;
- визначено чинники, що впливають на експортний потенціал аграрного підприємства;
- розглянуто методи оцінки експортного потенціалу підприємства;
- здійснено аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»;

- проведено дослідження чинників формування експортного потенціалу ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»;
- оцінено експортний потенціал ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»;
- визначено перспективні напрями удосконалення експортного потенціалу ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»;
- обґрунтовано ефективність заходів щодо вдосконалення експортного потенціалу досліджуваного підприємства;
- здійснено розрахунок прогнозних показників експортної діяльності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля» з урахуванням запропонованих заходів.

У процесі написання випускної кваліфікаційної роботи було використано низку загальнонаукових методів, зокрема аналіз та синтез, порівняння, формалізація.

При написанні другого та третього розділу було використано індексний метод та метод екстраполяції. При розрахунку показників фінансового стану використовували інструменти фінансового аналізу.

Інформаційної базою у процесі написання роботи стали наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, статистичні дані, а також інформація, отримана на підприємстві.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків, у яких міститься фінансова звітність підприємства.

За результатами дослідження підготовлено наукому статтю на тему «Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу підприємства», опубліковану у збірнику наукових статей студентів «Міжнародна економіка», 2018. - Частина 1.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сутність та особливості експортного потенціалу аграрних підприємств

Для успішного функціонування підприємства необхідно мати точне уявлення про його можливості господарювання на ринку. Тобто виходу підприємства на зовнішній ринок повинен передувати ретельний аналіз його експортному потенціалу.

Спроби визначення експортного потенціалу вітчизняними науковцями відносяться до 90-х років XX-го ст. з початком розвитку ринкових відносин, коли результати діяльності суб'єктів господарювання зумовлені не тільки можливостями виробництва, а й можливостями реалізації продукції. При виході на зовнішні ринки головною передумовою розвитку зовнішньоекономічних зв'язків стає розвиток зовнішньоекономічного потенціалу, складовою якого є експортний потенціал [1].

Аналіз сучасних наукових праць дозволило виділити такі кілька науково-методичних підходів до визначення експортного потенціалу підприємства: компаративний, ресурсний, результативний, системно-структурний і функціональний [2, 3, 4].

Компаративний підхід базується на теорії конкурентних переваг, розробленій М. Портером [5], відповідно до якої конкурентоспроможність компанії забезпечує її експортний потенціал в межах групи підприємств однієї галузі.

Згідно з ресурсним підходом, який є домінуючим в сучасних дослідженнях, експортний потенціал підприємства базується на ідентифікуванні його взаємозв'язків із поняттям «економічний потенціал підприємства».

Незважаючи на частоту вживання, ресурсний підхід лише частково дозволяє розкрити сутність поняття «експортний потенціал підприємства». Тому цілком корисним та науково-доцільним вважаємо спробу науковців характеризувати економічну категорію «експортний потенціал підприємства» якісними ознаками, що віддзеркалюють не лише ресурсні можливості суб'єктів господарювання, а й потреби та інтереси зарубіжних країн та їх економічних агентів, котрі визначають, яким має бути експортний потенціал зарубіжного продуцента, щоб задовольняти їх потреби і інтереси, впливаючи таким чином на формування і розвиток як ресурсної бази, так і інших складових експортного потенціалу підприємства [6].

Загальним недоліком компаративного і ресурсного підходів є те, що в них не передбачається оцінка ефективності адаптації підприємства до умов навколишнього середовища, що змінюється.

Результативний підхід базується на тлумаченні експортного потенціалу підприємства крізь призму його цільової орієнтації – як механізм або засіб досягнення певної мети, а конкретніше – максимального обсягу товарів і послуг, що можуть бути вироблені і реалізовані на світових ринках [7].

Системно-структурний підхід до дослідження експортного потенціалу підприємства передбачає дослідження процесів, які відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства, що відображає його взаємовідносини із зовнішнім середовищем [8,9,10].

Розробляючи теоретичну модель експортного потенціалу підприємства, Л.І. Піддубна застосувала функціонально-структурний підхід, за яким експортний потенціал розглядається як компонента економічного потенціалу підприємства, що забезпечує його взаємодію з експортними ринками на засадах взаємного задоволення економічних та інших інтересів експортерів та імпортерів. Такий методологічний підхід

дозволяє визначити експортний потенціал підприємства як складне системне утворення взаємозв'язаних і взаємодіючих елементів внутрішньої і зовнішньої дії економічного і соціально–культурного походження [3].

Погляди на експортний потенціал підприємства як системно-структурне явище знаходять якщо не пряме, то опосередковане підтвердження в сучасних наукових працях. Так в економічній енциклопедії поняття «експортний потенціал» визначається як здатність єдиного народногосподарського комплексу країни виготовляти максимальну кількість конкурентоспроможних товарів на світовий ринок, надавати якнайбільше якісних послуг і виконувати необхідну кількість робіт на замовлення іноземних країн і компаній [11].

Функціональна роль експортного потенціалу полягає у реалізації цільових настанов зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Природа цих настанов може бути різною. Вони здебільшого формуються за принципом забезпечення порівняльних переваг продуктів і послуг для потреб зовнішніх ринків. Рівень задоволення цих потреб окремим підприємством може бути визначений крізь такі показники, як обсяг експорту, якість експортованої продукції, собівартість виробництва і реалізації експортної продукції, рівень диверсифікації експорту, які визначають результат експортної діяльності, а стосовно її мети слугують критерієм ефективності експортного потенціалу підприємства [1].

Акцентуючи увагу на такій функції експортного потенціалу, як забезпечення потреб зовнішніх ринків, М. Дудченко пропонує розглядати експортний потенціал підприємства з двох методологічних позицій. У відповідності до першої з них експортний потенціал розглядається з точки зору реалізації мети експортної діяльності підприємства, яка полягає у задоволенні потреб зовнішнього ринку. У відповідності до другої позиції експортний потенціал репрезентує собою мету управління розвитком експортної діяльності підприємства, яка полягає в оптимізації фазового

стану системи та забезпеченні усталеного функціонування підприємства як суб'єкта міжнародної економічної діяльності. Ця методологічна конструкція створює підґрунтя визначення експортного потенціалу у площині взаємодії компонентів ланцюга «підприємство – зовнішній ринок» [6]. Поєднання цих підходів в один дозволило трактувати поняття «експортний потенціал підприємства» як системне явище, що характеризує можливість підприємства виконувати функцію суб'єкта міжнародної економічної діяльності, задовольняючи потреби зовнішніх ринків, природа яких пов'язана зі здійсненням експортної діяльності підприємства [6].

Складність теоретичного узагальнення сутності експортного потенціалу полягає у тому, що його специфіка значною мірою визначається розмірами та напрямом діяльності підприємства, що її реалізує. Проте успішність використання експортного потенціалу, попри неоднакові зовнішні умови, обумовлюється дотриманням при його формуванні основних принципів [12]. Врахування при формуванні експортного потенціалу базових теоретичних засад сприятиме координації середньострокових та довгострокових цілей та дозволить найбільш ефективно перерозподілити ресурси у межах підприємства.

Принцип цілевстановлення та цілереалізації полягає у тому, що усі заходи та шляхи їхнього здійснення, передбачені в системі стратегічного планування, мають бути спрямовані на встановлення та досягнення цілей (стратегічних орієнтирів). За умови формування експортного потенціалу, необхідно пам’ятати, що діяльність на зовнішніх ринках є значно складнішою та більш витратною для підприємства. Тому з метою уникнення витрат та найоптимальнішого використання ресурсів цілі усіх підрозділів підприємства, діяльність яких пов'язана з експортом на підприємстві (виробничого/закупівельного, маркетингового, фінансового тощо) має бути підпорядкована меті господарської діяльності підприємства в цілому.

Принцип глобальності та збалансованості передбачає формування експортного потенціалу підприємства з урахуванням усіх наявних у компанії планів та проектів, а не на основі пріоритетності експорту. Тобто, експортний потенціал підприємства не повинен вважатися більш важливим ніж, скажімо, маркетинговий, фінансовий чи будь-який інший потенціал підприємства, а цілі його формування та реалізації мають підпорядковуватися глобальним цілям підприємства, а не навпаки [13].

Принцип системності полягає у необхідності формування експортного потенціалу як елемента загальної господарської системи: лише за умови його взаємозалежності з іншими елементами системи господарювання, його використання може бути ефективним.

Принцип спадковості і послідовності передбачає запровадження стратегічних змін на підприємстві у певному порядку з урахуванням досягнутих результатів і специфічних особливостей процесів та явищ.

Принцип безперервності передбачає неможливість призупинення процесу формування експортного потенціалу як4що рішення про необхідність таких дій було прийняте.

Принцип наукової та методичної обґрунтованості полягає у використанні поширених науково-методичних підходів при формуванні експортного потенціалу та узгодженні його з параметрами зовнішнього та внутрішнього середовища.

Принцип реалістичності та досяжності передбачає врахування при формуванні, оцінці чи реалізації експортного потенціалу особливостей роботи підприємства, та можливості досягнення них певних параметрів.

Принцип гнучкості та динамічності передбачає урахування часових характеристик і характеру змін, що відбуваються на підприємстві згідно з етапом його життєвого циклу. Реалізації даного принципу на практиці сприяє наявність надійного зворотного зв’язку.

Принцип ефективності та соціальної орієнтованості спрямований, з одного боку, на перевищення результатів, передбачених плануванням над витратами, потрібними для їх досягнення, а з іншого - на вирішення не лише суто виробничих проблем, а й на задоволення потреб усіх членів трудового колективу та навіть на вирішення соціальних проблем певних груп населення в умовах формування та реалізації експортно потенціалу.

Даний принцип є обов'язковим для використання у процесі формування експортного потенціалу аграрних підприємств, оскільки сфера сільського господарства відіграє ключову роль у забезпечення національної безпеки. Отже, при визначенні параметрів експорту продукції АПК мають бути враховані не тільки інтереси компанії, а й інтереси держави-експортера у соціально-економічній сфері [13].

Формування експортного потенціалу має базуватися на використанні усіх принципів, що наведені вище, оскільки, уся сукупність принципів знаходиться у тісному взаємозв'язку між собою та недотримання одного принципу унеможливлює або суттєво ускладнює дотримання усіх інших.

В умовах української економіки підприємства зазвичай здійснюють експортну діяльність стихійно, що, не дозволяє Україні повною мірою реалізувати експортний потенціал несировинних галузей господарства. Проблема також поглиблюється низькою конкурентоспроможністю більшості українських товарів, обумовленою відставанням технологічного рівня вітчизняних підприємств від зарубіжних. Лише окремі компанії, а не галузі господарства є сьогодні конкурентоспроможними на зарубіжних ринках, що вказує на відсутність інтересу держави до розвитку експортоорієнтованої економіки [12].

Необхідно зауважити, що достатньо конкурентоспроможною на зарубіжних ринках є продукція аграрних підприємств. Дослідження особливостей формування та реалізації експортного потенціалу підприємств АПК, обумовлене необхідністю більш ефективної реалізації

експортного потенціалу цієї галузі в цілому, викликає значний інтерес з наступних причин: по-перше, АПК є найбільш чутливим до зовнішніх факторів. Експортна стратегія підприємств АПК має розроблятися не на реальних даних, на прогнозах кількісних і якісних параметрів майбутньої продукції, що пов'язано з неможливістю підприємства контролювати зовнішні умови вирощування сільськогосподарської сировини; по-друге особливістю є необхідність формування та реалізації експортного потенціалу підприємств АПК в умовах значного наднаціонального регулювання, пов'язаного з роллю сільськогосподарської продукції у вирішенні глобальної проблеми нестачі продовольства, а також відстоюванням розвиненими країнами своїх прав захисту власних ринків харчової продукції від надмірної експансії з метою підтримки визначеного рівня національної безпеки. На нашу думку, особливістю формування експортного потенціалу вітчизняних підприємств агропромислового сектору є також періодичне встановлення державою обмежень на експорт сільськогосподарської сировини, а також значно вищий за середній ступінь залежності експортних цін від стану зовнішніх ринків та зовнішньоторговельних угод України[12].

На наш погляд, основною особливість формування експортного потенціалу підприємств агропромислового комплексу є необхідність врахування особливостей формування кон’юнктури світових ринків, що значною мірою залежить від впливу природних чинників – сезонності, кліматичних умов, ймовірності стихійного лиха [14], а також змін у структурі попиту, пов’язаних з альтернативним використанням сільськогосподарської продукції, а саме злакових, цукру, насіння масляних культур та рослинних олій, для задоволення потреб швидкозростаючої індустрії біотоплива. На сьогодні істотні обсяги експорту кукурудзи до США, пшениці та насіння рапсу у ЕС та цукру у Бразилію використовують для виробництва етанолу та біодизелю. Таким чином, зважаючи на прогноз

щодо збільшення споживання біотоплива у наступні 3 роки на 170%, варіативність у споживанні сільськогосподарської продукції стане вагомим фактором при формування експортного потенціалу вітчизняних підприємств.

Формування експортного потенціалу аграрних підприємств ускладнюється місцем даної сфери у процесі вирішенні продовольчої проблеми. Особливість стратегічного планування полягає у необхідності роботи з поправкою на численні угоди, підписані під егідою СОТ. На сьогодні сільське господарство, у першу чергу через його виняткову роль у економіко-політичному розвитку держав, знаходиться під пильною увагою наднаціональних організацій. Виключне значення галузі у забезпеченні продовольчої безпеки зумовлює застосування більшістю країн заходів нетарифного регулювання ринків сільськогосподарської продукції - надання виробникам дотацій та субсидій, посилення державних закупівель, розширення соціальних програм з забезпечення продовольчими товарами населення тощо [14].

Необхідність врахування значної кількості прихованих бар'єрів є, на нашу думку, визначальною особливістю формування експортного потенціалу аграрних підприємств. Перед прийняттям рішення щодо виходу на зовнішній ринок, необхідно ретельно проаналізувати рівень його захищеності не лише на предмет тарифних обмежень, а й з метою оцінки вірогідності застосування нетарифних методів безпосередньо у процесі здійснення експортної операції.

Таким чином, розглядаючи процес формування та реалізації експортного потенціалу аграрних підприємств, необхідно зазначити, що цей процес має досить суттєву специфіку, зумовлену відчутнішим впливом факторів навколишнього середовища на діяльність аграрних підприємств. Можна стверджувати, що лише за умови обґрунтованої стратегії експорту, наявність сприятливих ґрунтово-кліматичних передумов, родючих земель

перетвориться на фактор інтеграції вітчизняних підприємств АПК у світове господарства.

Процес ведення бізнесу на зарубіжних ринках істотно відрізняється від управління діяльністю підприємства у вітчизняному економічному середовищі. Розширення діяльності за географічним критерієм вимагає від підприємств ґрунтовної оцінки власних можливостей та формування на цій основі довгострокової стратегії.

Специфіка формування та реалізації експортного потенціалу аграрних підприємств пояснюється виключним значенням сільського господарства у вирішенні глобальної проблеми забезпечення продовольством, що обумовлює підвищений інтерес міжнародних організацій до регулювання відповідних ринків. Експортний потенціал підприємств АПК на сьогодні формується на основі взаємоузгодження інтересів господарюючих суб'єктів і держави, що також значною мірою ускладнює процес оптимального вибору напрямів його реалізації з-поміж альтернативних варіантів.

1.2 Чинники формування експортного потенціалу аграрного підприємства

Розвиток аграрних підприємств України здійснюється в складних ринкових умовах, в результаті чого виробники агропродукції мають приймати не тільки рішення щодо виробництва сільгосппродукції й ефективності організації виробничого процесу, але й у сфері формування експортного потенціалу. З огляду на це, вважаємо за доцільне провести аналіз чинників, які впливають на формування експортного потенціалу суб'єктів аграрного бізнесу.

Продукція аграрних підприємств характеризується високим рівнем попиту на зовнішніх ринках. У той самий час, переважна більшість сільськогосподарської продукції швидко псується і потребує термінового

збуту, що значно обмежує можливості виробників щодо пошуку контрагентів. З огляду на це, виробники агропродукції часто здійснюють експортну діяльність через посередників, що, з одного боку, дозволяє їм застрахувати себе від збитків, а з іншого — призводить до зниження ефективності їх збутової діяльності [15].

Брак досвіду в організації експортної діяльності та відсутність навиків стратегічного управління у підприємців, зайнятих у сільському господарстві, сприяє розвитку в Україні крупних агрохолдингів, що спеціалізуються на закупівлі агропродукції у невеликих підприємств та фермерських господарств з метою їх подальшого перепродажу на зовнішніх ринках. Зокрема, за даними державного комітету статистики, у сфері сільського господарства лише 0,6 % підприємств належать до категорії великих, у тай час як переважна більшість суб'єктів господарської діяльності АПК є малими підприємствами.

Особливістю продукції АПК, що впливає на процес формування їх експортного потенціалу, є нестабільність цін на міжнародних ринках продовольства. Оскільки торгівля аграрною продукцією має сезонний характер, ціни на неї протягом року відчутно коливаються: здебільшого найнижчою є закупівельна ціна відразу по закінченні збору врожаю, тому що в цей час пропозиція перевищує попит. Саме цю обставину використовують посередники, які майже задарма скуповують з поля продукцію і згодом продають її за набагато вищою ціною на зовнішніх ринках. З огляду на поточний стан сільського господарства, потребу у фінансових ресурсах та відсутність у агровиробників налагоджених каналів збуту, переважна їх більшість погоджується на продаж продукції посередникам за мінімальними цінами [17].

За останні роки вітчизняні сільськогосподарські виробники освоїли нові технології виробництва сільськогосподарської продукції, почали використовувати якісний посадковий матеріал, ефективні добрива та

засоби захисту рослин. Це привело до збільшення обсягів виробництва якісної сільськогосподарської продукції, конкурентоспроможної на зовнішніх ринках і, відповідно, посилило їх експортний потенціал. У таких умовах гостро постає проблема забезпечення експорту продукції в натуральному, свіжому, із збереженням якісних властивостей вигляді. Цю проблему можна вирішити при використанні ефективної тари й упаковки для зберігання, транспортування та продажу овочів і фруктів. Використання ефективної упаковки сприятиме зростанню доданої вартості експортної продукції України, запобігатиме механічним пошкодженням продукції під час транспортування та зберігання, що позитивно позначиться експортних надходженнях аграрних підприємств.

З метою реалізації експортного потенціалу аграрних підприємств, необхідно, насамперед, зорієнтувати виробництво продукції на ринок, тобто на найповніше задоволення потреб імпортерів та одержання максимального прибутку. Завоювати зовнішні ринки вітчизняні виробники зможуть лише за умови розширення обсягів зберігання та переробки продукції у місцях її вирощування й організації фірмової торгівлі, розміщення сховищ безпосередньо в господарствах, що забезпечить скорочення пікових навантажень на транспорт, витрат на доставку за рахунок перевезень тільки якісної продукції, підвищення зайнятості селян у міжсезонний період; участі господарств безпосередньо в експорти продукції [13].

До напрямів реалізації експортного потенціалу сільського господарства України належить розширення товарної структури експорту. Проте, підприємствам, які планують диверсифікувати власне експортне виробництво шляхом вирощування нових видів продукції чи розширення існуючого асортименту, слід починати з оцінки попиту на певну продукцію на зовнішніх ринках. Це допоможе вирішити, який канал реалізації і яка продукція найкраще задовольнить потреби та вимоги імпортерів.

У сучасних умовах трансформації економіки України, характерною особливістю якої є диспропорція розвитку попиту і пропозиції на аграрному ринку, винятково важливе значення має розробка економічного механізму формування і забезпечення ефективного функціонування системи експорту сільськогосподарської продукції. Адже нині ринкові відносини дедалі більше стають основними чинниками регулювання виробництва цієї продукції, впливають на рівень і динаміку цін та інші показники ефективності [16].

Однією з детермінант формування експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств є трансформація АПК світу. За останні 20 років у світі зменшилися площі під зерновими культурами, картоплею, бататом, рициною, зерновим горохом, кормовими бобами, цукровим буряком, чаєм, виноградом, коноплею. У той самий час овочеві культури навпаки мали стрімку тенденцію до зростання площ, урожайності і валових зборів. Характерною рисою розвитку АПК у світі є також те, що на сьогодні інтродукцією та селекцією рослин в економічно розвинених країнах займаються переважно приватні підприємства. Це дозволяє підвищувати ефективність вирощування тих культу, що користуються найбільшим попитом на світових аграрних ринках та, відповідно, максимально реалізувати експортний потенціал сільського господарства.

Потенціал виробництва та експорту сільськогосподарської продукції залишається нереалізованим з причин довготривалого становлення внутрішнього ринку. Недосконалість механізмів збуту продукції АПК на території України призводить до того, що виробники агропродукції не мають альтернативи щодо продажу продукції та реалізують її тим підприємствам, що першими звертаються з пропозицією. З огляду на це, формування внутрішньої інфраструктури для збуту агропродукції, зокрема створення та підтримка роботи оптових сільськогосподарських ринків, ціноутворення на яких визначатиметься законами попиту та пропозиції, є

основним економічним завданням держави в контексті стратегії реалізації експортного потенціалу аграрних підприємств [16].

Маркетинг та збут – це найважливіший елемент ринкового механізму господарювання. Оскільки діяльність всіх аграрних підприємств в умовах ринкової економіки повинна бути заснована на отриманні прибутку, наявності конкуренції і коливаннях ціни, центральним в структурі управління стає маркетинго-орієнтований збут. Тільки використовуючи принципи маркетингу, можна створити підприємство, орієнтоване як на реального, так і на потенційного споживача продукції, що виробляється.

Основний зміст збутової діяльності у сфері агропробізнесу полягає в тому, що будь-яке господарське рішення повинно прийматися, виходячи з аналізу ринкової ситуації та тенденцій її зміни, а також з урахуванням імовірної реакції ринку на прийняте рішення. Цим визначаються місце і значення дослідницької функції маркетингу, важливість розроблення добре скоординованої програми вивчення й оцінки різних чинників, від яких залежить успіх виробничої і ринкової політики підприємств. Говорячи про дослідницьку функцію маркетингу, треба мати на увазі, що йдеться не просто про вивчення ринку, хоча цей аспект діяльності має першочергове значення, а про систему комерційних досліджень, об'єднаних терміном „маркетингові дослідження", тобто про всю сукупність проблем, пов'язаних із реалізацією ринкової концепції управління [17].

Продукція АПК належить до товарів першої необхідності, оскільки частина її споживається у чистому вигляді, а інша частина підлягає переробці на продукти харчування. І якщо діяльність підприємства, пов'язана із виробництвом продуктів харчування, виявиться неприбутковою, це не значить, що їх не слід виробляти: діяльність слід планувати так, щоб підвищувалася її економічна ефективність. Вважаємо, що маркетингові дослідження необхідні для того, щоб мати уявлення про конкурентів, ситуацію, що склалася на ринку, потенціалі підвищення

ефективності функціонування за рахунок освоєння інших ринків.

Розробка ефективної стратегії збуту продуктів харчування на зовнішніх ринках передбачає формування системи організаційно-технічних, фінансових і комерційних функцій підприємств, направлених на якнайповніше і швидке задоволення попиту закордонних споживачів на сільськогосподарські продукти і продовольство. Збут у агропромисловому комплексі розглядається як система заходів з організації управління виробничо-збутовою діяльністю, що базується на вивченні ринку плодоовочевої продукції з метою максимально можливого задоволення в ній потреб покупців. У функції збутової діяльності у даній сфері входять комплексне вивчення ринку, планування товарного асортименту, політика цін, реклама і стимулювання збуту, управління збутом і післяпродажним обслуговуванням [16].

