

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

ЕКСПОРТНА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ
(на матеріалах ТОВ «Прем'єр продукти», м. Київ)

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

підпис студента

Янчук Тетяни
Юрїївни

Науковий керівник
к.е.н., доц.

підпис керівника

Юзба Валерій
Олександрович

Гарант освітньої
програми
к.е.н., проф.

підпис керівника

Кудирко Людмила
Петрівна

Київ 2019

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ТА ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ПРЕМ'ЄР ПРОДУКТИ».....	6
1.1. Оцінка показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «Прем'єр продукти»	6
1.2. Дослідження світового ринку зернових культур та місця ТОВ «Прем'єр продукти» на ньому	15
Висновки до розділу 1	23
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА МІЖНАРОДНОМУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ РИНКУ	25
2.1. Дослідження особливостей експортної стратегії ТОВ «Прем'єр продукти»	25
2.2. Оцінка ефективності експорту ТОВ «Прем'єр продукти» та факторів, що на неї впливають	32
Висновки до розділу 2	37
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ПРЕМ'ЄР ПРОДУКТИ».....	39
3.1. Обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності експортної стратегії підприємства на ринку сільськогосподарської продукції.....	39
3.2. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів для ТОВ «Прем'єр продукти»	48
Висновки до розділу 3	53
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	55
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	58
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми. Актуальність обраної теми полягає в тому, що український агропромисловий комплекс характеризується значним експортним потенціалом, а це в свою чергу збільшує проблему пошуку напрямів його ефективного використання в умовах гострої конкурентної боротьби на ринках сільськогосподарської продукції. Одним з найбільш ефективних напрямів підвищення експортного потенціалу є впровадження і використання стратегічних інструментів управління при здійсненні експортних операцій. Експортна стратегія відіграє вирішальне значення у підвищенні результативності зовнішньоекономічної діяльності та є одним з основних факторів, що сприяють освоєнню зовнішніх ринків та подальшої виробничої діяльності за кордоном.

Вагомий вклад у дослідження питань розробки та запровадження експортних стратегій активно досліджують як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Значення стратегічного планування у зовнішньоекономічній діяльності у своїх роботах досліджували Кандиба А.М., Кіндратова М.В., Кириченко О.А., Князь С.В., Кузнецова К.О., Кузьмін О.Є., Мельник О.Г., Мадяр Р. О., Малярець Л. М., Невмержицький В.І., Оверко М.А., Піддубна Л. І., Шестакова О. А., Реутов В. Є., Рогожин В.Д., Трифонова О. Д., Ус Т.В., Федоронько Н.І., тощо. Проте особливостям формування експортної стратегії підприємств АПК на сьогодні не приділено достатньої уваги, що робить дане дослідження досить актуальним. Підхід кожного автора передбачає висвітлення окремих питань у сфері формування експортної стратегії підприємства на зовнішньому ринку. Водночас недостатньо дослідженими залишилися питання, що стосуються особливостей напрямку розвитку експорту сільськогосподарської продукції та агросировини.

Метою дослідження випускної кваліфікаційної роботи роботи є науково-теоретичне обґрунтування напрямів та практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності експортних операцій у сфері міжнародного бізнесу.

Досягнення мети передбачає вирішення таких завдань:

- здійснити оцінку показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «Прем'єр продукти»;
- дослідити особливості світового ринку зернових культур та місця ТОВ «Прем'єр продукти» на ньому;
- здійснити дослідження особливостей експортної стратегії ТОВ «Прем'єр продукти»;
- провести оцінку ефективності експорту ТОВ «Прем'єр продукти» та факторів, що на неї впливають;
- навести обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності експортної стратегії підприємства на ринку сільськогосподарської продукції;
- здійснити прогностичну оцінку ефективності запропонованих заходів для ТОВ «Прем'єр продукти».

Об'єкт та предмет дослідження. Об'єктом дослідження у роботі є процес формування експортної стратегії підприємства на ринку сільськогосподарської продукції.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти формування експортної стратегії підприємства ТОВ «Прем'єр продукти».

Методи дослідження. У процесі дослідження були використані загальнонаукові методи: теоретичного узагальнення та порівняння; статистичного аналізу, індукції, дедукції, системного підходу, синтезу.

Інформаційна база дослідження. Інформаційною основою дослідження стала чинна нормативно-правова база, офіційні матеріали Державного комітету статистики України, монографічні дослідження, матеріали міжнародних і всеукраїнських науково-практичних конференцій, дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців, опубліковані в спеціальних літературних джерелах.

Практичне значення проведеного дослідження полягає у тому, що його результати та розроблені пропозиції можуть бути використані у практичній діяльності підприємства ТОВ «Прем'єр продукти» в напрямку

удосконалення процесу формування експортної стратегії підприємства-суб'єкта ЗЕД.

Апробація результатів дослідження. За результатами проведеного дослідження було підготовлено наукову статтю на тему «Експортна стратегія підприємств на ринку сільськогосподарської продукції» і опубліковано у збірнику наукових праць студентів КНТЕУ.

Структура дипломної роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури із 60 джерел та додатків. Загальний обсяг роботи становить 60 с.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ТА ЕКСПОРТНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ПРЕМ'ЄР ПРОДУКТИ»1.1. Оцінка показників фінансово-господарської діяльності ТОВ
«Прем'єр продукти»

Підприємство ТОВ «Прем'єр продукти» спеціалізується на вирощуванні зернових, експорті сировинної продукції агросектору. Підприємство виступає трейдером на ринку зернових, експортуючи дану продукцію до інших країн (Країни ЄС, Країни СНД, Китай, ОАЕ, США, тощо). Підприємство має в аренді площі сільськогосподарських угідь на території Чернігівської області в обсязі 1052 га.

Проаналізуємо основні показники господарської діяльності підприємства за 2014-2018 рр. В таблиці 1.1 наведено обсяги виробництва, продажу продукції, чисельність персоналу та показник продуктивності праці.

Таблиця 1.1

Основні показники господарської діяльності ТОВ «Прем'єр
продукти» за 2014-2018 рр., тис.грн

Показники	Значення показника по роках					Відхилення			
						Базисне, 2018/2014		Ланцюгове, 2018/2017	
	2014	2015	2016	2017	2018	Абс, тис.грн	Відн, %	Абс, тис.грн	Відн, %
Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн	386925	484920	555405	684640	769428	382503	98,9	84788	12,4
Обсяг виробництва за собівартістю, тис.грн	291124	335685	375698	499214	592314	301190	103,5	93100	18,6
Чисельність персоналу, осіб	397	428	432	441	456	59	14,9	15	3,4
Чистий прибуток, тис.грн	53476	95845	116947	131661	111210	57734	108,0	-20451	-15,5
Рентабельність виробництва, %	18,4	28,6	31,1	26,4	18,8	0,4	2,2	-7,6	-28,8
Продуктивність праці, тис. грн/особу	975	1133	1286	1552	1687	712	73,1	135	8,7

*складено за даними фінансової звітності (Додаток А)

Показник рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції за 2014-2018 рр. збільшився на 0,4%, а за 2017-2018 роки - скоротився на 7,6%. Головним фактором зниження рентабельності виробничої діяльності підприємства було збільшення собівартості вирощування агрпродукції внаслідок подорожчання паливно-мастильних матеріалів. Також на зниження рентабельності впливала динаміка цін на світовому ринку, яка у 2018 році не була на користь підприємства.

Продуктивність праці персоналу у 2014-2018 зростала на 72 тис.грн / особу або на 73% за рахунок розширення обсягів діяльності. У 2018 році порівняно з 2017-м роком можна було спостерігати зростання продуктивності праці на 135 тис.грн / особу або на 0,7%.

В табл. 1.2 наведено динаміку активів ТОВ «Прем'єр продукти» за 2014-2018 рр.

Таблиця 1.2

Динаміка активів ТОВ «Прем'єр продукти» за 2014-2018 рр., тис.грн

Статті активів	На дату					Відхилення			
						Базисне, 2018/2014		Ланцюгове, 2018/2017	
	на 31.12. 2014	на 31.12. 2015	на 31.12. 2016	на 31.12. 2017	на 31.12. 2018	Абс, тис. грн	Відн, %	Абс, тис. грн	Відн, %
I. Необоротні активи	4388	4655	6317	8566	8807	4419	100,7	241	2,8
- основні засоби	4311	4582	6223	8044	8138	3827	88,8	94	1,2
- інші	77	73	94	522	669	592	768,8	147	28,2
II. Оборотні активи	17871	26523	35713	46634	54141	36270	203,0	7507	16,1
- запаси ТМЦ	12929	18740	23613	32768	36586	23657	183,0	3818	11,7
- дебіторська заборгованість	4082	6125	6324	8681	11978	7896	193,4	3297	38,0
- грошові кошти та їх еквіваленти	176	899	4322	1424	2148	1972	1120,5	724	50,8
- інші оборотні активи	684	759	1454	3761	3429	2745	401,3	-332	-8,8
Активи разом	22259	31178	42030	55200	62948	40689	182,8	7748	14,0

*складено за даними фінансової звітності (Додаток А)

Загальний обсяг активів підприємства за 2014-2018 рр. збільшився на 40689 тис.грн або на 182,8%. В тому числі можна було спостерігатися зростання обсягу необоротних активів переважно за рахунок збільшення основних засобів (модернізація обладнання) на 3827 тис.грн (+88,8%). У структурі активів підприємства переважала частка необоротних активів (рис. 1.6).



Рис. 1.1. Структура активів підприємства ТОВ «Прем'єр продукти», %

*складено за даними фінансової звітності (Додаток А)

Капітальні інвестиції підприємством здійснювалися переважно у закупівлю додаткового обладнання по зберіганню та просушуванні зернової продукції.

Аналізуючи структуру активів підприємства (рис. 1.6), варто відмітити, що співвідношення оборотних та необоротних активів знаходяться на рівні, який є характерним для виробничих підприємств. Тобто це означає, що основний працюючий капітал підприємства розподілено оптимально між матеріально-технічною базою та оборотними активами.

Обсяг оборотних активів за 2014-2018 рр. збільшився на 36270 тис.грн (+203%) переважно за рахунок зростання залишку запасів (виробничі, незавершене виробництво та готова продукція) на 23657 тис.грн (+183%).

В табл. 1.3 наведено динаміку пасивів підприємства ТОВ «Прем'єр продукти» за 2014-2018 рр.

Таблиця 1.3

Динаміка пасивів ТОВ «Прем'єр продукти» за 2014-2018 рр., тис.грн

Статті пасивів	Період					Відхилення			
						Базисне, 2018/2014		Ланцюгове, 2018/2017	
	на 31.12. 2014	на 31.12. 2015	на 31.12. 2016	на 31.12. 2017	на 31.12. 2018	Абс, тис. грн	Відн, %	Абс, тис. грн	Відн, %
I. Власний капітал	19143	25587	32709	44109	57117	37974	198,4	13008	29,5
- нерозподілений прибуток	2516	6444	7122	11400	8892	6376	253,4	-2508	-22,0
- інші статті власного капіталу	16627	19143	25587	32709	48225	31598	190,0	15516	47,4
II. Позиковий капітал	3114	5591	9321	11091	5831	2717	87,3	-5260	-47,4
- кредиторська заборгованість	2566	4581	2400	775	5132	2566	99,8	4357	562,2
- кредиторська заборгованість з оплати праці та страхування, з бюджетом	548	990	422	1188	384	-164	-29,9	-804	-67,7
- інші статті поточних зобов'язань	0	20	6499	9128	315	315	-	-8813	-96,5
Капітал разом	22259	31178	42030	55200	62948	40689	182,8	7748	14,0

*складено за даними фінансової звітності (Додаток А)

Як свідчать дані табл. 1.4, в цілому за 2014-2018 рр. обсяг власного капіталу підприємства збільшився на 37974 тис.грн (+198,4%), а за 2017-2018 рр. – на 13008 тис.грн (+29,5%). Обсяг позикового капіталу переважно складався з кредиторської заборгованості перед постачальниками сировини. У

2018 році відбулося зростання товарної кредиторської заборгованості на 2566 тис.грн (+99,8%) порівняно з 2014-м роком.

Структуру капіталу підприємства ТОВ «Прем'єр продукти» за 2015-2017 рр. наведено на рис. 1.2.

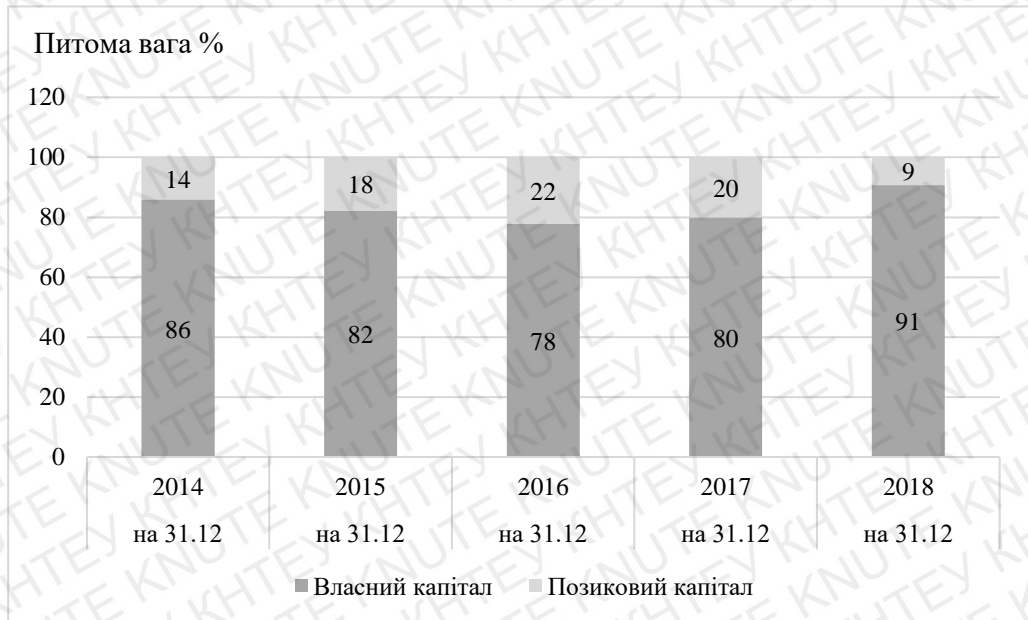


Рис. 1.2. Структура пасивів підприємства ТОВ «Прем'єр продукти», %

*складено за даними фінансової звітності (Додаток А)

Аналізуючи склад пасивів підприємства (табл. 1.3, рис. 1.7), варто відмітити, що в структурі капіталу підприємства переважає частка власного капіталу – 78-91%. Якщо у 2014 році частка позикового капіталу складала 14%, то станом на 31.12.2017 р дана частка зменшилась до 9%.

Важливим показником, що виражає ефективність господарської діяльності з іноземними партнерами, є рівень чистої рентабельності, тобто співвідношення показників чистого прибутку підприємства до активів, капіталу, виручки, основних засобів, тощо. Розрахунки наведено в табл. 1.4.

На основі даних табл. 1.4. можемо охарактеризувати окремі напрямки здійснення діяльності ТОВ «Прем'єр продукти». Значення показників рентабельності реалізації агропродукції та рентабельності активів мало тенденцію до підвищення у 2014-2016 рр. Це було зумовлено значним

розширенням обсягу доходів від експорту при відносно незначних темпах зростання витрат у гривневому еквіваленті.

Таблиця 1.4

Показники чистої рентабельності використання ресурсів ТОВ «Прем'єр продукти» за 2014-2018 рр.

