

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Зовнішньоторговельна діяльність українських підприємств
(на матеріалах ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП», м. Київ)

Студентки 2 курсу, 1м групи,
спеціальності 051 «Економіка»
спеціалізації «Міжнародна
економіка»

Хайдарі Санели
Мухаремівни

_____ *підпис*

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
доцент

Лежепьокова Вікторія
Геннадіївна

_____ *підпис*

Гарант освітньої
програми
кандидат економічних наук,
професор кафедри світової
економіки

Кудирко Людмила
Петрівна

_____ *підпис*

Київ 2021

Анотація

Хайдарі С.М. «Зовнішньоторговельна діяльність українських підприємств» (на матеріалах ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП», м. Київ).

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю «Економіка», спеціалізацією «Міжнародна економіка». Київський національний торговельно-економічний університет, 2021.

Випускна кваліфікаційна робота присвячена дослідженню зовнішньоторговельної діяльності українських підприємств. У першому розділі роботи здійснено дослідження сутності та особливостей зовнішньоторговельної діяльності підприємств, а також аналіз тенденції розвитку міжнародної торгівлі у світі.

У другому розділі представлено результати оцінки впливу зовнішньоторговельної діяльності на розвиток ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» та аналіз ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства.

У третьому розділі обґрунтовано заходи щодо підвищення ефективності підвищення експорту ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» та представлено прогнозну оцінку запропонованих заходів.

Ключові слова: зовнішня торгівля, експорт, ефективність

Annotation

Haidari S. "Foreign trade activity of Ukrainian enterprises" (on the materials of VTORMETALGRUP LLC, Kyiv).

Final qualification work for a master's degree in specialty "Economic", specialization "International Economic" Kyiv National University of Trade and Economics, 2021.

The final qualifying work is devoted to the study of foreign trade activities of Ukrainian enterprises. In the first section of the work the research of the essence and peculiarities of foreign trade activity of enterprises, as well as the analysis of the tendency of development of the international trade in the world is carried out.

The second section presents the results of the assessment of the impact of foreign trade on the development of LLC "VTORMETALGROUP" and analysis of the effectiveness of foreign trade of the enterprise.

The third section substantiates measures to increase the efficiency of increasing exports of LLC "VTORMETALGROUP" and presents a forecast assessment of the proposed measures.

Key words: foreign trade, exports, efficiency

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	6
1.1. Сутність та особливості зовнішньоторговельної діяльності підприємств	6
1.2. Аналіз тенденції розвитку міжнародної торгівлі у світі	11
Висновки до розділу 1	18
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП»	21
2.1. Оцінка впливу зовнішньоторговельної діяльності на розвиток ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП»	21
2.2. Аналіз ефективності зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП»	28
Висновки до розділу 2	33
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП»	35
3.1. Заходи щодо підвищення ефективності підвищення експорту ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП»	35
3.2. Прогнозна оцінка запропонованих заходів	41
Висновки до розділу 3	45
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	51
ДОДАТКИ	59

ВСТУП

Зовнішня торгівля є базисом розвитку міжнародних економічних відносин, учасниками якої з кожним роком стає усе більша кількість підприємств. У таких умовах питання забезпечення ефективності експортно-імпортних операцій набуває особливого значення, що обумовлює значний інтерес до цієї теми як дослідників, які розглядають теоретичні аспекти цього процесу, так і практиків, безпосередньо залучених у процес.

Пандемія коронавірусу змінила підходи до організації бізнесу, що мало вплив у тому числі і на сферу зовнішньоторговельних відносин. Змінилися умови на світових ринках, вимоги споживачів, формат взаємодії з партнерами. Усе зазначене обумовило посилення інтересу до дослідження зовнішньоторговельної діяльності українських підприємств умовах їх адаптації до вимог сучасного бізнес-середовища.

Дослідженню проблем зовнішньоторговельної діяльності підприємств присвячено роботи таких вчених як Д. В. Солоха, О. А. Сущенко, В. В. Смачило, В. Ю. Халіна, О. В. Кам'янецька, О. Є. Попов, А. І. Осадчук, О. В. Кендюхов, В. Є. Болгов, В. П. Залізнюк, Г. Г. Сапрун, Н. Ю. Тимошенко, О. О. Сологуб, О. О. Квактун, В. Є. Рижкова, І. О. Бараннік, І. І. Кононов, О. Б. Мних, Н. Я. Сапотницька, О. Є. Литвин, Е. В. Сергієнко та ін.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є обґрунтування напрямів підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП». На досягнення поставленої мети спрямоване виконання таких завдань:

- визначення сутності та особливостей зовнішньоторговельної діяльності підприємств;
- здійснення аналізу тенденції розвитку міжнародної торгівлі у світі;
- оцінка впливу зовнішньоторговельної діяльності на розвиток ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП»;
- проведення аналізу ефективності зовнішньоторговельної діяльності

ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП»;

- розробка заходів щодо підвищення ефективності підвищення експорту ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП»;
- здійснення прогностичної оцінки запропонованих заходів.

Об'єктом випускної кваліфікаційної роботи є процес здійснення зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП». Предметом роботи є теоретичні та практичні аспекти здійснення зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП».

Під час написання випускної кваліфікаційної роботи було використано ряд загальнонаукових методів: аналіз, синтез, узагальнення, порівняння, абстрагування.

Інформаційною базою роботи стали роботи вітчизняних вчених, присвячені проблемам розвитку зовнішньоторговельної діяльності, а також експорту металобрухту, нормативно-правові акти України, міжнародна статистика.

Робота складається зі вступу, трьох розділів з висновками до них, висновків та пропозицій, списку використаних джерел, додатків.

Окремі положення випускної кваліфікаційної роботи представлено у статті Хайдарі С.М. Методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства // Modern Relationships in the World Economy: зб. наук. ст. студ. /відп. ред. Г.В. Дугінець – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. – 242 с.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Сутність та особливості зовнішньоторговельної діяльності підприємств

Зовнішньоторговельна діяльність – одна з найважливіших складових функціонування підприємств у сучасних умовах. Тим чи іншим чином усі компанії, присутні на ринки, залучені у цей процес, оскільки напевне не існує господарської системи, яка спроможна задовольнити свої потреби виключно за рахунок вітчизняних товарів та послуг. Існування попиту на продукцію, виготовлену за кордоном, стимулює підприємства залучатися до зовнішньої торгівлі, і також обумовлює значну увагу до цього процесу з боку держави.

Законодавство України не дає визначення зовнішньоторговельної діяльності. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [1] натомість пропонує трактування таких понять як експорт та імпорт. Експорт товарів визначається як їх продаж українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів. Імпорт товарів трактується як купівля (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами [1].

Відзначимо, що з точки зору законодавства України товар – це будь-яка продукція, послуги, роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу (оплатної передачі) [1]. Таким чином, існуюча законодавча база покриває усю сукупність торговельних операцій, проте таким узагальнюючим підходом дещо залишає поза увагою особливості зовнішньоторговельної діяльності у сфері торгівлі товарами та послугами.

У той час як зовнішня торгівля товарами передбачає передачу права власності на об'єкт угоди, зовнішня торгівля послугами може відбуватися як за алгоритмом, що притаманний операції з товарами (у випадку, якщо результатом надання послуг є її матеріалізація), так і за схемою, більше подібною до міжнародного інвестування.

Відповідно до методологічного коментаря Державної служби статистики України [2], послуги у зовнішній торгівлі надаються такими способами:

Транскордонне надання - постачальник і споживач залишаються на території своїх відповідних країн, а послуга надається через кордон. Прикладами такого способу надання послуг є: юридичні консультації за допомогою сучасних засобів комунікацій, транскордонне надання послуг з управління портфелем активів тощо. В Україні цим способом надаються транспортні послуги та послуги зі страхування.

Споживання за кордоном. передбачає переміщення споживача для отримання послуги за межі своєї країни. Прикладами такого формату надання послуг є відвідування музеїв і театрів, виїзд за кордон для лікування тощо. В Україні таким способом надаються послуги з подорожей та державні та урядові послуги.

Комерційна присутність передбачає створення (або купівлю) філії, відділення або комерційного представництва на території іншої країни, через які вони надають свої послуги. В Україні більшість послуг зовнішньоекономічної діяльності надається саме способом комерційної присутності.

Присутність фізичних осіб передбачає присутність надавача послуг за кордоном. Цей спосіб охоплює постачальників контрактних послуг, співробітників, відряджених у рамках внутрішньокорпоративного службового переводу, та іноземних працівників, безпосередньо найнятих створеними за кордоном компаніями, продавців послуг, що в'їжджають за кордон для встановлення договірних відносин у рамках контракту. В Україні у такий спосіб надаються послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги [2].