Кінцевою метою збутової діяльності є одержання максимального прибутку за рахунок розширення обсягів продажу виробленої продукції у результаті проведення цілеспрямованої збутової політики. Основними інструментами цієї політики для досягнення її ефективності мають будуть: аналіз структури і розмірів попиту на продукцію чи послуги в групах споживачів; розробка і організація використання асортиментних програм виробництва з урахуванням попиту покупців; здійснення заходів з підвищення якості споживчих властивостей товару; забезпечення якнайшвидшого просування товару до покупців з використанням найбільш ефективних і зручних форм торгівельної діяльності; проведення рекламних заходів, що сприяють збільшенню попиту.

Орієнтованість концепції збуту на максимізацію прибутків є причиною, що обумовила зосередженість автора на необхідності її впровадження у діяльність підприємств АПК України. Недопустимим, на нашу думку, є подальше функціонування вітчизняних підприємств на рівні

беззбитковості, оскільки подібних підхід призведе до поступового занепаду АПК. Необхідно активізувати експортну діяльність переробних підприємств агропромислового комплексу з метою підвищення їх конкурентоспроможності на зовнішніх ринках, збільшення масштабів їх діяльності, що призведе до зростання попиту на первинну сільськогосподарську продукцію та дозволить малим підприємствам АПК підвищувати ефективність збутової діяльності через наявність на ринку конкуренції за їх продукцію між підприємствами харчової промисловості та експортними посередниками [17].

Концепція маркетинго-орієнтованого збуту передбачає не тільки орієнтацію на наявний попит, але і стимулювання виникнення потреб в нових товарах, тобто формування попиту споживачів. Результативність збутових заходів багато в чому визначатиметься своєчасним розробленням концепції і стратегії маркетингу, які охоплюють, крім збуту, всі процеси господарської діяльності, включаючи і технологічний процес виробництва. Таким чином, усі ланки виробництва і споживання визначають рівень конкурентоспроможності товарів та задоволення потреб замовників, і тільки в цих умовах можливе забезпечення адаптації господарської діяльності сільськогосподарських підприємств до змін ринкової ситуації.

Таким чином, умовою одержання підприємством комерційного успіху на ринку є орієнтація кінцевих результатів діяльності на потреби та запити кінцевих споживачів та забезпечення більш ефективного їх задоволення. Це означає, що підприємство для уникнення проблем при експорті своєї продукції повинно постійно вивчати поведінку споживачів, їх вимоги, рівень задоволення потреб у конкретному продукті, мотиви покупки, товарну структуру ринку і т.п. і корегувати свою діяльність згідно з цими вимогами. Забезпечити виконання цього принципу можливо лише за умови впровадження маркетингової концепції у практичну діяльність підприємств

агропромислового комплексу, яка ставить перед собою такі задачі [16].

Пріоритетом державної політики у сфері реалізації експортного потенціалу аграрних підприємств має стати стимулювання експорту продукції з високим ступенем переробки. На сьогодні дієвої системи кооперації невеликих виробників сільськогосподарської сировини та великих переробних заводів не існує. Підприємства харчової промисловості закуповують сировину у посередників, що негативно впливає на цінові характеристики вітчизняної продукції і знижує її конкурентоздатність. На нашу думку, стимулювання державної політики кооперування виробничих та переробних підприємств дозволить істотно підвищити ефективність їх діяльності як на внутрішньому ринку, так і за кордоном.

Окрім відсутності державної підтримки виходу агропідприємств на зовнішні ринки, до зовнішніх факторів можна віднести нерозвиненість ринкової інфраструктури, що дозволила б невеликим виробникам обирати посередника на ринкових засадах; відсутність механізму справедливої участі виробників агропродукції у розподілі прибутків від експорту; нерозвиненість наукової концепції експорто-орієнтованого маркетингу продукції АПК. Специфіку процесу формування експортного потенціалу аграрних підприємств обумовлює також наявність у агропродукції низки специфічних рис: сільськогосподарська продукція відіграє вирішальну роль у вирішенні продовольчої проблеми у світі, що обумовлює динамічність її попиту та пропозиції; агропродукція швидко псується, що підвищує ризики торгівлі нею та негативно впливає на ефективність експортних операцій; якість експортної продукції не завжди можливо передбачити, враховуючи істотний вплив на неї природно-кліматичних факторів [16]. Ключові чинники впливу на експортний потенціал аграрних підприємств представлені на рис. 1.1.

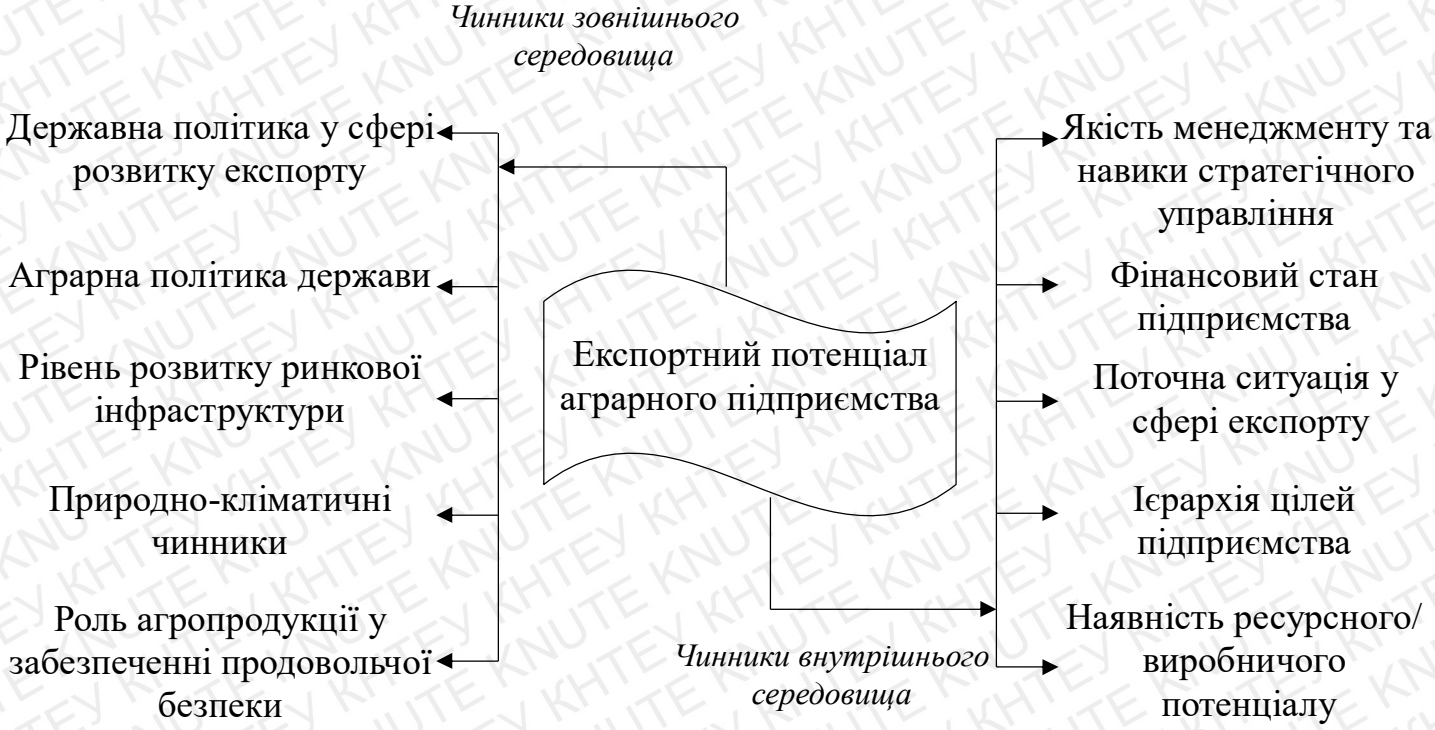

Рис. 1.1. Чинники впливу на процес формування експортного потенціалу підприємства

Джерело: складено автором на основі [16, 17]

До внутрішніх чинників, що впливають на процес формування експортного потенціалу на вітчизняних підприємствах, належать відсутність у підприємців аграрної сфери навиків експортної діяльності та довготривалої стратегії розвитку. Як зазначалося раніше, невеликі підприємства, що виробляють сільськогосподарську продукцію орієнтуються не на максимізацію прибутку з рахунок вибору оптимальних каналів збуту, а на уникнення збитків та покриття поточних витрат за рахунок продажу продукції першому посереднику, що звернувся до них з пропозицією.

1.3 Методи оцінки експортного потенціалу підприємства.

Одним з основних моментів управління експортною діяльністю на підприємстві є оцінка експортного потенціалу. Нині не існує усталеної методики оцінки експортного потенціалу, а окремі дослідники взагалі

сумніваються у можливості кількісної оцінки експортного потенціалу через надзвичайно велику кількість факторів, що на нього впливають та суб'єктивність самої категорії експортного потенціалу, а також відбору показників, за якими здійснюється його оцінка.

Першим етапом оцінки експортного потенціалу підприємства є підготовчий етап, на якому відбувається визначення цілей експорту, оцінка виробничого потенціалу компанії, а також розробляється план реалізації заходів у межах двох попередньо визначених параметрів.

Ключовим підетапом оцінки експортного потенціалу підприємства є визначення цілей експорту. Даний етап являє собою процес, у ході якого менеджер прогнозує стан підприємства за умови оптимальних для компанії обсягів експорту.

Від цілей експортної діяльності залежить побудова стратегії та тактики поведінки підприємства на світовий арені. Західні автори у своїх наукових працях схильні формулювати укрупнені цілі діяльності підприємств на міжнародних ринках. Так, Д. Деніелс визначає 2 основні цілі експорту підприємства: розширення збуту та його диверсифікація.

Вітчизняні автори виділяють ширший спектр цілей експорту фірми. При цьому, до факторів, що визначають мету зовнішньої торгівлі, відносять: розвиток внутрішнього ринку (рівень насиченості товарами, посилення тиску конкурентів, дії уряду тощо), за якого вигідно розширювати діяльність за межі національних кордонів, активність зарубіжних конкурентів та їх активність на внутрішньому ринку, диверсифікація ризиків шляхом експансії на зовнішні ринки, вирішення проблем залежності підприємств від сезонних коливань попиту на внутрішньому ринку, покращення завантаженості наявних та додаткових потужностей, зниження витрат тощо. Зазначені фактори є цілеутворюючими для загальних цілей, що визначені зарубіжними авторами [17].

Аналізуючи потенціал підприємства для виходу на експортні рики, менеджментом компанії мають бути враховані фактори як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Оцінка виробничих потужностей підприємства є у нинішніх умовах далеко недостатнім фактором прийняття рішення про необхідність експорту. У ході оцінки експортного потенціалу мають бути оцінені показники фінансової стійкості та платоспроможності підприємства, виявлені резерви підвищення продуктивності використання ресурсів, досліджено можливості адаптації технологічного процесу на підприємстві задля задоволення вимог санітарних та фітосанітарних заходів у країнах-імпортерах тощо.

На нашу думку, з метою оцінки відповідності потенціалу підприємства визначеним цілям його експорту та окреслення напрямів їх реалізації доцільним є використання на підготовчому етапі розробки експортної стратегії розробленої Девідом Нортоном та Робертом Капланом системи збалансованих показників. На наш погляд, використання її при формуванні експортної стратегії дозволить підприємству реалізувати політику управління бізнесом на основі розробки комплексної системи стратегічних цілей і ключових показників діяльності [18].

Система Нортона і Каплана дозволяє менеджерам врахувати у процесі розробки стратегії інтереси чотирьох основних груп впливу на підприємство — клієнтів, кредиторів, працівників та власників, що у значній мірі посилює зв'язок експортних планів компанії з реальністю та забезпечує виконання принципу досяжності при розробці зовнішньоторговельної стратегії. Перевагою запропонованої методики є також визначення цілей компанії на основі її реального потенціалу, оскільки на практиці до розробки моделі залучаються працівники різних підрозділів, спроможні достовірно оцінити можливості реалізації проміжних цілей експортної стратегії окремим підрозділом.

Збалансована система показників є матрицею, кожен з елементів якої визначає комплекс завдань, розроблених для досягнення підпорядкованих глобальній меті експортної стратегії проміжних цілей, сформованих на основі реальних можливостей підприємства з врахуванням інтересів окремих груп впливу на нього. (табл. 1.1)

Таблиця 1.1

Матриця системи збалансованих показників підприємства

	Клієнти	Кредитори	Працівники	Власники
Цілі	Ціль К1 Ціль Кn	Ціль Ф1 Ціль Фn	Ціль БП1 Ціль БПn	Ціль НЗ1 Ціль НЗn
Показники	Індикатор К1 Індикатор Кn	Індикатор Ф1 Індикатор Фn	Індикатор БП1 Індикатор БПn	Індикатор НЗ1 Індикатор НЗn
Завдання	Завдання К1 Завдання Кn	Завдання Ф1 Завдання Фn	Завдання БП1 Завдання БПn	Завдання НЗ1 Завдання НЗn
Заходи	Заходи К1 Заходи Кn	Заходи Ф1 Заходи Фn	Заходи БП1 Заходи БПn	Заходи НЗ1 Заходи НЗn

Джерело: [18]

Примітка:

Ціль К1, Кn - цілі підприємства у сфері роботи з клієнтами
Ціль Ф1, Фn - цілі підприємства у сфері роботи з кредиторами
Ціль БП1, БПn - цілі підприємства у сфері роботи з працівниками
Ціль НЗ1, НЗn – цілі підприємства у сфері роботи з власниками
Індикатор К1, Кn - показники діяльності підприємства у сфері роботи з клієнтами
Індикатор Ф1, Фn - показники діяльності підприємства у сфері роботи з кредиторами
Індикатор БП1, БПn - показники діяльності підприємства у сфері роботи з працівниками
Індикатор НЗ1, НЗn – показники діяльності підприємства у сфері роботи з власниками
Завдання К1, Кn - завдання підприємства у сфері роботи з клієнтами
Завдання Ф1, Фn - завдання підприємства у сфері роботи з кредиторами
Завдання БП1, БПn - завдання підприємства у сфері роботи з працівниками
Завдання НЗ1, НЗn – завдання підприємства у сфері роботи з власниками
Заходи К1, Кn - заходи підприємства у сфері роботи з клієнтами
Заходи Ф1, Фn - заходи підприємства у сфері роботи з кредиторами
Заходи БП1, БПn - заходи підприємства у сфері роботи з працівниками
Заходи НЗ1, НЗn – заходи підприємства у сфері роботи з власниками

Використання збалансованої системи показників при оцінці експортного потенціалу підприємства спроможне забезпечити цілеспрямований моніторинг його діяльності, а також дозволити спрогнозувати і попередити появу проблем, органічно поєднати рівні стратегічного й оперативного управління, охопити зв’язки між минулими і

майбутніми результатами, а також між внутрішніми й зовнішніми аспектами діяльності підприємства.

Окрім розглянутої методики в науковій літературі можна знайти ряд інструментів, з використанням яких дослідники пропонують оцінювати експортний потенціал. Так, Т. М. Мельник вважає, що у більшості випадків дослідження експортного потенціалу становить собою прогнозування товарної та галузевої структури експорту продукції на основі результатів аналізу динаміки експортування, його товарної та галузевої структури за періоди, що передували даті проведення дослідження. Дослідник обґрунтовує неможливість кількісної оцінки експортного потенціалу, спираючись на суб'єктивний характер даного поняття та відсутність прямого зв'язку між потенціалом та позицією підприємства на ринку [19].

У роботі автор стверджує, що підходи до оцінки експортного потенціалу різних суб'єктів бізнесу, які наведені у вітчизняній науковій літературі, базуються на припущенні, що внутрішня структура потенціалу визначається складом і співвідношенням його структурних елементів. Справді, заперечувати дане твердження означало б відкидати системний підхід за розгляду експортного потенціалу, тобто відмовлятись від уявлення експортного потенціалу у вигляді цілісної множини елементів з урахуванням співвідношень та взаємозв'язків між ними [19].

Складовими експортного потенціалу (ЕхП) є потенціал внутрішніх ресурсів (ПВР), потенціал зовнішнього ринку (ПЗР) та умови виходу на ринок.

Потенціал внутрішніх ресурсів науковець розуміє як функцію від техніко-технологічної бази, кваліфікації кадрів, методів управління, фінансів, тобто:

$$ПВР – f(ТБ, К, М, Ф) \quad (1.1)$$, де

ПВР – потенціал внутрішніх ресурсів,

ТБ – техніко-технологічна база;

К – кваліфікація кадрів;

М – метод управління;

Ф – фінанси.

Головним критерієм доцільності експортування на конкретний ринок (наявності експортного потенціалу) є:

ПВР=ПЗР (1.2), де

ПВР – потенціал внутрішніх ресурсів

ПЗР – потенціал зовнішнього ринку

У іншому ж випадку, на думку науковця, експортна діяльність підприємства а даному ринку буде недоцільною. Т. М. Мельник під ПЗР розуміє вимоги зовнішнього ринку до підприємства. Та якщо ПЗР – це вимоги зовнішнього ринку для діяльності на ньому даного підприємства, то підприємство може ефективно діяти на ньому:

Умови виходу на ринок (УВР), за Т. М. Мельник, складаються з національних умов (торговельної політики країни, системи підтримки експортного виробництва) та зовнішніх умов (торговельного режиму країни експортування). Науковець наводить застереження щодо використання даної моделі: дослідження ПВР потрібно проводити лише відносно конкретного ринку та умов виходу на нього, визначати потенціал лише окремого товару або номенклатурної групи, пересвідчитись, що складові умови потенціалу порівнянні (за рахунок одночасності їх оцінювання), досягати поліваріантності у зіставленні ПВР та ПЗР [19].

Науковець Д. В. Солоха, визначаючи теоретико-методичні основи оцінки рівня інноваційного потенціалу промислового регіону, визначає експортний потенціал як такий, що визначається здатністю та можливостями вітчизняних підприємств (їх виробничим потенціалом) до виробництва продукції, що є конкурентоспроможною, а значить, насамперед, інноваційною. Експортний потенціал Д. В. Солоха розраховує наступним чином:

ЕП=ПП ? Кк ? Кп/Кпр (1.3), де

ЕП – експортний потенціал;

ПП – продуктивність праці;

Кк – коефіцієнт конкурентоспроможності продукції;

Кп – коефіцієнт пропозиції на світовому ринку (з урахування конкретної країни експортування);

Кпр – коефіцієнт пропозиції на світовому ринку (з урахуванням конкретної країни експортування).

Автор зазначає, що у даному методі експортний потенціал безпосередньо асоціюється з інноваційністю продукції, яка ототожнюється з її конкурентоспроможністю на певному зовнішньому ринку [20]. Це не зовсім точне узагальнення, оскільки навіть продукція, що зовсім не має ознак інноваційності, наприклад, сталь, виготовлена у мартенівських печах є досить конкурентоспроможною на певних ринках. Відповідно, у наведеній дослідником формулі присутні коефіцієнти зовнішнього попиту та зовнішньої пропозиції, що, на нашу думку, чудово ілюструють наведене вище зауваження – на експортний потенціал товару підприємства значною мірою впливає також фактичний попит на товар та пропозиція аналогічної продукції з боку конкурентів підприємства.

Науковці С. М. Козьменко та С. І. Колосок, базуючись на результатах ґрунтовного кореляційного та багатовимірного факторного аналізу чинників, що можуть тією чи іншою мірою впливати на експортний потенціал, послідовно визначають формули, за якими можна розрахувати експортний потенціал країни, галузі, підприємства та окремого продукту [21].

Відповідно до створеної ними моделі, зростання обсягів експорту продукції підприємства, в першу чергу, спричинене зростанням обсягів власного капіталу підприємства, середньої кількості працівників, основних

засобів та доходу (виручки) від реалізації продукції (у вигляді товарів, робіт чи послуг), в той час як зростання поточних та довгострокових зобов'язань підприємства (тобто, в тому числі, і обсяги залученого капіталу на підприємстві) позитивно впливають на експорт продукції підприємства лише до певної межі.

Науковці В. В. Дружиніна та Л. В. Різніченко, вивчаючи експортний потенціал підприємства, формулюють основну мету аналізу експортного потенціалу – вивчення попиту на продукцію, що виробляється підприємством і формування портфеля замовлень [22]. В.В. Дружиніна та Л. В. Різніченко, погоджуючись з іншими науковцями, метою оцінки експортного потенціалу вважають визначення обсягу (кількості) продукції, яка може бути експортована. Для цього вони використовують наступні формули:

ЕП = ВП ? Ккон ? Кп ? Кпр (1.4), де

де ЕП – експортний потенціал;

ВП – виробничий потенціал;

Ккон – коефіцієнт конкурентоспроможності продукції;

Кп – коефіцієнт пропозиції на світовому ринку (з урахування конкретної країни експортування);

Кпр – коефіцієнт пропозиції на світовому ринку (з урахуванням конкретної країни експортування);

Виробничий потенціал дослідники обчислюється наступним чином:

ВП = РП+ Ктех + Ппер + Пінф (1.5), де

РП – ресурсний потенціал;

Ктех – коефіцієнт технології виробництва;

Ппер – потенціал переробних виробництв;

Пінф – потенціал виробничої інфраструктури.

Ресурсний потенціал у праці дослідників обраховується так:

РП = І+ ТР+ МТР + Прз (1.6), де

І – сума інвестицій;

ТР – трудові ресурси (у вартісній формі);

МТР – матеріально-технічні ресурси (сукупність основних і обігових засобів у виробництві);

Прз – сукупність підприємницьких рис менеджерів, що організовують виробництво.

Через те, що деякі елементи експортного потенціалу виражені у вартісній формі, дослідники вважають за можливе дещо скоротити кінцеву формулу обрахунку експортного потенціалу, що набуває наступного вигляду:

$$ЕП = (І + ТР + МТР) ? Ккон ? Кп ? Кпр \quad (1.7)$$

І нарешті, дослідники пропонують на початку оцінки наявного експортного потенціалу визначити виробничий потенціал та ступінь його залежності від факторів виробництва (з огляду на те, що експортна продукція є лише часткою загального обсягу виробленої на підприємстві продукції) [22].

Як бачимо, вплив маркетингу на експортний потенціал підприємства окремо не виділяється, хоч можна зробити припущення, що він частково залежить від підприємницьких рис організаторів виробництва, а також, до деякої міри, відображений у коефіцієнтах попиту та пропозиції на продукцію підприємства та аналогічну їй для кожного окремо розглядуваного закордонного ринку збуту. Метод оцінки експортного потенціалу машинобудівного підприємства В. В. Дружиніної та Л. В. Різніченко базується на методі обчислення експортного потенціалу підприємства АПК О. І. Попова.