Показники	Значення показника по роках					Відхилення			
						Базисне, 2018/2014		Ланцюгове, 2018/2017	
	2014	2015	2016	2017	2018	Абс, тис. грн	Відн, %	Абс, тис.грн	Відн, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>Абсолютні показники для оцінки рентабельності, тис.грн</i>									
Чистий дохід, ЧД, тис.грн	386925	484920	555405	684640	769428	382503	98,9	84788	12,4
Вартість сукупних активів, А, тис.грн	21668	26719	36604	48615	59074	37407	172,6	10459	21,5
Вартість власного капіталу, ВК, тис.грн	17885	22365	29148	38409	50613	32728	183,0	12204	31,8
Вартість основних засобів, ОЗ, тис.грн	4366	4447	5403	7134	8091	3726	85,3	958	13,4
Витрати на оплату праці, ВОП, тис.грн	34272	31620	38205	37730	35052	780	2,3	-2678	-7,1
<i>Показники рентабельності, %</i>									
Рентабельність реалізації, ЧП / ЧД	13,8	19,8	21,1	19,2	14,5	0,6	4,6	-4,8	-24,8
Рентабельність активів, ЧП / А	246,8	358,7	319,5	270,8	188,3	-58,5	-23,7	-82,6	-30,5
Рентабельність власного капіталу, ЧП / ВК	299,0	428,5	401,2	342,8	219,7	-79,3	-26,5	-123,1	-35,9
Рентабельність основних засобів, ЧП / ОЗ	1225,0	2155,5	2164,7	1845,7	1374,5	149,5	12,2	-471,2	-25,5
Рентабельність витрат на оплату праці, ЧП / ВОП	156,0	303,1	306,1	349,0	317,3	161,2	103,3	-31,7	-9,1

*складено за даними фінансової звітності (Додаток А)

Однак, у 2017-2018 рр. можна було спостерігати поступове зниження показників рентабельності внаслідок збільшення рівня витрат, зокрема прямих витрат в частині паливно-мастильних матеріалів та закупівлі насіння для вирощування агрокультур.

Варто також відмітити і тенденцію до зростання чистого прибутку за 2014-2018 рр. на 57734 тис.грн або на 108,0%. У 2017-2018 рр. чистий прибуток зменшився на 20451 тис.грн або на 15,5%. Збільшення чистого прибутку визначалося тенденціями до зростання обсягу виручки від збуту сільськогосподарської продукції.

Розрахуємо показники ефективності використання оборотних активів та капіталу підприємства. Для цього визначимо періоди обороту окремих складових матеріальних запасів та позикового капіталу, а також показники платоспроможності та фінансового стану.

Аналіз ефективності формування оборотних активів найбільш доцільно проводити паралельно з аналізом джерел їх фінансування, що відповідає встановленим стандартам експрес-діагностики ефективності ресурсного потенціалу підприємства (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Показники ділової активності ТОВ «Прем'єр продукти» за 2014-2018 рр.

Показник	Значення по рокам					Базисне відхилення, 2018/2014		Ланцюгове відхилення, 2018/2017	
	2014	2015	2016	2017	2018	Абс.	Відн, %	Абс.	Відн, %
<i>Коефіцієнти оборотності, в разях</i>									
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,07	1,46	1,19	1,56	1,24	0,2	15,6	-0,3	-20,7
Коефіцієнт оборотності запасів	1,06	1,40	1,22	1,76	1,32	0,3	24,4	-0,4	-25,0
Коефіцієнт дебіторської заборгованості	5,51	6,33	5,95	8,55	6,03	0,5	9,3	-2,5	-29,5
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4,21	6,21	7,41	31,29	15,52	11,3	268,6	-15,8	-50,4

продовження табл. 1.5

<i>Періоди обороту в днях</i>									
Період обороту товарно-матеріальних запасів, дн	338,9	256,9	294,6	204,3	272,4	-66,5	-19,6	68,0	33,3
Період обороту дебіторської заборгованості, дн	65,3	56,8	60,5	42,1	59,7	-5,5	-8,5	17,6	41,8
Тривалість операційного циклу, дн	404,2	313,7	355,1	246,5	332,1	-72,1	-17,8	85,7	34,8
Період обороту кредиторської заборгованості, дн	85,5	58,0	48,6	11,5	23,2	-62,3	-72,9	11,7	101,6
Тривалість фінансового циклу, дн	318,7	255,7	306,5	234,9	308,9	-9,7	-3,1	74,0	31,5

*складено за даними фінансової звітності (Додаток А)

У 2014-2018 роках спостерігалось зниження показників періоду обороту товарно-матеріальних запасів на 66,5 дня та товарної дебіторської заборгованості на 5,5 дня, що в значній мірі зумовлено зростанням у цьому періоді доходів від реалізації та собівартості реалізованої продукції. Так, зниження періоду обороту товарно-матеріальних запасів на 66,5 дня (-19,6%) було спричинено зростанням собівартості та зниженням середньорічної вартості товарно-матеріальних запасів.

Зниження періоду обороту товарної дебіторської заборгованості на 5,5 дня (-8,5%) було спричинено зростанням доходів та зниженням середньорічної вартості товарної дебіторської заборгованості.

В зв'язку з наведеними вище факторами тривалість операційного циклу зменшилась у 2018-му році порівняно з 2014-м роком на 72,1 дня (-17,8%), у 2017-2018-му році – зросла на 85,7 дня (+34,8%).

Тривалість фінансового циклу характеризує період від вкладання коштів до їх повернення (період повного обороту грошових коштів інвестованих в оборотні активи з моменту погашення кредиторської заборгованості). У 2014-2018 рр. можна було спостерігати зниження тривалості фінансового циклу та його зростання у 2017-2018 рр.

Характеризуючи показники ефективності використання фінансових ресурсів, варто відмітити, що для підприємства можна спостерігати тенденцію до зростання рівня платоспроможності та самофінансування розвитку (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

**Показники ефективності використання фінансових ресурсів ТОВ
«Прем'єр продукти» за 2014-2018 рр.**

Показники ефективності використання фінансових ресурсів	На дату					Відхилення			
						Базисне, 2018/2014		Ланцюгове, 2018/2017	
	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	Абс	Відн, %	Абс	Відн, %
Коефіцієнт загальної платоспроможності	5,74	4,74	3,83	4,20	9,29	3,5	61,8	5,1	120,8
Коефіцієнт проміжної платоспроможності	1,59	1,39	1,30	1,25	3,01	1,4	89,7	1,8	140,8
Коефіцієнт миттєвої ліквідності	0,06	0,16	0,46	0,13	0,37	0,3	551,8	0,2	186,9
Коефіцієнт самофінансування	0,86	0,82	0,78	0,80	0,91	0,0	5,5	0,1	13,6
Коефіцієнт фінансового левеґіджу	0,16	0,22	0,28	0,25	0,10	-0,1	-37,2	-0,1	-59,4
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,77	0,82	0,81	0,81	0,85	0,1	9,7	0,0	5,0

*складено за даними фінансової звітності (Додаток А)

Це обумовлено зниженням обсягів товарного кредитування у порівнянні з приростом власного капіталу. Зростання частки власного капіталу у фінансуванні оборотних активів зумовлює підвищення маневреності власного капіталу, а також показників фінансової автономії.

Отже, обсяги доходів ТОВ «Прем'єр продукти» постійно зростали впродовж 2014-2018 рр., що було зумовлено збільшенням обсягів експортної діяльності, а також розширенням потужностей з переробки агросировини. Показник рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції за 2014-

2018 рр. збільшився на 0,4%, а за 2017-2018 роки - скоротився на 7,6%. Головним фактором зниження рентабельності виробничої діяльності підприємства було збільшення собівартості вирощування агрпродукції внаслідок подорожчання паливно-мастильних матеріалів. Підприємство характеризується сприятливим фінансовим станом, оскільки в структурі його фінансування переважає частка власного капіталу – до 91%. Зростання обсягу оборотних активів, які значно перевищували поточні зобов'язання, було вагомим фактором підвищення платоспроможності підприємства. У 2014-2018 рр. можна було спостерігати зниження тривалості фінансового циклу та його зростання у 2017-2018 рр, що свідчить про тенденцію до зростання рівня використання підприємством товарного кредитування у процесі фінансування оборотних активів (запасів та дебіторської заборгованості).

1.2. Дослідження світового ринку зернових культур та місця ТОВ «Прем'єр продукти» на ньому

Нині на світовому ринку спостерігається наступна ситуація: скоротилися посіви в США і Канаді; зменшилися перехідні запаси в найбільших країнах-експортерах; на ринок вийшли нові країни-експортери, такі як Угорщина, Україна, Казахстан і Туреччина, які є конкурентами Росії на світовому ринку; спостерігається стабільний ріст цін.

Найбільш поширеними у світі є три зернові культури: пшениця, кукурудза і рис. До середини 90-х років минулого століття пшениця була, так би мовити, «царицею полів», але потім зросло виробництво кукурудзи. По-перше, через спроби задовольнити зростаючі потреби тваринництва, а по-друге, у зв'язку з початком промислового виробництва етанолу [58].

Проаналізуємо показники динаміки світових обсягів виробництва зернових культур. З цією метою використаємо загальнодоступні дані Світової організації FAO. Динаміку обсягу виробництва зернових у розрізі країн та регіонів світу наведено у табл. 1.7.

Динаміка виробництва зернових за регіонами світу та найбільшими країнами виробниками

Регіон	Обсяги виробництва, тис.тонн						Приріст, %	
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2018/ 2013	2018/ 2017
Африка								
ПАР	645804	550496	725235	436857	615411	578450	-10,4	-6,0
Разом Африка	9210929	9330029	10092474	10133477	10513959	10777696	17,0	2,5
Америка								
Аргентина	814403	796501	741018	874530	833943	817963	0,4	-1,9
Бразилія	1197146	1201777	1300992	1243038	1331208	1275260F		
Мексика	1654518	1708786	1724945	1798209	1723604	1691121	2,2	-1,9
США	4893331	5520449	5521244	5582390	5405670	5471416	11,8	1,2
Разом Америка	20531568	25773233	21923821	22418859	20744872	21282639	3,7	2,6
Азія								
Китай	63491060	66215831	70368028	73671123	76149368	79389445	25,0	4,3
Разом Азія	119050576	123038463	130924843	138366584	143684951	148722031	24,9	3,5
Європа	16643621	16264793	16098930	16514043	16955591	17343460	4,2	2,3
Океанія	1420404	1391030	1481857	1410093	1542267	1576572	11,0	2,2
Разом	166857098	175797548	180521925	188843056	193441640	199702397	19,7	3,2

*складено за даними [56]

Як свідчать дані табл. 1.9, обсяги виробництва зернових культур у 2018 році проти рівня 2013 року у світі збільшилось на 19,7%, у тому числі найбільші обсяги зростання виробництва зернових спостерігалися по країнам Азії – 24,9%, в тому числі у Китаї – 25%.

У 2018 році проти рівня 2017 року виробництво зернових збільшилось на 3,2%, у тому числі в Азії виробництва зернових виросло на 3,5%, в Америці – на 2,6%, в Африці – на 2,5% [56].

Характеризуючи обсяги виробництва зернових у світі важливо проаналізувати регіональну його структуру (рис. 1.3) [57]. Як свідчать дані рис. 1.3, на Азію у світовому виробництві зернових припадало 74%.

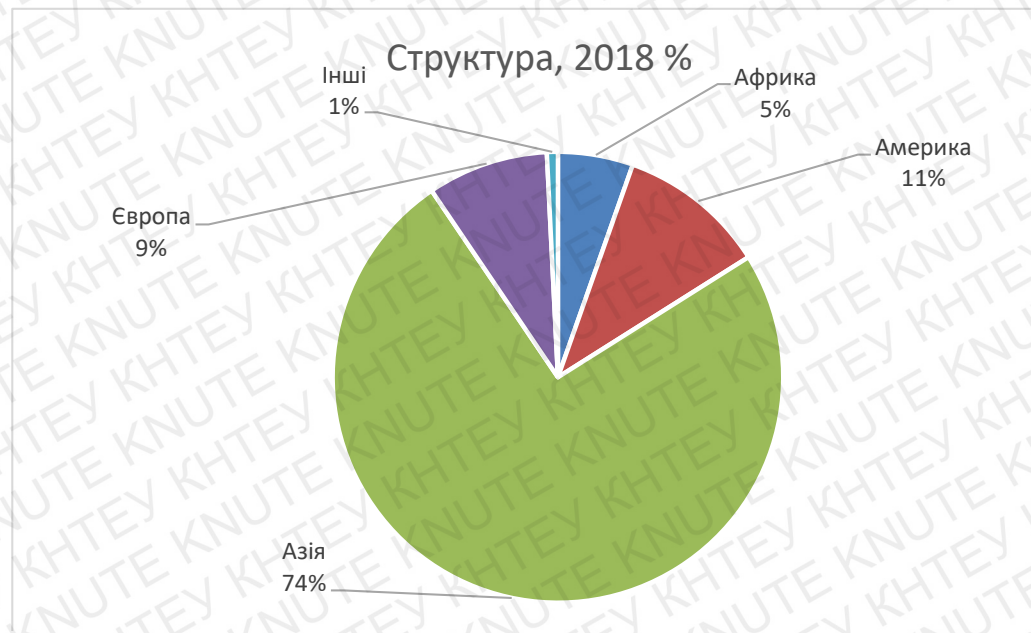


Рис. 1.3. Динаміка регіональної структури світового виробництва зернових, %

*складено за даними [56]

В Азіатських країнах знаходяться переважно основні виробничі потужності світових ТНК у сфері виробництва продовольства та продовольчої сировини. На Америку припадало 11% від загального світового обсягу виробництва зернових [56].

Таблиця 1.10

Динаміка виробництва зернових за видами у 2013-2018 рр.

Регіон	Обсяги виробництва, тис.тонн						Приріст	
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2018/ 2013	2018/ 2017
Пшениця	36708562	40433436	37909604	38712826	42557161	41937503	14,2	-1,5
Ячмінь	13348568	15821779	13539144	15485131	18183514	17573811	31,7	-3,4
Кукурудза	70246838	67330461	72028248	77992182	82212697	87070245	23,9	5,9
Рис	17519995	16700767	17691149	19261992	18570397	18172918	3,7	-2,1
Інші	29033135	35511105	39353780	37390925	31917871	34947919	20,4	9,5
РАЗОМ	166857098	175797548	180521925	188843056	193441640	199702397	19,7	3,2

*складено за даними [57]

Обсяги світового виробництва пшениці у 2018 році зросли проти рівня 2013 року на 14,2%, ячменю – на 31,7%, кукурудзи – 23,9%, рису – 3,7%, інших культур – на 20,4%. У 2018 році проти рівня 2017 року обсяги виробництва

зернових зросли за видами продукції та змінилися наступним чином: пшениці – зменшилися на 1,5%, ячменю – зменшилися на 3,4%, кукурудзи – зросли на 23,9%, рису – зменшилися на 2,1%, інших культур – зросли на 9,5% [57].

Проаналізуємо товарну структуру виробництва зернових на світовому ринку у 2013-2018 рр. (рис. 1.4).