Відповідно до чинного законодавства України суб'єктами зовнішньоекономічної (а отже і зовнішньоторговельної) діяльності в Україні є: фізичні та юридичні особи, об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, а також структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність, спільні підприємства, державні замовники у сфері оборони [1].

Водночас попри такий широкий спектр учасників зовнішньоторговельних операцій, основними їх суб'єктами залишаються підприємства. Аналіз наукової літератури вказує, що сьогодні велика кількість дослідників приділяють увагу вивченню механізмів організації зовнішньоторговельних операцій та забезпеченню їх ефективності. Зокрема, О. О. Квактун та В. Є. Рижкова зазначають, що зовнішньоторговельна діяльність підприємства для забезпечення високого рівня її успішності має здійснюватися поетапно у такій послідовності: підготовка до укладання угоди, що має включати комплексне дослідження ринку, організацію маркетингу (експортного чи імпортного), а також встановлення контактів із потенційним контрагентом за кордоном. Другим етапом є власне укладання зовнішньоторговельної угоди, якому мають передувати проведення попередніх переговорів, вибір способу підписання контракту; акцепт покупцями твердої оферти та підтвердження продавцем замовлення, зробленого покупцем; вибір форми контракту купівлі-продажу, вибір виду контракту і форми оплати та його остаточне доопрацювання і підписання.

Третій етап передбачає безпосередньо виконання угоди – забезпечення виробництва товару на експорт, підготовка його до його відвантаження, оплата продукції; логістичний супровід, у тому числі митне очищення [3].

Окрім процесу організації зовнішньоторговельних операцій увага в науковій літературі також приділена оцінці їх ефективності як передумові постійного розвитку учасників експортно-імпортних операцій. Так, Л. М. Малярець та П. О. Гринько на основі узагальнення існуючих підходів

ззначають, що, аналізу ефективності зовнішньоторговельних операцій має включати загальний аналіз дохідності ЗЕД, оцінку виконання зобов'язань за у зовнішньоторговельній сфері, оцінку оборотності коштів, вкладених у експортно-імпорتنі операції. При цьому обов'язковою передумовою якісної оцінки зовнішньої торгівлі автори вважають врахування всіх складових елементів витрат і результатів операцій, їх коректне зведення та виключення дублювання даних; а також здійснення порівняння з плановими результатами, а також результатами попередніх періодів [4].

О. А. Сущенко, також досліджуючи ефективність зовнішньоторговельної діяльності підприємств, зазначає, що на неї впливає значна кількість факторів, основними серед яких є дії, що реалізуються суб'єктами внутрішнього та зовнішнього оточення. До першої групи автор відносить власників капіталу та найманий персонал. Друга група впливу на підприємство – це суб'єкти ділового оточення (постачальники, конкуренти, споживачі, посередники) та суб'єктів фонового оточення (органи державної влади, інститути ринкової інфраструктури, контактні аудиторії).

Автор також зазначає, що забезпечення ефективності зовнішньоторговельної діяльності є значно складнішим порівняно з операціями на внутрішньому ринку, оскільки з одного боку на підприємство впливають фактори у країні реєстрації, а з іншого – фактори зовнішнього ринку [5].

У свою чергу, до факторів, що впливають на ефективність зовнішньоторговельної діяльності підприємств на думку В. В. Смачило та В. Ю. Халіної належать:

- галузева специфіка сфери, у якій працює підприємство;
- ресурсно-виробничі особливості галузі (регіону чи країни), зокрема якість сировинної бази, а також вартість ресурсів, доступність та новизна виробничих потужностей);
- організаційні особливості підприємства;
- характеристики правового середовища на ринках, де працює підприємство;
- інтелектуально-кадрові чинники (наявність у країні кваліфікованих кадрів,

інфраструктури їх підготовки), а також спроможність суб'єкта зовнішньоторговельних операцій розвивати кадровий потенціал);

- маркетингові проблем, зокрема відсутність комплексних маркетингових досліджень [6].

Н. Ю. Тимошенко та О. О. Сологуб до числа наведених вище факторів пропонують також включати такі проблеми підприємств, як високий рівень конкуренції на світових ринках, високий рівень державного регулювання сфери зовнішньоторговельних зв'язків, невідповідність інноваційної активності підприємства світовим тенденціям, посилення вимог до захисту інтелектуальної власності [7].

На нашу думку, усі окреслені вище фактори істотно впливають на перебіг зовнішньоторговельних операцій та їх ефективність, з огляду на що учасникам експортно-імпортних операцій необхідно постійно здійснювати аналіз умов їх функціонування. У цьому контексті погоджуємося з думкою О.В. Камянецької, що передумовою високих результатів здійснення зовнішньоторговельних операцій є наявність у підприємства інформації про перспективні зовнішні ринки, про стан зовнішнього макросередовища, про кращі світові практики у обраній сфері, про можливості та умови залучення зовнішніх ресурсів, про стан інфраструктури здійснення експортної діяльності та про ділову культуру, звичаї та традиції в країні-імпортері [8].

Таким чином, узагальнення існуючих наукових праць, присвячених дослідженню різних аспектів здійснення зовнішньоторговельних операцій, дозволяє зробити висновок, що зазначений процес є вкрай складним, зважаючи на вплив на його результативність значної кількості факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Кожна сфера зовнішньої торгівлі має свою специфіку та унікальний перелік факторів, які визначають ефективність здійснення операцій. Водночас зменшення рівня невизначеності шляхом постійного моніторингу середовища країни реєстрації підприємства та зовнішніх ринків є обов'язковою умовою отримання учасником експортно-імпортних операцій високих результатів.

1.2. Аналіз тенденції розвитку міжнародної торгівлі у світі

Міжнародну торгівлю можна без перебільшення назвати основою міжнародних відносин країн світу, оскільки саме обмін товарами та послугами забезпечує можливості для ефективного функціонування підприємств та задоволення потреб споживачів. З огляду на масштабність зовнішньоторговельних відносин їх динаміка може виступати також індикатором стану світового господарства, таким чином аналіз тенденцій експортно-імпортних потоків є важливим елементом оцінки міжнародних економічних зв'язків.

У 2017 – 2018 рр. обсяги експорту та імпорту товарів та послуг мали тенденцію до зростання, у той час як у 2019 році торгівля послугами все ще демонструвала зростаючу тенденцію (темп зростання дорівнював 1,02), у той час як торгівля товарами скоротилася на 3%. У 2020 році відбулося зменшення обсягів торгівлі як товарами, так і послугами, при цьому зменшення операцій на нематеріальному сегменті було більш відчутним (тем зміни склав 0,8) (рис. 1.1).

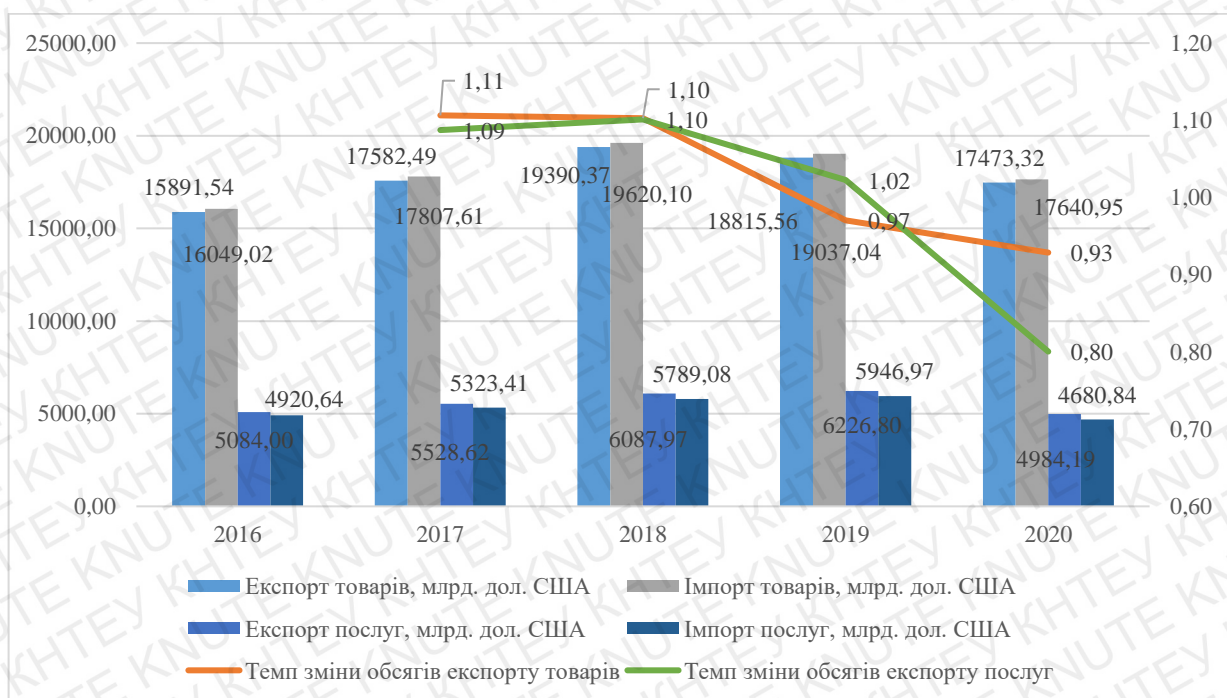


Рис. 1.1. Обсяги та темпи зміни обсягів міжнародної торгівлі товарами та послугами у 2016 – 2020 рр.