О. І. Попов, визначаючи експортний потенціал підприємства АПК, користується такими характерними для АПК категоріями, як агро-ресурсний потенціал, природно-ресурсний потенціал, біопотенціал, потенціал ґрунтів, кліматичний потенціал, потенціал водних ресурсів,

потенціал рослин, потенціал тварин, потенціал мікросвіту. Експортний потенціал О. І. Попов обраховує наступним чином:

$$ЕП = ПП? Ккон ? Кп ? Кпр \quad (1.8)$$

$$ПП = АрП+ Ктех + Ппер + Пінф \quad (1.9)$$

$$АрП = ПрП + ТР + МТР + Прз \quad (1.10)$$

$$ПрП = БП+ ПГ+ Кл + Вр \quad (1.11)$$

$$БП = Пр+ Пт+ Пм \quad (1.12)$$

$$ЕП = (Ктех + Ппер + Пінф + ТР + МТР + ПрЗ + ПГ + Кл + Вр + Пр + + Пт + Пм) ? Ккон ? Кп ? Кпр \quad (1.13),$$

де

АрП - агро-ресурсний потенціал;

ПрП - природно-ресурсний потенціал;

БП – біопотенціал;

ПГ - потенціал ґрунтів;

Кл - кліматичний потенціал;

Вр - потенціал водних ресурсів;

Пр - потенціал рослин;

Пт - потенціал тварин;

Пм - потенціал мікросвіту.

Далі О. І. Попов пропонує, аналогічно до В. В. Дружиніної та Л. В. Різніченко, визначити виробничий потенціал підприємства АПК (у даному випадку – з 1 га землі) та його залежність від факторів виробництва, а також обчислити частку продукції, що буде експортуватись [23].

Таким чином, розглянувши наявні в сучасній науковій літературі методи оцінки експортного потенціалу підприємства, можемо констатувати, що єдиної методики обчислення експортного потенціалу на рівні підприємства у вітчизняній науці не існує. У більшості розглянутих методів за основу проведення обчислень беруться можливості підприємства з виробництва продукції за певної забезпеченості ресурсами. Обов’язково враховується не лише обсяг виробленої продукції, але й її

конкурентоспроможність (чи у вигляді коефіцієнтів попиту та пропозиції на продукцію, чи як інтегральний показник конкурентоспроможності, або ж як елемент потенціалу зовнішнього ринку, що розглядається як сукупність вимог даного ринку до діяльності підприємства) на окремо розглядуваному ринку збуту.

Використання кожної із розглянутих методик є ситуативним, що визначається наявністю інформаційної бази, а також цілями та завданнями оцінки. На наш погляд, оптимальним є використання усіх розглянутих підходів у комплексі, оскільки воно дозволить максимально повно оцінити підприємство та зробити висновок про його перспективи на зовнішньому ринку.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Сутність експортного потенціалу полягає у тому, що він дозволяє охарактеризувати можливість підприємства виконувати функцію суб'єкта міжнародної економічної діяльності, задовольняючи потреби зовнішніх ринків, природа яких пов'язана зі здійсненням експортної діяльності підприємства Особливостями, що відрізняють експортний потенціал аграрного підприємства, є необхідність врахування у процесі його реалізації функцій сільськогосподарської продукції у вирішенні продовольчої проблеми у світі. Також на експортний потенціал аграрних підприємств впливає те, що агропродукція швидко псується, що підвищує ризики торгівлі нею та негативно впливає на ефективність експортних операцій. До того ж на формування експортного потенціалу значний вплив справляють природно-кліматичні фактори.

До внутрішніх чинників, що впливають на процес формування експортного потенціалу на вітчизняних підприємствах, належать відсутність у підприємців аграрної сфери навиків експортної діяльності та довготривалої стратегії розвитку.

Розглянувши наявні в сучасній науковій літературі методи оцінки експортного потенціалу підприємства, можемо констатувати, що єдиної методики обчислення експортного потенціалу на рівні підприємства у вітчизняній науці не існує. У більшості розглянутих методів за основу проведення обчислень беруться можливості підприємства з виробництва продукції за певної забезпеченості ресурсами. Обов'язково враховується не лише обсяг виробленої продукції, але й її конкурентоспроможність на окремо розглядуваному ринку збуту.

Для оцінки експортного потенціалу підприємства доцільно обрати методику, яка включає аналіз поточного стану міжнародної діяльності підприємства, його ресурсного, технологічного та інфраструктурного потенціалу, а також впливу на них попиту на продукцію підприємства на зовнішніх ринках.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «ПРОДОВОЛЬЧОЇ КОМПАНІЇ «ЗОРЯ ПОДІЛЛЯ»

2.1 Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»

Продовольча компанія «Зоря Поділля» являє собою вертикально-інтегрований комплекс, який входить до холдингу «УКРПРОМІНВЕСТ-АГРО», та до складу якого входять 5 виробничих підрозділів, що обробляють більше 50 тис. га у Вінницькій, Черкаській та Житомирській областях, Гайсинський цукровий завод, а також розвинутий тваринницький напрямок, який включає 2000 голів великої рогатої худоби. У 2017 році компанія розпочала будівництво та ввела в експлуатацію першу чергу елеватора у м. Гайсин. Основний напрям діяльності підприємства – виробництво цукру.

Динамічний розвиток підприємства підтверджує динаміка вартості майна підприємства: у період з 2013 до 2017 рр. вартість активів підприємства збільшилася на 86,6% (з 1309260 тис. грн. до 2443296 тис. грн.). При цьому це зростання не носило системний характер, зокрема у 2014 та 2017 рр. відбувалося скорочення обсягів активів, тоді як у 2015-2016 рр. відбувалося істотне їх збільшення. Високі темпи зростання у 2013 – 2017 рр. демонстрували необоротні активи: їх вартість збільшилася за 5 років у 2,08 рази (з 359728 тис. грн. до 748008 тис. грн.), при чому у період з 2014 до 2017 р. це зростання було постійним. Найвищі темпи зростання мали незавершені капітальні інвестиції, обсяг яких за досліджуваний період збільшився у 40,37 рази, при чому у 2017 р. відбулося збільшення їх вартості у 6,89 рази за рахунок будівництва елеватора. Значно збільшилася за досліджуваний період також вартість основних фондів (у 1,87 рази), досягнувши на 31.12. 2017 р. 646704 тис. грн. Зважаючи на те, що ТОВ «ПК «Зоря Поділля» працює у сфері агробізнесу, у структурі активів підприємства є також довгострокові біологічні активи, вартість яких збільшилася за 5 років на 39% та склала 17306 тис. грн. (табл. 2.1).

Таблиця 2.1.

Динаміка вартості активів ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2013 – 2017 рр., тис. грн.

Показник	На 31.12. 2013	На 31.12. 2014	На 31.12. 2015	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	Абсолютне відхилення				Відносне відхилення			
						2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Нематеріальні активи	1	0	0	118	5022	-1,0	0,0	118,0	4904,0	0,00	-	-	42,56
Незавершені капітальні інвестиції	1951	4637	9187	11429	78765	2686,0	4550,0	2242,0	67336,0	2,38	1,98	1,24	6,89
Основні засоби	344420	341248	447619	565268	646704	-3172,0	106371,0	117649,0	81436,0	0,99	1,31	1,26	1,14
Довгострокові біологічні активи	12449	12671	13671	14761	17306	222,0	1000,0	1090,0	2545,0	1,02	1,08	1,08	1,17
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	0	211	211	211	211	211,0	0,0	0,0	0,0	-	1,00	1,00	1,00
Інші фінансові інвестиції	176	0	0	0	0	-176,0	0,0	0,0	0,0	0,00	-	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	731	0	0	0	0	-731,0	0,0	0,0	0,0	0,00	-	-	-
Усього необоротні активи	**359728**	**358767**	**470688**	**591787**	**748008**	**-961,0**	**111921,0**	**121099,0**	**156221,0**	**1,00**	**1,31**	**1,26**	**1,26**
Запаси	415754	585950	303853	332330	1088149	170196,0	-282097,0	28477,0	755819,0	1,41	0,52	1,09	3,27
Поточні біологічні активи	5954	6463	6780	10478	14298	509,0	317,0	3698,0	3820,0	1,09	1,05	1,55	1,36
Векселі одержані	310	0	0	0	0	-310,0	0,0	0,0	0,0	0,00	-	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи послуги:	257244	17255	1086980	1679344	162605	-239989,0	1069725,0	592364,0	-1516739,0	0,07	63,00	1,54	0,10
Дебіторська заборгованість за рахунками: за виданими авансами	27534	15753	267175	129508	26110	-11781,0	251422,0	-137667,0	-103398,0	0,57	16,96	0,48	0,20
за бюджетом	17	7551	318	3169	6047	7534,0	-7233,0	2851,0	2878,0	444,18	0,04	9,97	1,91
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	0	7	474	275482	252036	7,0	467,0	275008,0	-23446,0	-	67,71	581,19	0,91
Інша поточна дебіторська заборгованість	100418	102386	186198	84152	84386	1968,0	83812,0	-102046,0	234,0	1,02	1,82	0,45	1,00
Поточні фінансові інвестиції	0	0	793	807	32	0,0	793,0	14,0	-775,0	-	-	1,02	0,04
Гроші та їх еквіваленти	100194	70070	66382	110692	56474	-30124,0	-3688,0	44310,0	-54218,0	0,70	0,95	1,67	0,51
Інші оборотні активи	41866	23660	14429	1528	4179	-18206,0	-9231,0	-12901,0	2651,0	0,57	0,61	0,11	2,73
Витрати майбутніх періодів		376	557	695	737	376,0	181,0	138,0	42,0	-	1,48	1,25	1,06
Усього оборотні активи	**949291**	**829471**	**1933939**	**2628185**	**1695053**	**-119820,0**	**1104468,0**	**694246,0**	**-933132,0**	**0,87**	**2,33**	**1,36**	**0,64**
Необоротні активи та групи вибуття	**241**	**235**	**235**	**235**	**235**	**-6,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,98**	**1,00**	**1,00**	**1,00**
Баланс	**1309260**	**1188473**	**2404862**	**3220207**	**2443296**	**-120787,0**	**1216389,0**	**815345,0**	**-776911,0**	**0,91**	**2,02**	**1,34**	**0,76**

Джерело: складено на даних додатку А

Розглядаючи оборотні активи ТОВ «ПК «Зоря Поділля», необхідно відзначити, що за досліджуваний період найбільш відчутним було зростання запасів (з 415754 тис. грн. до 1088149 тис. грн., тобто у 2,6 рази). Значно збільшилися за досліджуваний період також обсяги поточних біологічних активів (у 2,4 р.), втім, зважаючи на їх незначний обсяг у 2013 р. до 2017 р. навіть за умови стрімкого їх нарощування їх вартість склала 14298 тис. грн.

Істотно зменшилася порівняно з 2013 р. дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги (з 257244 тис. грн. до 162605 тис. грн.), при цьому значне зростання її вартості спостерігалося у 2015 р., коли партнери підприємства були винні йому за відвантажену продукцію 1086980 тис. грн. Істотно за досліджуваний період збільшилася дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків: на 31.12.2013 р. підприємство не мало такої статті активу, тоді як на 31.12.2017 р. її вартість досягнула 252036 тис. грн. Решта видів дебіторської заборгованості за досліджуваний період мала тенденцію до зменшення, що може бути свідченням того, що ТОВ «ПК «Зоря Поділля» було Переглянуто систему розрахунків з усіма контрагентами.

За досліджуваний період відбулося зменшення вартості найбільш ліквідних активів ТОВ «ПК «Зоря Поділля»: гроші та їх еквіваленти на 31.12.2017 р. складали 56474 тис. грн., що на 44% менше за їх обсяг на кінець 2013 р. У цілому, у першу чергу за рахунок збільшення вартості запасів, оборотні активи ТОВ «ПК «Зоря Поділля» за досліджуваний період збільшилися на 78%, що призвело до зростання обсягів майна підприємства.

Розглядаючи структуру активів, відзначимо, що нині переважна частина майнових ресурсів представлена оборотними активами (на них на 31.12.2017 р. припадало 69,62% майна), хоча порівняно з 2013 р. частка необоротних активів (і зокрема основних засобів) (табл. 2.2). Основною статтею активу, на яку на кінець 2017 р. припадало 44,54% майна є запаси, питома вага яких істотно зросла за досліджуваний період.

Таблиця 2.2.

Динаміка структури активів ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2013 – 2017 рр., %

Показник	На 31.12. 2013	На 31.12. 2014	На 31.12. 2015	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	Абсолютне відхилення				Відносне відхилення			
						2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Нематеріальні активи	0,00	0,00	0,00	0,00	0,21	0,00	0,00	0,00	0,20	0,00	-	-	56,09
Незавершені капітальні інвестиції	0,15	0,39	0,38	0,35	3,22	0,24	-0,01	-0,03	2,87	2,62	0,98	0,93	9,08
Основні засоби	26,31	28,71	18,61	17,55	26,47	2,41	-10,10	-1,06	8,91	1,09	0,65	0,94	1,51
Довгострокові біологічні активи	0,95	1,07	0,57	0,46	0,71	0,12	-0,50	-0,11	0,25	1,12	0,53	0,81	1,55
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	0,00	0,02	0,01	0,01	0,01	0,02	-0,01	0,00	0,00	-	0,49	0,75	1,32
Інші фінансові інвестиції	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	0,06	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,06	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-	-
Усього необоротні активи	**27,48**	**30,19**	**19,57**	**18,38**	**30,61**	**2,71**	**-10,61**	**-1,20**	**12,24**	**1,10**	**0,65**	**0,94**	**1,67**
Запаси	31,75	49,30	12,63	10,32	44,54	17,55	-36,67	-2,31	34,22	1,55	0,26	0,82	4,32
Поточні біологічні активи	0,45	0,54	0,28	0,33	0,59	0,09	-0,26	0,04	0,26	1,20	0,52	1,15	1,80
Векселі одержані	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи послуги:	19,65	1,45	45,20	52,15	6,66	-18,20	43,75	6,95	-45,50	0,07	31,13	1,15	0,13
Дебіторська заборгованість за рахунками: за виданими авансами	2,10	1,33	11,11	4,02	1,07	-0,78	9,78	-7,09	-2,95	0,63	8,38	0,36	0,27
за бюджетом	0,00	0,64	0,01	0,10	0,25	0,63	-0,62	0,09	0,15	489,32	0,02	7,44	2,51
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	0,00	0,00	0,02	8,55	10,32	0,00	0,02	8,54	1,76	-	33,46	434,03	1,21
Інша поточна дебіторська заборгованість	7,67	8,61	7,74	2,61	3,45	0,95	-0,87	-5,13	0,84	1,12	0,90	0,34	1,32
Поточні фінансові інвестиції	0,00	0,00	0,03	0,03	0,00	0,00	0,03	-0,01	-0,02	-	-	0,76	0,05
Гроші та їх еквіваленти	7,65	5,90	2,76	3,44	2,31	-1,76	-3,14	0,68	-1,13	0,77	0,47	1,25	0,67
Інші оборотні активи	3,20	1,99	0,60	0,05	0,17	-1,21	-1,39	-0,55	0,12	0,62	0,30	0,08	3,60
Витрати майбутніх періодів	0,00	0,03	0,02	0,02	0,03	0,03	-0,01	0,00	0,01	-	0,73	0,93	1,40
Усього оборотні активи	**72,51**	**69,79**	**80,42**	**81,62**	**69,38**	**-2,71**	**10,62**	**1,20**	**-12,24**	**0,96**	**1,15**	**1,01**	**0,85**
Необоротні активи та групи вибуття	**0,02**	**0,02**	**0,01**	**0,01**	**0,01**	**0,00**	**-0,01**	**0,00**	**0,00**	**1,07**	**0,49**	**0,75**	**1,32**
Баланс	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**1,00**	**1,00**	**1,00**	**1,00**

Джерело: складено на даних додатку А

У цілому, можна констатувати, що значних змін у структури активів ТОВ «ПК «Зоря Поділля» за досліджуваний період не відбулося: протягом останніх 5-ти років у структурі майна постійно превалювали оборотні активи, питома вага яких коливалася від 69,38% до 81,62%. Частка оборотних активів, відповідно, утримувалася на рівні 20-30%, тоді як на необоротні активи та групи вибуття припадало менше 1% (рис. 2.1).

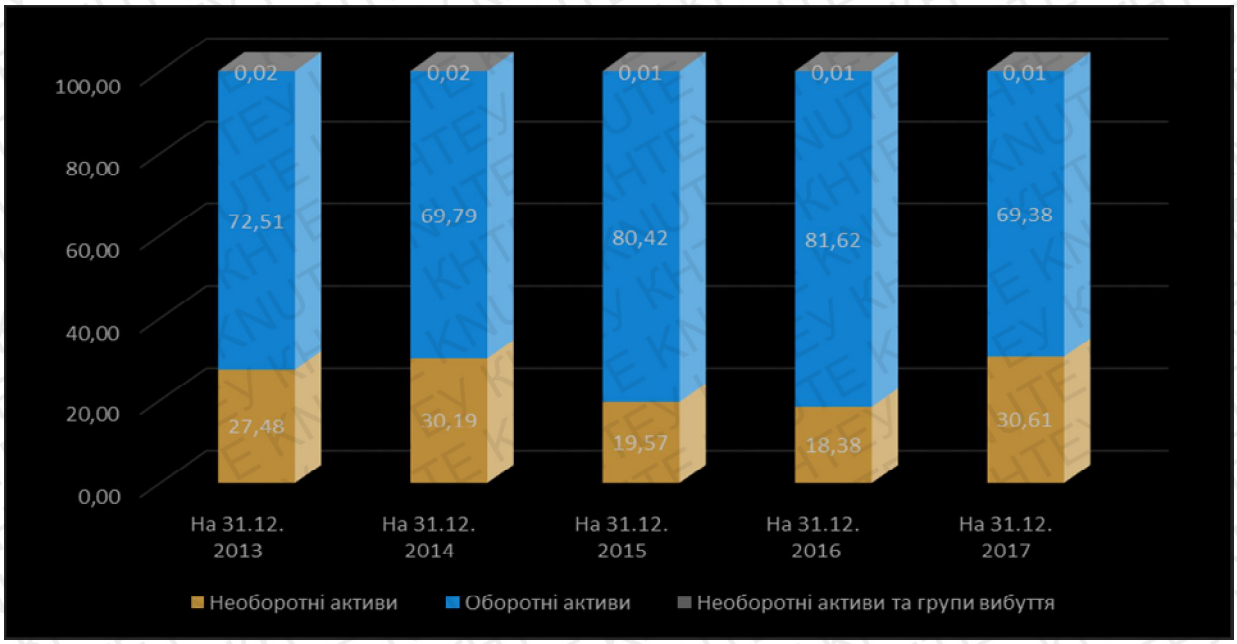

Рис. 2.1. Структура активів ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2013 – 2017 рр., %

Джерело: складено на даних додатку А

Розглядаючи пасиви ТОВ «ПК «Зоря Поділля», необхідно відзначити що протягом досліджуваного періоду відбулося значне зростання власного капіталу підприємства (у 7,3 рази з 245887 тис. грн. до 1794907 тис. грн.), що було викликано значним збільшенням у 2015 р. нерозподіленого прибутку – до 1195031 тис. грн.

Натомість зобов'язання підприємства, як довгострокові, так і поточні, за досліджуваний період істотно зменшилися – на 81% та 19% відповідно. При цьому, попри зменшення зобов'язань порівняно з 2013 р., у 2015 р. спостерігалося збільшення у 3,63 рази довгострокових зобов'язань, а у 2014 та 2016 рр. – у 1,36 та 1,4 рази поточних зобов'язань (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Динаміка вартості пасивів ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2013 – 2017 рр., тис. грн.

Показник	На 31.12. 2013	На 31.12. 2014	На 31.12. 2015	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	Абсолютне відхилення				Відносне відхилення			
						2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Зареєстрований (пайовий) капітал	13048	13048	13048	13048	13048	0,0	0,0	0,0	0,0	1,00	1,00	1,00	1,00
Капітал у дооцінках	1293	1293	1288	1288	1288	0,0	-5,0	0,0	0,0	1,00	1,00	1,00	1,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	231546	128774	1180695	1774260	1780571	-102772,0	1051921,0	593565,0	6311,0	0,56	9,17	1,50	1,00
Усього власний капітал	**245887**	**143115**	**1195031**	**1788596**	**1794907**	**-102772,0**	**1051916,0**	**593565,0**	**6311,0**	**0,58**	**8,35**	**1,50**	**1,00**
Довгострокові кредити банків	218189	27881	174650	44817	51042	-190308,0	146769,0	-129833,0	6225,0	0,13	6,26	0,26	1,14
Інші довгострокові зобов'язання	40363	37121	61387	27688	10532	-3242,0	24266,0	-33699,0	-17156,0	0,92	1,65	0,45	0,38
Довгострокові забезпечення	5874					-5874,0	0,0	0,0	0,0	0,00	-	-	-
Цільове фінансування	75923	0	2	9	0	-75923,0	2,0	7,0	-9,0	0,00	-	4,50	0,00
Усього довгострокові зобов'язання і забезпечення	**340349**	**65002**	**236039**	**72514**	**61574**	**-275347,0**	**171037,0**	**-163525,0**	**-10940,0**	**0,19**	**3,63**	**0,31**	**0,85**
Короткострокові кредити банків	38227	71000	150268	303637	561	32773,0	79268,0	153369,0	-303076,0	1,86	2,12	2,02	0,00
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	49736	252306	80031	211480	45822	202570,0	-172275,0	131449,0	-165658,0	5,07	0,32	2,64	0,22
за товари, роботи, послуги	109902	92441	208571	35394	40131	-17461,0	116130,0	-173177,0	4737,0	0,84	2,26	0,17	1,13
а розрахунками з бюджетом	982	2264	3488	108402	7070	1282,0	1224,0	104914,0	-101332,0	2,31	1,54	31,08	0,07
розрахунками зі страхування	1422	1894	9569	2019	7462	472,0	7675,0	-7550,0	5443,0	1,33	5,05	0,21	3,70
розрахунками з оплати праці	3531	4239	7662	8243	10192	708,0	3423,0	581,0	1949,0	1,20	1,81	1,08	1,24
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	223877	85294	73143	10843	4376	-138583,0	-12151,0	-62300,0	-6467,0	0,38	0,86	0,15	0,40
Поточні забезпечення	0	35471	26640	10746	19037	35471,0	-8831,0	-15894,0	8291,0	-	0,75	0,40	1,77
Інші поточні зобов'язання	295347	435447	414420	668333	452164	140100,0	-21027,0	253913,0	-216169,0	1,47	0,95	1,61	0,68
Усього поточні зобов'язання і забезпечення	**723024**	**980356**	**973792**	**1359097**	**586815**	**257332,0**	**-6564,0**	**385305,0**	**-772282,0**	**1,36**	**0,99**	**1,40**	**0,43**
Баланс	**1309260**	**1188473**	**2404862**	**3220207**	**2443296**	**-120787,0**	**1216389,0**	**815345,0**	**-776911,0**	**0,91**	**2,02**	**1,34**	**0,76**

Джерело: складено на даних додатку А

Наразі, основу капіталу ТОВ «ПК «Зоря Поділля» складає основний капітал, на який на 31.12.2017 р. припадало 73,46% фінансових ресурсів. При цьому 72,88% капіталу представлено нерозподіленим прибутком, що вказує на успішність господарської діяльності досліджуваного підприємства.

У структурі поточних зобов'язань основною статтею є інші поточні зобов'язання, частка яких на кінець 2017 р. склала 18,51% (табл. 2.4).