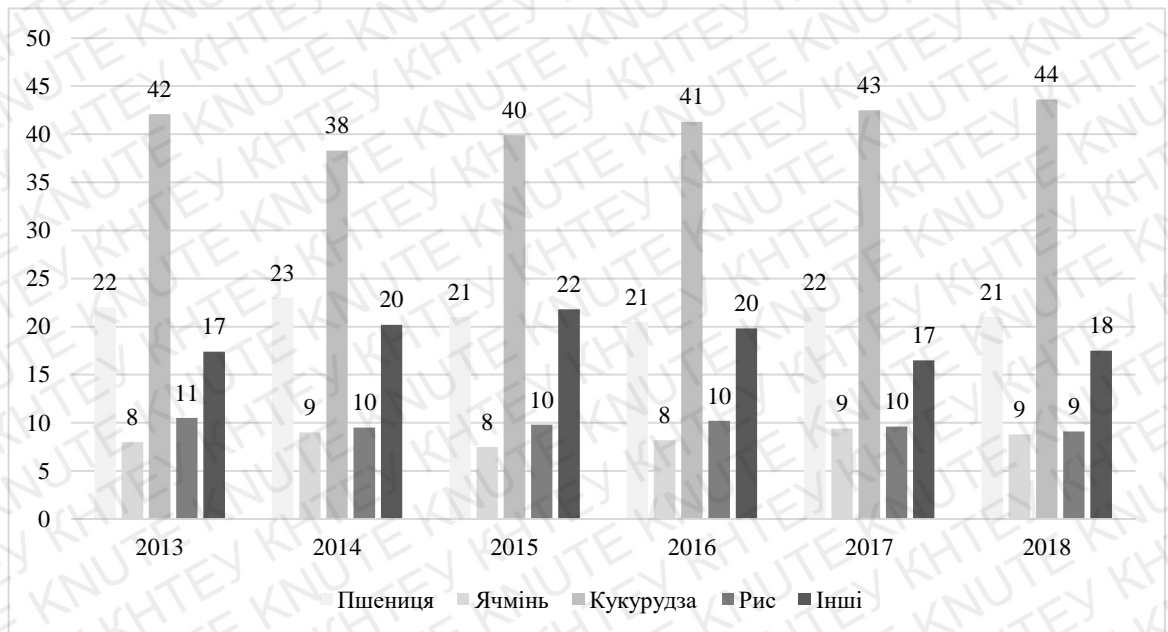


Рис. 1.4. Динаміка товарної структури виробництва зернових у 2013-2018 рр., %

*складено за даними [57]

Як свідчать статистичні дані, у 2018 році пшениця займала 21% у загальній структурі виробництва зернових культур, ячмінь – 9%, кукурудза – 44%, рис – 9%, інші культури – 18% [57].

Важливо проаналізувати структуру світового експорту зернових культур. Основними експортерами зернових у світі є такі країни: Китай, США, Індія, Канада, Австралія, Аргентина, країни Європейського Союзу [57].

Аргентина традиційно є одним з провідних світових виробників і експортерів зерна і борошна, проте залежна від коливань на найбільшому ринку експорту в сусідній Бразилії. Посівна площа по пшениці складає від 4,2 до 6,8 млн.га. Врожайність - 2,1-2,9 т./га. Експорт - 4,3-11,8 млн.т [57].

Посівна площа для пшениці в країнах ЄС складає 24,3-26,8 млн.га. Врожайність - 4,5-5,7 т./га. Таким чином, в країнах ЄС виробляється 110,6-150,5 млн.т. пшениці. Експортується 9,8-20,1 млн.т., перехідні запаси складають 10,4-27,5 млн.т.

Рушіями кон'юнктури світового ринку зерна є такі основні фактори, як демографічна ситуація, урбанізація, зростання доходів населення, динаміки обсягів виробництва та реалізації тощо.

Сьогодні рис вирощують більш ніж в ста країнах світу. Проте зони інтенсивного рисосіяння концентруються в основному в країнах Східної, Південно-східної і Південної Азії. Особливо виділяються Китай і Індія. До великих виробників рису можна також віднести Таїланд (4,5%), В'єтнам (5,8%) [56].

Уже три сезони поспіль глобальна ситуація з попитом і пропозицією зернових в 2016-2017 роках залишається цілком сприятливою, про що свідчать досить високі коефіцієнти співвідношення обсягів запасів до обсягів споживання і відносно низькі ціни [56].

Перший підготовлений ФАО прогноз виробництва пшениці в світі в 2017 році становить 744,5 млн. тонн, тобто на 1,8% нижче рекордного показника 2016 року, але все ще вище середньорічного показника за останні п'ять років. Таке зниження відображає в першу чергу прогнозоване скорочення посівних площ в Північній Америці і повернення до нормальних обсягів виробництва в Австралії після виключно високого обсягу виробництва в цьому сезоні.

Перспективи виробництва фуражного зерна в 2017 році в Південній півкулі в цілому сприятливі, при цьому культури (насамперед кукурудза) знаходяться на завершальній стадії дозрівання. Перспективи виробництва рису в 2017 році в екваторіальній зоні і на південь від екватора залишаються змішаними [56].

Лютневий прогноз ФАО обсягу світових запасів зернових при завершенні збиральної кампанії в 2017 році був знижений приблизно на 3 млн. тонн, що стало відображенням знижувального коригування запасів пшениці в Індії.

Переглянутий прогноз становитиме 678 млн. тонн і буде на 2,5% (16,8 млн. тонн) вище торішнього показника (рис. 1.5) [56].

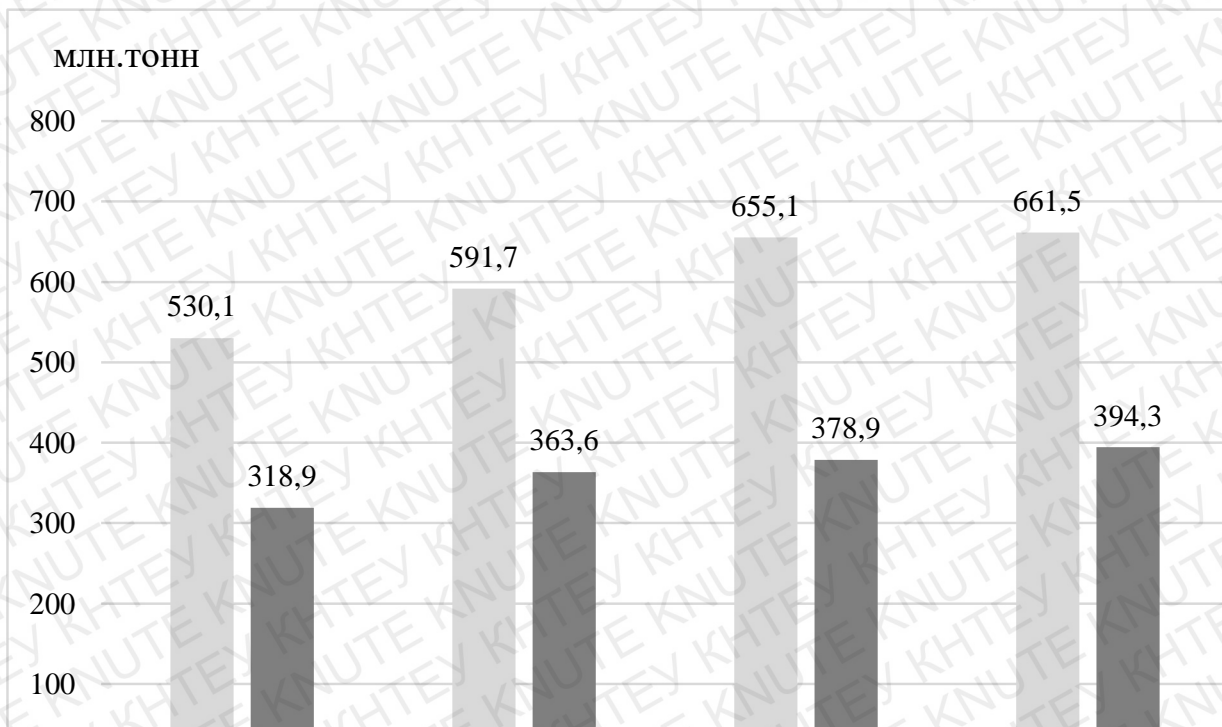


Рис. 1.5. Обсяги запасів та світової торгівлі зерновими у 2014-2018 рр.

*складено за даними [56]

Згідно даними, обсяг світової торгівлі зерновими протягом сезону 2016-2017 років досяг майже 393 млн. тонн, дещо перевищивши лютневий прогноз, але залишається при цьому на 0,4% (1,8 млн. тонн) нижче рівня, зареєстрованого в 2018-2016 роках. Щорічне скорочення світових потоків зернових обумовлено різким скороченням обсягів торгівлі фуражним зерном, при тому, що світова торгівля пшеницею та рисом буде розширюватися.

Відповідно до статистики FAO, ціни на зерно на світовому ринку продовжують знижуватися через достатні запаси продовольства в основних країнах виробників [58].

Також розглянемо місце ТОВ «Прем'єр продукти» на світовому ринку зернових. З цією метою варто здійснити порівняльну оцінку позицій досліджуваного підприємства з його основними конкурентами, які експортують зернову продукцію з України на світовий ринок (рис. 1.6).

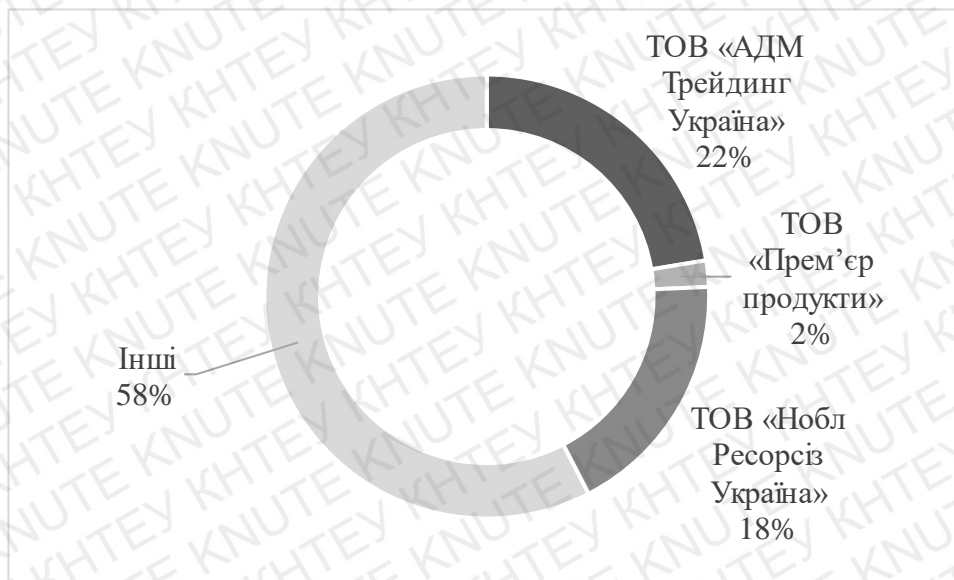


Рис. 1.6. Структура ринку зернотрейдерів України

*складено за даними [49]

ТОВ «Прем'єр продукти» є одним з постачальників зернової продукції і взаємодіє з тредерами-посередниками, діяльність яких зосереджена у регіонах Східної Європи. Як видно з рис. 1.4, компанія ТОВ «Прем'єр продукти» займає 2% ринку у сегменті експорту зернових [49].

Надалі проведемо аналіз конкурентного середовища досліджуваного підприємства за моделлю п'яти конкурентних сил М. Портера. Виходячи з досліджень, проведених маркетинговою компанією «УкрАгроКонсалт» (аналізує ринок агропродукції, є трейдером на даному ринку), в цілому можна скласти уявлення про фактичну конкурентну картину для підприємства ТОВ «Прем'єр продукти» та його бренду [59].

1. Суперництво між продавцями у середині галузі.

Конкуренція на ринку зернових України має досить напружений характер. Основними конкурентами підприємства є такі [59]:

- ТОВ «Нібулон»;
- ТОВ «Райз»;
- ТОВ «Адм Трейдинг Україна».

Фактично, невеликих операторів на ринку зерна можна не брати до уваги, тому що вони не є безпосередніми конкурентами. Конкурентами ТОВ «Прем'єр

продукти» є великі агровиробники та їх торгові представництва. Пропозиція на досліджуваному ринку забезпечується великими та маленькими аграрними підприємствами та зернотрейдерами, що знаходяться або в регіональних центрах, або безпосередньо належать агрофірмам.

2. Можливість появи товарів-замінників

По відношенню до ринку зерна та діяльності підприємства ТОВ «Прем'єр продукти» на ньому, варто відмітити, що замінників зерну поки що немає. Як альтернатива, можуть використовуватися зернова продукція з генно-модифікованими параметрами. Однак, вже практично вся зернова продукція корпорації є генно-модифікованою [59].

3. Можливість появи нових конкурентів усередині галузі

Привабливість галузі торгівлі зерном – це показник, що визначає рівень можливостей входу на даний ринок і може бути оцінений експертно. Основним фактором функціонування ринку зерна саме в Україні останнім часом було падіння економіки в цілому. Так, фінансово-економічна криза негативно позначилася на всіх галузях економіки, в тому числі на реалізації зернових.

4. Здатність постачальників сировини, матеріалів і комплектуючих, які використовуються фірмою, диктувати свої умови.

На сьогодні підприємство ТОВ «Прем'єр продукти» є одним з великих постачальників зерна на експорт з України. Відповідно, воно співпрацює з більш ніж сотнею різних компаній за кордоном [59].

5. Здатність споживачів продукції фірми диктувати свої умови.

Перш ніж оцінити значущість для ТОВ «Прем'єр продукти» такої конкурентної сили, як споживачі, з'ясуємо, хто ж є цими споживачами.

Макросегментація споживачів є по суті уточненням базового ринку по трьом напрямам: виробничим потребам, групам споживачів та технологіям.

1. Потреба:

- стандартна потреба;
- для перепродажу;
- під виробництво продовольчих товарів.

2. Споживачі, яких треба задовольнити:

- споживачі – виробничі компанії;
- посередники – зернотрейдери другої ланки (скуповують зерно на світових ринках).

Підводячи підсумок, зазначимо, що вплив всіх п'яти конкурентних сил на підприємство ТОВ «Прем'єр продукти» є поміркованим; найбільшу конкурентну загрозу представляють ті підприємства – конкуренти, що вже працюють на українському ринку зернових.

Отже, на світовому ринку зерна формуючими факторами конкуренції є природні, політичні та економічні. Україна посідає одне з провідних місць на світовому ринку зерна. Збільшення світового споживання зерна через нарощування виробництва біопалива протягом наступних років забезпечуватиме стабільний попит на українське зерно за високими світовими цінами. Реалізація наявного експортного потенціалу щодо зернових може забезпечити додатковий дохід для економіки. ТОВ «Прем'єр продукти» є одним з постачальників зернової продукції і взаємодії з тредерами-посередниками, діяльність яких зосереджена у регіонах Східної Європи. ТОВ «Прем'єр продукти» займає 2% ринку у сегменті експорту зернових.

Висновки до розділу 1

За результатами проведеного дослідження можемо зробити такі висновки:

Показник рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції за 2014-2018 рр. збільшився на 0,4%, а за 2017-2018 роки - скоротився на 7,6%. Головним фактором зниження рентабельності виробничої діяльності підприємства було збільшення собівартості вирощування агрпродукції внаслідок подорожчання паливно-мастильних матеріалів. Також на зниження рентабельності впливала динаміка цін на світовому ринку, яка у 2018 році не була на користь підприємства. Продуктивність праці персоналу у 2014-2018 зростала на 72 тис.грн / особу або на 73% за рахунок розширення обсягів

діяльності. У 2018 році порівняно з 2017-м роком можна було спостерігати зростання продуктивності праці на 135 тис.грн / особу або на 0,7%.

На світовому ринку зерна формуючими факторами конкуренції є природні, політичні та економічні. Україна посідає одне з провідних місць на світовому ринку зерна. Збільшення світового споживання зерна через нарощування виробництва біопалива протягом наступних років забезпечуватиме стабільний попит на українське зерно за високими світовими цінами. Реалізація наявного експортного потенціалу щодо зернових може забезпечити додатковий дохід для економіки.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА МІЖНАРОДНОМУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ РИНКУ

2.1. Дослідження особливостей експортної стратегії ТОВ «Прем'єр продукти»

Розглядаючи особливості експортної стратегії ТОВ «Прем'єр продукти», варто відмітити, що підприємство у цьому процесі використовує певні процедури щодо управління плануванням та забезпеченням зовнішньоекономічних операцій.

Організаційна схема здійснення експорту на підприємстві ТОВ «Прем'єр продукти» наведена на рис. 2.1.