Джерело: [9, 10]

Ми не здійснювали у рамках роботи дослідження товарної структури світового імпорту, оскільки вона у цілому є подібною до структури експорту. Різниця у обсягах експортних і імпортних потоків пояснюється у різній митній вартості товарів при експорті та при імпорті (експортна також включає витрати на доставку продукції до кордону країни-імпортера). У цілому, за останні роки рівень переважання вартості світового імпорту над вартістю світового експорту коливався на рівні 0,9 – 1,3%.

Основними статтями експорту є машини та обладнання (обсяг експорту к 2020 році складав 6426,19 млрд. дол. США), а також промислові товари (вартість експорту продукції хімічної промисловості склала у 2020 році 2172,47 млрд. грн., важкої промисловості – 2136,56 млрд. дол. США, легкої промисловості – 2105,31 млрд. грн). На наш погляд, переважання саме цих товарів у структурі експорту є логічним – така структура є результатом інтенсифікації обміну між країнами готовою продукцією та тенденцією до створення глобальних корпорацій, які інвестують у відкриття виробничих підрозділів у різних країнах (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Обсяги експорту товарів у світі у 2016 – 2020 рр.

млрд. дол. США

Показник	Обсяг					Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2016	2017	2018	2019	2020	2020/ 2019	2020/ 2016	2020/ 2019	2020/ 2016
Продукти харчування та живі тварини	1077,08	1164,15	1216,75	1223,87	1237,10	13,23	160,02	1,01	1,15
Напої та тютюнові вироби	139,86	147,72	162,56	161,62	149,33	-12,29	9,47	0,92	1,07
Сировинні матеріали (крім паливних)	566,93	662,37	714,01	700,31	709,52	9,21	142,59	1,01	1,25
Мінеральне паливо, мастила та супутні матеріали	1509,49	1915,24	2452,21	2237,26	1496,04	-741,22	-13,45	0,67	0,99
Тваринні та рослинні олії, жири та віск	90,12	105,49	98,56	92,71	104,72	12,01	14,60	1,13	1,16
Хімічні та супутні продукти	1783,59	1970,81	2213,20	2163,48	2172,47	8,99	388,88	1,00	1,22
Продукція важкої промисловості	1986,28	2184,90	2380,68	2239,55	2136,56	-102,99	150,29	0,95	1,08
Машини та транспортне обладнання	5847,89	6412,08	6920,11	6765,56	6426,19	-339,37	578,30	0,95	1,10
Продукція легкої промисловості	2005,96	2100,54	2239,26	2263,52	2105,31	-158,21	99,36	0,93	1,05
Товари та операції	879,62	909,14	982,37	957,87	925,79	-32,08	46,17	0,97	1,05
Усього	15891,54	17582,49	19390,37	18815,56	17473,32	-1342,24	1581,79	0,93	1,10

Джерело: [9]

Якщо говорити про вплив пандемії коронавірусу на товарну структуру експорту у світі, то найбільшим було скорочення поставок сировинних матеріалів (на 43%). На менш ніж 10% скоротився також експорт промислових товарів та машин і устаткування, що було обумовлено у першу чергу негативним впливом на діяльність промислових підприємств карантинних обмежень.

Розглядаючи експорт руд та металів, відзначимо, що протягом 2017 – 2019 рр. спостерігалось поступове зменшення темпів зростання їх експорту, а у 2019 році відбулося скорочення обсягів експорту кольорових металів у світі (темп зміни склав 0,92). Водночас у 2020 навіть попри пандемію COVID-19 експорт кольорових металів зріс на 5% до 375,56 млрд. дол. США, у той час як темп зростання експорту інших руд та металів продовжив знижуватися (1,03), і експорт склав 383,86 млрд. дол. США (рис. 1.2).

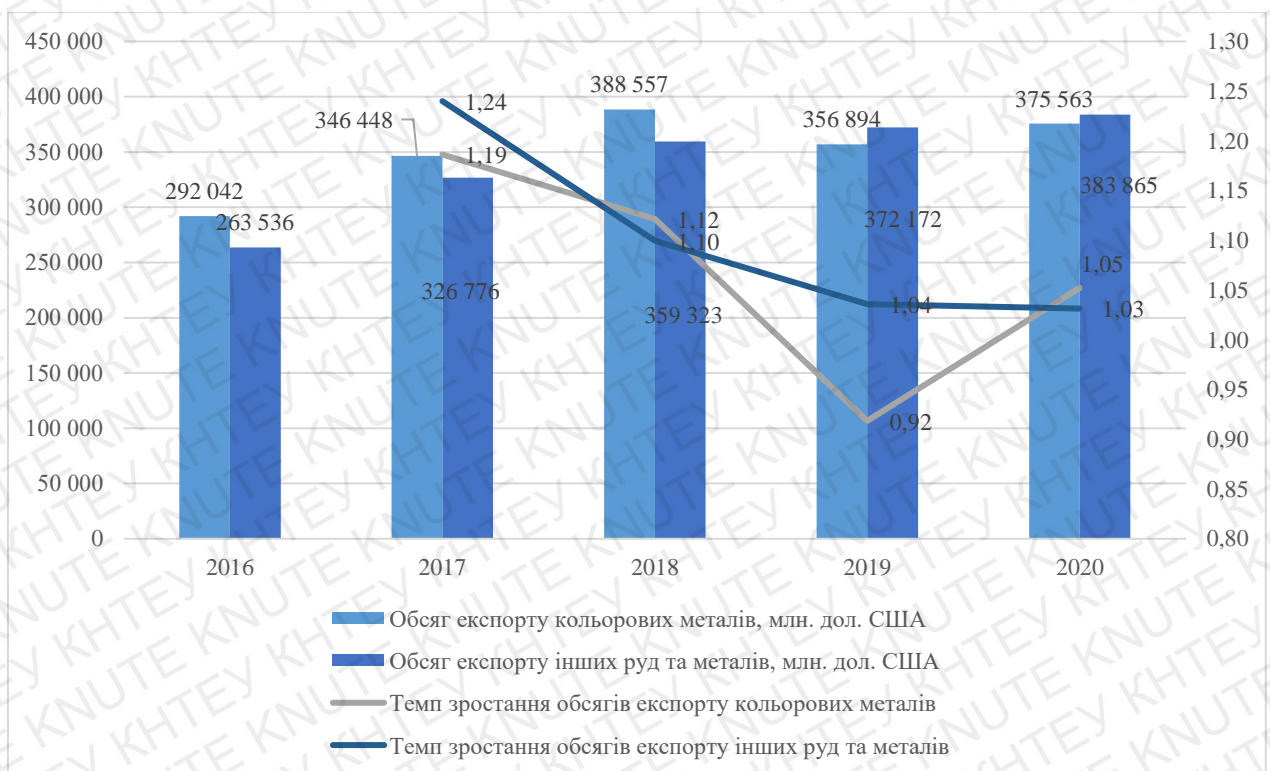


Рис. 1.2. Динаміка обсягів експорту металів у 2016 – 2020 рр.

Джерело: [9]

Основними експортерами товарів у світі є країни Азії, частка яких протягом останніх 5-ти років утримувалася на рівні 37%, і в умовах пандемії істотних змін питомої ваги регіонів не спостерігалось. Значною є також частка Західної Європи, також була протягом досліджуваного періоду стабільною

(18,16% у 2016 р. та 17,9% у 2020 р.). У цілому географічна структура експорту товарів за останні 5 років істотно не змінилася, що вказує на сталість системи зовнішньоторговельних зв'язків. Водночас не можна не відмітити зростання частки Океанії у глобальному експорті: у 2016 р. питома вага регіону складала 0,3%, а до 2020 року підвищилася до 1,51% (рис. 1.3).