Загалом, за останні 5 років у структурі пасивів підприємства відбулися істотні зміни: частка власного капіталу зросла з 18,78 до 73, 46%, що позитивно позначилося на фінансовому стані підприємства (рис. 2.2)

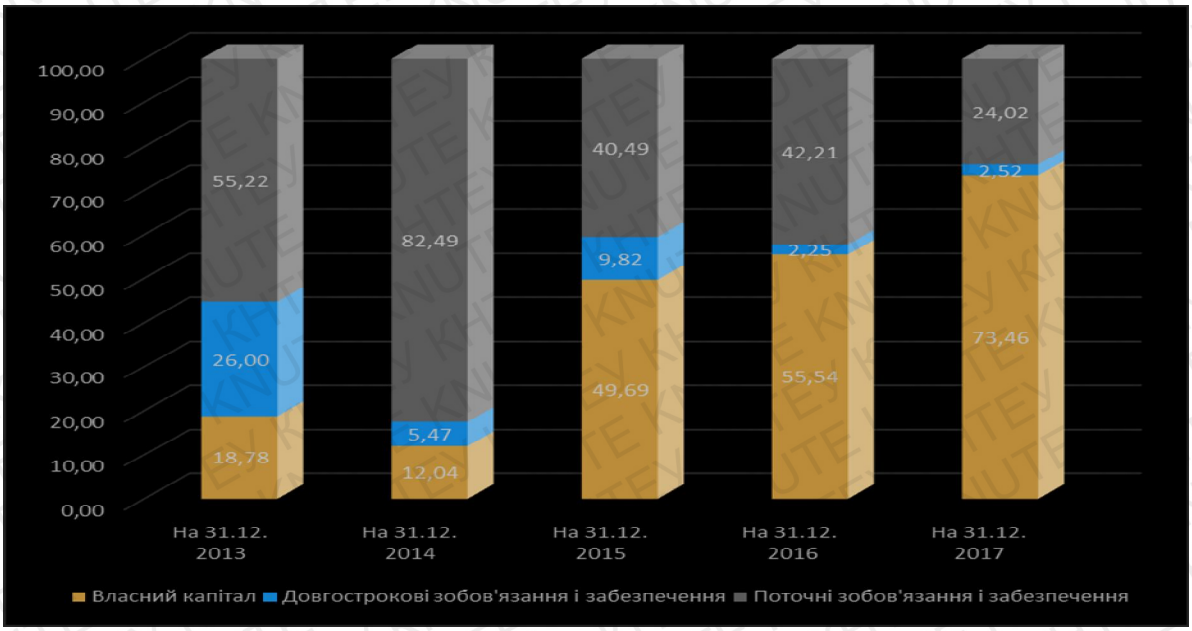

Рис. 2.2. Структура пасивів ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2013 – 2017 рр., %

Джерело: складено на даних додатку А

Частка як довгострокових, так і короткострокових зобов'язань ТОВ «ПК «Зоря Поділля» істотно знизилася (з 26,00% до 2,52% та з 55,22% до 24,02% відповідно), хоча найбільш загрозливою ситуація для досліджуваного підприємства була у 2014 р., коли на позикові ресурси припадало майже 88% усього капіталу підприємства.

Таблиця 2.4

Динаміка структури пасивів ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2013 – 2017 рр., %

Показник	На 31.12. 2013	На 31.12. 2014	На 31.12. 2015	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	Абсолютне відхилення				Відносне відхилення			
						2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Зареєстрований (пайовий) капітал	1,00	1,10	0,54	0,41	0,53	0,10	-0,56	-0,14	0,13	1,10	0,49	0,75	1,32
Капітал у дооцінках	0,10	0,11	0,05	0,04	0,05	0,01	-0,06	-0,01	0,01	1,10	0,49	0,75	1,32
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	17,69	10,84	49,10	55,10	72,88	-6,85	38,26	6,00	17,78	0,61	4,53	1,12	1,32
Усього власний капітал	**18,78**	**12,04**	**49,69**	**55,54**	**73,46**	**-6,74**	**37,65**	**5,85**	**17,92**	**0,64**	**4,13**	**1,12**	**1,32**
Довгострокові кредити банків	16,67	2,35	7,26	1,39	2,09	-14,32	4,92	-5,87	0,70	0,14	3,10	0,19	1,50
Інші довгострокові зобов'язання	3,08	3,12	2,55	0,86	0,43	0,04	-0,57	-1,69	-0,43	1,01	0,82	0,34	0,50
Довгострокові забезпечення	0,45	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,45	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-	-
Цільове фінансування	5,80	0,00	0,00	0,00	0,00	-5,80	0,00	0,00	0,00	0,00	-	3,36	0,00
Усього довгострокові зобов'язання і забезпечення	**26,00**	**5,47**	**9,82**	**2,25**	**2,52**	**-20,53**	**4,35**	**-7,56**	**0,27**	**0,21**	**1,79**	**0,23**	**1,12**
Короткострокові кредити банків	2,92	5,97	6,25	9,43	0,02	3,05	0,27	3,18	-9,41	2,05	1,05	1,51	0,00
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	3,80	21,23	3,33	6,57	1,88	17,43	-17,90	3,24	-4,69	5,59	0,16	1,97	0,29
за товари, роботи, послуги	8,39	7,78	8,67	1,10	1,64	-0,62	0,89	-7,57	0,54	0,93	1,12	0,13	1,49
а розрахунками з бюджетом	0,08	0,19	0,15	3,37	0,29	0,12	-0,05	3,22	-3,08	2,54	0,76	23,21	0,09
розрахунками зі страхування	0,11	0,16	0,40	0,06	0,31	0,05	0,24	-0,34	0,24	1,47	2,50	0,16	4,87
розрахунками з оплати праці	0,27	0,36	0,32	0,26	0,42	0,09	-0,04	-0,06	0,16	1,32	0,89	0,80	1,63
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	17,10	7,18	3,04	0,34	0,18	-9,92	-4,14	-2,70	-0,16	0,42	0,42	0,11	0,53
Поточні забезпечення	0,00	2,98	1,11	0,33	0,78	2,98	-1,88	-0,77	0,45	-	0,37	0,30	2,33
Інші поточні зобов'язання	22,56	36,64	17,23	20,75	18,51	14,08	-19,41	3,52	-2,25	1,62	0,47	1,20	0,89
Усього поточні зобов'язання і забезпечення	**55,22**	**82,49**	**40,49**	**42,21**	**24,02**	**27,26**	**-42,00**	**1,71**	**-18,19**	**1,49**	**0,49**	**1,04**	**0,57**
Баланс	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**1,00**	**1,00**	**1,00**	**1,00**

Джерело: складено на даних додатку А

Загалом, проведений аналіз вказує на те, що протягом досліджуваного періоду відбулося істотне покращення структури балансу ТОВ «ПК «Зоря Поділля», що на тлі зростання вартості балансу свідчить про стабілізацію майнового стану.

За останні 5 років відбулося також зростання обсягів діяльності ТОВ «ПК «Зоря Поділля»: чистий дохід підприємства зріс з 705043 тис. грн. до 1186376 тис. грн., хоча таке зростання пояснюється в першу чергу значним збільшенням обсягів збуту у 2015 р., оскільки у 2016 – 2017 рр. спостерігалося поступове скорочення обсягів чистого доходу. Собівартість реалізованої продукції також істотно збільшилася за останні 5 років, втім порівняно з темпами зростання чистого доходу показники її динаміки були нижчими. Це дозволило підприємству збільшити обсяги валового прибутку з 120246 тис. грн. до 247559 тис. грн. (у 2,06 рази), при цьому у 2017 р. відбулося значне (на 69%) скорочення обсягів валового прибутку.

Інші операційні доходи збільшилися за останні 5 років на 39%, при чому високі темпи їх зростання мали місце у 2014 – 2015 рр., тоді як останні 2 роки їх обсяг стрімко зменшується. Натомість адміністративні витрати та інші операційні витрати, які продемонстрували за досліджуваний період найвищі темпи зростання, істотно збільшилися також і в 2017 р., коли обсяги діяльності підприємства мали тенденцію до зменшення.

Таким чином, фінансовий результат ТОВ «ПК «Зоря Поділля» від операційної діяльності порівняно з 2013 р. покращився на 26%, при цьому у 2017 р. його обсяг склав 10% від показника 2016 р. Інші фінансові доходи підприємство мало лише у 2013 – 2014 рр., інші доходи скоротилися за 5 років на 75%, натомість інші фінансові витрати збільшилися на 38%. У результаті, чистий фінансовий результат підприємства у 2017 р. зменшився на 97% порівняно з попереднім роком (і склав 20340 тис. грн.), що більше за показник 2013 р. у 4,07 рази (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Динаміка фінансових результатів ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2013 – 2017 рр., %

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення				Відносне відхилення			
						2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	705043	835765	2579991	2298904	1186376	130722	1744226	-281087	-1112528	1,19	3,09	0,89	0,52
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	584797	666098	1512312	1489557	938817	81301	846214	-22755	-550740	1,14	2,27	0,98	0,63
Валовий прибуток	120246	169667	1067679	809347	247559	49421	898012	-258332	-561788	1,41	6,29	0,76	0,31
Інші операційні доходи	21612	101489	355238	105554	30068	79877	253749	-249684	-75486	4,70	3,50	0,30	0,28
Адміністративні витрати	20939	19371	30978	35296	82709	-1568	11607	4318	47413	0,93	1,60	1,14	2,34
Витрати на збут	33009	40695	39309	69518	65226	7686	-1386	30209	-4292	1,23	0,97	1,77	0,94
Інші операційні витрати	27663	44135	126944	41191	53713	16472	82809	-85753	12522	1,60	2,88	0,32	1,30
Фінансовий результат від операційної діяльності	60247	166955	1225686	768896	75979	106708	1058731	-456790	-692917	2,77	7,34	0,63	0,10
Інші фінансові доходи	447	345	0	0	0	-102	-345	0	0	0,77	0,00	-	-
Інші доходи	23084	526	39494	20254	5694	-22558	38968	-19240	-14560	0,02	75,08	0,51	0,28
Фінансові витрати	30226	52511	119155	135434	43115	22285	66644	16279	-92319	1,74	2,27	1,14	0,32
Інші витрати	48550	68583	84936	54941	18218	20033	16353	-29995	-36723	1,41	1,24	0,65	0,33
Чистий фінансовий результат	5002	46732	1061089	598775	20340	41730	1014357	-462314	-578435	9,34	22,71	0,56	0,03

Джерело: складено на даних додатку Б

Необхідно відзначити, що податок на прибуток сплачує холдинг «УКРПРОМІНВЕСТ-АГРО», таким чином у звіті про фінансові результати ТОВ «ПК «Зоря Поділля» такої статті немає. У цілому, попри збільшення обсягів чистого доходу та прибутку підприємства порівняно з 2013 р., існує чітка негативна тенденція до погіршення фінансових результатів протягом 2016 – 2017 рр., що вказує на необхідність перегляду господарської політики підприємства.

Зважаючи на покращення структури балансу ТОВ «ПК «Зоря Поділля», за останні 5 років відбулося покращення показників ліквідності. Так, коефіцієнт покриття збільшився з 1,31 до 2,98, хоча у 2014 р., коли частка власного капіталу у структурі джерел фінансування була мінімальною, цей показник складав 0,88 (табл. 2.6).

Таблиця 2.6.

Показники ліквідності ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2013 – 2017 рр.

Показник	На 31.12. 2013	На 31.12. 2014	На 31.12. 2015	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	Абсолютне відхилення			
						2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Коефіцієнт покриття	1,31	0,88	2,04	1,95	2,98	-0,44	1,16	-0,09	1,04
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,73	0,25	1,71	1,69	1,04	-0,48	1,46	-0,02	-0,65
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,14	0,07	0,07	0,08	0,10	-0,06	0,00	0,01	0,02
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	226267	-115790	986230	1279139	1126538	-342057	1102020	292909	-152601

Джерело: розраховано на даних додатку А

Коефіцієнт швидкої ліквідності також збільшився, і протягом 2015-2017 рр. був вищим за 0,8, що вказує на здатність підприємства покрити переважну частини зобов’язань за рахунок ліквідних активів. Поряд із цим коефіцієнт абсолютної ліквідності, з огляду на зменшення обсягів грошей

та їх еквівалентів, за досліджуваний період зменшився, що вказує на необхідність збільшення обсягів коштів на рахунках підприємства.

Порівняно з 2013 р. чистий оборотний капітал ТОВ «ПК «Зоря Поділля» істотно зріс, втім у 2017 р. мало місце його зменшення на 152601 тис. грн. При цьому обсяг власного оборотного капіталу навіть попри зменшення все ще залишається значним, таким чином поточна діяльність підприємства фінансується за рахунок власних коштів підприємства.

Показники платоспроможності ТОВ «ПК «Зоря Поділля» за досліджуваний період також істотно покращилися (табл. 2.7).

Таблиця 2.7.

Показники платоспроможності ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2013 – 2017 рр.

Показник	На 31.12. 2013	На 31.12. 2014	На 31.12. 2015	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	Абсолютне відхилення			
						2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Коефіцієнт автономії	0,19	0,12	0,50	0,56	0,73	-0,07	0,38	0,06	0,18
Коефіцієнт фінансування	0,55	0,80	0,39	0,42	0,23	0,24	-0,40	0,02	-0,19
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,24	-0,14	0,51	0,49	0,66	-0,38	0,65	-0,02	0,18
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,92	-0,81	0,83	0,72	0,63	-1,73	1,63	-0,11	-0,09

Джерело: розраховано на даних додатку А

Коефіцієнт автономії ТОВ «ПК «Зоря Поділля» за досліджуваний період збільшився з 0,19 до 0,73, що пов’язано зі значним зростанням вартості власного капіталу. Відповідно, коефіцієнт фінансування також мав тенденцію до зменшення, що вказує на позитивні зміни у структурі пасиву. Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами, з огляду на тенденцію зміни власного оборотного капіталу істотно покращився за досліджуваний період (з 0,24 до 0,66), тоді як коефіцієнт маневреності

власного капіталу, зважаючи на значне зростання останнього, зменшився з 0,92 до 0,63, що, втім, є позитивним з огляду на причину цього зменшення.

Розглядаючи динаміку показників ділової активності, відзначимо, що значне їх покращення відбувалося у 2015 р., коли відбувалося нарощування обсягів господарських операцій. Протягом 2016-2017 рр. показники ділової активності дещо погіршилися, що свідчить про необхідність адаптації діяльності підприємства до нових умов ринку (табл. 2.8).

Таблиця 2.8.

Показники ділової активності ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2014 – 2017 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення		
					2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Коефіцієнт оборотності активів	0,67	1,44	0,82	0,42	0,8	-0,6	-0,4
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	7,71	15,63	11,99	10,84	7,9	-3,6	-1,2
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,45	3,68	1,51	1,17	0,2	-2,2	-0,3
Коефіцієнт оборотності основних засобів	1,39	3,61	2,52	1,05	2,2	-1,1	-1,5
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	4,30	3,86	1,54	0,66	-0,4	-2,3	-0,9
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	104,43	97,72	238,04	306,43	-6,7	140,3	68,4
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	46,67	23,03	30,02	33,21	-23,6	7,0	3,2

Джерело: розраховано на даних додатків А та Б

Порівняно з 2014 р. істотно погіршилися також показники рентабельності ТОВ «ПК «Зоря Поділля», що пов’язано зі значним погіршенням фінансових результатів у 2016-2017 рр. (табл. 2.9).

У цілому, здійснені розрахунки свідчать, що протягом досліджуваного періоду відбулося покращення майнового стану, зокрема зниження рівня залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Позитивним є також значне зростання обсягів діяльності у

2014-2015 рр., яке дозволило підприємству вийти з боргової кризи (шляхом формування значних обсягів нерозподіленого прибутку).

Таблиця 2.9.

Показники рентабельності ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2014 – 2017 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення		
					2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Коефіцієнт рентабельності активів	0,037	0,591	0,213	0,007	0,6	-0,4	-0,2
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,24	1,59	0,40	0,01	1,3	-1,2	-0,4
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,06	0,41	0,26	0,02	0,4	-0,2	-0,2

Джерело: розраховано на даних додатків А та Б

Натомість у 2016-2017 рр. спостерігається значне скорочення обсягів діяльності, яке супроводжується зростанням операційних витрат – у комплексі такі тенденції за умови їх збереження можуть призвести до суттєвого погіршення фінансових результатів ТОВ «ПК «Зоря Поділля».

2.2 Дослідження чинників формування експортного потенціалу ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля».

Експортний потенціал ТОВ «ПК «Зоря Поділля» формується під впливом низки факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Розглядаючи фактори зовнішнього середовища, тобто ті, які є непідконтрольними підприємству, можна виділити ситуацію на ринку України, що формує середовище для здійснення підприємством господарської діяльності, і, зокрема, експортних операцій. Окрему роль у формуванні експортного потенціалу досліджуваного підприємства відіграє також конкуренція на ринку України, яка в значній мірі обумовлює пошук

підприємством можливостей для підвищення ефективності господарської діяльності.

Окремо при оцінці факторів, які впливають на експортний потенціал ТОВ «ПК «Зоря Поділля» необхідно виділити ситуацію на світових ринках, оскільки саме глобальна конкуренція та попит на цукор, вироблений підприємством, визначають можливості реалізації його експортного потенціалу.

Серед факторів внутрішнього середовища необхідно визначити систему управління підприємством, кваліфікацію персоналу, технології, які використовуються підприємством у процесі виробництва цукру, який іде на експорт. Усі зазначені чинники у комплексі визначають експортні можливості ТОВ «ПК «Зоря Поділля» та процес формування експортного потенціалу підприємства.

Розглядаючи фактори зовнішнього середовища, які впливають на формування експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля», розглянемо у першу чергу кон'юнктуру світового ринку цукру.

Дані статистики свідчать, що у 2017/2018 році відбулося значне зростання обсягів виробництва та експорту цукру, тоді як у 2015/2016 та 2016/2017 рр. спостерігалося зменшення цих показників (рис. 2.3).

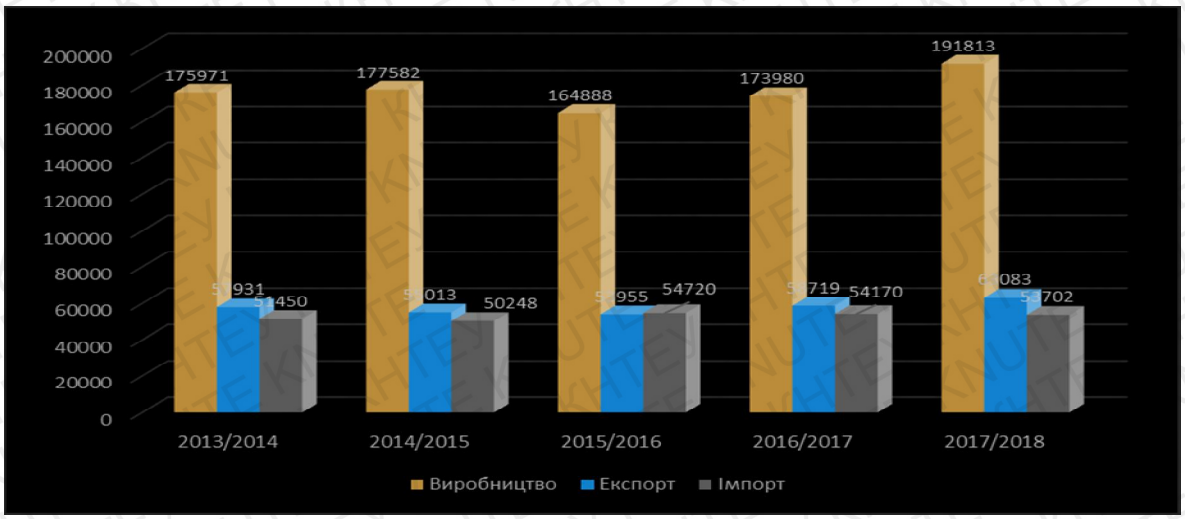

Рис. 2.3. Обсяги виробництва, експорту та імпорту цукру у світі у 2013 – 2017 рр., метричних тон

Джерело: [58]

Необхідно відзначити, що зростання обсягів виробництва цукру у світі у значній мірі посилює конкуренцію на світовому ринку, що ускладнює процес формування експортного потенціалу підприємства.

При цьому Україна нині входить до когорти країн-експортерів цукру, при чому за останні роки її позиції посилилися (рис. 2.4).

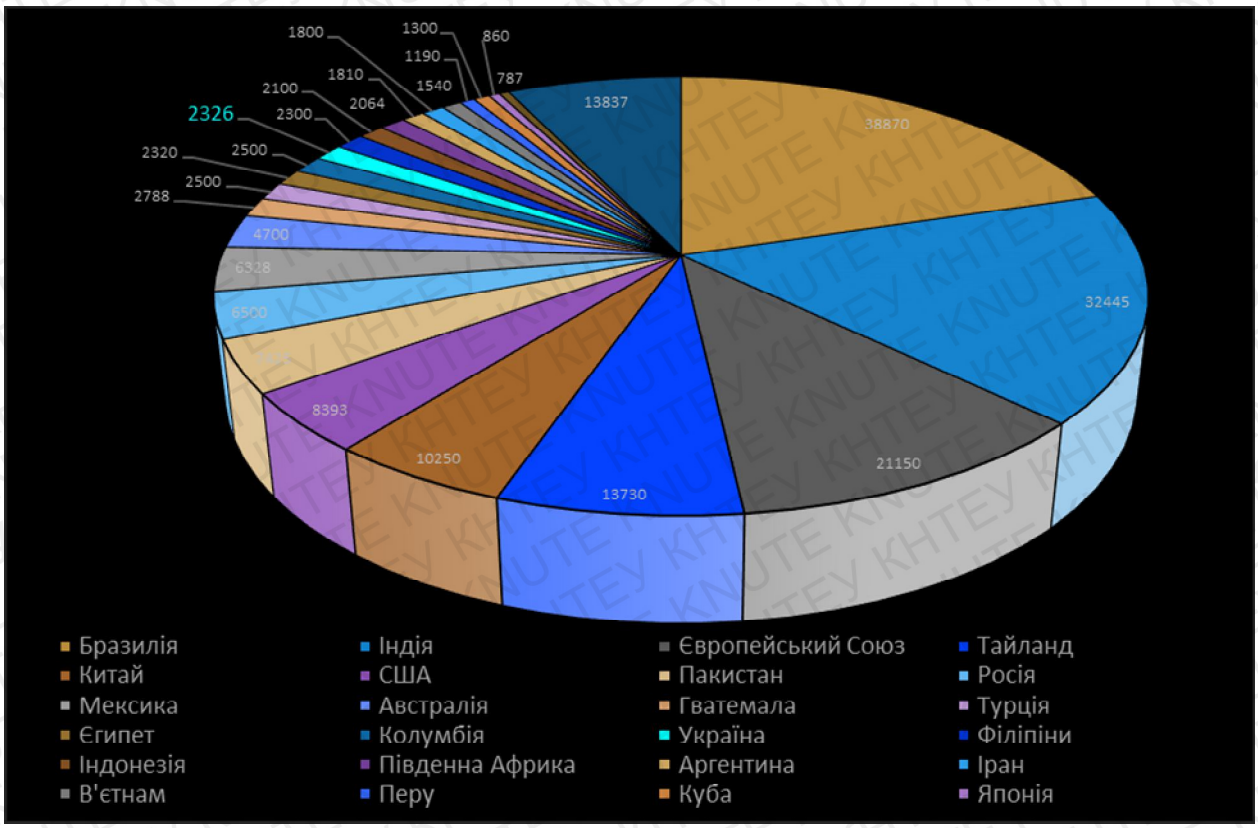

Рис. 2.4. Обсяги виробництва цукру ключовими постачальниками цукру у 2017/2018 р., метричних тон

Джерело:[58]

Перебування України у переліку основних виробників цукру свідчить про наявність у вітчизняних підприємств налагоджених зв'язків з покупцями цукру за кордоном. Таким чином, українські компанії, і в тому числі ТОВ «ПК «Зоря Поділля» мають можливості надалі розширювати збут, вдосконалюючи асортимент та виходячи на нові ринки.