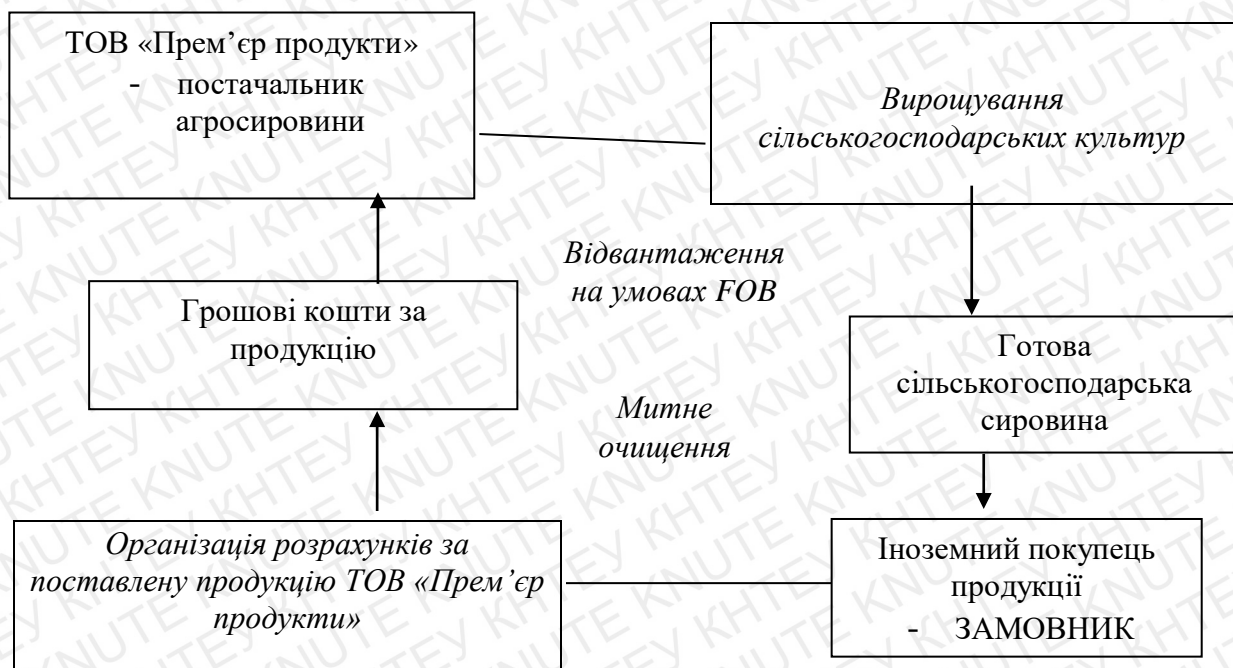


Рис. 2.1. Схема організації експорту продукції на підприємстві ТОВ «Прем'єр продукти»

*складено за даними комерційного відділу підприємства ТОВ «Прем'єр продукти»

Організацією експортних операцій на підприємстві займається комерційний відділ. Комерційний директор керує процесами укладення та виконання експортних контрактів. Роботу з контрагентами у сфері експорту

здійснюють окремі менеджери, котрі відповідають за роботу із покупцями на зовнішньому ринку.

Специфікою формування експортної стратегії на підприємстві є орієнтація в цілому на збут продукції безпосередньо до моменту її кінцевого збору. З цією метою підприємство ТОВ «Прем'єр продукти» виходить на зовнішній ринок сільськогосподарської сировини через біржові торги та здійснює продаж опціонів на поставку сільськогосподарських товарів – зерна різних видів культур. Основним майданчиком для здійснення торгів є Лондонська біржа. Також підприємство використовує Нью-Йоркську біржу для реалізації опціонів на олійні зернові культури.

Експортна схема є доволі простою. Відповідно до проданих опціонів підприємство здійснює завантаження продукції з елеваторів до кораблів (порт Одеса), звідки зернові прямують до пункту призначення. Базисною умовою постачання є FOB, відповідно до якої ТОВ «Прем'єр продукти» зобов'язане здійснити усі митні формальності та завантажити продукцію на корабель. Усі страхові витрати до моменту завантаження несе підприємство, після завантаження на борт судна – покупець.

Важливо також звернути увагу і на умови розрахунків за поставлену продукцію. З цією метою використовується схема безвідкличного акредитиву. Банк ПАТ «ОТП Банк» приймає від підприємства документацію, відповідно до якої планується здійснення експортної операції. Після того, продукцію буде завантажено на судно та підписані відповідні транспортні документи, банк ПАТ «ОТП Банк» спрямовує повідомлення до банку покупця про переказ коштів. Після підтвердження від банку покупця, кошти за продукцію надходять на розрахунковий рахунок ТОВ «Прем'єр продукти».

Охарактеризуємо особливості здійснення зовнішньоекономічної діяльності на досліджуваному підприємстві. Спочатку проаналізуємо загальний обсяг експорту досліджуваного підприємства (табл. 2.1). Як свідчать дані табл. 2.1, в цілому у 2018 році порівняно з 2014-м роком обсяг експорту продукції підприємством збільшився на 352212 тис.грн або на 116,7%.

**Динаміка показників зовнішньоекономічної діяльності ТОВ
«Прем'єр продукти» за 2014-2018 рр. (тис.грн.)**

Товарні групи	Період					Відхилення за 2014-2018 рр.		Відхилення за 2017-2018 рр.	
	2014	2015	2016	2017	2018	тис. грн	%	тис. грн	%
Експортна виручка, тис.грн.	301802	397634	438770	568251	654014	352212	116,7	85763	15,1
Чистий дохід від збуту продукції, тис.грн	386925	484920	555405	684640	769428	382503	98,9	84788	12,4
Частка експорту у чистому доході, %	0,78	0,82	0,79	0,83	0,85	0,07	9,0	0,02	2,4

*складено за даними комерційного відділу підприємства ТОВ «Прем'єр продукти»

Порівнюючи обсяг експорту у 2018 році зі значенням даного показника за попередній рік, можна побачити тенденцію до зростання обсягу експорту на 85763 тис.грн або на 15,1%. Варто відмітити, що обсяги експорту у складі загальних доходів від реалізації продукції підприємством складають 78-85%. У 2014 році експорт в структурі доходів становив 78%, у 2018 році – 85%. Зростання частки експорту було зумовлено частковою відмовою ТОВ «Прем'єр продукти» від співробітництва з трейдерами України. Зазначимо, що 85% продукції у 2018 році було реалізовано напряму через угоди поставки на експорт, а 15% було реалізовано трейдинговим зерновим компаніям, які функціонують як посередники.

Наразі перейдемо до характеристики товарної складової експорту підприємства. Підприємством ТОВ «Прем'єр продукти» експортує специфічну номенклатуру сільськогосподарської продукції. Обсяги експорту сільськогосподарської продукції за її видами упродовж 2014-2018 рр. наведено в табл. 2.2.

Обсяги експорту сільськогосподарської продукції за її видами підприємством ТОВ «Прем'єр продукти» за 2014-2018 рр., тис.грн

Номенклатурні групи	Роки					Відхилення за 2014-2018 рр.		Відхилення за 2017-2018 рр.	
	2014	2015	2016	2017	2018	тис.грн	%	тис.грн	%
Зерно пшениці озимої	63378	91456	96529	136380	147153	83775	132,2	10773	7,9
Зерно озимого ячменю	36216	55669	57040	79555	85022	48806	134,8	5467	6,9
Пшоно очищене	48288	59645	68009	113650	117722	69434	143,8	4072	3,6
Кукурудза цукрова	66396	63622	83366	102285	130803	64406	97,0	28518	27,9
Ріпакова олія	42252	47716	57040	68190	85022	42770	101,2	16832	24,7
Насіння трав	45270	79527	76785	68190	88292	43022	95,0	20102	29,5
Разом	301802	397634	438770	568251	654014	352212	116,7	85763	15,1

*складено за даними комерційного відділу підприємства ТОВ «Прем'єр продукти»

Як свідчать дані табл. 2.2, особливо інтенсивно зростали обсяги експорту групи «Зерно пшениці озимої». У 2018 році відбулося зростання експорту даного виду сільськогосподарської продукції на 10773 тис.грн (+7,9%). Слід відмітити, що даний вид продукції є відносно важливим для зовнішнього ринку, а тому користується великим попитом при реалізації на підприємства переробної промисловості зарубіжних країн. У 2018 році порівняно з 2014-м роком можна спостерігати збільшення обсягів реалізації товарної групи «Пшоно очищене» на 69434 тис.грн або на 143,8%. У 2018 році проти рівня 2017-го року обсяг реалізації даного виду товару збільшився на 4072 тис.грн або на 3,6%. Можемо сказати, що по усім групам продукції підприємства можна було спостерігати стійкі тенденції у збільшенні експорту.

Важливим елементом формування експортної стратегії підприємства ТОВ «Прем'єр продукти» є розробка відповідних передумов для експортної реалізації. Динаміку структури експорту сільськогосподарської продукції за її видами наведено на рис. 2.2.

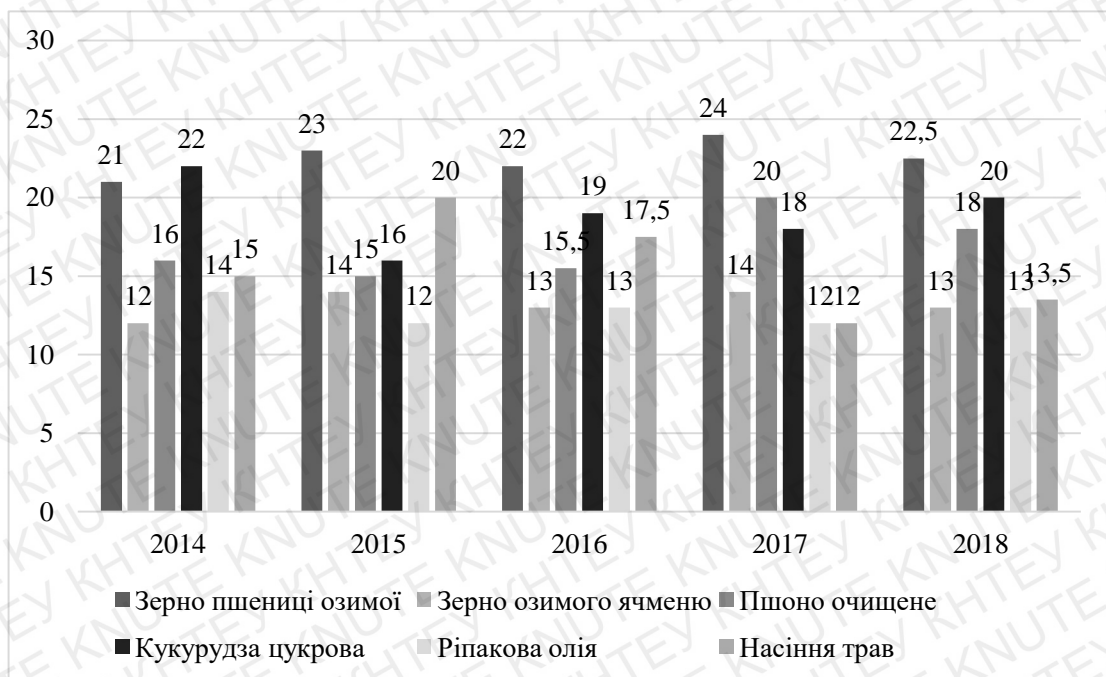


Рис. 2.2. Динаміка структури експорту сільськогосподарської продукції за її видами на ТОВ «Прем'єр продукти» у 2014-2018 рр., %

*складено за даними комерційного відділу підприємства ТОВ «Прем'єр продукти»

В структурі експорту продукції переважає товарна група «Зерно пшениці озимої», а також такі види продукції як «Кукурудза цукрова», «Зерно озимого ячменю» і «Насіння трав». Такі товарні групи як «Насіння трав», «Олія ріпакова» і «Пшоно очищене» - це спеціалізовані види продукції, що відноситься до сільськогосподарських товарів. На них також існує значний попит, особливо з боку покупців з ЄС. Зважаючи на специфіку кліматичних умов, ці культури в ЄС не вирощуються та завозяться з України.

Також варто сказати, що у процесі формування експортної стратегії підприємство ТОВ «Прем'єр продукти» здійснює активне вивчення світового ринку зернових культур, зокрема аналізує ціни та основних потенційних конкурентів. За результатами такого аналізу на підприємстві здійснюється планування обсягів експорту у довгостроковій перспективі. Результати планування вносяться до річного бюджету та документу «Стратегія розвитку компанії» на відповідний рік. На даний момент у стратегії з розвитку експорту акцент зроблено на вирощуванні та реалізації в перспективі таких культур як

кукурудза, соя та пшениця. Підприємство розробляє бізнес-проект з впровадження вирощування і переробки сої.

Проаналізуємо обсяги експорту підприємства ТОВ «Прем'єр продукти» за географічними напрямками.

Таблиця 2.3

Обсяги експорту ТОВ «Прем'єр продукти» за географічними напрямками у 2014-2018 рр., тис.грн

Номенклатурні групи	Роки					Відхилення за 2014-2018 рр.		Відхилення за 2017-2018 рр.	
	2014	2015	2016	2017	2018	тис.грн	%	тис.грн	%
Країни ЄС	75450	103385	122856	153428	170044	94593	125,4	16617	10,8
Країни СНД	63378	75551	87754	110809	132438	69059	109,0	21629	19,5
Китай	42252	63622	74591	93761	99737	57485	136,1	5976	6,4
ОАЕ	21126	31811	30714	42619	47416	26290	124,4	4797	11,3
США	15090	23858	21938	31254	34336	19246	127,5	3082	9,9
Інші країни	84504	99409	100917	136380	170044	85539	101,2	33663	24,7
Разом	301802	397634	438770	568251	654014	352212	116,7	85763	15,1

*складено за даними комерційного відділу підприємства ТОВ «Прем'єр продукти»

Як свідчать дані табл. 2.3, особливо інтенсивно зростали обсяги експорту до країн ЄС. Відбувалося зростання сільськогосподарської продукції до наведеної групи країн у 2018 році на 94593 тис.грн. (+125,4%), а у 2017-2018 рр. обсяги експорту зросли на 16617 тис.грн або на 10,8%. Слід відмітити, що даний географічний напрямок є дуже важливим для розвитку експортної стратегії підприємства. Продукція підприємства на ринку ЄС користується значним попитом.

У 2018 році порівняно з 2014-м роком можна спостерігати збільшення обсягів реалізації продукції до Китаю на 57485 тис.грн або на 136,1%. Відбулося зростання експорту і до інших країн – ОАЕ та США. Варто відмітити, що після 2014 року експортна стратегія підприємства змінилася з переважної орієнтації на ринки СНД (це було особливо явним до 2013 року) на ринки країн ЄС та Азії. Така зміна стратегії призвела до зростання логістичних

витрат, однак вони були компенсовані за рахунок більш високих цін на сільськогосподарську продукцію на ринку ЄС, порівняно з ринком СНД.

На рис. 2.3 представлено географічну структуру експорту за 2014-2018 рр.