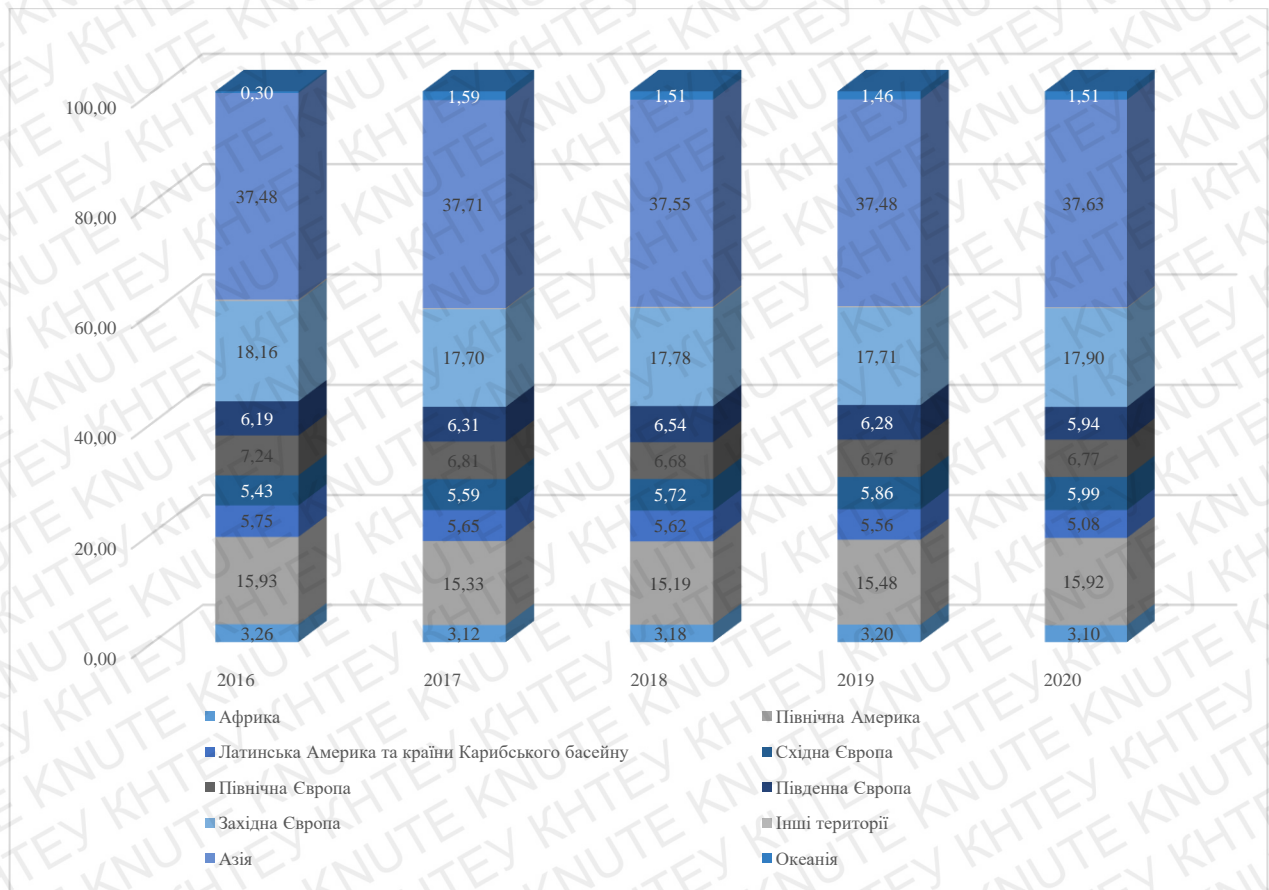


Рис. 1.3. Географічна структура експорту товарів у світі у 2016 – 2020 рр., %

Джерело: [9]

Структура світового імпорту істотно не змінилася за останні 5 років, при цьому частка Азії у структурі імпорту істотно перевищує частку регіону у експорті (42,86% у 2020 році). Частка Західної Європи у структурі імпорту та експорту була у цілому рівною (різниця складала протягом усього періоду менше 1%). Водночас Північна Америка, частка якої у експорті протягом досліджуваного періоду перевищувала 15%, імпортує 10-11% глобального обсягу товарів, що є об'єктом міжнародної торгівлі (рис. 1.4).

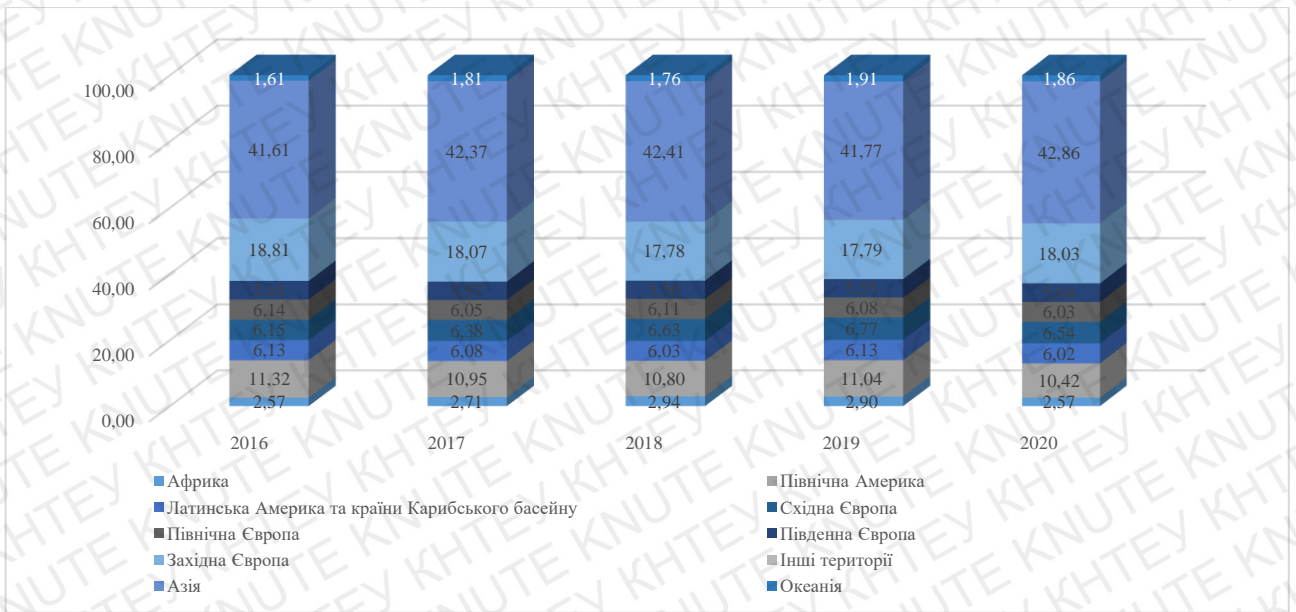


Рис. 1.4. Географічна структура імпорту товарів у світі у 2016 – 2020 рр., %

Джерело: [9]

Якщо розглядати географічну структуру експорту та імпорту металів, то необхідно відзначити, що істотних змін у ній за останні 5 років не відбулося. Основними експортерами та імпортерами металів є країни Азії, хоча їх частка у імпорту більш ніж у 2 рази перевищує питому вагу у світових експортних потоках (рис. 1.5).