На користь останнього аргументу свідчить також те, що позиції України у рейтингу країн-експортерів цукру значно вищі, таким чином переважна частина продукції, виробленої вітчизняними цукровими

заводами, спрямовується на експорт. Нині Україна посідає 8 місце у світі за експортом цукру: у 2017/2018 р. фізичний обсяг експорту українських підприємств склав 1000 метричних тон цукру (рис. 2.5).

На наш погляд, такі високі позиції України у рейтингах виробників та експортерів цукру є індикатором міжнародної конкурентоспроможності цієї продукції: цукор, вироблений в Україні, на світових ринках сприймається як високоякісний, що позитивно впливає на експортний потенціал українських компаній в цілому та ТОВ «ПК «Зоря Поділля» зокрема.

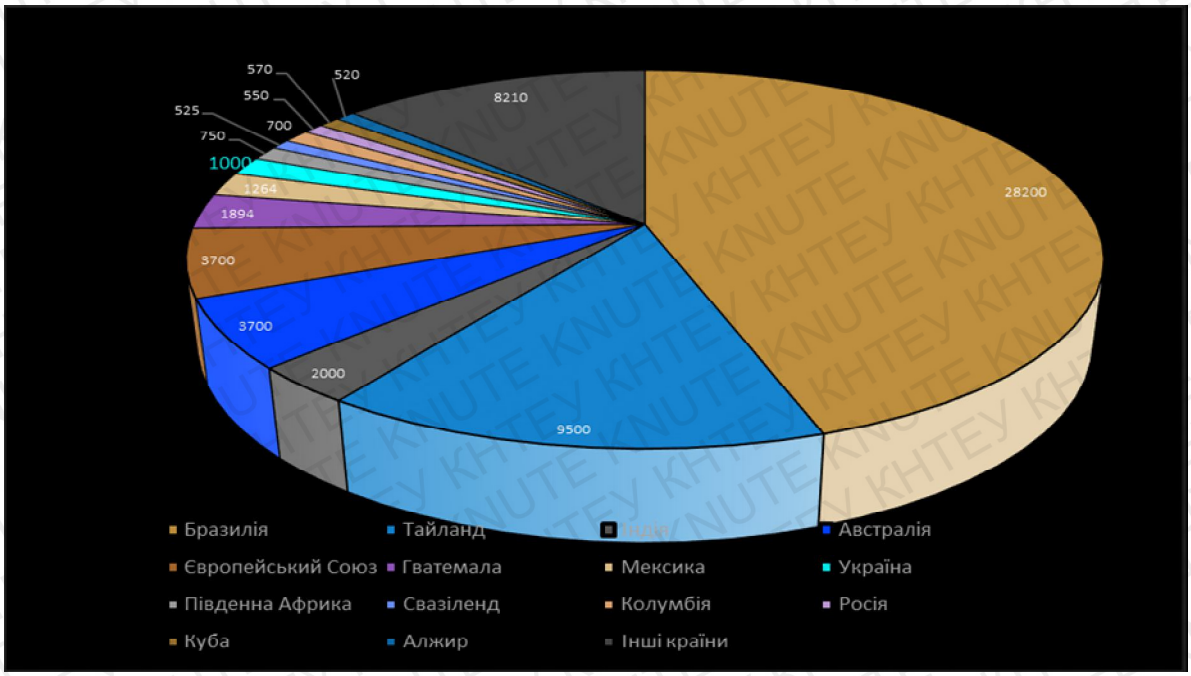

Рис. 2.5. Обсяги експорту цукру ключовими постачальниками цукру у 2017/2018 р., метричних тон

Джерело: [58]

Поряд з кон'юнктурою зовнішніх ринків, на формування експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля» впливає також ситуація на українському ринку. У першу чергу на експортні можливості підприємства впливає кризовий стан вітчизняної економіки, який обумовлює зростання вартості виробництва цукру.

Розглядаючи тарифи на теплову енергію, зазначимо, що для виробничих підприємств у період з 1 квітня 2014 р. до 5 січня 2018 р. вони зросли 959,96 грн/гкал до 1825,45 грн/гкал, тобто майже у 2 рази [48]. Тарифи на електроенергію для споживачів 2-го класу напруги збільшилися з 72,4 грн/мВТ/год до 236,63 грн/мВТ/год [49]. Середня заробітна плата у сільському господарстві збільшилася у період з 2013 до 2017 р. з 2269 грн/особу до 5761 грн/особу, тобто більше ніж у 2 рази. Таким чином, умови господарської діяльності для ТОВ «ПК «Зоря Поділля» істотно погіршилися, що ускладнило процес формування експортного потенціалу підприємства.

До факторів маросередовища, які позитивно вплинули на формування експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля» можна віднести сприятливу для експортера динаміку валютного курсу (рис. 2.6).

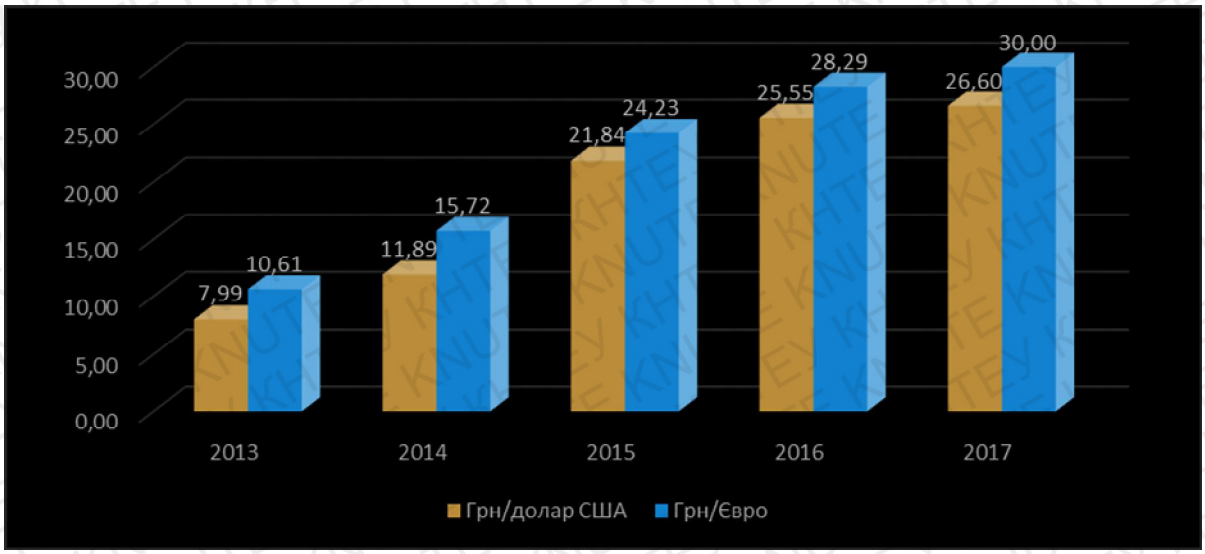

Рис. 2.6. Динаміка курсу гривні до долара США та євро у 2013 – 2017 рр.

Джерело: [49]

Протягом останніх 5-ти років курс євро виріс трохи менше ніж у 3 рази (з 10,61 до 30,00 грн/євро), а курс долара США – у 3,3 рази (з 7,99 грн/долар до 26,5 грн/долар), що дозволило підприємству отримувати більші обсяги чистого доходу в національній валюті. Навіть за умови

зростання собівартості експортної продукції, можна констатувати, що така динаміка валютного курсу справила позитивний вплив на результати підприємства.

Як зазначалося до факторів, які впливають на формування експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля», належить також конкуренція на українському ринку цукру. Наразі на вітчизняному ринку працює 46 цукрових заводів, розміщених по всій території України (за результатами 2017 року ТОВ «ПК «Зоря поділля» було вироблено 241,3 тис. тонн цукру, що дозволило їй посісти четверте місце серед виробників цього продукту у країні). Така конкуренція обумовлює необхідність пошуку підприємствами можливостей активізувати поставки на зовнішні ринки, оскільки попит всередині країни обмежений, що, відповідно, справляє позитивний вплив на формування експортного потенціалу підприємства.

У цілому, можна констатувати, що вплив зовнішнього середовища на формування експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля» є неоднозначним. З одного боку, складна макроекономічна ситуація в країні обумовлює зростання витрат підприємства, що відображається на собівартості виробництва цукру, і, відповідно, призводить до втрати готовою продукцією цінових конкурентних переваг при експорті.

З іншого боку, сприятлива для експортерів динаміка валютного курсу дозволяє ТОВ «ПК «Зоря Поділля» збільшувати обсяги грошових надходжень від експорту, що сприяло стабілізації фінансового стану підприємства, як засвідчили результати аналізу фінансової звітності.

Наявність значної конкуренції на вітчизняному ринку також стимулює ТОВ «ПК «Зоря Поділля» до реалізації експортного потенціалу, оскільки внутрішній попит є обмеженим і лише за умови виходу на зовнішні ринки досліджуване підприємство має можливості для розвитку. Входження України до переліку основних виробників та експортерів цукру

дає ТОВ «ПК «Зоря Поділля» іміджеві переваги, що також можна віднести до позитивних чинників формування експортного потенціалу.

Розглядаючи фактори внутрішнього середовища, необхідно звернути увагу на такі аспекти як управління, технології та персонал – саме ці три групи чинників є найбільш важливими у процесі нарощування експортних можливостей підприємства.

Да факторів, які позитивно впливають на формування експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля» можна віднести систему управління підприємством. Досліджуване підприємство входить до складу аграрного холдингу, що забезпечує виробничі потужності якісною сировиною за оптимальними цінами. Структура компанії побудована за принципом вертикальної інтеграції, що дозволяє ефективно управляти ланцюжком доданої вартості і зменшує залежність від зовнішніх постачальників сировини. Така політики спрощує управління собівартістю продукції, що виробляється, та гарантування її високої якості. Окрім цього, у процесі управління компанія, до складу якої входить ТОВ «ПК «Зоря Поділля», керується принципом синергії - всі напрямки діяльності взаємопов’язані і доповнюють один одного.

ТОВ «ПК «Зоря Поділля» активно використовує у своїй діяльності сучасні технології. Інноваційним кроком у 2014 році стало запровадження у компанії «Електронних журналів агронома» - унікальної власної розробки моніторингу стану посівів та якості польових робіт. Окрім цього для моніторингу посівів компанія використовує безпілотні літальні апарати – квадрокоптери.

Завдяки оновленому парку техніки компанія має можливість виконувати агротехнічні операції в оптимальні терміни, що дозволяє знизити виробничі витрати та підвищити рентабельність. В планах компанії – подальше збільшення врожайності за рахунок запровадження сучасних наукових розробок та оптимізації технологічних операцій.

ТОВ «ПК «Зоря Поділля» регулярно здійснює модернізацію виробничих потужностей, спрямовану, передусім, на підвищення потужності переробки та енергоефективність. Зокрема, в результаті проведеної роботи переробна потужність Крижопільського цукрового заводу збільшилась з 5,5 до 8 тис тон буряку на добу, Гайсинського – з 3,5 до 8 тис. тон на добу.

Окрім цього ТОВ «ПК «Зоря Поділля» приділяє багато уваги якості та безпеці продукції. Цукрові заводи компанії у 2011 році пройшли сертифікацію на відповідність міжнародному стандарту ISO 9001:2008. З 2013 року Гайсинський цукровий завод сертифіковано по схемі FSSC 22000 – системі менеджменту безпеки харчових продуктів, заснованої на принципах аналізу ризиків та критичних контрольних точок (Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP)).

Розглядаючи персонал як чинник формування експортного потенціалу, необхідно відзначити, що ТОВ «ПК «Зоря Поділля» приділяє значну увагу кваліфікації працівників, при чому мова йде як про управлінський персонал, так і про працівників, які виконують виробничі функції. Зростання адміністративних витрат свідчить, що навіть в умовах кризи досліджуване підприємство інвестує кошти у розвиток персоналу, що справляє позитивний вплив на результати його роботи.

Таким чином, можна зробити висновок, що ТОВ «ПК «Зоря Поділля» здійснює господарську діяльність, керуючись передовим досвідом вітчизняних та зарубіжних підприємств, що обумовлює позитивний вплив усіх факторів внутрішнього середовища на формування його експортного потенціалу. Використовуючи переваги входження до складу аграрного холдингу, досліджуване підприємство завжди має можливість повною мірою завантажувати виробничі потужності якісною сировиною.

Окрім цього, у сфері збуту підприємство також має значні переваги перед конкурентами, оскільки має можливість здійснювати експортні

операції як самостійно, так і через збутовий відділ керуючої компанії разом з іншою продукцією холдингу.

Можна зробити висновок, що попри наявність несприятливих факторів зовнішнього середовища, ТОВ «ПК «Зоря Поділля» змогло адаптуватися до поточної ситуації в Україні та максимізувати позитивний вплив на свою діяльність сприятливих для підприємства чинників.

2.3 Оцінка експортного потенціалу ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля».

Оцінюючи експортний потенціал підприємства, необхідно провести аналіз його ключових складових, до яких, зокрема, належать: диверсифікованість та ефективність експорту підприємства, ресурсний потенціал, технології та інституційна спроможність, а також потреби зовнішнього ринку (рис. 2.7).

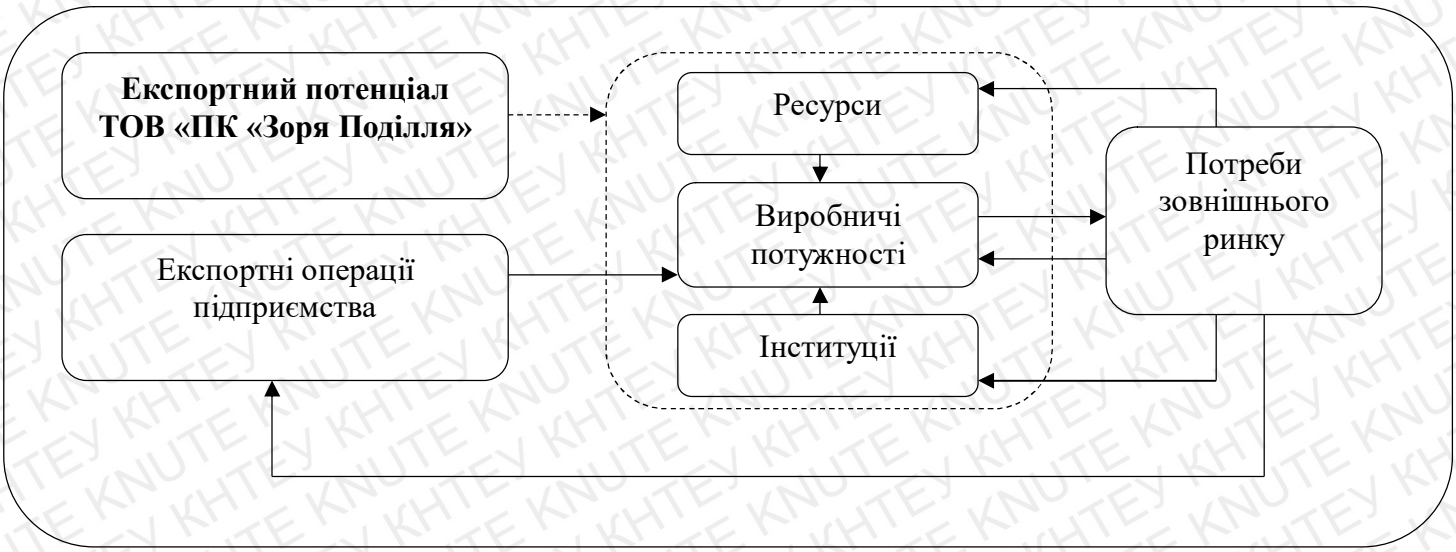

Рис. 2.7. Експортний потенціал ТОВ «ПК «Зоря Поділля»

Джерело: складено автором

Оцінюючи експортний потенціал підприємства, необхідно в першу чергу оцінити експортні операції підприємства. Наразі саме експорт забезпечує підприємству основні доходи (у 2017 р. 100% доходу було сформовано на зовнішніх ринках), при чому переважання доходів від експорту мало місце протягом усього досліджуваного періоду (рис. 2.8).

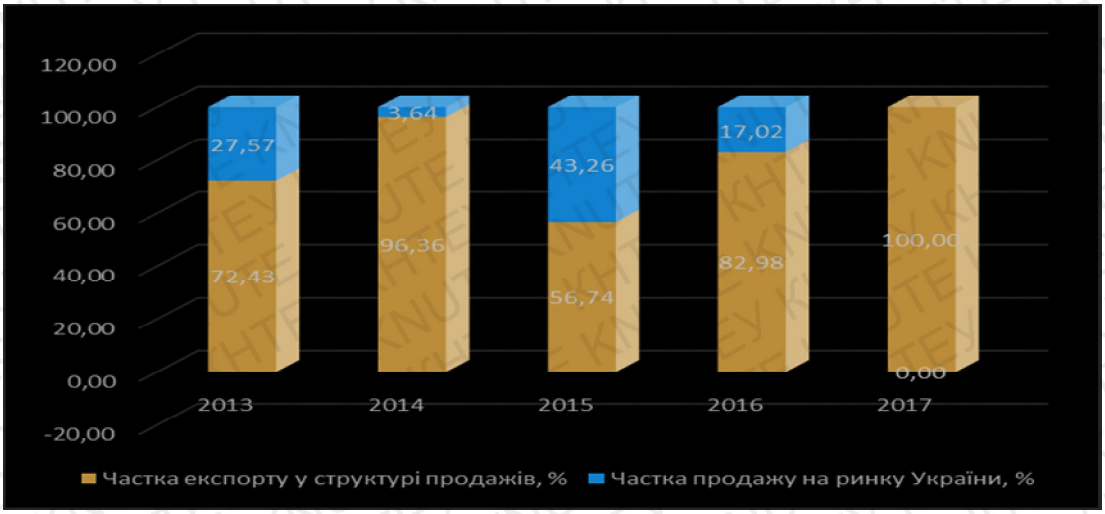

Рис. 2.8. Структура доходів ТОВ «ПК «Зоря Поділля» за місцем формування у 2013 – 2017 рр., %

Джерело: складено автором на даних підприємства

Як видно з представленого рисунку, частка експорту у структурі доходів не була однаковою протягом усього досліджуваного періоду, втім можна констатувати, що за винятком 2017 р. спостерігалася тенденцію до зростання доходів, отриманих від продажу продукції на зовнішні ринки (рис. 2.9).

Рис. 2.9. Динаміка чистого доходу від операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках у 2013 – 2017 рр.

Джерело: складено автором на даних підприємства

Обсяги чистого доходу від експорту до 2016 р. мали тенденцію до зростання як у національній валюті, так і в іноземній, втім у 2017 р. обсяги поставок за кордон скоротилися – це було обумовлено зменшенням попиту з боку ключових покупців та відмовою від співпраці деяких партнерів з Вірменії.

Загалом, наразі основним ринком збуту для ТОВ «ПК «Зоря Поділля» є Узбекистан, досить важливими для підприємства є також поставки до Лівії (табл. 2.9). Регулярні експортні поставки незначних обсягів цукру здійснювалися протягом останніх 5-ти років до Грузії, Вірменії та Азербайджану.

Розглядаючи асортимент експортних товарів, відзначимо, що наразі до нього входять 2 товари: патока та цукор-пісок, при чому останній є основним експортним товаром.

Оцінюючи експортний потенціал ТОВ «ПК «Зоря Поділля» не можна не акцентувати увагу на значну сконцентрованість експорту: у географічній структурі на ключового торговельного партнера припадало у різні періоди від 52,52% до 83,99% поставок, що вказує на дуже високі ризики для експортера (рис. 2.10).

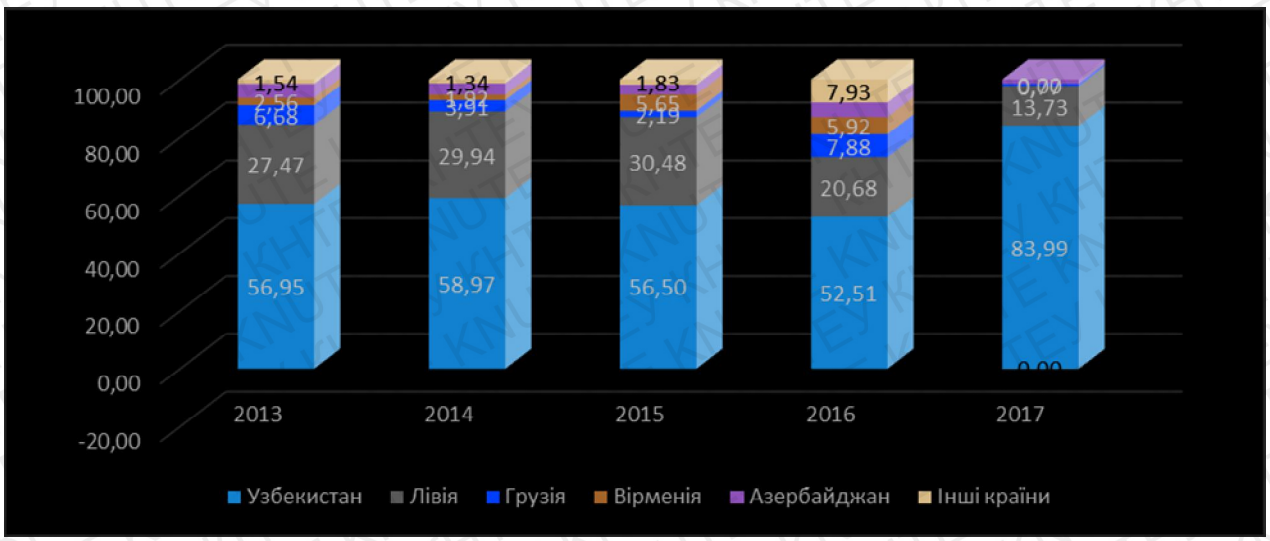

Рис. 2.10. Географічна структура експорту ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2013 – 2017 рр., %

Джерело: розраховано за даними табл. 2.9

Таблиця 2.9

Обсяги експорту у розрізі товарів та країн-спрямування

ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2013 – 2017 рр., тис. євро

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення				Відносне відхилення			
						2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Обсяги експорту за країнами спрямування													
Узбекистан	27412	30213	34131	35412	33214	2801	3918	1281	-2198	1,10	1,13	1,04	0,94
Лівія	13221	15341	18412	13943	5431	2120	3071	-4469	-8512	1,16	1,20	0,76	0,39
Грузія	3213	2003	1321	5312	304	-1210	-682	3991	-5008	0,62	0,66	4,02	0,06
Вірменія	1231	983	3412	3994	0	-248	2429	582	-3994	0,80	3,47	1,17	0,00
Азербайджан	2314	2003	2031	3421	597	-311	28	1390	-2824	0,87	1,01	1,68	0,17
Інші країни	741	688	1106	5350	0	-53	417	4245	-5350	0,93	1,61	4,84	0,00
Усього	48132	51231	60413	67432	39546	3099	9181	7020	-27886	1,06	1,18	1,12	0,59
Обсяги експорту за товарами, що експортуються													
Цукор-пісок	37612	43132	47391	54131	39546	5520	4259	6740	-14585	1,15	1,10	1,14	0,73
Патока	10520	8099	13022	13301	0	-2421	4922	280	-13301	0,77	1,61	1,02	0,00
Усього	48132	51231	60413	67432	39546	3099	9181	7020	-27886	1,06	1,18	1,12	0,59

Джерело: складено автором на даних підприємства

У товарній структурі експорту частка основного експортного товару також є надмірно високою, а у 2017 р. вона досягла 100% (рис. 2.11).