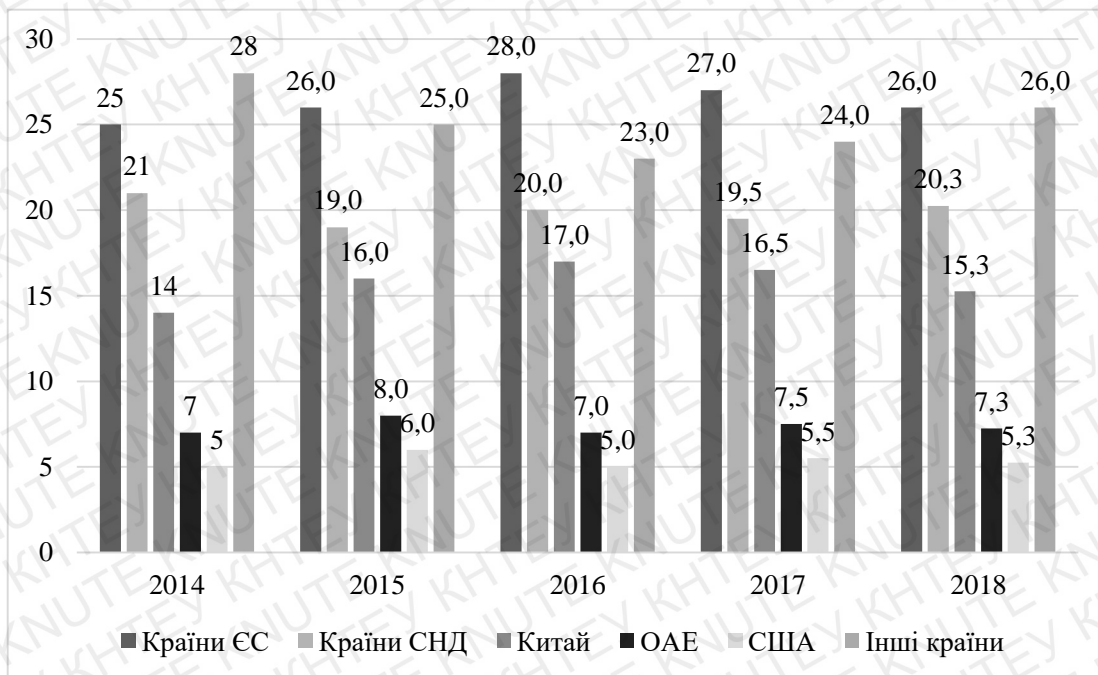


Рис. 2.3. Географічна структура експорту ТОВ «Прем'єр продукти» у 2014-2018 рр., %

*складено за даними комерційного відділу підприємства ТОВ «Прем'єр продукти»

В географічній структурі ТОВ «Прем'єр продукти» у 2014-2018 рр. переважала частка експорту до таких країн як ЄС, СНД та Китай. У 2014 році питома вага країн ЄС в обсягах експорту складал 25%, а у 2018 році – 26%. Зросла частка інших напрямків експорту.

Таким чином, у 2018 році порівняно з 2014-м роком обсяг експорту товарів підприємством збільшився на 352212 тис.грн або на 116,7%. Порівнюючи обсяг експорту у 2018 році зі значенням даного показника у 2017 році, можна побачити тенденцію до зростання обсягу експорту на 85763 тис.грн або на 15,1%. Експортна стратегія підприємства орієнтована на розвиток зовнішньої торгівлі сільськогосподарськими культурами та вихід в перспективі на реалізацію продукції з більш високою націнкою.

2.2. Оцінка ефективності експорту ТОВ «Прем'єр продукти» та факторів, що на неї впливають

Оцінка ефективності експорту підприємства передбачає визначення її впливу на ключові показники експортної діяльності, що відображають результати проведення експортних операцій на зовнішніх ринках. Для оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій ТОВ «Прем'єр продукти» на зовнішніх ринках доцільно вирішити наступні завдання:

- проаналізувати рівень прибутковості експортних операцій підприємства ТОВ «Прем'єр продукти»;
- визначити вплив організації та планування зовнішньоторговельних операцій на прибуток від експортних операцій;
- провести кореляційно-регресійний аналіз результативності організації та планування зовнішньоторговельних операцій підприємства.

Визначення прибутковості експортних операцій та ефективності здійснення ЗЕД в процесі торгівлі продукцією підприємства наведено в табл.

2.4. Як свідчать дані табл. 2.4 в цілому динаміка ефективності експортної діяльності є неоднозначною.

Таблиця 2.4

Показники прибутковості та ефективності здійснення експортних операцій ТОВ «Прем'єр продукти» за 2014-2018 рр., %

Показники	Формула	Період					Відхилення (+/-)			
							2014-2018 рр.		2017-2018 рр.	
		2014	2015	2016	2017	2018	Абс, +/-	Відн., %	Абс, +/-	Відн., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Дохід від експортної реалізації продукції, тис.грн	Де	301802	397634	438770	568251	654014	0,66	24,5	0,38	12,8
Виробничі витрати (прямі та непрямі), тис.грн	Вв	227077	275262	296801	414348	503467	-0,05	-2,7	0,26	15,9
Накладні витрати, тис.грн	Нв	28288	26851	28961	33361	29886	0,23	72,8	0,19	51,2
Сукупні виробничі витрати (повна собівартість), тис.грн	СВ = Вв + Нв	255365	302113	325763	447709	533353	0,18	7,9	0,45	22,3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Витрати по обслуговуванню експортних операцій, тис.грн	Vo	12768	15106	16288	22385	26668	0,27	120,5	0,27	128,6
Загальні витрати на експорт, тис.грн	ЗВ=СВ+Vo	268133	317218	342051	470094	560021	291887,3	108,9	89926,5	19,1
Ефект від експорту, тис.грн	$Ee = De - ЗВ$	33668,3	80416,2	96719,0	98157,1	93993,3	60325,0	179,2	-4163,9	-4,2
Ефективність експорту	$Ee = De / ЗВ$	1,13	1,25	1,28	1,21	1,17	0,0	3,8	0,0	-3,4
Рентабельність витрат на здійснення експорту, %	$Pe = Ee / ЗВ \times 100\%$	12,6	25,4	28,3	20,9	16,8	4,2	33,7	-4,1	-19,6
Рентабельність експортної реалізації, %	$Pe = Ee / Де \times 100\%$	11,2	20,2	22,0	17,3	14,4	3,2	28,8	-2,9	-16,8

*складено за даними комерційного відділу підприємства ТОВ «Прем'єр продукти»

У 2014 році показник ефективності експортних операцій становив 1,071, а у 2016-2017 роках ефективність експорту зростає до 1,329 та 1,132 відповідно. Таким чином, виходячи з наведеної динаміки показника ефективності експорту можна сказати, що зростала і ефективність експортної стратегії ТОВ «Прем'єр продукти». У 2014-2018 рр. помітним було збільшення обсягу ефекту від експорту на 60325,0 тис.грн або на 179,2%. Однак, у зв'язку зі збільшенням обсягу витрат на обслуговування експортних операцій відбулося скорочення ефекту від експорту на 4163,9 тис.грн або на 4,2%. При цьому варто відмітити, що на зменшення ефекту від експорту впливали такі чинники:

- зростання обсягу експорту на 12,8% вплинуло на збільшення ефекту від експорту (збільшення обсягу доходів впливає на зростання фінансового результату експортних операцій);

- темпи зростання сукупних виробничих витрат та витрат по обслуговуванню експорту склали відповідно 22,3% та 128,6%, що спричинило до скорочення ефекту від експорту (зростання витрат має негативний вплив на фінансові результати).

Динаміку зміни показників рентабельності від експорту можна прослідкувати на рис. 2.4.

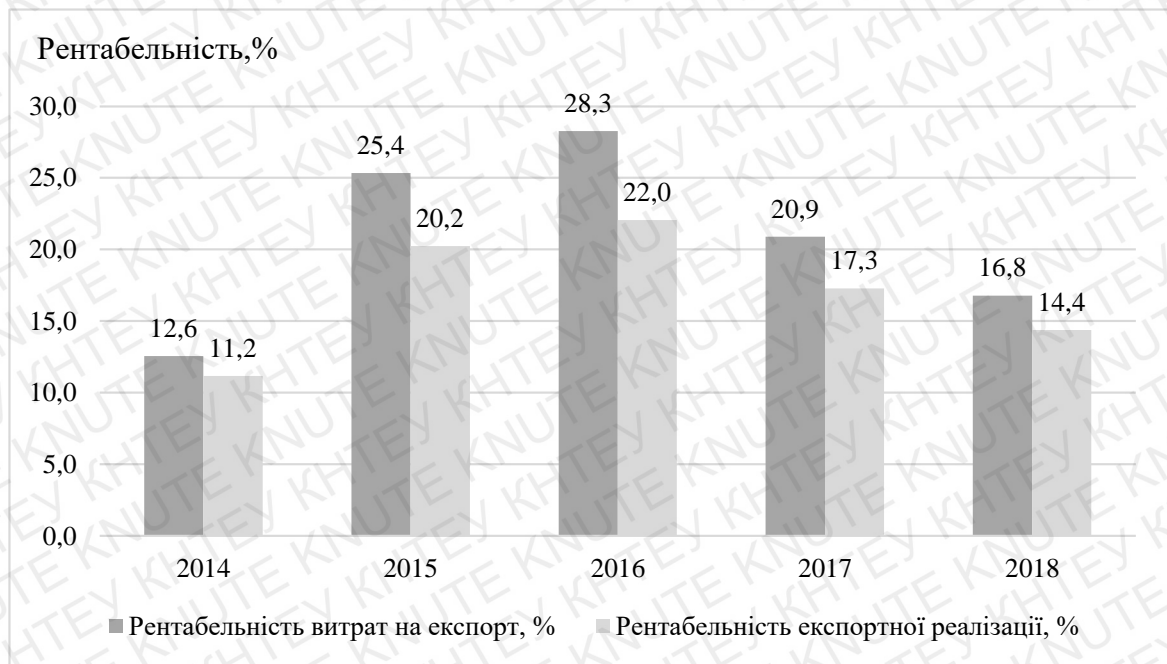


Рис. 2.4. Динаміка рентабельності експортної реалізації та витрат на експорт у 2014-2018 рр., %

*складено за даними комерційного відділу підприємства ТОВ «Прем'єр продукти»

Як свідчать дані рис. 2.4, у 2014 році рентабельність витрат на експорт становила 12,6%, а рентабельність експортної реалізації – 11,2%. У 2016 році показники рентабельності експортної діяльності були максимальними, що зумовлене значними обсягами експортної виручки та порівняно невисоким (якщо порівнювати з 2017-2018 рр.) рівнем експортних витрат. У 2017-2018 р. внаслідок зростання цін на енергоносії збільшувалася собівартість вирощування сільськогосподарських культур. Відповідно, збільшувались і загальні експортні витрати. Також варто зазначити, що значним чинником падіння рентабельності експортних витрат та експортної реалізації було зростання цін на пальне, внаслідок чого транспортування до порту Одеси вантажними причепами стало значно дорожчим. Це вплинуло на скорочення фінансових результатів експортної діяльності.

Надалі варто оцінити особливості впливу рівня маржі (прибутковості) та обсягу витрат на обсяги прибутку (ефекту) від експортної діяльності. Результати аналізу оформлено у табл. 2.5.

**Аналіз впливу факторів рівня прибутковості експортних витрат та
обсягу витрат на експорт на ефект здійснення експортної діяльності ТОВ
«Прем'єр продукти» за 2014-2018 рр., %**

Показники	Умовні позна- чення	Роки				
		2014	2015	2016	2017	2018
Дохід від експортної реалізації продукції, тис.грн	Де	301802	397634	438770	568251	654014
Сукупні витрати на організацію експортних операцій, тис.грн	СВ	268133	317218	342051	470094	560021
Ефект від експорту, тис.грн	$E\Phi = De - CB$	33668	80416	96719	98157	93993
Рівень прибутковості (маржинальності) експортних витрат	$P = E\Phi / CB$	0,126	0,254	0,283	0,209	0,168
Зміна ефекту від експортної діяльності за рахунок:						
- зміни сукупних витрат на організацію експорту, тис.грн.	-	-	6163	6295	36206	18777
- зміни прибутковості експорту, тис.грн	-	-	40585	10008	-34768	-22941
Загальна зміну ефекту від експортної діяльності, тис.грн.	-	-	46748	16303	1438	-4164

*складено за даними комерційного відділу підприємства ТОВ «Прем'єр продукти»

Як свідчать дані табл. 2.5, у 2014-2015 роках обсяг ефекту від здійснення експортної діяльності збільшився на 46748 тис.грн, в тому числі зростання рівня прибутковості експортних витрат вплинуло на збільшення ефекту на 6163 тис.грн., а збільшення обсягу експортних витрат – на зростання ефекту на 40585 тис.грн. Впродовж 2015-2016 років збільшення прибутковості експортних витрат мало наслідком зростання його ефекту на 10008 тис.грн, при цьому зміна витрат на експорт вплинула на зростання ефекту від експорту на 6295 тис.грн. У 2016-2017 роках зростання ефекту від експорту склало 1438 тис.грн, в т.ч. зниження рівня прибутковості експортних витрат вплинуло на зменшення

ефекту на 34768 тис.грн. У 2017-2018 рр. прибуток від здійснення експортної діяльності зменшився на 4164 тис.грн за рахунок встановлення нижчих цін на продукцію в умовах зростання експортних витрат.

Далі проаналізуємо вплив рівня прибутковості експортної реалізації та обсягу доходів від експорту на ефект від експортної діяльності (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

**Оцінка впливу зміни прибутковості та доходів від експортної реалізації
ТОВ «Прем'єр продукти» на прибуток від експортної діяльності за 2014-
2018 рр., %**

Показники	Умовні позначення	Період				
		2014	2015	2016	2017	2018
Дохід від експортної реалізації продукції, тис.грн	Де	301802	397634	438770	568251	654014
Ефект від експорту (результат експортних операцій), тис.грн	ЕФ	33668	80416	96719	98157	93993
Рівень прибутковості (маржинальності) експортної реалізації	$P = \text{ЕФ} / \text{Де} \times 100\%$	0,112	0,202	0,220	0,173	0,144
Зміна ефекту від здійснення експортної діяльності за рахунок:						
- зміни доходу від експортної реалізації продукції підприємства, тис.грн.	-	-	10691	8319	28542	14814
- зміни прибутковості експорту, тис.грн	-	-	36057	7984	-27104	-18978
Загальна зміну прибутку від здійснення експорту, тис.грн.	-	-	46748	16303	1438	-4164

*складено за даними комерційного відділу підприємства ТОВ «Прем'єр продукти»

Відповідно до даних табл. 2.6, у 2014-2015 роках обсяг ефекту від здійснення експортної діяльності збільшився на 46748 тис.грн, в тому числі зростання рівня прибутковості експорту вплинуло на збільшення ефекту на 36057 тис.грн., а збільшення доходу від експортної реалізації продукції – на зростання ефекту на 10691 тис.грн. Впродовж 2015-2016 років збільшення

прибутковості експортної реалізації мало наслідком зростання її ефекту на 7984 тис.грн, при цьому зміна обсягу доходу від експортної реалізації продукції вплинула на зростання ефекту від експорту на 8319 тис.грн. У 2016-2017 роках зростання ефекту від експорту склало 1438 тис.грн, в т.ч. зниження рівня прибутковості експорту вплинуло на зменшення ефекту на 27104 тис.грн. У 2017-2018 рр. прибуток від здійснення експорту зменшився на 4164 тис.грн.

Отже, динаміка показника ефективності експорту свідчила про тенденції у зростанні результативності експортної стратегії ТОВ «Прем'єр продукти». У 2014-2018 рр. помітним було збільшення обсягу ефекту від експорту на 60325,0 тис.грн або на 179,2%. Однак, у зв'язку зі збільшенням обсягу витрат на обслуговування експортних операцій відбулося скорочення ефекту від експорту на 4163,9 тис.грн або на 4,2%. При цьому варто відмітити, що на зменшення ефекту від експорту впливали такі чинники: зростання обсягу експорту на 12,8% вплинуло на збільшення ефекту від експорту; темпи зростання сукупних виробничих витрат та витрат по обслуговуванню експорту склали відповідно 22,3% та 128,6%, що спричинило до скорочення ефекту від експорту. У 2017-2018 р. внаслідок зростання цін на енергоносії збільшувалася собівартість вирощування сільськогосподарських культур. Відповідно, збільшувались і загальні експортні витрати. Також варто зазначити, що значним чинником падіння рентабельності експортних витрат та експортної реалізації було зростання цін на паливо, внаслідок чого транспортування до порту Одеси вантажними причепами стало значно дорожчим.