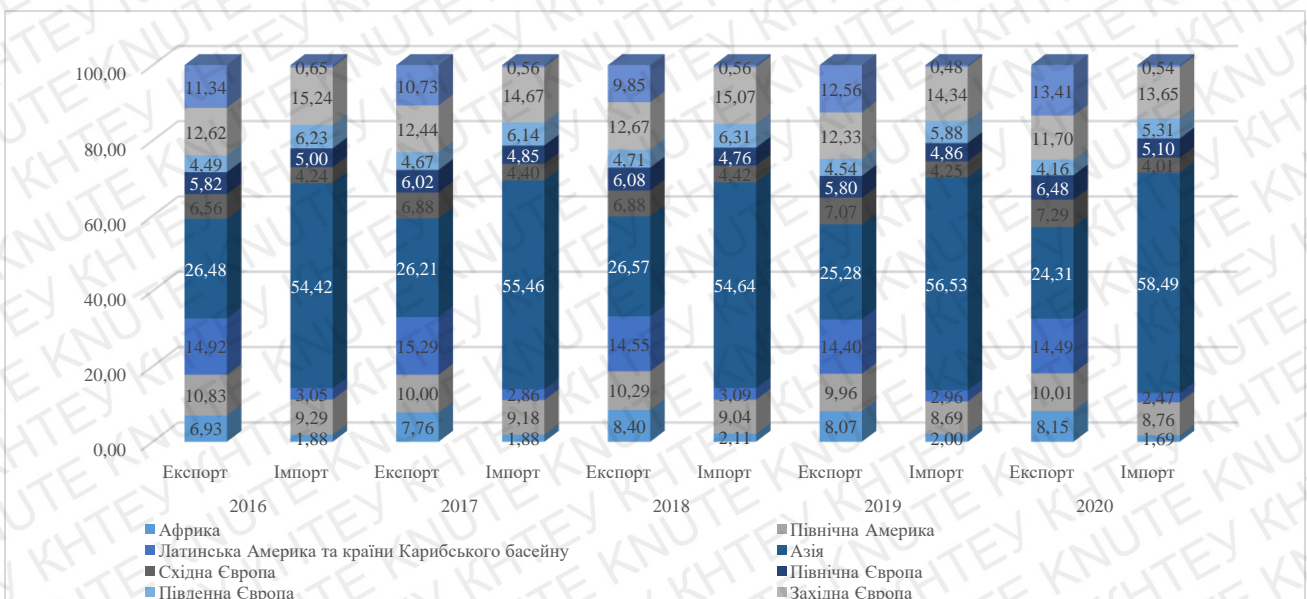


Рис. 1.5. Географічна структура міжнародної торгівлі металами у 2016 – 2020 рр., %

Джерело: [9]

Окрім Азії значні обсяги імпорту металів також має Західна Європа (13,65% у 2020 році). Цей регіон також забезпечує понад 10% світового експорту металів. Також відчутні позиції у світовому експорті металів посідає Латинська Америка (14,49%), Океанія (13,41%) та Північна Америка (10,01%).

У доковідний період основною статтею експорту послуг у світі були подорожі, на другій позиції знаходилися ділові послуги (у 2020 році вони стали основним об'єктом експорту). Значним був також обсяг надання транспортних послуг. Відзначимо, що у 2020 році зменшення транспортних послуг компенсувалося зростанням експорту послуг у сфері комунікацій та ІТ, що пов'язано зі змінами формату організації діяльності підприємств (табл. 1.2)

Таблиця 1.2

Обсяги експорту послуг у світі у 2016 – 2020 рр.

млрд. дол. США

Показник	Обсяг					Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2016	2017	2018	2019	2020	2020/2019	2020/2016	2020/2019	2020/2016
Послуги, пов'язані з товарами	180,75	195,65	230,74	233,98	202,96	-31,02	22,21	0,87	1,12
Транспорт	861,08	944,37	1 035,85	1 041,42	829,81	-211,62	-31,27	0,80	0,96
Подорожі	1 232,03	1 327,64	1 432,76	1 466,21	548,21	-918,01	-683,82	0,37	0,44
Будівництво	88,00	107,36	115,76	110,84	91,38	-19,46	3,38	0,82	1,04
Страхові та пенсійні послуги	128,22	132,04	142,04	139,87	143,48	3,60	15,25	1,03	1,12
Фінансові послуги	452,48	486,24	520,35	518,23	539,57	21,34	87,09	1,04	1,19
Плата за використання інтелектуальної власності	353,51	384,11	418,62	424,09	390,54	-33,55	37,03	0,92	1,10
Телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги	487,16	534,40	634,06	682,32	710,43	28,11	223,27	1,04	1,46
Інші бізнес-послуги	1 139,47	1 229,73	1 351,97	1 407,76	1 338,01	-69,75	198,54	0,95	1,17
Особисті, культурні та рекреаційні послуги	65,30	73,72	84,51	89,88	77,10	-12,77	11,80	0,86	1,18
Державні товари та послуги	69,97	72,26	77,53	78,46	71,49	-6,98	1,52	0,91	1,02
Усього	5 084,00	5 528,62	6 087,97	6 226,80	4 984,19	-1242,62	-99,81	0,80	0,98

Джерело: [10]

Загалом, поточна видова структура сфери послуг відображає тенденції розвитку світової економіки на нинішньому етапі. Вплив ковід на цю сферу обумовив її повну трансформацію і протягом наступних років процеси, які розпочалися у 2020 році, вірогідно будуть продовжуватися.

Як і у випадку міжнародної торгівлі товарами структура міжнародної

торгівлі послугами за 5 років не зазнала значних змін. Основним експортером є Азія, частка якої утримувалася на рівні 28 – 29%, понад 23% послуг у 2020 році запропонували на зовнішні ринки підприємства Західної Європи. На 2% за останні 5 років збільшилася питома вага країн Північної Європи (Велика Британія, Данія, Естонія, Ісландія, Литва, Латвія, Норвегія, Швеція, Фінляндія) у структурі експорту нематеріальної сфери. Водночас за останні 5 років скоротилася значущість Північної Америки у забезпечення попиту на послуги у світі (рис. 1.6).

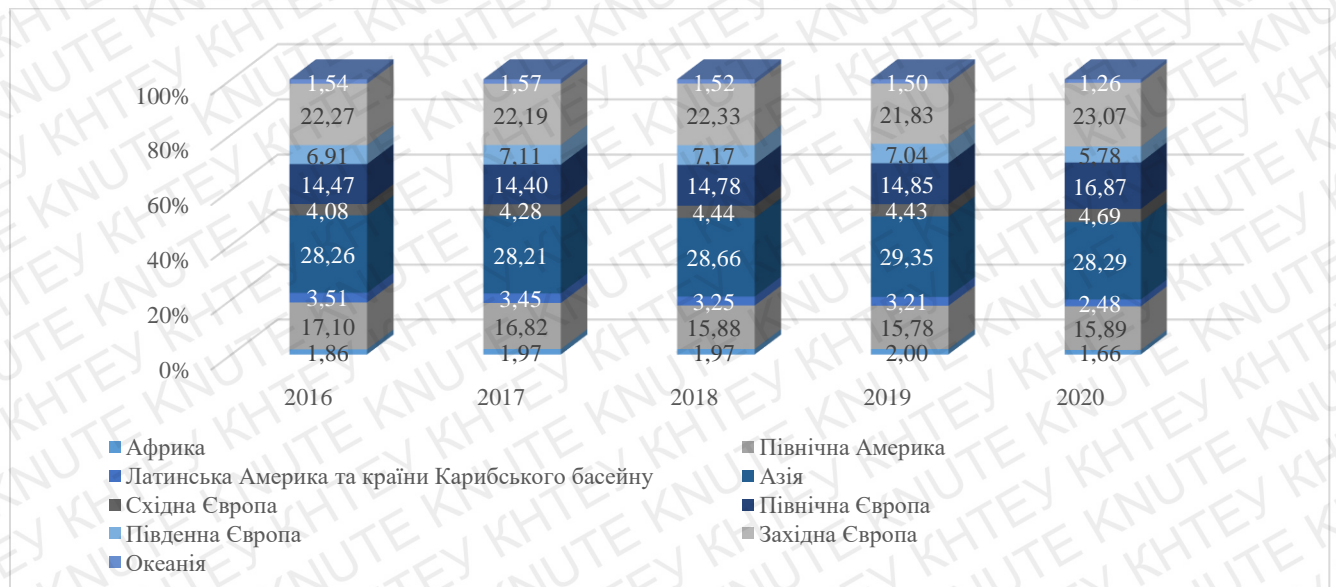


Рис. 1.6. Географічна структура експорту послуг у світі у 2016 – 2020 рр., %

Джерело: [10]

Азія є також основним регіоном імпорту послуг, при чому, як і у випадку з товарним імпортом, має місце переважання частки імпорту регіону над часткою його експорту. Водночас позиції Західної Європи у структурі експорту і імпорту загалом рівнозначні, однією з причин чого вважаємо високу часту внутрішньо регіональної торгівлі (рис. 1.7).

Північна Європа та Північна Америка на відміну від Азії мають вищу частку у експорті аніж у імпорті послуг, однією з причин чого вважаємо переважання саме американського та європейського капіталу на сервісних ринках світу (оскільки, однією з форм експорту послуг є їх надання через філії міжнародних корпорацій).