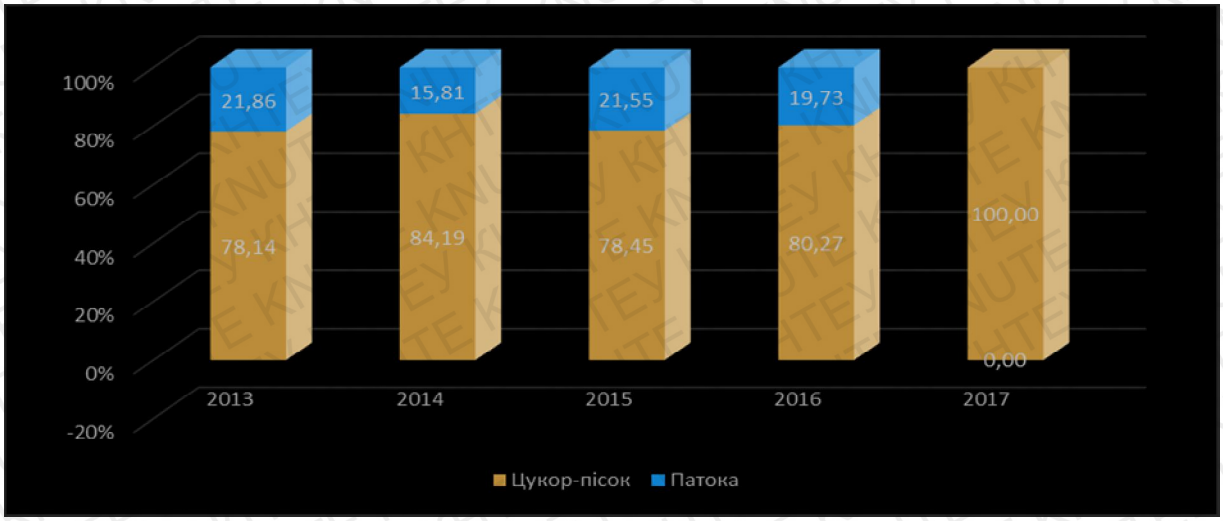

Рис. 2.11. Товарна структура експорту ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2013 – 2017 рр., %

Джерело: розраховано за даними табл. 2.9

Таким чином, можна зробити висновок, для реалізації експортного потенціалу підприємства доцільним є розширення асортименту та географії експорту підприємства.

Експортні операції підприємства є ефективними, хоча у 2016 – 2017 рр. спостерігалося зменшення коефіцієнта ефективності: помірне у 2016 р. та різке у 2017 р. Так, у 2014-2015 рр. мало місце зростання рівня ефективності, викликане в тому числі і сприятливою динамікою валютного курсу, а у 2015 р. рівень ефективності був рекордно високим – він склав 1,44. Нараз основним завданням для ТОВ «ПК «Зоря Поділля» є знаходження шляхів для відновлення динаміки попередніх періодів. Лише за умови утримання стабільно високих показників ефективності досліджуване підприємство матиме можливість повною мірою реалізувати експортний потенціал (табл. 2.10). Оцінюючи експортний потенціал ТОВ «ПК «Зоря Поділля», необхідно також оцінити ресурси, які використовуються для виробництва експортної продукції.

Таблиця 2.10

Динаміка показників ефективності експорту ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2013 – 2017 рр.

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення				Відносне відхилення			
						2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Чистий дохід від експорту, тис. євро	48132	51231	60413	67432	39546	3099	9181	7020	-27886	1,06	1,18	1,12	0,59
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	510683	805358	1463795	1907657	1186376	294675	658437	443862	-721281	1,58	1,82	1,30	0,62
Собівартість експортної продукції, тис. грн.	410878	622608	832291	1198970	938817	211730	209683	366679	-260153	1,52	1,34	1,44	0,78
Витрати на стимулювання збуту, тис. грн.	18485	22789	22013	38930	36527	4304	-776	16917	-2404	1,23	0,97	1,77	0,94
Витрати з доставки експортної продукції до покупця, тис. грн.	61282	82146	144520	194810	133254	20865	62374	50289	-61556	1,34	1,76	1,35	0,68
Ефект експорту, тис. грн.	20038	77814	464970	474947	77779	57776	387156	9977	-397168	3,88	5,98	1,02	0,16
Коефіцієнт ефективності експорту	1,04	1,11	1,47	1,33	1,07	0,07	0,36	-0,13	-0,26	1,06	1,32	0,91	0,80

Джерело: складено автором на даних підприємства

Як зазначалося вище, наразі підприємство має повністю завантажені виробничі потужності та власну сировинну базу, яка максимально відповідає потребам компанії. При цьому, навіть попри це, рівень собівартості протягом останніх років (починаючи з 2016 р.) мав тенденцію до зростання, що в значній мірі обумовила зменшення рівня ефективності експорту (рис. 2.12).

Рис. 2.12. Динаміка собівартості експортної продукції ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2013 – 2017 рр.

Джерело: складено автором на даних підприємства

Значну роль у формуванні експортного потенціалу відіграють також трудові ресурси. Наразі на підприємстві працює 1928 осіб, що на 177 особу менше ніж у 2013 р. При цьому значне скорочення штату відбулося у 2015 р., тоді як у 2016 р. кількість працюючих зросла на 80 осіб.

За досліджуваний період відбулося істотне зростання продуктивності праці (з 334,3 тис. грн./працівника до 615,34 тис. грн./працівника), при цьому найвищий рівень продуктивності як за багатьма іншими показниками спостерігався у 2014 р.

Витрати на оплату праці підприємства зросли відповідно до загально ринкових тенденцій, що, на тлі тенденцій зміни обсягів діяльності, призвело до падіння протягом останніх років рентабельності витрат на оплату праці з 9,75 у 2014 р. до 4,01 у 2016 р. та до 0,11 у 2017 р. (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Показники результативності використання трудових ресурсів ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2013 – 2017 рр.

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення			
						2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Кількість працівників	2109	2102	1835	1915	1928	-7	-267	80	13
Продуктивність праці, тис. грн/особу	334,30	397,60	1405,99	1200,47	615,34	63	1008	-206	-585
Витрати на оплату праці, тис. грн	76570	85757	108833	149179	192886	9187	23076	40346	43707
Рентабельність витрат на оплату праці	0,07	0,54	9,75	4,01	0,11	0,48	9,20	-5,74	-3,91

Джерело: складено автором на даних підприємства

Загалом, протягом 202014 – 2015 рр. продуктивність праці зростала швидше за витрати на оплату праці що вказує на сприятливість політики управління персоналом для формування експортного потенціалу, тоді як у 2015 – 2016 рр. тенденція було протилежною, що вказує на необхідність перегляду HR-менеджменту (рис. 2.13).

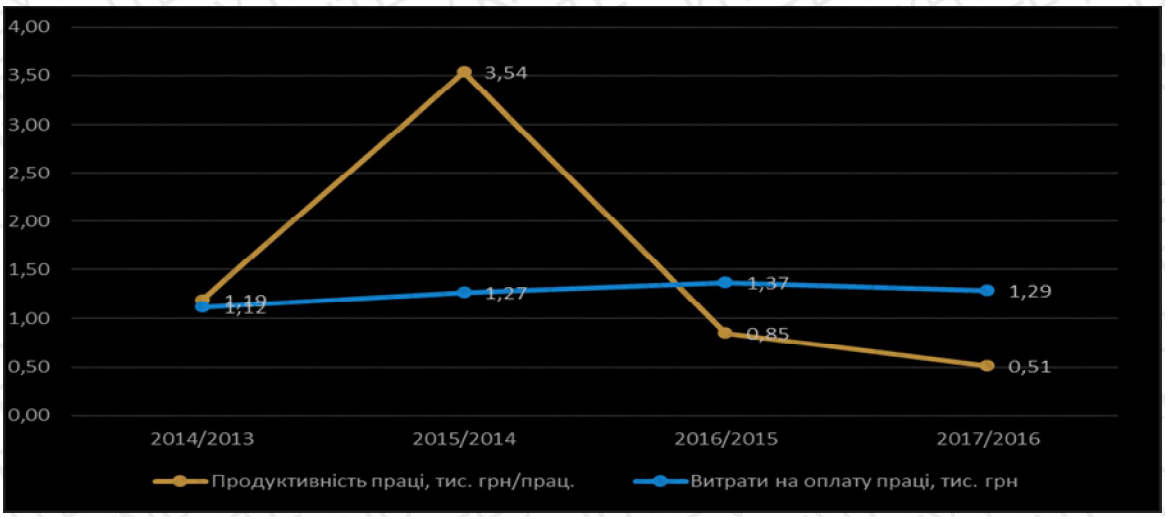

Рис. 2.13. Динаміка витрат на оплату праці та продуктивності праці ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2014 – 2017 рр.

Джерело: складено автором на даних підприємства

Ще одним елементом оцінки експортного потенціалу є технології та інфраструктура. Кількісно оцінити розглянуті показники можна з використанням коефіцієнта зносу основних засобів. Здійснені розрахунки свідчать, що за останні роки відбулося істотне зростання коефіцієнта зносу, що вказує на застарілість використовуваного обладнання, що негативно впливає на собівартість експортної продукції (рис.2.14).

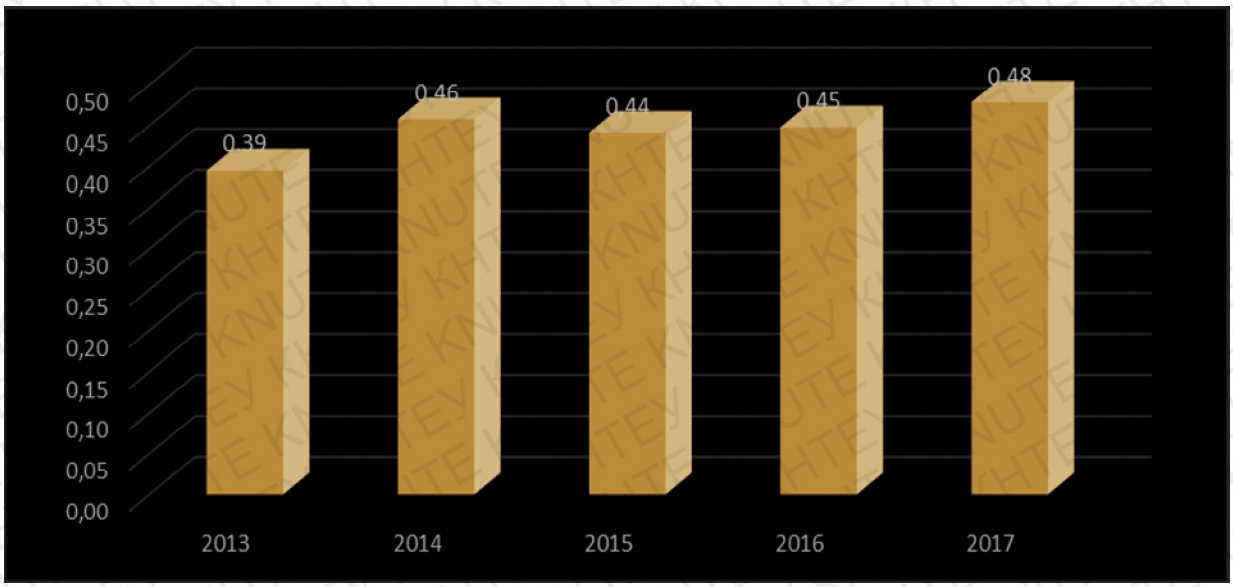

Рис. 2.14. Коефіцієнт зносу основних засобів ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2013 – 2017 рр.

Джерело: складено автором на даних підприємства

Нині на зовнішніх ринках існує попит на цукор українського виробництва, що було обґрунтовано у попередньому параграфі, таким чином, узагальнюючи результати проведеного аналізу можна зробити висновок про наявність у підприємства експортного потенціалу та можливостей його реалізації. Запаси продукції на складі підприємства є досить значними, що вказує про можливість негайної поставки продукції за замовленням з-за кордону. Окрім цього виробничі потужності підприємства дозволяють йому виробляти значні обсяги цукру, достатні для подвоєння обсягів експортних поставок.

Для реалізації експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля» необхідно активізувати збутову політику, акцентуючи увагу на нових

ринках, розширювати асортимент експортної продукції, поступово оновлювати виробничі потужності, зокрема впроваджувати енергозберігаючі технології.

Висновки до розділу 2

Продовольча компанія «Зоря Поділля» являє собою вертикально-інтегрований комплекс, який входить до холдингу «УКРПРОМІНВЕСТ-АГРО», та спеціалізується на виробництві цукру. Здійснені розрахунки свідчать, що протягом досліджуваного періоду відбулося покращення майнового стану, зокрема зниження рівня залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Позитивним є також значне зростання обсягів діяльності у 2014-2015 рр., яке дозволило підприємству вийти з боргової кризи (шляхом формування значних обсягів нерозподіленого прибутку). Натомість у 2016-2017 рр. спостерігається значне скорочення обсягів діяльності, яке супроводжується зростанням операційних витрат – у комплексі такі тенденції за умови їх збереження можуть призвести до суттєвого погіршення фінансових результатів ТОВ «ПК «Зоря Поділля».

ТОВ «ПК «Зоря Поділля» здійснює господарську діяльність, керуючись передовим досвідом вітчизняних та зарубіжних підприємств, що обумовлює позитивний вплив усіх факторів внутрішнього середовища на формування його експортного потенціалу. Використовуючи переваги входження до складу аграрного холдингу, досліджуване підприємство завжди має можливість повною мірою завантажувати виробничі потужності якісною сировиною. Окрім цього, у сфері збуту підприємство також має значні переваги перед конкурентами, оскільки має можливість здійснювати експортні операції як самостійно, так і через збутовий відділ керуючої компанії разом з іншою продукцією холдингу.

ТОВ «ПК «Зоря Поділля» має значний експортний потенціал, що було оцінено за такими індикаторами, як рівень собівартості експортної продукції, ефективність експорту, ефективність використання трудових

ресурсів, коефіцієнт зносу виробничих фондів, та можливості для його реалізації. Запаси продукції на складі підприємства є досить значними, що вказує про можливість негайної поставки продукції за замовленням з-за кордону. Окрім цього виробничі потужності підприємства дозволяють йому виробляти значні обсяги цукру, достатні для подвоєння обсягів експортних поставок.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Визначення перспективних напрямів удосконалення експортного потенціалу ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля».

Оцінка експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля» ти аналіз чинників, які впливають на його формування та реалізацію, засвідчили, що наразі підприємство має значні перспективи для експортоорієнтованого розвитку, та вдосконалення діяльності за окремими напрямками, які нині є слабкими сторонами підприємства, сприятиме покращенню його експортних можливостей.

На наш погляд, до ключових напрямів розвитку експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля» можна віднести розширення асортименту експортних товарів, зокрема шляхом розширення виробництва цукру-рафінаду та цукрової пудри, які можуть користуватися попитом на зовнішніх ринках; розширення географії експорту внаслідок реалізації заходів щодо пошуку нових контрагентів та активного стимулювання збуту на освоєних ринках; оновлення основних фондів та впровадження нових технологій у процес обробки цукрових буряків та виробництва цукру, зокрема, використання енергозберігаючого устаткування, використання якого сприяє зменшенню витрат енергоносіїв; вдосконалення роботи з персоналом з метою підвищення продуктивності праці та оптимізації витрат підприємства при виготовленні експортної продукції.

Оцінка експортного потенціалу, здійснена у другому розділі роботи, дозволила зробити висновок про високий рівень концентрації експорту як за товарною, так і за географічною ознакою. Таким чином, основним напрямом розвитку експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля» є мінімізація окреслених ризиків.

Наразі ТОВ «ПК «Зоря Поділля» пропонує на експорт патоку та цукор-пісок, при чому останній превалює у структурі поставок на зовнішні ринки. Спеціалізація до певної межі є корисною для підприємства, втім

коли його успіх та результати господарської діяльності більше ніж на 50% залежать від попиту на один товар, ситуація потребує негайної зміни.

Виробляючи цукор-пісок, ТОВ «ПК «Зоря поділля» може стати також постачальником на зовнішні ринки двох нових товарів: цукрової пудри, яка користується попитом у першу чергу у кондитерській галузі, а також цукор-рафінад, який здебільшого пропонується покупцям через підприємства роздрібної торгівлі.

Обидві асортиментні позиції порівняно з цукром-піском мають вищий ступінь обробки, і, відповідно, більш високу ціну, що має справити позитивний вплив на фінансові результати підприємства. Окрім цього, введення в асортимент нових товарів дозволить підприємству розширити коло покупців, що також є одним з важливих напрямів розвитку експортного потенціалу.

Фінансовий стан ТОВ «ПК «Зоря поділля» дозволяє йому безперешкодно здійснити закупівлю устаткування, необхідного для виробництва цукру-рафінаду, тим паче що за умови придбання таких пресів підприємство матиме можливість також розширити поставки аналогічної продукції і на внутрішній ринок. Починаючи з виробництва незначних обсягів цукру-рафінаду, ТОВ «ПК «Зоря поділля» у перспективі, за умови формування стійкого попиту, поступово збільшуватиме кількість пресів, і за 2-3 роки налагодить безперебійне виробництво нового товару на експорт.

Цукрову пудру ТОВ «ПК «Зоря поділля» може виробляти на устаткуванні, яке наразі є у розпорядженні підприємства, змінивши налаштування окремих одиниць техніки. Підприємство у докризовий період здійснювало виробництво цукрової пудри та її збут на внутрішньому ринку, втім необхідність пошуку партнерів за кордоном для розвитку цього напряму призвели до поступової відмови від цього напряму виробничої діяльності.

Безперечно, розширення асортименту саме по собі призведе до значних витрат ТОВ «ПК «Зоря поділля», оскільки необхідно не лише створити новий товар, але також знайти покупця, який буде зацікавлений у

його придбанні. Таким чином обов'язковою умовою для успішної реалізації першої з наданих пропозицій є активізація збутової діяльності на зовнішніх ринках.

Нині витрати на збут ТОВ «ПК «Зоря поділля» мають спадну динаміку, що, з одного боку, можна виправдати необхідністю мінімізувати видатки. Втім саме від якості збутової політики значною мірою залежить успіх підприємства на ринку, таким чином ця стаття витрат є однією з тих, що має фінансуватися навіть в умовах жорсткої економії.

Значну частину функцій, пов'язаних зі стимулюванням збуту продукції ТОВ «ПК «Зоря поділля» на зовнішніх ринках взяла на себе керуюча компанія холдингу, до складу якого входить підприємство, проте на наш погляд доцільним є також проведення самостійної маркетингово-збутової компанії власне ТОВ «ПК «Зоря поділля», оскільки для споживачів, які здійснюють купівлю продуктів харчування, фактор співпраці безпосередньо з виробником продукції відіграє важливу роль.

Традиційним інструментом стимулювання збуту на ринку аграрної продукції є участь у міжнародних виставках, де представлені найбільш успішні компанії сектору. Саме на міжнародних виставках підприємства мають можливість познайомити потенційних покупців зі своєю продукцією, розказати про процес виробництва, переваги представлених товарів. Окрім цього, участь у міжнародних виставках дає можливість самостійно оцінити позиції конкурентів, визначити їх конкурентні переваги і, відповідно, вдосконалити власну конкурентну стратегію. Таким чином першочерговим завданням для ТОВ «ПК «Зоря поділля» є активна участь у міжнародних виставках, особливо у потенційних країнах-імпортерах.

Для підвищення результативності участі у міжнародних виставках підприємству доцільно сформувати якісну рекламну продукцію – буклети, каталоги, рекламні проспекти, які можна буде розповсюджувати на виставках. Роздаткові матеріали підприємства повинні містити не лише товарознавчі характеристики цукру, який пропонує на зовнішні ринки ТОВ «ПК «Зоря Поділля», але також детальну інформацію про сировину, яка використовується для виробництва цукру (сорти буряку, їх якість, типи

добрив, які використовуються, період збору врожаю та термін його зберігання до переробки), про технологічні процеси та виробничі потужності, на яких здійснюється виробництво. Потенційний покупець цукру ТОВ «ПК «Зоря Поділля» повинен бачити, яку саме продукцію він купує, і чим більшою інформацією він володітиме, тим більш вірогідним буде його вибір на користь співпраці з підприємством.

Окрім інформаційних матеріалів для стимулювання збуту продукції ТОВ «ПК «Зоря Поділля» доцільно також пропонувати відвідувачам виставок познайомитися зі зразками продукції. Також для тих клієнтів, які зацікавилися товаром, та планують використовувати його для подальшої переробки, доцільно запровадити практику семплінгу – тобто поставки незначної кількості продукції для її тестування.

Зазвичай умови семплінгу передбачають, що покупець оплачує вартість пробної партії за умови, якщо він не здійснює замовлення. У випадку, коли після тестування продукції укладається угода на поставку, вартість пробної партії залишається збутовою витратою продавця.

Сьогодні значна частина компаній у світі, у тому числі тих, які працюють у харчовій промисловості, використовує семплінг, таким чином можна констатувати ефективність цього інструменту стимулювання збуту. В умовах, коли пошук нових покупців є пріоритетом підприємства, впровадження цієї рекомендації у практику ТОВ «ПК «Зоря Поділля» може стати вагомим засобом розвитку його експортного потенціалу.

Важливу роль для розвитку експортного потенціалу має відігравати також активізація Інтернет-маркетингу. Навіть великі компанії усе частіше здійснюють пошук інформації про потенційних контрагентів в Інтернеті, що свідчить на користь збільшення кількості та покращення якості контенту, який безпосередньо стосується ТОВ «ПК «Зоря поділля», на сайті агрохолдингу. Поряд з інфографікою, яка нині представлена на ресурсі холдингу, доцільно також додати англомовні матеріали про процеси вирощування цукрових буряків, а також виробництво та зберігання цукру.

Окремим елементом Інтернет-маркетингу має стати розміщення в Інтернеті коротких відео про діяльність ТОВ «ПК «Зоря поділля» у сфері

виробництва експортної продукції – існуючі та потенційні покупці повинні чітко розуміти, з використання яких технологій та в яких умовах виробляється продукція, яку вони замовляють.