Висновки до розділу 2

За результатами проведеного дослідження можемо зробити такі висновки:

У 2018 році порівняно з 2014-м роком обсяг експорту товарів підприємством збільшився на 352212 тис.грн або на 116,7%. Порівнюючи обсяг експорту у 2018 році зі значенням даного показника у 2017 році, можна побачити тенденцію до зростання обсягу експорту на 85763 тис.грн або на 15,1%. За результатами такого аналізу на підприємстві здійснюється планування

обсягів експорт у довгостроковій перспективі. Результати планування вносяться до річного бюджету та документу стратегії розвитку компанії. В географічній структурі ТОВ «Прем'єр продукти» у 2014-2018 рр. переважала частка експорту до таких країн як ЄС, СНД та Китай. У 2014 році питома вага країн ЄС в обсягах експорту склав 25%, а у 2018 році – 26%. Зросла частка інших напрямків експорту.

Проведена оцінка факторів ефективності експортної стратегії дала змогу виявити, що у 2014-2015 роках обсяг ефекту від здійснення експортної діяльності збільшився на 46748 тис.грн, в тому числі зростання рівня прибутковості експорту вплинуло на збільшення ефекту на 36057 тис.грн., а збільшення експортної виручки – на зростання ефекту на 10691 тис.грн. Впродовж 2015-2016 років збільшення прибутковості експортної реалізації мало наслідком зростання її ефекту на 7984 тис.грн, при цьому зміна обсягу експортної виручки вплинула на зростання ефекту від експорту на 8319 тис.грн. У 2016-2017 роках зростання ефекту від експорту склало 1438 тис.грн, в т.ч. зниження рівня прибутковості експорту вплинуло на зменшення ефекту на 27104 тис.грн. У 2017-2018 рр. прибуток від здійснення експорту зменшився на 4164 тис.грн.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ПРЕМ'ЄР ПРОДУКТИ»

3.1. Обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності експортної стратегії підприємства на ринку сільськогосподарської продукції

Дослідження стану та основних особливостей формування системи продажу сільськогосподарської продукції ТОВ «Прем'єр продукти», проведене у другому розділі, дало підстави виявити деякі вагомні проблеми і недоліки в роботі логістичної підтримки процесів експорту на підприємстві. Відставання ТОВ «Прем'єр продукти» від своїх конкурентів в показниках доходності та оборотності визначає такі завдання з удосконалення логістичної підтримки в системі продажу продукції підприємства: необхідність роботи над товарною стратегією та асортиментом підприємства у напрямі їх удосконалення [1, 18]; необхідність оптимізації збутової політики; подальше удосконалення логістичної системи. Виходячи з вищесказаного, можна запропонувати наступні напрями підвищення логістичної підтримки експортної стратегії ТОВ «Прем'єр продукти» (рис. 3.1).

Розглянемо кожен з наведених напрямів більш детально.



Рис. 3.1. Напрями підвищення логістичної підтримки експорту продукції ТОВ «Прем'єр продукти»

*розроблено автором

1. Проведення логістичного аудиту

Удосконалення управління логістикою підприємства ТОВ «Прем'єр продукти» базується на результатах визначення логістичної стратегії підприємства, зокрема можливості проведення логістичного аудиту та вдосконалення роботи з посередниками.

Алгоритм проведення аудиту логістики операцій з експорту для ТОВ «Прем'єр продукти» має включати декілька послідовних досліджень об'єкту аналізу логістики на підприємстві і представлений на рис. 3.2.

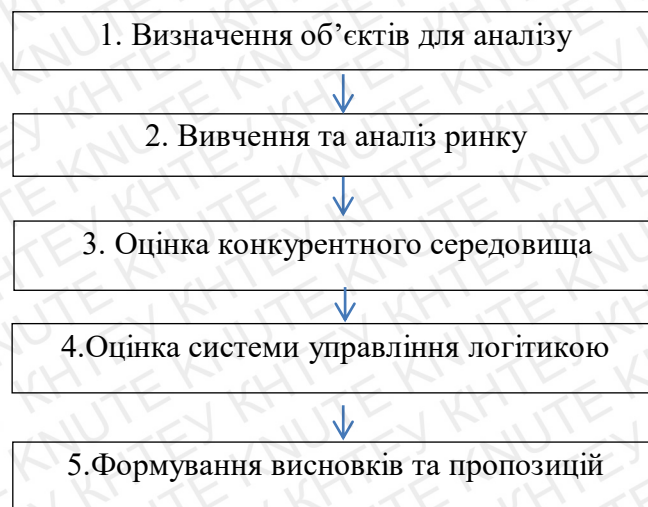


Рис. 3.2. Запропоновані етапи проведення аудиту логістики на підприємстві ТОВ «Прем'єр продукти» для покращення його експортної діяльності

*розроблено автором

Відповідальним за проведення аудиту логістики доцільно призначити заступника директора, який не має безпосереднього відношення до організаційної структури комерційного відділу та, відповідно, не може бути зацікавленою особою.

Оскільки за операції з експорту відповідає комерційний відділ підприємства, то для проведення аналізу логістики на ТОВ «Прем'єр продукти» доцільно залучити декілька менеджерів комерційного відділу як помічників. У процесі проведення аналізу логістики комерційний директор підприємства має надавати усю необхідну інформацію та відповідати на усі запити, які ставлять на адресу комерційної служби. На основі отриманих даних

будуть запропоновані варіанти вдосконалення збутової діяльності підприємства ТОВ «Прем'єр продукти» у вигляді тез залежно від результатів дослідження. За проведеним аудитом логістичних процесів складається звіт. Запропоновані рекомендації та результати аудиту покликані підвищити якість логістики на підприємстві ТОВ «Прем'єр продукти» через покращення якості аналізу та контролю логістичної діяльності.

2. Удосконалення експортної стратегії

Для ТОВ «Прем'єр продукти», у свою чергу, цільовим орієнтиром є можливість продовження власного бізнесу на зовнішньому ринку зернових у довгостроковій перспективі. Треба мати на увазі, що для споживача не існує незамінних товарів, послуг, підприємства, продавця тощо, — найважливішим для нього є власні потреби, цінності, бажання, реальність того, в який спосіб товар чи послуга зможуть зробити для нього щось таке, на що він сподівається.

Вибір стратегії розвитку асортиментного портфеля ТОВ «Прем'єр продукти» на ринку – важливий елемент стратегічного управління, оскільки вже на перших етапах його формування доцільно усвідомити, що є об'єктом управління – спеціалізована, однорідна за напрямом діяльності або диверсифікована, багатoproфільна товарна спеціалізація підприємства. До першої групи найчастіше відносять монопродуктові орієнтації розвитку асортименту. До другої групи відносять поліпродуктові орієнтації, що базуються на виготовленні та реалізації різної за призначенням та майже не пов'язаної між собою продукції.

Таким чином, при оптимізації асортименту ТОВ «Прем'єр продукти» на ринку зернових специфічним для даного підприємства є вибір монопродуктової орієнтації. З цією метою необхідно сконцентрувати зусилля підприємства на збільшенні обсягу експорту дефіцитних зернових культур, до яких відносяться:

- ріпак та ріпакова олія;
- еспрекет та олія з нього;
- амарант та олія з нього.

Наведені продукти на ринку зернових мають вагоме значення, оскільки вони можуть бути використані у харчовій та хімічній промисловості. В Україні є можливість укласти договори з потенційними агровиробниками на вирощування даних культур.

Оптимальний портфель товарів ТОВ «Прем'єр продукти» можна сформулювати за допомогою концепції «послідовних стратегій» як забезпечення успіху в перебудові підприємства з метою досягнення ним потрібного рівня конкурентоспроможності на ринку. Головну роль у цьому процесі відіграють продуктово-товарні стратегії або стратегії, що розроблюються щодо окремих напрямів діяльності, оскільки лише за їхній рахунок підприємство може здійснювати свій відтворювальний процес, замикаючи цикл обігу грошей в разі успішної реалізації продуктово-товарних стратегій, тобто продаючи товари у запланованих обсягах.

Для визначення *оптимального товарного асортименту* нам доцільно провести ABC-XYZ аналіз. Критеріями ABC ми будемо вважати частку в обсягах продажів, а критерієм XYZ – показник прибутковості (рівня торговельної надбавки) для відповідної групи товарів. Вихідні дані для проведення аналізу наведено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Прогнозні неоптимізовані дані формування товарної структури експорту підприємства ТОВ «Прем'єр продукти»

Товарні групи	Прогнозна частка в обсягах реалізації на 2020 рік, %	Рівень націнки при експорті, %
Зерно пшениці озимої	13,1	26
Зерно озимого ячменю	17,6	24
Пшоно очищене	5,0	35
Кукурудза цукрова	15,8	42
Ріпакова олія	21,3	48
Насіння трав	18,6	24
Інша продукція (еспрецет та олія з нього; амарант та олія з нього)	8,6	35

*розроблено автором

За даними, наведеними в табл. 3.1, здійснюємо ранжування товарних груп:

- спочатку в порядку спадання частки в обсягах реалізації;
- потім в порядку спадання рівня торговельної надбавки;
- при цьому присвоюємо кожній групі відповідний статус в системі координат ABC-XYZ (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

**Визначення статусу ABC-XYZ для кожної товарної групи
ТОВ «Прем'єр продукти»**

Товарні групи	Питома вага в обсягах реалізації на 2020 рік., %	ABC	Рівень надбавки, %	XYZ
Зерно пшениці озимої	21,3	A	26	Z
Зерно озимого ячменю	18,6	A	24	Z
Пшоно очищене	17,6	A	35	Y
Кукурудза цукрова	15,8	B	42	X
Ріпакова олія	13,1	B	48	X
Насіння трав	8,6	C	24	Z
Ячмінь пивний	5,0	C	35	Y

*розроблено автором

Тепер на основі визначеного статусу можна оптимізувати товарну структуру реалізації у 2020 р.

Для цього доцільно збільшити частку товарів групи VX та AY, а частки груп CX, CZ, AZ, BZ – скоротити пропорційно зростанню часток групи VX та AY, але так, щоб в обсягах продажу їх питома вага не була меншою за 5% (це необхідно для підтримання нормальної асортиментної структури та збереження у продажу всіх існуючих асортиментних груп, табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Оптимізація товарної структури продажу ТОВ «Прем'єр продукти»

Товарні групи	Прогнозна неоптимізована, %	Група	Коригування	Прогнозна оптимізована структура, %
Зерно пшениці озимої	13,1	AZ	-8,1	5
Зерно озимого ячменю	17,6	AZ	-12,6	5
Пшоно очищене	5,0	AY	10	15

продовження табл. 3.3

Товарні групи	Прогнозна неоптимізована, %	Група	Коригування	Прогнозна оптимізована структура, %
Кукурудза цукрова	15,8	BX	-10	5,8
Ріпакова олія	21,3	BX	16,4	37,7
Насіння трав	18,6	CZ	-5,7	12,9
Інша продукція	8,6	CU	10	18,6
Разом	100,0		0	100,0

*розроблено автором

Розрахунок зростання рівня оборотності наступний:

$$P_o = \sum \text{Пл} / \Phi_o \quad (3.1)$$

де Пл – відповідно значення планової оптимальної структури по позиціях групи АУ та ВХ, Φ_o – фактичне значення структури по цих позиціях.

Отже,

$$P_o = (15+25,8+31,3) / (5+15,8+21,3) = 1,7126,$$

тобто виручка від реалізації має зрости в 1,7126 рази, або на 71,26%.

Зміну рівня торговельної надбавки визначимо шляхом розрахунку середньозважених націнок до та після оптимізації (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Визначення приросту середнього рівня націнки на продукцію в результаті оптимізації структури продажу товарів

Товарні групи	До оптимізації			Після оптимізації		
	Фактична структура, %	Рівень надбавки, %	Зважена надбавка	Планова структура, %	Рівень надбавки, %	Зважена надбавка
Зерно пшениці озимої	13,1	26	3,4	5,0	26	1,3
Зерно озимого ячменю	17,6	24	4,2	5,0	24	1,2
Пшоно очищене	5,0	35	1,7	15,0	35	5,2
Кукурудза цукрова	15,8	42	6,7	25,8	42	10,9
Ріпакова олія	21,3	48	10,2	31,3	48	15,0
Насіння трав	18,6	24	4,5	12,9	24	3,1
Інша продукція	8,6	35	3,0	5,0	35	1,7
<i>Середня націнка</i>	<i>x</i>	<i>X</i>	<i>33,7</i>	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>38,5</i>

*розроблено автором

Зміна рівня надбавки показує, на скільки відсотків зміниться середній рівень виторгу (виручка – собівартість закупівлі). Таким чином, рівень надбавки має збільшитися з 33,7% до 38,5%, а це в свою чергу підвищить прибутковість продажів.

3. Удосконалення логістичної системи підприємства

Даний напрямок є доповнення напрямку №1, який передбачає проведення логістичного аудиту. Підприємство несе досить високі транспортні витрати, а період постачання продукції покупцям є тривалішим, порівняно з аналогічним показником у конкурентів. Також, досліджуване підприємство має монопродуктову стратегію, внаслідок чого воно не має змоги використовувати ефективно складські площі.

З метою вдосконалення інформаційної бази управління ефективністю зовнішньоекономічних проектів пропонуємо впровадити логістичну систему управління One Box 1.0.

Інформаційні елементи в управлінні ефективністю плану розвитку програми підвищення логістичної підтримки процесів продажу на підприємстві є слабо-розвиненими. Також на підприємстві відсутні спеціалізовані програми, які давали б можливість здійснювати оптимізацію іновацій. В цілому, ТОВ «Прем'єр продукти» не має також власної логістичної системи.

Ідея інформаційної системи «One Box 1.0» – це формування автоматизованої інформаційної системи приймання, обліку, систематизації та обробки інформації, що надходить від постачальників та покупців підприємства, автоматизація транспортних процесів на складах підприємства.

Транспортні процеси, що відбуваються в мережі ТОВ «Прем'єр продукти», повинні мати зовнішньоекономічну спрямованість свого розвитку.

Отже, виходячи з наведених вище пропозицій можна здійснити обґрунтування програми підвищення ефективності експортної діяльності ТОВ «Прем'єр продукти» на 2020 рік. Перейдемо безпосередньо до обґрунтування основних етапів впровадження програми підвищення логістичної підтримки

процесів експорту продукції на зовнішні ринки. Її можна представити у вигляді наступних складових:

- визначення строків впровадження нової експортної стратегії та оновлення асортименту, та також відповідальних за цей процес;
- визначення строків та відповідальних за проведення аналізу логістики;
- визначення строків та відповідальних за удосконалення логістичних процесів;
- визначення строків та відповідальних за удосконалення діяльності керівництва підприємства у сфері брендингу;
- визначення обсягу доходів та витрат, що будуть отримані в результаті реалізації програми підвищення логістичної підтримки процесів продажу;
- оцінка ефективності програми та визначення позитивного економічного ефекту від її впровадження.

Вихдячи з наведених вище напрямків було сформовано програму підвищення ефективності експорту продукції, яка передбачає розробку конкретного плану-графіку реалізації напрямів, які визначені вище. План дій з організації програми підвищення логістичної підтримки експорту продукції на 2020 рік наведено в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

**Програма підвищення логістичної підтримки експорту продукції ТОВ
«Прем'єр продукти» на 2020 рік**

Основні програми	Інформація, яка необхідна	Можливі заходи за результатами проведення аудиту	Відповідальні	Терміни
1	2	3	4	5
<i>Програма аудиту логістичних процесів</i>				
Визначення об'єктів для аналізу	Звіти комерційного відділу за 2018 – / 2019 рр.	Визначення проблемних моментів діяльності комерційного відділу	Комерційний директор, логіст-менеджер	8-9 лютого 2020 р.
Вивчення та аналіз ринку, оцінка конкурентного середовища	Дані комерційного директора, дані сторонньої логістичної компанії GFK Ukraine	Визначення потенціалу підприємства на ринку.	логіст-менеджер	10-11 лютого 2020 р.