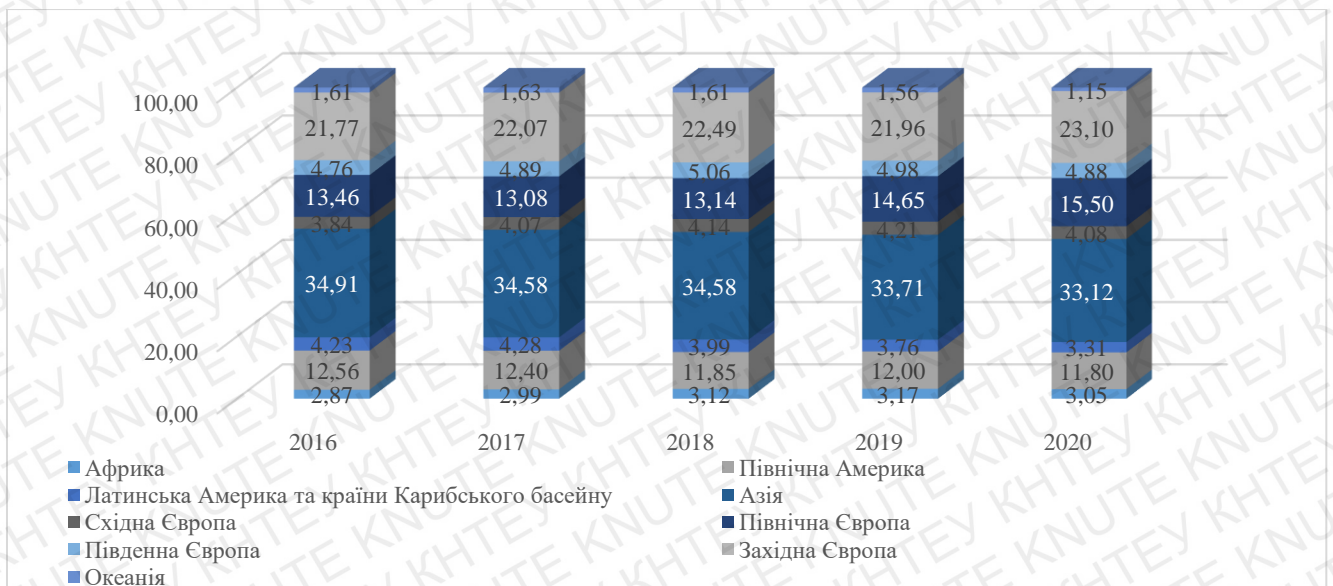


Рис. 1.7. Географічна структура імпорту послуг у світі у 2016 – 2020 рр., %

Джерело: [10]

Загалом, здійснений аналіз дозволяє зробити висновок, що ситуація на світових ринках у цілому є стабільною. Пандемія коронавірусу не призвела до значного скорочення чи зміни структури міжнародної торгівлі товарами, тоді як на сферу послуг вона вплинула більш суттєво, обумовивши скорочення нематеріального експорту на 20% та зміну видової структури торгівлі на користь тих видів послуг, які не потребують переміщення постачальника.

Висновки до розділу 1

Законодавство України не дає визначення зовнішньоторговельної діяльності. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» натомість пропонує трактування таких понять як експорт та імпорт товарів. При цьому з точки зору законодавства України товар – це будь-яка продукція, послуги, роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу (оплатної передачі).

Відповідно до чинного законодавства України суб'єктами зовнішньоекономічної (а отже і зовнішньоторговельної) діяльності в Україні є: фізичні та юридичні особи, об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, а також структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які

мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність, спільні підприємства, державні замовники у сфері оборони.

Аналіз наукової літератури вказує, що сьогодні велика кількість дослідників приділяють увагу вивченню механізмів організації зовнішньоторговельних операцій та забезпеченню їх ефективності. Окрім процесу організації зовнішньоторговельних операцій увага в науковій літературі також приділена оцінці їх ефективності як передумові постійного розвитку учасників експортно-імпортних операцій. Узагальнення існуючих наукових праць, присвячених дослідженню різних аспектів здійснення зовнішньоторговельних операцій, дозволяє зробити висновок, що зазначений процес є вкрай складним, зважаючи на вплив на його результативність значної кількості факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Водночас зменшення рівня невизначеності шляхом постійного моніторингу середовища країни реєстрації підприємства та зовнішніх ринків є обов'язковою умовою отримання учасником експортно-імпортних операцій високих результатів.

У 2017 – 2018 рр. обсяги експорту та імпорту товарів та послуг мали тенденцію до зростання, у той час як у 2019 році торгівля послугами все ще демонструвала зростаючу тенденцію (темп зростання дорівнював 1,02), у той час як торгівля товарами скоротилася на 3%. У 2020 році відбулося зменшення обсягів торгівлі як товарами, так і послугами, при цьому зменшення операцій на нематеріальному сегменті було більш відчутним (тем зміни склав 0,8).

Значних змін у географічній структурі зовнішньої торгівлі товарами і послугами за останні роки не відбулося, при цьому найбільша частка операцій припадає на країни Азії (де обсяги імпорту переважають обсяги експорту), Західну Європу (експорт та імпорт якої є врівноваженим, у тому числі через значну частку взаємних торговельних операцій) та Північну Америка (експорт якої переважає імпорт). Товарна структура експорту продукції за 5 років також не зазнала істотних змін: основними статтями експорту є машини та обладнання (обсяг експорту к 2020 році склав 6426,19 млрд. дол. США), а також

промислові товари (вартість експорту продукції хімічної промисловості склала у 2020 році 2172,47 млрд. грн., важкої промисловості – 2136,56 млрд. дол. США, легкої промисловості – 2105,31 млрд. грн). Вплив пандемії коронавірусу на зовнішню торгівлю послугами був більш істотним, що з обмеженнями міжнародних перевезень та подорожей, які у доковідний період були основною статтею експорту.

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОТОРГО-ВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП»

2.1. Оцінка впливу зовнішньоторговельної діяльності на розвиток ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП»

ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» - підприємство, основним видом діяльності якого є оптова торгівля відходами та брухтом. Компанія здійснює прийом металобрухту у фізичних осіб та спрямовує його на експорт.

За 5 років відбулося зменшення вартості майнових ресурсів підприємства на 42% (на 31.12.2020 року обсяг активів склав 315,9 тис. грн). Основним елементом майнових ресурсів є основні засоби, частка яких збільшилася з 29,96% на кінець 2016 року до 61,84% на 31.12.2020 року. Водночас відбулося істотне скорочення питомої ваги грошей та еквівалентів (з 39,81% до 12,97%). Незначно зменшилися обсяги запасів (з 11,07% до 10,93%, хоча у 2017 – 2018 рр. їх частка перевищувала 15%) (рис. 2.1).

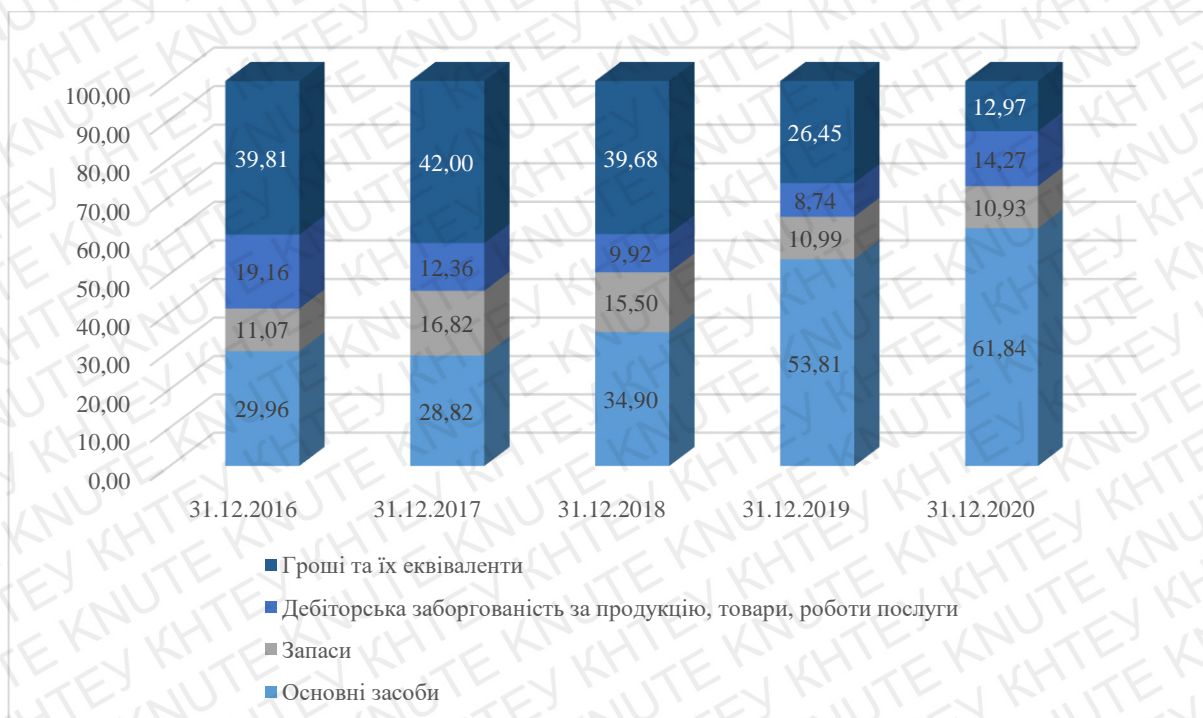


Рис. 2.1. Структура активів ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» у 2016 – 2020 рр., %