Бюджет маркетингу агрохолдингу «УКРПРОМІНВЕСТ-АГРО» є досить високим, і за умови його перерозподілу в контексті підвищення рівня збутової автономії ТОВ «ПК «Зоря Поділля» реалізація наданих нами рекомендацій не вимагатиме від підприємства відволікання коштів від інших напрямів діяльності. Навіть якщо участь у виставках пов'язана з додатковими витратами для досліджуваного підприємства, то використання нових підходів до Інтернет-маркетингу може бути здійснене у межах існуючих обсягів збутових видатків ТОВ «ПК «Зоря поділля».

Здійснений нами аналіз експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля» дозволив виявити, що протягом останніх років істотно збільшився рівень собівартості експортної продукції, що було пов'язано у тому числі зі збільшенням тарифів на енергоресурси та витрат на оплату праці. Таким чином одним із напрямів розвитку експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля» є купівля енергозберігаючого устаткування, використання якого дозволить мінімізувати витрати підприємства.

До заходів, які сприятимуть зниженню рівня собівартості продукції ТОВ «ПК «Зоря Поділля» належить переведення парових котлів для виробництва цукру з газу на вугілля. Частина підприємств холдингу вже реалізувала цю ініціативу, що дозволило їм знизити вартість технологічної пари у 2,5 рази – це стало передумовою зростання ефективності виробництва ними цукру, таким чином цей захід також може бути покладений в основу процесу посилення експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля».

Важливим напрямом активізації експорту має стати надання знижок постійним клієнтам ТОВ «ПК «Зоря Поділля». Сьогодні підприємство практично не використовує знижки, і усі клієнти ТОВ «ПК «Зоря Поділля» купують продукцію на рівних умовах. Така ситуація провокує ризики втрати покупців, оскільки вони можуть переорієнтуватися на купівлю цукру у інших постачальників, які для розширення обсягів збуту можуть

запропонувати їм більш вигідні умови.

Використання знижок покликане зацікавити клієнтів продовжувати співпрацю, і її застосування має створити взаємовигідні умови для обох сторін угоди. Система знижок підприємства має бути побудована таким чином, щоб, з одного боку, зацікавити нових клієнтів, з іншого – утримати існуючих, і при цьому забезпечити для ТОВ «ПК «Зоря Поділля» плановий рівень ефективності експорту.

Таким чином, пропонуємо підприємству використовувати знижки для нових клієнтів – у розмірі 3%, та знижку за обсяги закупівлі/тривалість співпраці – у розмірі 5% для тих покупців, які зробили замовлення на більш ніж 200 тис. євро або безперервно співпрацюють з ТОВ «ПК «Зоря Поділля» протягом 5-ти років.

Знижка для нових клієнтів дозволить підприємству залучити нових партнерів, які, зробивши перше замовлення, матимуть змогу оцінити переваги продукції ТОВ «ПК «Зоря Поділля», і прийняти для себе рішення про доцільність подальшої співпраці. Знижка для постійних клієнтів дозволить підвищити їх лояльність, і сприятиме мінімізації ризиків втрати ринків збуту.

Важливу роль у процесу розвитку експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля» має відігравати також вдосконалення роботи з персоналом. На досліджуваному підприємстві нині працює понад 2000 осіб, при чому переважна частина з них – це технічний персонал, який фактично забезпечує безперебійне виробництво цукру.

Процес оптимізації витрат на оплату праці на виробничих підприємствах є вкрай складним, оскільки фінансові результати підприємства у більшій мірі залежать від управлінських рішень керівної ланки, а не від дій працівників виробничих підрозділів. Втім, дослідження свідчать, що найбільш талановиті керівники - це фахівці з досвідом роботи на виробництві, таким чином для забезпечення оптимальних результатів підприємству доцільно запровадити практику формування кадрового

резерву, до якого зможе подати свою кандидатуру кожен працівник виробничого підрозділу, який у перспективі хоче розвиватися як фахівець у цій компанії.

Кадровий резерв сприятиме поступовому скороченню витрат часу на пошук нових працівників, оскільки оптимальну кандидатуру у разі необхідності можна буде обрати з пулу кадрового резерву. Окрім цього, ТОВ «ПК «Зоря Поділля» матиме можливість скоротити витрати на навчання та адаптацію персоналу, що призведе до мінімізації витрат.

Таким чином, до напрямів розвитку експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля» належить розширення асортименту експортної продукції за рахунок цукру-рафінаду та цукрової пудри; активізація маркетингових заходів, зокрема, участь у міжнародних виставках, створення власного Інтернет-сайту, збільшення кількості та покращення якості наповнення інформаційних матеріалів підприємства, використання семплінгу та надання знижок новим та постійним клієнтам; впровадження енергозберігаючих технологій з метою зниження рівня собівартості експортної продукції; започаткування практики формування кадрового резерву, метою якого є оптимізація витрат часу та фінансових ресурсів на пошук, підбір та адаптацію персоналу (рис.3.1).

На наш погляд, реалізація ТОВ «ПК «Зоря Поділля» наданих рекомендацій сприятиме поступовому посиленню експортного потенціалу підприємства, вирішенню найбільш проблемних для нього питань та поступовому розширенню експортних операцій. Для вдосконалення діяльності ТОВ «ПК «Зоря Поділля» за усіма окресленими напрямами необхідно реалізувати низку заходів, які вимагатимуть значних управлінських та фінансових ресурсів. Таким чином, впровадження наданих рекомендацій має здійснюватися поступово. На наш погляд, пріоритетом для досліджуваного підприємства є впровадження заходів, які дозволять розширити асортимент та розширити число контрагентів підприємства, оскільки ці пропозиції спрямовані на мінімізацію ризиків ТОВ «ПК «Зоря Поділля».

Рис. 3.1. Напрями посилення експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля»

Джерело: складено автором

Решта пропозицій мають реалізуватися за наявності у підприємства фінансових можливостей, оскільки впровадження заходів з розвитку експортного потенціалу не повинно негативно вплинути на фінансовий стан ТОВ «ПК «Зоря Поділля».

Зважаючи на те, що на нинішньому етапі ТОВ «ПК «Зоря Поділля» має потужний експортний потенціал, його повна реалізація вимагає не докорінних змін, а лише корегувальних заходів, впровадження яких позитивно позначиться на результатах діяльності підприємства та його позиціях на зовнішніх ринках.

3.2. Обґрунтування ефективності заходів щодо вдосконалення експортного потенціалу досліджуваного підприємства.

З-поміж розглянутих нами напрямів розвитку експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля», пріоритетним вважаємо розширення асортименту продукції за рахунок включення до номенклатури експортних

товарів цукру-рафінаду та цукрової пудри. Зважаючи на те, що устаткування для виробництва цукрової пудри на підприємстві наявне, увагу доцільно сконцентрувати на оцінці ефективності розширення асортименту за рахунок цукру-рафінаду.

Цукор-рафінад є більш чистим порівняно з цукром-піском (вміст домішок - не більш 0,1 %). При цьому основою для виробництва цукру-рафінаду є цукор-пісок, який просіюють і направляють у клеровальні апарати для приготування сиропу. Одержаний сироп фільтрують на штампованих ситах, а потім на гравієвих фільтрах. Очищений сироп направляють у вакуум-апарати. Утворені кристали відділяють від міжкристального відтоку методом центрифугування.

Технологія виробництва цукру-рафінаду свідчить, що для реалізації наданої рекомендації підприємству необхідно закупити клеровальні апарати, штамповані сита та вакуум-апарат для формування кристалів рафінаду. Наразі усе необхідне устаткування пропонує українська виробнича компанія «Техінсервіс», розміщена у м. Києві. Обладнання для виробництва цукру-піску, яке зараз використовується ТОВ «ПК «Зоря Поділля» також було поставлене цією компанією.

Оціночна вартість закупівлі обладнання для виробництва цукру-рафінаду – 2,3 млн грн. Для фінансування оновлення основних фондів необхідно буде залучити банківський кредит строком на 3 роки – у таких умовах вартість капіталу для підприємства буде оптимальною. При цьому 40% коштів підприємством буде вкладено самостійно, таким чином, зважаючи, що рентабельність власного капіталу підприємства складала у 2017 р. 1%, а вартість позикового капіталу – 18,5%, можна розрахувати, що вартість капіталу для ТОВ «ПК «Зоря Поділля» буде складати 11,5%, що в умовах українського ринку є надзвичайно вигідним.

З огляду на те, що тривалість проекту складає 3 роки, за цей час підприємству необхідно буде виплатити 1,38 млн. грн. самого кредиту, а також відсотки за користування кредитними ресурсами (табл. 3.1).

Як видно з представленої таблиці, загальний обсяг відсотків за

користування кредитом складе 510 тис. грн., що для досліджуваного підприємства є посильним. Значного впливу на фінансові результати ТОВ «ПК «Зоря Поділля» такі додаткові фінансові витрати не справлять, що можна вважати додатковим аргументом на користь реалізації наданої пропозиції.

Таблиця 3.1.

Графік обслуговування боргу на придбання устаткування для виробництва цукру-рафінаду ТОВ «ПК «Зоря Поділля»

Рік	Початковий баланс, млн грн	Виплати			Кінцевий баланс, млн грн
		Всього, млн грн	Проценти (18,5%), млн грн	Основна частина боргу, млн грн	
2019	1,38	0,715	0,255	0,46	0,92
2020	0,92	0,630	0,170	0,46	0,46
2021	0,46	0,545	0,085	0,46	0

Джерело: розраховано автором

За умови закупівлі нового устаткування на початку 2019 р., ТОВ «ПК «Зоря Поділля» матиме змогу отримати дохід від реалізації цукру-рафінаду вже у кінці року. Розрахунки прогнозних обсягів грошового потоку свідчать, що чистий грошовий потік для ТОВ «ПК «Зоря Поділля» буде додатним уже у 2019 р., таким чином уже у рік закупівлі устаткування та налагодження виробництва впровадження наданої рекомендації справить позитивний вплив на фінансові результати підприємства (табл. 3.2).

Таким чином, чистий грошовий потік у першому році складатиме 117 тис грн, у другому – 630 тис грн, у третьому – 1,43 млн грн. Це вказує на перспективність купівлі устаткування для виробництва цукру-рафінаду, оскільки підприємство не отримає збитків від впровадження у життя даної рекомендації навіть за умови найбільш песимістичних обсягів продажу готової продукції.

Таблиця 3.2

Прогноз грошових потоків від придбання устаткування для виробництва цукру-рафінаду ТОВ «ПК «Зоря Поділля», млн. грн.

№ п/п	Показники	Роки		
		2019	2020	2021
1	EBDIT	0,96	1,25	1,59
2	Амортизація	0,33	0,33	0,33
3	EBIT	0,63	0,92	1,26
4	Амортизація	0,33	0,33	0,33
5	Робочий капітал	-	-	0,93
6	Залишкова вартість основних засобів	-	-	1,31
7	Виплата основної частини боргу	0,46	0,46	0,46
8	**Чистий грошовий потік**	**0,17**	**0,63**	**1,43**

Джерело: розраховано автором

Пропозиція щодо розширення асортименту експортної продукції за рахунок цукру піску є менш витратною, оскільки усе необхідне устаткування, як зазначалося, на підприємстві є. Основні витрати у цьому випадку будуть пов’язані зі стимулюванням збуту нових товарів, зокрема із участю у міжнародних виставках, а також інформаційною підтримкою нововведень. Перелік заходів, рекомендованих для відвідування ТОВ «ПК «Зоря Поділля», представлено у табл. 3.3. Ми вважаємо, що ТОВ «ПК «Зоря Поділля» доцільно брати участь у виставках, які розміщені у різних країнах, оскільки це підвищить вірогідність розширення географії експортних операцій.

Перевагою ТОВ «ПК «Зоря Поділля» є те, що участь у міжнародних виставках не вимагає від підприємства здійснення витрат, пов’язаних із транспортуванням до місця проведення заходу устаткування. Для участі і конференції достатньо взяти з собою друковані рекламні матеріали, зразки продукції, а також презентації з інформацією про діяльність підприємства на електронних носіях. Повертаючись до питання формування рекламних матеріалів, вважаємо, що вони можуть бути розроблені у межах існуючого бюджету підприємства, оскільки на підприємстві є фахівці, спроможні створити якісний макет інформаційного документа, і кошти на друк таких матеріалів виділяються.

Таблиця 3.3.

Перелік виставкових заходів для участі
ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2019 р.

Назва виставкового заходу	Термін проведення	Місце проведення/ організатор	Цільова аудиторія	Вартість участі
AGROEXPO	7 -10 лютого	Туреччина, Стамбул	Учасники: 750 підприємств з 54 країн	Вартість: від 350 євро/м^2. Реєстраційний внесок за умови оренди стенду не сплачується
International agroindustrial fair AGRO-2019	4-7 червня	м. Київ, НК «Експоцентр України»	Учасники: крупні виробники с/г продукції з понад 30 країн. Передбачається низка лекцій, воркшопів, презентацій підприємств	Реєстраційний внесок: 300 євро, вартість стенду 2 на 3 м – 1200 євро/день

Джерело: складено автором

Таким чином, до видатків ТОВ «ПК «Зоря Поділля», пов'язаних з участю у міжнародних виставках, належатимуть витрати на відрядження працівників та оплата реєстраційного внеску і оренди мінімального стенду. З огляду на поточні обсяги господарської діяльності підприємства такі витрати є для підприємства посильними.

До заходів, пов`язаних зі стимулюванням збуту, необхідно також віднести розробку власного Інтернет-сайту. Нині ТОВ «ПК «Зоря Поділля» має лише сторінку на сайті агрохолдингу «УКРПРОМІНВЕСТ-АГРО», де надано інформацію про виробничі потужності підприємства і територію їх розміщення. Жодних даних про продукцію, яку пропонує на експорт компанія, умови виробництва та інші важливі для споживачів аспекти, на цій сторінці немає.

З одного боку, той факт, що продукція, випущена ТОВ «ПК «Зоря Поділля», реалізується як продукція «УКРПРОМІНВЕСТ-АГРО» створює для підприємства додаткові репутаційні переваги, втім, на наш погляд, самостійний збут продукції також повинен мати місце за умови націленості на посилення експортного потенціалу. З огляду на це, створення власного Інтернет-сайту дозволить підприємству змінити позиціонування та представити себе як самостійного учасника міжнародних відносин. На наш погляд, Інтернет-сайт ТОВ «ПК «Зоря Поділля» має бути витриманий в корпоративному стилі «УКРПРОМІНВЕСТ-АГРО», проте на ньому має бути українською та англійською мовами представлено усю інформацію стосовно кожної зі стадій операційного процесу на підприємстві. Цей крок сприятиме поширенню інформації про підприємство серед потенційних клієнтів, що дозволить максимально використати його експортні можливості.

Наступним заходом, що має бути реалізований на підприємстві, є заміна системи опалення котлів з газової на вугільну. Ця ініціатива для підприємства є неновою, і подібні заходи вже реалізувалися на інших підприємствах, які входять до агрохолдингу «УКРПРОМІНВЕСТ-АГРО», при чому здійснювалися вони за рахунок коштів сему управляючої компанії.

Попри те, що ця рекомендація не є авторською розробкою, вважаємо за доцільне акцентувати увагу на необхідності обґрунтування для керівництва доцільності її реалізації. Наразі рівень собівартості експортної продукції є надзвичайно високим, що має бути аргументом для керівництва ТОВ «ПК «Зоря Поділля» при проведенні переговорів з топ-менеджментом керуючої компанії. Поступова заміна котлів в умовах значного збільшення вартості газу може стати для підприємством основою для подальшого нарощування експортного потенціалу.

До заходів, необхідність імплементації яких була обґрунтована нами у попередньому параграфі, належить також створення на ТОВ «ПК «Зоря

Поділля» кадрового резерву. Виконання цього заходу має бути покладене на відділ кадрів підприємства, з огляду на наявність у його працівників даних щодо кожного з працівників, його освіти і досвіду роботи, а також досягнень на підприємстві.

Кадровий резерв являє собою попередньо відпрацьовану інформацію про тих працівників, які мають бажання розвиватися та будувати кар'єру на підприємстві. Для працівників може бути дві можливості потрапити до кадрового резерву: самостійно заповнити заявку або бути номінованим керівництвом.

Перший етап, тобто формування бази даних кандидатів до кадрового резерву, має займати 2-3 місяці, після чого відділ кадрів має провести аналіз відповідності кожного з претендентів вимогам ТОВ «ПК «Зоря Поділля». З тими працівниками, які відповідають формальним критеріям, мають бути проведені співбесіди, до яких повинні бути залучені як працівники відділу кадрів, так і керівники підприємства. Ті працівники, які успішно пройдуть співбесіду, повинні бути внесені до кадрового резерву, і самі їх кандидатуру мають розглядатися у першу чергу за наявності вакантної посади на підприємстві.

Формування кадрового резерву створить ряд переваг як для працівників ТОВ «ПК «Зоря Поділля», так і для керівництва. Працівники матимуть реальну можливість розвиватися та будувати кар'єру, окрім цього, внесення до кадрового резерву саме по собі може підняти самооцінку персоналу підприємства, що є важливим інструментом нематеріального мотивування. Керівники підприємства за умови формування кадрового резерву отримують можливість мінімізувати витрати, пов'язані з навчанням нових працівників та їх адаптацією на новому місці. Таким чином, надані нами пропозиції посилення експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля» стосуються усіх сфер діяльності підприємства та вимагатимуть узгодженої роботи усіх підрозділів підприємства (рис. 3.2).

Рис. 3.2. Послідовність реалізації заходів щодо посилення експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля»

Джерело: складено автором

Окрім цього, для реалізації окремих заходів керівництву ТОВ «ПК «Зоря Поділля» необхідно буде проявити ініціативу у стосунках з топ-менеджментом «УКРПРОМІНВЕСТ-АГРО», оскільки надані нами рекомендації вимагають підвищення рівня автономії досліджуваного підприємства у прийнятті стратегічних рішень у сфері експорту.

На наш погляд, реалізація усіх наданих пропозицій дозволить ТОВ «ПК «Зоря Поділля» максимально реалізувати експортний потенціал, збільшити обсяги та підвищити ефективність поставко продукції на зовнішні ринки.Запропонована нами послідовність впровадження рекомендацій дозволить оптимізувати позитивні ефекти для досліджуваного підприємства та зменшити вірогідність погіршення

фінансового стану внаслідок значних одночасних витрат фінансових ресурсів.

3.3 Розрахунок прогнозних показників експортної діяльності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля» на 2019-2021 рр. з урахуванням запропонованих заходів

Одним з важливих етапів обґрунтування доцільності впровадження заходів з розвитку експортного потенціалу є розрахунок прогнозних показників ефективності експорту за умови реалізації наданих пропозицій. Такі розрахунки дозволяють зробити висновок про те, якими будуть результати продажу продукції на зовнішні ринки за умови незмінності експортної стратегії підприємства, а також яких результатів ТОВ «ПК «Зоря Поділля» матиме можливість досягнути за умови реалізації експортного потенціалу. Прогнозування показників експортної діяльності буде здійснено нами у кілька етапів. У першу чергу буде розраховано, якими будуть обсяги експорту та рівень його ефективності за збереження тенденцій попередніх років. Це дозволить виявити, наскільки необхідною для ТОВ «ПК «Зоря Поділля» є реалізація експортного потенціалу, і наскільки високими є ризики для підприємства.

В основу для розрахунку прогнозних показників експорту нами були покладені попередні дані про експортні операції ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2018 р., отримані на підприємстві. Окрему увагу необхідно звернути на те, що у розрахунках за 2018 р. ми використовували курс 32,3 – середній курс за 9 місяців 2018 р., і при здійснені прогнозування залишали цей показник незмінним. Таким чином, за умови подальшої девальвації гривні ефективність експортних операцій за незмінності рівня собівартості буде зростати. Здійснені розрахунки засвідчили, що за умови збереження існуючих тенденцій можна очікувати на зменшення обсягів експортних операцій, а також на істотне погіршення показників ефективності (табл. 3.4).

Таблиця 3.4.

Прогнозні показники експортної діяльності ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2019 – 2021 рр. за умови збереження існуючих тенденцій, тис. грн.

Показник	Факт	Попередні дані	Прогноз			Абсолютне відхилення				
	2017	2018	2019	2020	2021	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2021/ 2017
Чистий дохід від експорту, тис. євро	39546	48641	46310	44090	41976	9096	-2332	-2220	-2113	2431
Курс валюти, грн/євро	30,00	32,30	32,30	32,30	32,30	2,30	0,00	0,00	0,00	2,30
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	1186376	1571118	1495805	1424103	1355838	384742	-75312	-71702	-68265	169462
Собівартість експортної продукції, тис. грн.	938817	1089028	1099918	1110917	1122026	150211	10890	10999	11109	183209
Витрати на стимулювання збуту, тис. грн.	36527	40910	41319	41732	42149	4383	409	413	417	5623
Витрати з доставки експортної продукції до покупця, тис. грн.	133254	158572	161743	164978	168278	25318	3171	3235	3300	35024
Ефект експорту, тис. грн.	77779	282608	192825	106476	23385	204830	-89783	-86349	-83091	-54394
Коефіцієнт ефективності експорту	1,07	1,12	1,05	0,99	0,93	0,05	-0,07	-0,06	-0,06	-0,14

Джерело: розраховано автором

Так, вже у 2020 році експорт підприємства за умови незмінності підходів до його здійснення стане неефективним, а до 2021 р. коефіцієнт ефективності дорівнюватиме 0,93, що, з огляду на превалювання у структурі господарських операцій підприємства експорту, призведе до отримання підприємством збитків.

Здійснюючи прогнозування показників експортних операцій підприємства за умови впровадження наданих рекомендацій, нами було в першу чергу розраховано показники ефективності експорту нових товарних груп в асортименті підприємства – цукру-рафінаду та цукрової пудри (табл. 3.5).

Таблиця 3.5.

Прогнозні показники ефективності експорту

ТОВ «ПК «Зоря Поділля» цукру-рафінаду та цукрової пудри у 2019 р.

Показник	Експорт цукру-рафінаду	Експорт цукрової пудри
Чистий дохід від експорту, євро/кг	1,4	1,1
Обсяг експорту	10 т	01 т
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	462	363
Собівартість експортної продукції, тис. грн.	304	258
Витрати на стимулювання збуту, тис. грн.	60,8	51,6
Ефект експорту, тис. грн.	97,2	53,4
Коефіцієнт ефективності експорту	1,27	1,17

Джерело: розраховано автором

Для здійснення розрахунків ми використовували інформацію про середньо ринкові ціни продукції, отримані за допомогою аналізу Інтернет-ресурсів. Інформацію про оціночну собівартість виробництва рафінаду та цукрової пудри було отримано на підприємстві. Здійснені розрахунки засвідчили, що за умови витрат на збут, рівних 20% доходу, поставки нової продукції за кордон будуть ефективними, хоча експорт рафінаду буде значно вигіднішим ніж експорт іншої продукції на нинішньому етапі.

Таким чином, включення в асортимент підприємства нової продукції

є доцільним. При здійсненні прогнозування показників експорту за умови реалізації підприємством заходів щодо посилення експортного потенціалу ми використовували сценарний підхід. Нами було розраховано показники ефективності експорту за умови зростання витрат на збут, яке не призведе до збільшення обсягів експорту тих товарів, які наразі є в асортименті підприємства (при цьому було враховано старт експорту нових для підприємства товарів) – песимістичний сценарій (табл. 3.6). Окрім цього, було розраховано показники ефективності експорту за умови пропорційного зростання доходів від експорту при реалізації наданих пропозицій – оптимістичний сценарій. Останнім підходом став зважений, показники експорту за якого було розраховано шляхом знаходження середнього значення даних за оптимістичним і песимістичним підходом.