продовження табл. 3.5

1	2	3	4	5
Оцінка системи управління логістикою	Штатний розклад, посадові інструкції комерційного відділу	Оцінка організаційних сторін роботи комерційної служби	Комерційний директор, логіст-менеджер	12 лютого 2020 р.
Узагальнення результатів аудиту, формування пропозицій	Матеріали та розрахунки, здійсненні під час аудиту	Визначення перспектив удосконалення роботи комерційної служби, зокрема в частині збуту продукції на експорт та організації операцій з її транспортування	Комерційний директор	14-15 лютого 2020 р.
<i>Програма удосконалення логістичних процесів</i>				
Придбання серверу, датчиків на авто	Ціни пропозиції відповідного апаратного та програмного забезпечення, умови придбання	Забезпечення технічної частини встановлення системи, установка програми та підключення користувачів	ІТ-менеджер	Березень 2020
Придбання пакету 4G підключення			ІТ-менеджер	
Встановлення програми ONE BOX 1.0			ІТ-менеджер	
Налаштування та тестування роботи	Наявні програмні налаштування системи	Відлагодження роботи системи	ІТ-менеджер	квітень 2020
<i>Програма удосконалення експортної стратегії та асортименту</i>				
Оптимізація товарного портфеля, визначення переліку товарів, які будуть реалізуватися	Асортимент, ціни, представленість, умови просування товарів конкурентів	Формування оптимального асортименту, цін	Комерційний директор, логіст-менеджер	До 15.01. 2020 р.
Обґрунтування розміру витрат на реалізацію програми збуту	Прайси та кошториси на послуги менеджерів конкурентів	Визначення чіткого обсягу витрат на реалізацію програми	Фінансовий директор, Комерційний директор	До 20. 01. 2020 р.

*розроблено автором

Таким чином, у даному питанні було обґрунтовано основні напрямки удосконалення ефективності експортної стратегії підприємства «Прем'єр продукти» на 2020 рік, зокрема: проведення логістичного аудиту з метою удосконалення транспортних процесів при експорті, організація заходів з

удосконалення експортної стратегії при експорті, розробка заходів з впровадження нової логістичної системи управління. При оптимізації асортименту ТОВ «Прем'єр продукти» на ринку зернових специфічним для даного підприємства є вибір монопродуктової орієнтації. З цією метою необхідно сконцентрувати зусилля підприємства на збільшенні обсягу експорту дефіцитних зернових культур, до яких відносяться: ріпак та ріпакова олія; еспречет та олія з нього; амарант та олія з нього. Наведені заходи дадуть можливість підвищити результативність формування експортної стратегії та забезпечити приріст обсягу експорту підприємства у прогностичному періоді (2020-2021 рр.).

3.2. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів для ТОВ «Прем'єр продукти»

Визначення прогнозних результатів експортної діяльності досліджуваного підприємства варто почати з обґрунтування бюджету витрат на впровадження заходів, визначених у питанні 3.1. Бюджет реалізації заходів було складено за інформацією, отриманою від фінансового директора та на основі вивчення джерел інтернет. Результати оцінки бюджету реалізації заходів наведено у табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Програма підвищення логістичної підтримки експорту продукції ТОВ «Прем'єр продукти» на 2020 рік

Основні програми	Відповідальні за складання бюджету	Період фінансування	Бюджет, тис.грн
1	2	3	4
<i>Програма аудиту логістичних процесів</i>	-	-	127
Укладення угоди з консалтинговою компанією ТОВ "Аудит Експерт"	Фінансовий директор	Лютий 2020	7
Авансовий платіж (30%)		Лютий 2020	36
Розрахунок після завершення аудиту та отримання його результатів (70%)	логіст-менеджер	Березень 2020	84

продовження табл. 3.6

1	2	3	4
<i>Програма удосконалення логістичних процесів</i>	-	-	452
Придбання серверу, датчиків на авто	ІТ-менеджер	Березень 2020	121
Придбання пакету 4G підключення	ІТ-менеджер	Березень 2020	2
Встановлення програми ONE BOX 1.0	ІТ-менеджер	Березень 2020	224
Налаштування та тестування роботи	ІТ-менеджер	Квітень 2020	105
<i>Програма удосконалення експортної стратегії та асортименту</i>	-	-	-
Оптимізація товарного портфеля, визначення переліку товарів, які будуть реалізуватися	Комерційний директор, логіст-менеджер	Січень 2020	-
Обґрунтування розміру витрат на реалізацію програми збуту	Фінансовий директор, Комерційний директор	Січень 2020	-
Разом	x	X	579

*розроблено автором

Варто відмітити, що за оцінкою фінансового та комерційного директорів, сукупні витрати на реалізацію запропонованих заходів у 2020 році складуть 579 тис.грн., а у 2021-2023 рр. підприємство додатково має здійснювати щорічні виплати за логістичну систему в сумі 150 тис.грн.

Спочатку спрогнозуємо обсяги експорту підприємства. Оскільки обсяги експорту ТОВ «Прем'єр продукти» мають стабільну тенденцію до помірної зростання, то доцільно при прогнозуванні використати економіко-статистичний метод прогнозування. Для прогнозування показників ефективності експорту було використано метод техніко-економічних розрахунків. Відповідно до цього методу ключовим показником прогнозування є обсяг експорту, планові значення якого визначаються на основі екстраполяції середньорічного темпу росту експортної виручки у 2014-2018 рр.

Для визначення виробничих витрат та витрат на обслуговування

експортних операцій було використано показник з рівня відповідної статті витрат у експортних доходах (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Прогнозні показники ефективності експорту продукції підприємством ТОВ «Прем'єр продукти» у 2019 – 2022 рр.

Показники	Факт	Пояснення	Прогноз				Абсолютне відхилення		
	2018		2019*	2020	2021	2022	2019-2020	2020-2021	2021-2022
Доходи від експортної реалізації продукції на зовнішні ринки (Е), тис.грн	654014	Плановий обсяг визначено на основі середнього темпу росту - 1,21	793512	962764	1168116	1417269	793512	962764	1168116
Виробничі витрати (прямі та непрямі) (ВВ), тис.грн	503467	Плановий обсяг визначено виходячи з рівня виробничих витрат у доходах - 0,77	610854	741146	899228	1091029	610854	741146	899228
Накладні витрати (НВ), тис.грн	29886	Плановий обсяг визначено виходячи з рівня виробничих витрат у доходах - 0,05	36261	43995	53379	64764	36261	43995	53379
Сукупні виробничі витрати (ПСВ), тис.грн	533353	ПСВ = НВ + ВВ	647114	785141	952607	1155793	647114	785141	952607
Витрати по обслуговуванню ЗЕД (ОЗ), тис.грн	26668	Плановий обсяг визначено виходячи з рівня виробничих витрат у доходах - 0,04	32356	39257	47630	57790	32356	39257	47630
Загальні витрати на ЗЕД (ЗВ), тис.грн	560021	ЗВ = ПСВ+ОЗ	679470	824398	1000237	1213583	679470	824398	1000237
Ефект від експорту (Е), тис.грн	93993	Е = Е-ЗВ	114042	138366	167879	203686	114042	138366	167879
Ефективність експорту (Ке)	1,168	Ке = Е / ЗВ	1,168	1,168	1,168	1,168	1,168	1,168	1,168

*розроблено автором

Також відмітимо, що було спрогнозовано значення на 2019 рік, оскільки звітність за даний період на підприємстві відсутня. Показники прогнозних витрат розраховано виходячи з рівня відповідної статті витрат у експортній виручці. При цьому планове значення окремої статті витрат визначали наступним чином:

$$V_{\text{пр}} = \frac{V_{2018}}{E_{2018}} \times E_{\text{пр}} \quad (3.1)$$

де, $V_{\text{пр}}$ – прогнозний обсяг витрат, V_{2018} та E_{2018} – показники фактичного обсягу витрат та експорту у 2018 році, $E_{\text{пр}}$ – прогнозний обсяг експорту.

За результатами проведених розрахунків можемо побачити, що прогнозна ефективність експорту матиме поступову тенденцію до скорочення, що вимагає пошуку шляхів оптимізації зовнішньоторговельних операцій. Однак, у попередніх питання було розроблено ряд пропозицій, які дадуть можливість збільшити обсяги експортної виручки, а також скоротити витрати по обслуговуванню експорту. Спрогнозуємо показники ефективності експорту з урахуванням визначених резервів (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Прогнозні показники ефективності експорту продукції підприємством ТОВ «Прем'єр продукти» у 2020 – 2022 рр. (з урахуванням пропозицій)

Показники	Факт	Пояснення	Прогноз				Абсолютне відхилення		
	2018		2019*	2020	2021	2022	2019-2020	2020-2021	2021-2022
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Доходи від експортної реалізації продукції на зовнішні ринки, тис.грн	654014	Плановий обсяг з табл. 3.7 + приріст експорту на рівні 10%	793512	1059040	1343334	1700723	265528	284294	357390
Виробничі витрати (прямі та непрямі), тис.грн	503467	0,57	610854	815260	1034113	1309235	204407	218852	275122

продовження табл. 3.8

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Накладні витрати, тис.грн	29886	0,16	36261	43995	53379	64764	7734	9384	11385
Сукупні виробничі витрати (повна собівартість), тис.грн	533353	-	647114	859255	1087491	1373999	212141	228236	286508
Витрати на впровадження заходів, тис.грн	-	-		579	150	150	579	-429	0
Витрати по обслуговуванню ЗЕД, тис.грн	26668	0,15	32356	39257	47630	57790	6901	8373	10159
Загальні витрати на ЗЕД, тис.грн	560021	-	679470	899091	1135272	1431939	219621	236181	296667
Ефект від експорту, тис.грн	93993	-	114042	159949	208062	268785	45907	48113	60723
Ефективність експорту	1,168	-	1,168	1,178	1,183	1,188	0,010	0,005	0,004
Рентабельність витрат на здійснення ЗЕД, %	1,168	-	793512	1059040	1343334	1700723	265528	284294	357390

*розроблено автором

Також для прогнозування можливого ефекту від експорту з урахуванням наведених пропозицій було використано результати оцінювання резервів, які є наступними: впроваджені заходи дадуть можливість збільшити обсяги експорту на 10% у 2020 році, на 15% у 2021 році та на 20% у 2022 році.

Як можемо бачити з результатів проведених розрахунків, прогнозний обсяг експорту у варіанту розрахунку, який враховує впровадження заходів з удосконалення експортної стратегії, у 2019 році залишиться незмінним у порівнянні з варіантом, який не включає в себе впровадження заходів. Це пояснюється тим, що у 2019 році не планується ніяких змін у експортній

стратегії. У 2020 році прогнозований обсяг доходів від експорту складе 1059040 тис.грн, у 2021 році – 1343334 тис.грн, у 2022 році – 1700723 тис.грн.

Також проілюструємо можливий ефект від впровадження запропонованих заходів (рис. 3.3).

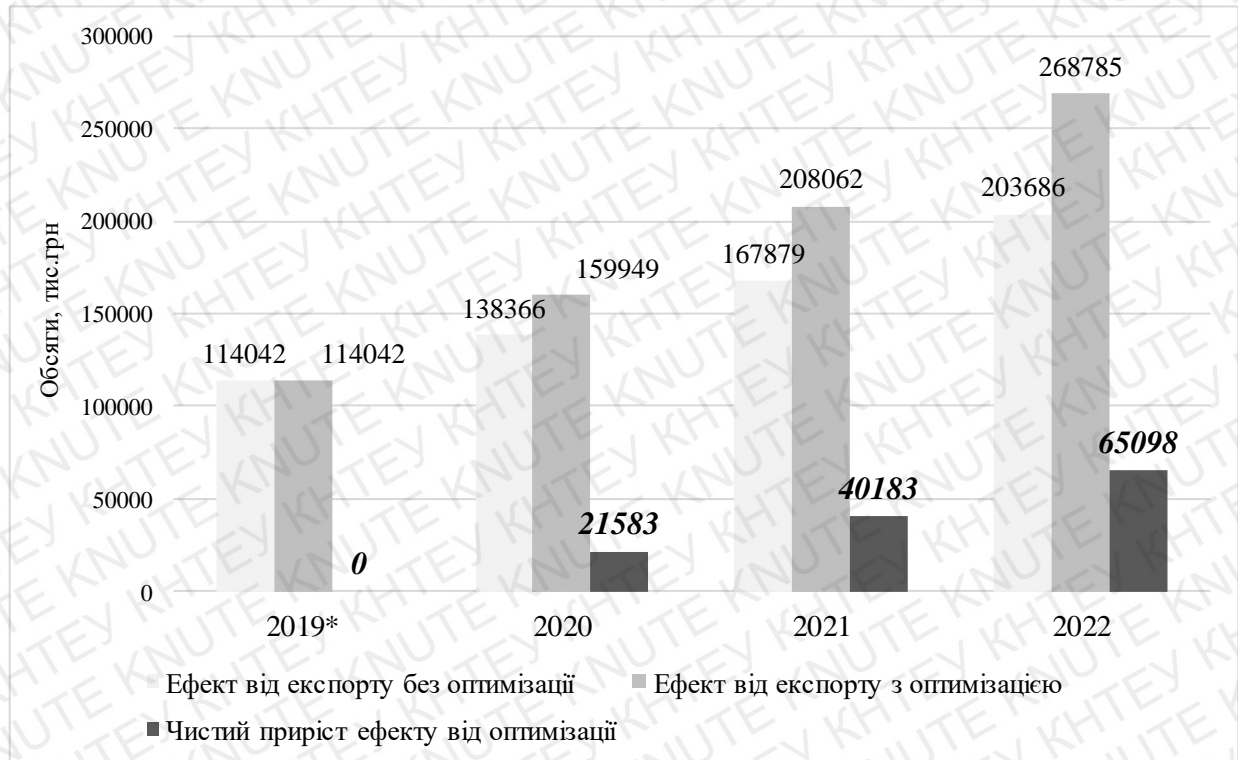


Рис. 3.3. Прогноз ефекту від впровадження заходів з удосконалення експортної стратегії ТОВ «Прем'єр продукти» у 2020 – 2022 рр.

*розроблено автором

Таким чином, як свідчать результати проведених розрахунків, у 2020 році приріст ефекту від експорту внаслідок впровадження заходів з удосконалення експортної стратегії складе 21583 тис.грн, у 2021 році – 40183 тис.грн, у 2022 році – 65098 тис.грн.

Висновки до розділу 3

Отже, за результатами дослідження можемо зробити такі висновки:

Обґрунтовано основні напрямки удосконалення ефективності експортної стратегії підприємства «Прем'єр продукти» на 2020 рік, зокрема: проведення

логістичного аудиту з метою удосконалення транспортних процесів при експорті, організація заходів з удосконалення експортної стратегії при експорті, розробка заходів з впровадження нової логістичної системи управління. При оптимізації асортименту ТОВ «Прем'єр продукти» на ринку зернових специфічним для даного підприємства є вибір монопродуктової орієнтації. З цією метою необхідно сконцентрувати зусилля підприємства на збільшенні обсягу експорту дефіцитних зернових культур, до яких відносяться: ріпак та ріпакова олія; еспречет та олія з нього; амарант та олія з нього. Наведені заходи дадуть можливість підвищити результативність формування експортної стратегії та забезпечити приріст обсягу експорту підприємства у прогностному періоді (2020-2021 рр.).