Джерело: складено на основі додатку А

У структурі капіталу підприємства переважає власний капітал, основним елементом якого є додатково вкладений капітал (на 31.12.2020 року його частка

у структурі джерел фінансування складала 87,69%). Загалом, за досліджуваний період підприємство реалізувало заходи щодо зменшення обсягів позикового капіталу, частка якого на початок досліджуваного періоду складала 44,07%. Окрім цього за 5 років ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» збільшилося частку нерозподіленого прибутку у 2,5 рази (з 4,77 до 12,0) (рис.2.2.)

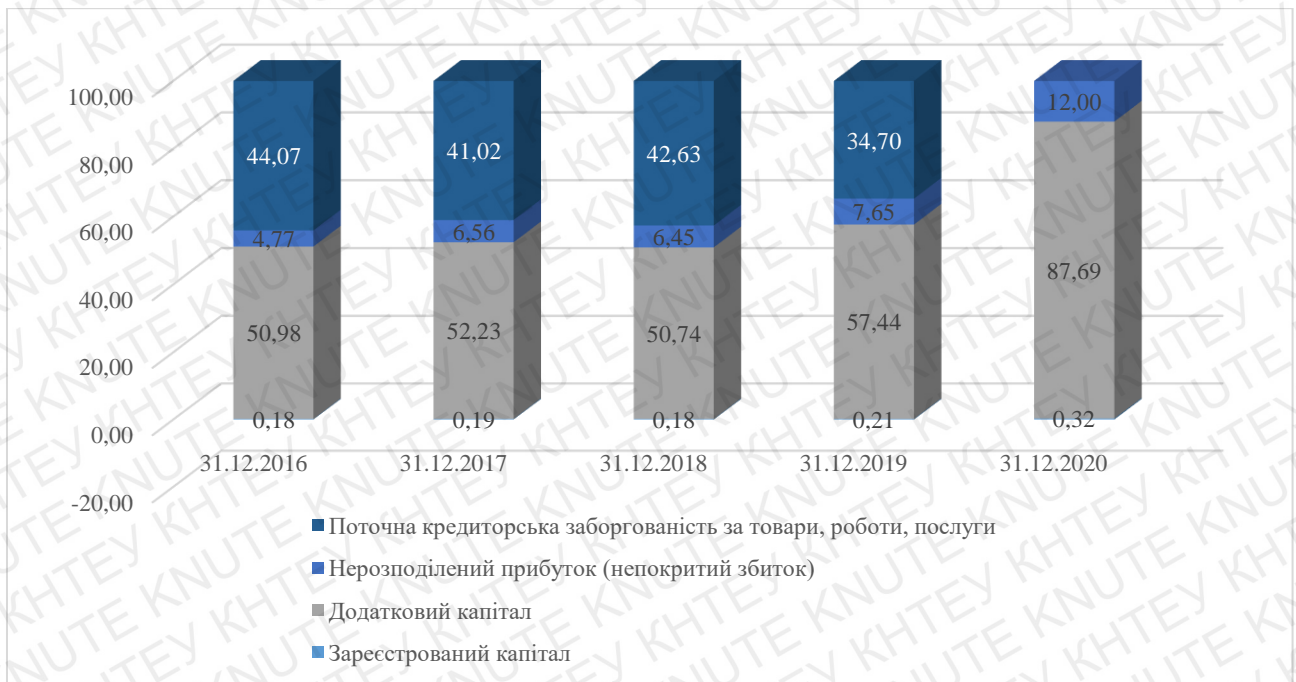


Рис. 2.2. Структура пасивів ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» у 2016 – 2020 рр., %

Джерело: складено на основі додатку А

Така динаміка пасивів підприємства дозволила йому істотно покращити показники ліквідності та платоспроможності (табл. 2.1).

Таблиця 2.1.

Показники ліквідності та платоспроможності ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» у 2016 – 2020 рр.

	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Коефіцієнт покриття	1,59	1,74	1,53	1,33	-
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,34	1,33	1,16	1,01	-
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,90	1,02	0,93	0,76	-
Коефіцієнт автономії	0,56	0,59	0,57	0,65	1,00
Коефіцієнт фінансування	0,79	0,70	0,74	0,53	0,00
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,37	0,42	0,35	0,25	1,00
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,46	0,51	0,39	0,18	0,38

Джерело: розраховано на основі додатку А

З огляду на те, що у 2020 році підприємство не мало позикових ресурсів, розрахувати показники, які вимагають ділення на обсяг позикового капіталу ми не змогли. Водночас до 2020 року усі розраховані нами індикатори ліквідності були значно вище нормативних значень, хоча і демонстрували тенденцію до зменшення (коефіцієнт покриття скоротився з 1,59 до 1,33, коефіцієнт швидкої ліквідності – з 1,34 до 1,01, коефіцієнт абсолютної ліквідності – з 0,9 до 0,76). Коефіцієнт автономії навпаки та коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами навпаки зросли (з 0,56 та 0,37 до 1 відповідно). Покращився також коефіцієнт фінансування, який вказує на співвідношення позикових та власних ресурсів. Окрім цього коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу постійно бум меншим за 1, що свідчить про переважання у структурі капіталу власних фінансових ресурсів. Загалом, фінансовий стан підприємства є стійким і ризики залежності від зовнішніх джерел фінансування для підприємства мінімальні.

У 2020 році відбулося зменшення обсягів діяльності досліджуваного підприємства на 3468,4 тис. грн. порівняно з 2019 роком та на 1438,8 тис. грн. порівняно з початком досліджуваного періоду. Це свідчить про істотний вплив впроваджених карантинних обмежень на діяльність досліджуваної компанії. До 2019 року спостерігалось постійне зростання обсягів чистого доходу підприємства, що було пов'язано у першу чергу зі сприятливою зовнішньоекономічною кон'юнктурою.

Позитивним для ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» було зменшення роздрібних цін на металобрухт на внутрішньому ринку, що дозволило зменшити рівень собівартості на 48% за 2020 рік. Як наслідок, скорочення валового прибутку підприємства було менш суттєвим (на 12% у 2020 році порівняно з 2019 р. та 15% - порівняно з 2016 роком). У 2020 році валовий прибуток досліджуваного підприємства дорівнював 1342,6 тис. грн.

Інші операційні доходи підприємства у 2020 році зменшилися на 17% як відносно рівня 2019 року, так і порівняно з 2016 р. загалом, ця стаття доходів не мала значного впливу на фінансовий результат компанії, оскільки протягом

останніх 5-ти років обсяг інших операційних доходів не перевищував 155 тис. грн.

Адміністративні витрати компанії збільшилися за досліджуваний період з 70,2 тис. грн. до 183,8 тис. грн., і зростання мало постійний характер. Витрати на збут у 2020 році було скорочено до 7,2 тис. грн. Зважаючи на сферу діяльності підприємства, обсяг інших операційних витрат був незначним, проте у 207-2018 рр. відбувалося їх зростання і найбільший їх обсяг дорівнював 39,8 тис. грн. у 2018 році (табл. 2.2).

Таблиця 2.2.

Фінансові результати ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» у 2016 – 2020 рр.

тис. грн.