Навіть за умови песимістичного прогнозу показники ефективності експорту будуть кращими за ті, які демонструватиме підприємство за умови незмінності стратегії експорту. Це пояснюється включенням в асортимент нових товарів, ефективність поставок яких за кордон буде досить високою.

При цьому за песимістичного сценарію у 2021 р. експорт підприємства буде неефективним (коефіцієнт складе 0,94), та окрім цього збережеться негативна тенденція до зменшення показників ефективності експорту з часом.

За оптимістичного підходу, що передбачає, що ринок позитивно відреагує на усі нововведення, запропоновані нами для ТОВ «ПК «Зоря Поділля», прогнозуємо підвищення рівня ефективності експорту до 2021 р. до 1,26, та збільшення обсягів чистого доходу від експорту до 58456 тис. євро (табл. 3.7).

На наш погляд, зважаючи на фактори зовнішнього середовища, які було проаналізовано у другому розділі, оптимістичний сценарій є досить вірогідним, таким чином ТОВ «ПК «Зоря Поділля» матиме можливість істотно покращити фінансові результати уже протягом наступних 2-3 років.

Таблиця 3.6.

Прогнозні показники експортної діяльності ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2019 – 2021 рр. за умови впровадження наданих рекомендацій (песимістичний сценарій), тис. грн.

Показник	Факт	Попередні дані	Прогноз			Абсолютне відхилення				
	2017	2018	2019	2020	2021	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2021/ 2017
Чистий дохід від експорту, тис. євро	39546	48641	46450	44223	42103	9096	-2192	-2227	-2120	2557
Курс валюти, грн/євро	30,00	32,30	32,30	32,62	32,62	2,30	0,00	0,32	0,00	2,62
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	1186376	1571118	1500327	1442693	1373536	384742	-70790	-57635	-69156	187160
Собівартість експортної продукції, тис. грн.	938817	1089028	1101018	1112028	1123148	150211	11990	11010	11120	184331
Витрати на стимулювання збуту, тис. грн.	36527	40910	42558	42984	43414	4383	1649	426	430	6887
Витрати з доставки експортної продукції до покупця, тис. грн.	133254	158572	161743	164978	168278	25318	3171	3235	3300	35024
Ефект експорту, тис. грн.	77779	282608	196247	123954	39961	204830	-86361	-72293	-83993	-37818
Коефіцієнт ефективності експорту	1,07	1,12	1,05	1,00	0,94	0,05	-0,06	-0,05	-0,06	-0,13

Джерело: розраховано автором

Прогнозні показники експортної діяльності ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2
впровадження наданих рекомендацій (оптимістичний сценарій),

Показник	Факт	Попередні дані	Прогноз			
	2017	2018	2019	2020	2021	2018/ 2017
Чистий дохід від експорту, тис. євро	39546	48641	50510	53859	58456	9096
Курс валюти, грн/євро	30,00	32,30	32,30	32,62	32,62	2,30
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	1186376	1571118	1631465	1757048	1907018	384742
Собівартість експортної продукції, тис. грн.	938817	1089028	1132916	1167130	1178801	150211
Витрати на стимулювання збуту, тис. грн.	36527	40910	42558	42984	43414	4383
Витрати з доставки експортної продукції до покупця, тис. грн.	133254	158572	161743	164978	168278	25318
Ефект експорту, тис. грн.	77779	282608	295488	383208	517790	204830
Коефіцієнт ефективності експорту	1,07	1,12	1,12	1,17	1,26	0,05

Джерело: розраховано автором

Показники експортної діяльності ТОВ «ПК «Зоря Поділля» за зваженого підходу будуть нижчими за ті, які підприємство може досягнути за сприятливої кон'юнктури, втім позитивним є те, що навіть за помірного прогнозу у 2019 – 2021 рр. спостерігатиметься позитивна тенденція до підвищення рівня ефективності експорту. Саме подолання негативного тренду до зниження коефіцієнта ефективності можна вважати ключовим аргументом на користь імплементації наданих рекомендацій. Так, за зваженого підходу у 2019 – 2020 рр. коефіцієнт ефективності експорту утримуватиметься на рівні 1,09, тоді як у 2021 р. збільшиться до 1,1.

Чистий дохід від експорту до 2019 р. досягне 50280 тис. євро, що на 8303 тис. євро більше аніж вартість експортних поставко за умови незмінності стратегії діяльності підприємства (табл. 3.8).

Загалом, здійснений аналіз засвідчив, що нині ТОВ «ПК «Зоря Поділля» має значний потенціал, який базується на власних фінансових можливостях підприємства, а також на репутації агрохолдингу, у складі якого воно функціонує.

Експортний потенціал підприємства є досить значним, і на нього позитивно впливає наявність у підприємства якісною сировинної бази, спроможної забезпечити потреби виробництва повною мірою; інноваційна активність компанії, що дозволяє регулярно впроваджувати заходи, націлені на оптимізацію процесів на підприємстві; лояльність персоналу, що гарантує сумлінне виконання кожним працівником його функцій.

При цьому окремі аспекти господарської діяльності підприємства, які впливають на експортний потенціал, все ще вимагають вдосконалення: мова йде, зокрема, про маркетингову складову просування продукції на зовнішні ринки; вузькість асортименту експортної продукції; високу концентрацію експорту за географічною ознакою. Саме на вирішення окреслених питань було спрямована надані нами рекомендації.

Таблиця 3.8.

Прогнозні показники експортної діяльності ТОВ «ПК «Зоря Поділля» у 2019 – 2021 рр. за умови впровадження наданих рекомендацій (помірний сценарій), тис. грн.

Показник	Факт	Попередні дані	Прогноз			Абсолютне відхилення				
	2017	2018	2019	2020	2021	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2021/ 2017
Чистий дохід від експорту, тис. євро	39546	48641	48480	49041	50280	9096	1868	1907	1480	14350
Курс валюти, грн/євро	30,00	32,30	32	33	33	2,30	0,00	0,32	0,00	2,62
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	1186376	1571118	1565896	1599870	1640277	384742	60348	78519	48272	571880
Собівартість експортної продукції, тис. грн.	938817	1089028	1116967	1139579	1150975	150211	43888	34214	11671	239984
Витрати на стимулювання збуту, тис. грн.	36527	40910	42558	42984	43414	4383	1649	426	430	6887
Витрати з доставки експортної продукції до покупця, тис. грн.	133254	158572	161743	164978	168278	25318	3171	3235	3300	35024
Ефект експорту, тис. грн.	77779	282608	245868	253581	278875	204830	12879	40657	32884	291250
Коефіцієнт ефективності експорту	1,07	1,12	1,09	1,09	1,10	0,05	0,00	0,02	0,02	0,09

Джерело: розраховано автором

Здійснені розрахунки засвідчили позитивний вплив імплементації наших пропозицій на показники експортної діяльності підприємства. Можливості ТОВ «ПК «Зоря Поділля» щодо посилення експортного потенціалу не повинні обмежуватися тими заходами, які були нами окреслені у роботі, втім надані пропозиції можна вважати відправною точкою для переходу досліджуваного підприємства до стратегії розвитку, що передбачає постійне нарощування та ефективну реалізацію експортних можливостей.

Висновки до розділу 3

До напрямів розвитку експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля» належить розширення асортименту експортної продукції за рахунок цукру-рафінаду та цукрової пудри; активізація маркетингових заходів, зокрема, участь у міжнародних виставках, створення власного Інтернет-сайту, збільшення кількості та покращення якості наповнення інформаційних матеріалів підприємства, використання семплінгу та надання знижок новим та постійним клієнтам; впровадження енергозберігаючих технологій з метою зниження рівня собівартості експортної продукції; започаткування практики формування кадрового резерву, метою якого є оптимізація витрат часу та фінансових ресурсів на пошук, підбір та адаптацію персоналу.

Заходи щодо посилення експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля» стосуються усіх сфер діяльності підприємства та вимагатимуть узгодженої роботи усіх підрозділів підприємства. Окрім цього, для реалізації окремих заходів керівництву ТОВ «ПК «Зоря Поділля» необхідно буде проявити ініціативу у стосунках з топ-менеджментом «УКРПРОМІНВЕСТ-АГРО», оскільки надані нами рекомендації вимагають підвищення рівня автономії досліджуваного підприємства у прийнятті стратегічних рішень у сфері експорту.

Здійснені розрахунки свідчать, що навіть за помірного прогнозу у

2019 – 2021 рр. спостерігатиметься позитивна тенденція до підвищення рівня ефективності експорту. Саме подолання негативного тренду до зниження коефіцієнта ефективності можна вважати ключовим аргументом на користь імплементації наданих рекомендацій. Так, за зваженого підходу у 2019 – 2020 рр. коефіцієнт ефективності експорту утримуватиметься на рівні 1,09, тоді як у 2021 р. збільшиться до 1,1.

ВИСНОВКИ

Сутність експортного потенціалу полягає у тому, що він дозволяє охарактеризувати можливість підприємства виконувати функцію суб'єкта міжнародної економічної діяльності, задовольняючи потреби зовнішніх ринків, природа яких пов'язана зі здійсненням експортної діяльності підприємства Особливостями, що відрізняють експортний потенціал аграрного підприємства, є необхідність врахування у процесі його реалізації функцій сільськогосподарської продукції у вирішенні продовольчої проблеми у світі. Також на експортний потенціал аграрних підприємств впливає те, що агропродукція швидко псується, що підвищує ризики торгівлі нею та негативно впливає на ефективність експортних операцій. До того ж на формування експортного потенціалу значний вплив справляють природно-кліматичні фактори.

До внутрішніх чинників, що впливають на процес формування експортного потенціалу на вітчизняних підприємствах, належать відсутність у підприємців аграрної сфери навиків експортної діяльності та довготривалої стратегії розвитку.

Розглянувши наявні в сучасній науковій літературі методи оцінки експортного потенціалу підприємства, можемо констатувати, що єдиної методики обчислення експортного потенціалу на рівні підприємства у вітчизняній науці не існує. У більшості розглянутих методів за основу проведення обчислень беруться можливості підприємства з виробництва продукції за певної забезпеченості ресурсами. Обов’язково враховується не лише обсяг виробленої продукції, але й її конкурентоспроможність на окремо розглядуваному ринку збуту.

Для оцінки експортного потенціалу підприємства доцільно обрати методику, яка включає аналіз поточного стану міжнародної діяльності підприємства, його ресурсного, технологічного та інфраструктурного потенціалу, а також впливу на них попиту на продукцію підприємства на зовнішніх ринках.

Продовольча компанія «Зоря Поділля» являє собою вертикально-інтегрований комплекс, який входить до холдингу «УКРПРОМІНВЕСТ-

АГРО», та спеціалізується на виробництві цукру. Здійснені розрахунки свідчать, що протягом досліджуваного періоду відбулося покращення майнового стану, зокрема зниження рівня залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Позитивним є також значне зростання обсягів діяльності у 2014-2015 рр., яке дозволило підприємству вийти з боргової кризи (шляхом формування значних обсягів нерозподіленого прибутку). Натомість у 2016-2017 рр. спостерігається значне скорочення обсягів діяльності, яке супроводжується зростанням операційних витрат – у комплексі такі тенденції за умови їх збереження можуть призвести до суттєвого погіршення фінансових результатів ТОВ «ПК «Зоря Поділля».

ТОВ «ПК «Зоря Поділля» здійснює господарську діяльність, керуючись передовим досвідом вітчизняних та зарубіжних підприємств, що обумовлює позитивний вплив усіх факторів внутрішнього середовища на формування його експортного потенціалу. Використовуючи переваги входження до складу аграрного холдингу, досліджуване підприємство завжди має можливість повною мірою завантажувати виробничі потужності якісною сировиною. Окрім цього, у сфері збуту підприємство також має значні переваги перед конкурентами, оскільки має можливість здійснювати експортні операції як самостійно, так і через збутовий відділ керуючої компанії разом з іншою продукцією холдингу.

ТОВ «ПК «Зоря Поділля» має значний експортний потенціал та можливості для його реалізації. Запаси продукції на складі підприємства є досить значними, що вказує про можливість негайної поставки продукції за замовленням з-за кордону. Окрім цього виробничі потужності підприємства дозволяють йому виробляти значні обсяги цукру, достатні для подвоєння обсягів експортних поставок.

До напрямів розвитку експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля» належить розширення асортименту експортної продукції за рахунок цукру-рафінаду та цукрової пудри; активізація маркетингових заходів, зокрема, участь у міжнародних виставках, створення власного Інтернет-сайту, збільшення кількості та покращення якості наповнення інформаційних матеріалів підприємства, використання семплінгу та

надання знижок новим та постійним клієнтам; впровадження енергозберігаючих технологій з метою зниження рівня собівартості експортної продукції; започаткування практики формування кадрового резерву, метою якого є оптимізація витрат часу та фінансових ресурсів на пошук, підбір та адаптацію персоналу.

Заходи щодо посилення експортного потенціалу ТОВ «ПК «Зоря Поділля» стосуються усіх сфер діяльності підприємства та вимагатимуть узгодженої роботи усіх підрозділів підприємства. Окрім цього, для реалізації окремих заходів керівництву ТОВ «ПК «Зоря Поділля» необхідно буде проявити ініціативу у стосунках з топ-менеджментом «УКРПРОМІНВЕСТ-АГРО», оскільки надані нами рекомендації вимагають підвищення рівня автономії досліджуваного підприємства у прийнятті стратегічних рішень у сфері експорту.

Здійснені розрахунки свідчать, що навіть за помірного прогнозу у 2019 – 2021 рр. спостерігатиметься позитивна тенденція до підвищення рівня ефективності експорту. Саме подолання негативного тренду до зниження коефіцієнта ефективності можна вважати ключовим аргументом на користь імплементації наданих рекомендацій. Так, за зваженого підходу у 2019 – 2020 рр. коефіцієнт ефективності експорту утримуватиметься на рівні 1,09, тоді як у 2021 р. збільшиться до 1,1.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Матвєєв В. В. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування / В. В. Матвєєв, І. К. Ярмоленко. // Ефективна економіка. - 2015. - № 1. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_1_34
2. Клівець П.Г. Стратегія підприємства: [навч. посіб.] / П.Г.Клівець. – К.: Академвидав, 2007. – 320 с.
3. Князь С.В. Експортний потенціал підприємства в системі системи менеджменту природоохоронної діяльності [Електронний ресурс] / С.В. Князь, Н.М. Байдала, Р.Б. Вільгуцька // Ефективна економіка, 2013. – № 8. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2222
4. Кобзєва К.В. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування / К.В. Кобзєва // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 281-285
5. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
6. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: [монографія] / Л.І. Піддубна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с.
7. Солодковський Ю.М. Моделі розвитку конкурентоспроможності експорту у сучасній системі світової торгівлі / Ю.М. Солодковський// Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія у 2 т. – К.: КНЕУ, 2006. – Т. І. – С. 163-196.
8. Климик Г.В. Проблеми вдосконалення механізму управління експортною діяльністю підприємств сільськогосподарського машинобудування [Електронний ресурс] / Г.В. Климик, С.В. Петрик // Економіка та управління АПК, 2009. – № 1 (66). – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=juu_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=PREF=&S21COLORTERMS=0&S21STR=ecupapk

9. Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством / В.С. Пономаренко. – Х., 2000. – 432 с.
10. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: [монографія: у 2т.] / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін. – К.: КНЕУ, Т. ІІ. – 2006. – 592 с.
11. Економічна енциклопедія: у трьох томах. / відповід. ред. С.В. Мочерний. – Київ.: Видавничий центр «Академія», 2002. – Т. 3. – 952с.
12. Галаган О. В. Сутність та особливості формування експортної стратегії підприємств АПК / О. В. Галаган. // Ефективна економіка. - 2011. - № 9. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_9_35
13. Соколовська В. М. Формування експортного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання/ В. М. Соколовська// Ефективна економіка. - 2012. - № 4. - Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z =1092
14. Мельник Т.М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції: монографія. - К.: КНТЕУ, 2007 – 396 с.
15. Формування збутової політики маркетингу аграрних підприємств: монографія / В.В. Россоха, О.М. Шарапа; Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки». – Київ, 2016. – 230 с.
16. Сайкевич М. І. Експортний потенціал сільськогосподарських підприємств / М. І. Сайкевич, О. Д. Сайкевич // Інноваційна економіка. - 2013. - № 3. - С. 104-110. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_3_25
17. Багрова І. В. та інші Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. - К.: Центр навчальної літератури, 2014. - 580 с.
18. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2003 - 304 с.
19. Мельник Т.М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т.М. Мельник // Міжнародна економічна політика: наук. журнал, 2009. − № 8–9. − С. 221–245.
20. Солоха Д.В. Теоретико-методичні основи оцінки рівня інноваційного потенціалу промислового регіону / Д.В. Солоха // Економіка розвитку,

2010. − № 4 (56). − С. 42–44.

21. Козьменко С.М. Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу інновацій машинобудування [Електронний ресурс] / С.М. Козьменко, С.І. Колосок // Ефективна економіка. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=422
22. Дружиніна В. Прогнозування експортного потенціалу машинобудівних підприємств з метою підвищення їх конкурентоспроможності / В.В. Дружиніна, Л.В. Різніченко // Актуальні проблеми економіки, 2010. − № 7 (109). − С. 246–253.
23. Попов О.І. Підвищення ефективності формування і використання експортного потенціалу підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економічка підприємств і організація виробництва» / О.І. Попов. − Сімферополь, 2008. − С. 5–6.
24. Басюркина Н.И. Методические подходы к планированию экономического развития плодоовощеконсервного производства в рыночных условиях // Экономика Крыма. – 2006. – №16. – С. 78–81.
25. Бачевский Б.Е., Витюк Е.В. Формирование производственного потенциала предприятия // Вісник Східноукраїнського національного університету ім.. В.Даля. – 2005. – №2 (84). – Ч. 2. – С. 9-14.
26. Бровкова Е.Г., Продиус И.П. Внешнеэкономическая деятельность: - К.: Сирин, 2017 – 186 с.
27. Бурко Я.В. Стратегический потенциал предприятия как источник его конкурентного преимущества // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля. – Донецьк. – 2006. – Вип. 4 (98). Ч.2 – С. 16 – 19.
28. Герасимчук В. Т. Стратегічне управління підприємством. – Київ: Основи, 2008.- 254 с.
29. Грачев Ю.П. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций: Учеб.- практ. пособие. - М.: АО Бизнес Школа, 2007.
30. Гринкевич С.С. Підходи до визначення сутності економічної категорії «ефективність зовнішньоекономічної діяльності» підприємств // Наук. вісн. – 2008. – Вип. 18.2. – С. 170-174.

31. Грущинська Н.М. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств України в умовах становлення процесів митного регулювання України // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 7 (49). – С. 12-18.
32. Дмитрієва Н.А. Теоретичні засади визначення показників ефективності зовнішньоторговельної діяльності // Економіка і підприємництво: стан та перспективи. – К., 2001. – С. 161-164.
33. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч, посіб. - К.: Знання, 2006. - 462 с.
34. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2002. – 172 с.
35. Захаров К.В., Цыганок А.В., Бочарников В.П. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций. – К.: ИНЭКС, 2007. – 237с.
36. Завьялов П. Проблемы международной конкурентоспособности товаропроизводителей и пути их решения // Маркетинг. – 2008. – № 10. – С. 45-49.
37. Кириченко О., Кавас І., Ятченко А.: Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. – Навчальний посібник, К., Фінансист, 2010. – 635 с.
38. Козак Ю.Г., Новацький В. М. Міжнародна економіка. – К.: Центр навчальної літератури, Артек, 2002. - 436 с..
39. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., Григор'ев Ю.О., Босак А.О. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб. - 2-ге видання, перероб. і доп.. - К.: Центр навчальної літератури, 2004.
40. Лазебник Л. Л., Митяй С. А., Міжнародна економіка. - Ірпінь: Академія ДПС України, , 2003. - 308 с.
41. Ломаченко Т. І. Економічна ефективність зовнішньої діяльності та розрахунки експортного потенціалу виноградарсько-виноробних підприємств//Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. – 2009. – С. 72-74.
42. Макогон Ю.В. Зовнішньоекономічна діяльність: організація, управління, прогнозування: Підручник. – Донецьк: Альфа–прес, 2004. – 344с.
43. Мельничук І.В. Правові засади регулювання експортно-імпортних операцій // Фінанси України. – 2001. – №7. – С.26-40.
44. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник. – Видавництво

друге, переробка та доповнення – К.: КНТЕУ, 2006. – 528 с.

45. Попов С.Г., Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга: Учебное пособие. – М., 2007р. – 176 с.
46. Приварникова І.Ю., Терехова М.В. Шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємств // Економічний простір. – 2008. – №13. – С. 260-268.
47. Плотников А.Ю. Инкотермс-2000. Содержание, практика применение, комментарии. -М., 2009.
48. Сайт компанії «Київенерго» [електронний ресурс]. – режим доступу: https://kyivenergo.ua/te-company/teplova_energiya
49. Сайт національного банку України [електронний ресурс]. – режим доступу: https://www.bank.gov.ua/control/uk/index
50. Сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг [електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.nerc.gov.ua/?id=32668e
51. Скоропад І.С., Герасименко С.І. Ефективність маркетингових заходів у системі зовнішньоторговельних зв'язків // Вісн. нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2007. – №469. – С. 498-502.
52. Соболєва-Терещенко О. А. Комплексна оцінка експорту товарів // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – №2. – С. 12-13.
53. Філатова Г.О. Оптимізація структури експорту як елемент організаційно-економічного механізму визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. – К.: Знання України, 2009. – 24с.
54. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник, 2-е изд., перераб. и доп. -М.:ИНФРА-М, 2009.
55. Чаюн Т.І., Філатова Г.О. Методика аналізу зовнішньоекономічної діяльності на різних рівнях господарювання // Економіка і підприємництво: стан та перспективи: Зб. наук. праць. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – С. 199-205.
56. Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Каравела, 2009. – 568 с.;
57. Щербина В.С. Господарське право: Підручник. – К.: Юрінком- Інтер, 2006.

– 656 с.

58. Sugar: World Markets and Trade [електронний ресурс]. – режим доступу:http://usda.mannlib.cornell.edu/usda/current/sugar/sugar-05-24-2018.pdf
59. Визначення сутності поняття «експортний потенціал країни» [електронний ресурс]. – режим доступу: file:///C:/Users/Home/Downloads/Vzuk_2017_34_29%20(2).pdf
60. Бабан Т. О. Сутність поняття «експортний потенціал» у економічній науці / Т. О. Бабан // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). − № 2 (18), Том. 2. – Мелітополь : Люкс, 2017. – С. 7-17.
61. Бестужева С. В. Методичні засади оцінки експортного потенціалу регіону / С. В. Бестужева // Регіональна економіка. – № 5. – 2017. – С. 75-82
62. Зінов'єв Ф. В. Ефективність використання експортного потенціалу України / Ф. В. Зінов'єв, О. О. Якушев // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). − № 2 (18), том 2. – Мелітополь : Люкс, 2016. – С. 401-410