Сукупні витрати на реалізацію запропонованих заходів у 2020 році складуть 579 тис.грн., а у 2021-2023 рр. підприємство додатково має здійснювати щорічні виплати за логістичну систему в сумі 150 тис.грн. Прогнозний обсяг експорту у варіанту розрахунку, який враховує впровадження заходів з удосконалення експортної стратегії, у 2019 році залишиться незмінним у порівнянні з варіантом, який не включає в себе впровадження заходів. Це пояснюється тим, що у 2019 році не планується ніяких змін у експортній стратегії. У 2020 році прогностний обсяг доходів від експорту складе 1059040 тис.грн, у 2021 році – 1343334 тис.грн, у 2022 році – 1700723 тис.грн. У 2020 році приріст ефекту від експорту внаслідок впровадження заходів з удосконалення експортної стратегії складе 21583 тис.грн, у 2021 році – 40183 тис.грн, у 2022 році – 65098 тис.грн.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ:

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можемо сформулювати такі висновки та пропозиції:

Обсяги доходів ТОВ «Прем'єр продукти» постійно зростали впродовж 2014-2018 рр., що було зумовлено збільшенням обсягів експортної діяльності, а також розширенням потужностей з переробки агросировини. Показник рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції за 2014-2018 рр. збільшився на 0,4%, а за 2017-2018 роки - скоротився на 7,6%. Головним фактором зниження рентабельності виробничої діяльності підприємства було збільшення собівартості вирощування агрпродукції внаслідок подорожчання паливно-мастильних матеріалів. Підприємство характеризується сприятливим фінансовим станом, оскільки в структурі його фінансування переважає частка власного капіталу – до 91%. Зростання обсягу оборотних активів, які значно перевищували поточні зобов'язання, було вагомим фактором підвищення платоспроможності підприємства. У 2014-2018 рр. можна було спостерігати зниження тривалості фінансового циклу та його зростання у 2017-2018 рр, що свідчить про тенденцію до зростання рівня використання підприємством товарного кредитування у процесі фінансування оборотних активів (запасів та дебіторської заборгованості).

На світовому ринку зерна формуючими факторами конкуренції є природні, політичні та економічні. Україна посідає одне з провідних місць на світовому ринку зерна. Збільшення світового споживання зерна через нарощування виробництва біопалива протягом наступних років забезпечуватиме стабільний попит на українське зерно за високими світовими цінами. Реалізація наявного експортного потенціалу щодо зернових може забезпечити додатковий дохід для економіки. ТОВ «Прем'єр продукти» є одним з постачальників зернової продукції і взаємодії з тредерами-посередниками, діяльність яких зосереджена у регіонах Східної Європи. ТОВ «Прем'єр продукти» займає 2% ринку у сегменті експорту зернових.

Результати дослідження експортної діяльності підприємства дають змогу зробити висновки про те, що у 2018 році порівняно з 2014-м роком обсяг експорту товарів підприємством збільшився на 352212 тис.грн або на 116,7%. Порівнюючи обсяг експорту у 2018 році зі значенням даного показника у 2017 році, можна побачити тенденцію до зростання обсягу експорту на 85763 тис.грн або на 15,1%. В структурі експорту продукції переважає товарна група «Зерно пшениці озимої», а також такі види продукції як «Кукурудза цукрова», «Зерно озимого ячменю» і «Насіння трав». Такі товарні групи як «Насіння трав», «Олія ріпакова» і «Пшоно очищене» - це спеціалізовані види продукції, що відносяться до сільськогосподарських товарів. На них також існує значний попит, особливо з боку покупців з ЄС. Зважаючи на специфіку кліматичних умов, ці культури в ЄС не вирощуються та завозяться з України. У процесі формування експортної стратегії підприємство ТОВ «Прем'єр продукти» здійснює активне вивчення світового ринку зернових культур, зокрема аналізує ціни. За результатами такого аналізу на підприємстві здійснюється планування обсягів експорт у довгостроковій перспективі. Результати планування вносяться до річного бюджету та документу стратегії розвитку компанії. В географічній структурі ТОВ «Прем'єр продукти» у 2014-2018 рр. переважала частка експорту до таких країн як ЄС, СНД та Китай.

Виходячи з динаміки показника ефективності експорту можна сказати, що зростала і ефективність експортної стратегії ТОВ «Прем'єр продукти». У 2014-2018 рр. помітним було збільшення обсягу ефекту від експорту на 60325,0 тис.грн або на 179,2%. Однак, у зв'язку зі збільшенням обсягу витрат на обслуговування експортних операцій відбулося скорочення ефекту від експорту на 4163,9 тис.грн або на 4,2%. При цьому варто відмітити, що на зменшення ефекту від експорту впливали такі чинники: зростання обсягу експорту на 12,8% вплинуло на збільшення ефекту від експорту; темпи зростання сукупних виробничих витрат та витрат по обслуговуванню експорту склали відповідно 22,3% та 128,6%, що спричинило до скорочення ефекту від експорту. У 2017-2018 р. внаслідок зростання цін на енергоносії збільшувалася собівартість

вирощування сільськогосподарських культур. Відповідно, збільшувались і загальні експортні витрати. Також варто зазначити, що значним чинником падіння рентабельності експортних витрат та експортної реалізації було зростання цін на пальне, внаслідок чого транспортування до порту Одеси вантажними причепами стало значно дорожчим.

Було обгрунтовано основні напрямки удосконалення ефективності експортної стратегії підприємства «Прем'єр продукти» на 2020 рік, зокрема: проведення логістичного аудиту з метою удосконалення транспортних процесів при експорті, організація заходів з удосконалення товарної стратегії при експорті, розробка заходів з впровадження нової логістичної системи управління. При оптимізації асортименту ТОВ «Прем'єр продукти» на ринку зернових специфічним для даного підприємства є вибір монопродуктової орієнтації. З цією метою необхідно сконцентрувати зусилля підприємства на збільшенні обсягу експорту дефіцитних зернових культур, до яких відносяться: ріпак та ріпакова олія; еспрекет та олія з нього; амарант та олія з нього. Наведені заходи дадуть можливість підвищити результативність формування експортної стратегії та забезпечити приріст обсягу експорту підприємства у прогностичному періоді (2020-2021 рр.).

Сукупні витрати на реалізацію запропонованих заходів у 2020 році складуть 579 тис.грн., а у 2021-2023 рр. підприємство додатково має здійснювати щорічні виплати за логістичну систему в сумі 150 тис.грн. Прогнозний обсяг експорту у варіанту розрахунку, який враховує впровадження заходів з удосконалення експортної стратегії, у 2019 році залишиться незмінним у порівнянні з варіантом, який не включає в себе впровадження заходів. Це пояснюється тим, що у 2019 році не планується ніяких змін у експортній стратегії. У 2020 році прогностичний обсяг доходів від експорту складе 1059040 тис.грн, у 2021 році – 1343334 тис.грн, у 2022 році – 1700723 тис.грн. У 2020 році приріст ефекту від експорту внаслідок впровадження заходів з удосконалення експортної стратегії складе 21583 тис.грн, у 2021 році – 40183 тис.грн, у 2022 році – 65098 тис.грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Галаган О.В. Дослідження механізму реалізації експортної стратегії підприємств АПК / Електронний журнал «Агросвіт». - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agrosvit.info/pdf/19_2011/6.pdf
2. Галаган О.В. Сутність та особливості формування експортної стратегії підприємств АПК / Електронний журнал «Ефективна економіка». - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>
3. Зовнішня торгівля України: ХХІ століття [Текст]: монографія / [А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, Н. О. Іксарова та ін.]; за ред. А. А. Мазаракі; Київ. нац. торг.- екон. ун-т. – Київ: КНТЕУ, 2016. – 599 с
4. Інкотермс Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати (редакція 2010р.): Міжнародна торговельна палата; Правила, Міжнародний документ від 01.01.2010: [Електронний ресурс] – режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/988_007
5. Істотні умови зовнішньоекономічних договорів. Арбітражне застереження [електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.agalawyers.org/post/stotn-umovi-zovnshnoekonomichnih-dogovorv-arbtrajne-zasterejennya>
6. Канавцев С. В. Сутність, проблеми та шляхи вдосконалення державного регулювання аграрного сектору України / С. В. Канавцев // Вісник аграрної науки, 2016. – №9. – 214 с.
7. Кандиба А.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. підручник / А.М. Кандиба. – К.: Аграрна наука, 2014. – 208 с.
8. Карминский А.М., и др. Методологические и практические основы построения торговых операций / А.М. Карминский, Н.И. Олень. // Вестник ХНА им. Ярослава Мудрого, 2013. - №1. – С.36-42
9. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : Навч. посібник / О.А. Кириченко. – К.: «Знання – Прес», 2015. – 384 с.
10. Кіндратова М.В. Управління операціями в зовнішній торгівлі товарами та послугами / М.В. Кіндратова. – К.: Либіль, 2016. – 285 с.

11. Князь С.В. та ін. Технологія формування механізмів експортно-імпортової діяльності підприємств / С.В. Князь, Н.Х. Георгіаді // Науковий вісник Полісся, 2017. – № 3 (11), ч. 2. – С. 118-122
12. Коваленко С. І. Постмодерновий вектор розвитку концепцій міжнародної економічної інтеграції / С. І. Коваленко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 17. – С. 49-54.
13. Ковтун Е.О. Шляхи оптимізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств / О.Е. Ковтун // Науковий вісник Ужгородського національного університету, 2016. – №6. – С. 171-174
14. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: Монографія / Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2013. – 352 с.
15. Кузнєцова К.О. Розвиток експортного потенціалу вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграції / К.О. Кузнєцова // Збірник наукових праць "Сучасні підходи до управління підприємством", 2016. - №1. - [електронний ресурс] – режим доступу: <http://spu.fmm.kpi.ua/article/view/72890>
16. Кузьмін О. Є., Босак А. О., Дармиць Р. З. Планування, організування та мотивування зовнішньоекономічної діяльності. Львів: Львівська Політехніка, 2012. 324 с.
17. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: Навч. посібник. – 2-е вид. доп. і перероб. – Львів: НУ «Львівська політехніка», «Інтелект – захід», 2015. – 352 с.
18. Кутідзе Л.С. Роль стратегічного маркетингу у формуванні управління реалізацією експортної продукції регіону // Вісник НУ «Львівська політехніка» : Логістика. – 2015. – № 472. – С. 103-108.
19. Ліпець Ю.А. Впровадження стратегічного менеджменту на підприємствах України як прогресивного напрямку їх розвитку [Текст] // Проблеми науки. – 2015. – №6. – с.55-58.

20. Мадяр Р. О. Транснаціоналізація українського бізнесу в глобальній економіці / Р. О. Мадяр, Ю. Б. Кушнір, М. І. Далекорей // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 11. – С. 26-31.
21. Малярець Л. М., та ін. Аналіз ефективності експортно-імпортової діяльності підприємства для її стратегічного контролінгу / Л.М. Малярець, Г.В. Моргун // БІЗНЕС-ІНФОРМ . - 2015. - № 1.
22. Маталка С. М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств : монографія / С. М. Маталка. – Луганськ : Ноулідж. – 2011. – с. 210.
23. Матвеев, В. В. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування / В. В. Матвеев, І. К. Ярмоленко // Ефективна економіка. - 2015. - № 1. - Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3739>
24. Мельник О. Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу / О. Г. Мельник // Економіка та управління підприємствами, 2017. - №1 . – С. 65-71
25. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. Мельник // Міжнародна економіка. - 2009. - № 8-9. - С. 221-245.
26. Михайлишин Л. І. Сучасні тенденції транснаціоналізації економічної діяльності: інноваційний аспект / Л. І. Михайлишин, В. С. Свірський // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2017. – № 2. – С. 204-210.
27. Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua/node/26768>
28. Моргун Г. В. Концепція стратегічного управління експортною діяльністю підприємства / Г. В. Моргун // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 2, том 1. – 235 с. – С. 71 – 77
29. Невмержицький В.І. Основні засади управління експортною діяльністю підприємства / В.І. Невмержицький, Д.О. Терещенко // Вісник КНТЕУ, 2015. – №1. – С. 135-142

30. Оверко М.А. Шляхи підвищення ефективності експортних операцій підприємств харчової промисловості / М.А. Оверко // Вісник НУХТ, 2015. - №1. – С. 76-79
31. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / О.П. Гребельник. – 4-е видання перероблене та доповнене. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 432 с.
32. Павлюк Т. Організація та управління експортним потенціалом на машинобудівному підприємстві / Т. Павлюк, 2015. [Електронний ресурс] – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21CO.
33. Піддубна Л. І., Шестакова О. А. Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування та розвитку / Л. І. Піддубна, О. А. Шестакова // Вісник економіки транспорту і промисловості, 2012. - № 37. - С. 223-229.
34. Піддубний І.О. Міжнародний менеджмент [Текст] // Навчальний посібник за редакцією проф. І. О. Піддубного. –2-е видання, стереотип. –Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006, 252 с.
35. Погребняк А.Ю. Еволюція наукових поглядів на сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність» / А.Ю.Погребняк, Т.Ю. Хоменко// Сучасні проблеми економіки і підприємництва : Збірник наукових праць. –Випуск 18. – Київ: ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2016. – С. 152-158
36. Принципи міжнародних комерційних договорів (принципи УНІДРУА (UNIDROIT) УНІДРУА: Міжнародний документ від 01.01.1994 [Електронний ресурс] – режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_920
37. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
38. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України № 185/94-ВР від 23.09.94 р. (зі змінами та доповненнями) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua

39. Про ратифікацію Угоди між Кабінетом Міністрів України та Урядом Демократичної Республіки Конго про сприяння та взаємний захист інвестицій : Закон України від 17 листопада 2010 р. № 2700-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 12. – Ст. 83.

40. Про систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет Кабінету Міністрів України № 15-93 від 10.03.93 р. (зі змінами та доповненнями) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua

41. Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень [...]: Постанова НБУ № 444, редакція від 28.07.2004 [електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/444-95-%D0%BF>

42. Промисловість України у глобальних ланцюгах створення вартості / Т. М. Мельник, Ю.В. Конрад // Економіка та суспільство. – 2017. – № 8. – С. 21-25.

43. Реутов В. С. Міжнародна конкурентоспроможність регіону: сутність, методи оцінювання / Економіка та держава. – 2016. – №4 – С. 52-54.

44. Ридинг К Стратегическое бизнес-тонирование: Динамическая система повышения эффективности и обеспечения конкурентного преимущества: пер. с англ. / К. Ридинг; под ред. И.А. Войтюк. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 384 с.

45. Рогожин В.Д. Менеджмент ЗЕД. Навч. посіб./ Рогожин В.Д., Базалієва Л.В. – Харків: Вид. ЧНЕУ, 2014. – 196 с.

46. Сайт державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua;

47. Структурна організація експортно-імпоротної діяльності підприємств легкої промисловості / В. М. Нижник, С. І. Конєв // Прометей, 2014. – №2. – С. 151-156

48. Трифонова О. Д. Аналіз впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на зовнішньоекономічну діяльність України, шляхом дослідження експортно-

імпортних операцій / О. Д. Трифонова, Є. С. Дорошкевич // Ефективна економіка. – 2017. – № 6. – С. 82-87

49. Український клуб аграрного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini

50. Ус Т.В. Сутність та аналіз методичних підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства / Т.В. Ус // Глобальні та національні проблеми економіки, 2018. - №22. – С. 128-135

51. Федоронько Н.І. Аналіз ефективності експортних та імпортних операцій / Н.І. Федоронько // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2016. - №10. [електронний ресурс] – режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/26.pdf>

52. Фоменок Д. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / Д. Фоменок, С. Дубков, С. Дадалко // Баковский вестник. - 2011. - № 10. - С. 29-35.

53. Хитра О. В. Синергетичний підхід до аналізу категорійного апарату зовнішньоекономічної діяльності / О. В. Хитра // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 17. – С. 103-109.

54. Хоменко Т.Ю., та ін. Методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю / Т.Ю. Хоменко, П.В. Круш // Актуальні проблеми економіки та управління, 2017. – №11. – С. 52-56

55. Швагер О.Р. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств: формування методики аналізу / О.Р. Швагер // Збірник наукових праць ОНЕУ, 2017. - №1. – [електронний ресурс] – режим доступу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/09/89.pdf>

56. FAO Cereal Supply and Demand Brief / FAO Reporting URL: <http://www.fao.org/worldfoodsituation/csdb/en/>

57. Grain production worldwide 2018/19 / Statista review URL: <https://www.statista.com/statistics/263977/world-grain-production-by-type/>

58. World Agricultural Production / United States Department of Agriculture

URL: <https://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/production.pdf>

59. Тенденції розвитку ринку зерна / УкрАгроКонсалт [електронний ресурс] – режим доступу: <https://www.ukragroconsult.com/news-main/zernovyе>