Показник	Обсяг, тис. грн					Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2016	2017	2018	2019	2020	2020/ 2019	2020/ 2016	2020/ 2019	2020/ 2016
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6395,5	7055,8	8582,0	8425,1	4956,7	-3468,4	-1438,8	0,59	0,78
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	4808,3	5688,3	7021,0	6907,9	3614,1	-3293,8	-1194,2	0,52	0,75
Валовий прибуток	1587,2	1367,5	1560,9	1517,3	1342,6	-174,6	-244,6	0,88	0,85
Інші операційні доходи	134,9	154,2	113,2	134,3	112,1	-22,2	-22,8	0,83	0,83
Адміністративні витрати	70,2	107,0	120,7	167,3	183,8	16,5	113,7	1,10	2,62
Витрати на збут	18,3	25,4	39,8	21,5	7,2	-14,2	-11,1	0,34	0,39
Інші операційні витрати	55,1	56,7	18,1	153,2	128,8	-24,4	73,7	0,84	2,34
Прибуток від операційної діяльності	1578,5	1332,6	1495,6	1309,6	1134,9	-174,7	-443,7	0,87	0,72
Інші доходи	9,1	23,3	2,0	6,9	12,3	5,3	3,1	1,77	1,34
Фінансові витрати	1287,8	1265,2	1276,2	1198,2	1097,4	-100,8	-190,4	0,92	0,85
Інші витрати	145,6	16,6	16,3	12,1	14,7	2,6	-130,9	1,21	0,10
Прибуток до оподаткування	154,3	74,1	205,1	106,2	35,0	-71,1	-119,2	0,33	0,23
Витрати (дохід) з податку на прибуток	35,2	40,2	27,2	44,0	16,3	-27,7	-18,9	0,37	0,46
Чистий фінансовий результат	119,1	33,9	177,9	62,2	18,7	-43,5	-100,3	0,30	0,16

Джерело: розраховано на даних додатку А

Операційна діяльність досліджуваного підприємства була прибутковою протягом усього досліджуваного періоду, хоча у 2020 році обсяг прибутку зменшився до 1134,9 тис. грн. (13% порівняно з 2019 роком на 28% за результатом 5-ти років). Відзначимо також, що обсяг прибутку від операційної діяльності протягом 2016 – 2020 рр. постійно коливався, тому пандемія коронавірусу є

неєдиним чинником погіршення фінансового результату.

Інші доходи підприємства збільшилися у 2020 році до 12,3 тис. грн., хоча найбільше значення цієї статті звіту про фінансові результати було зафіксоване у 2017 році. Інші витрати підприємства були достатньо високими у 2016 році (145,6 тис. грн), тоді як надалі вони істотно скоротилися. Фінансові витрати підприємства у 2016 – 2018 роках утримувалися на рівні 1260 – 1290 тис. грн., у 2019 році зменшилися до 1198,2 тис. грн., а у 2020 році – до 1097,4 тис. грн. Саме значні обсяги фінансових витрат стали причиною низьких фінансових результатів підприємства. У 2020 році чистий прибуток підприємства дорівнював 18,7 тис. грн., і попри те, що достатньо низькі фінансові результати мали місце також у 2017 (33,9 тис. грн.) та у 2019 (62,2 тис. грн), прибуток останнього року був найнижчим.

Фінансовий стан досліджуваного підприємства повною мірою залежить від результатів його експортних операцій, оскільки усі доходи ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» генерує на зовнішніх ринках. Дані, отримані на підприємстві, вказують на те, що за остання 5 років фізичні обсяги експорту підприємства скоротилися з 1412 тон у 2016 році до 663 тони у 2020 році, причому зростання носило постійний характер (рис. 2.3).

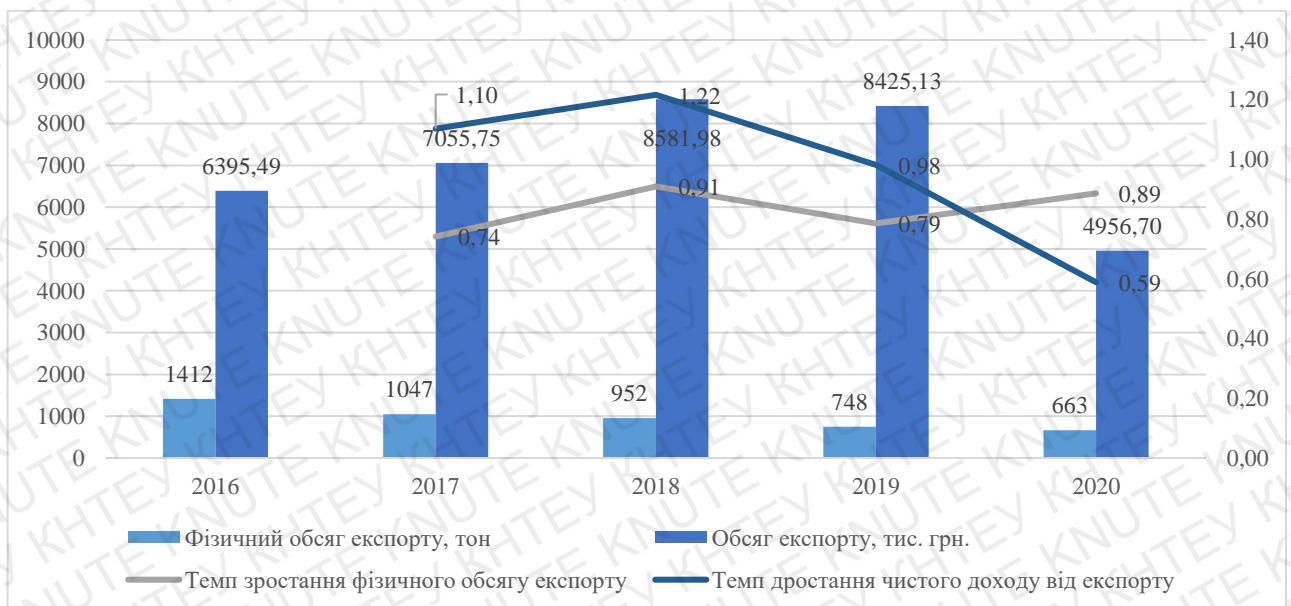


Рис. 2.3. Обсяги експорту ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» у фізичному та вартісному вимірі у 2016 – 2020 рр.

Джерело: інформація підприємства

Однією з причин зменшення обсягів експорту досліджуваного підприємства є посилення конкуренції на ринку збору металобрухту, оскільки кон'юнктура зовнішніх ринків є достатньо привабливою для цього бізнесу. У таких умовах підприємствам доводиться боротися за клієнтів, що обумовлює необхідність пошуку ними сучасних інструментів роботи зі споживачами.

Весь брухт підприємство реалізує на ринку Туреччини, яка належить до основних імпортерів цієї продукції з України. Поставки підприємство здійснює на умові FCA Київ, тобто транспортування брухту здійснюється до вказаного покупцем складу у м. Київ, звідки він самостійно організовує відправлення продукції, придбаної у різних дрібних підприємств.

При цьому ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» сплачує експортне мито, обсяг якого за останні роки істотно зріс, зважаючи на те, що експорт металобрухту з України збільшується, хоча така продукція потрібна також українським металургійним підприємствам.

Для оцінки впливу зовнішньоторговельної діяльності підприємства на його розвиток ми розрахували показники ділової активності та рентабельності, які виступають індикаторами відповідності фінансових результатів підприємства його поточному стану. З огляду на використання для розрахунків середньорічних показників балансу та відсутності інформації про стан балансу на 31.12.2015 р., розрахунок здійснено за 4 періоди.

Здійснені розрахунки вказують на те, що у 2020 році відбулося погіршення рівня ділової активності підприємства і лише коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зріс, що можна вважати позитивним явищем, оскільки на підприємстві зменшився рівень позикового капіталу, таким чином експортна діяльність почала фінансуватися з власних джерел.

Якщо розглядати динаміку показників за 5 років, то на підприємстві відбулося погіршення за такими показниками як оборотність активів та власного капіталу, у той час як оборотність запасів, кредиторської та дебіторської заборгованості покращилася. Це вказує на те, що зовнішньоторговельна та загальногосподарська діяльність скоординовані, і підприємство спрямовує

кошти, отримані від експортних операцій, у тому числі на посилення фінансової стабільності (табл. 2.3).

Таблиця 2.3.

**Показники ділової активності та рентабельності
ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» у 2017 – 2020 рр.**

Показник	Значення показника				Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2017	2018	2019	2020	2020/ 2019	2020/ 2017	2020/ 2019	2020/ 2017
Коефіцієнт оборотності активів	13,14	15,95	16,39	12,42	-3,97	-0,72	0,76	0,95
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	22,88	27,42	26,83	15,72	-11,11	-7,17	0,59	0,69
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	83,18	143,41	174,98	113,63	-61,35	30,45	0,65	1,37
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	30,88	38,12	42,12	59,24	17,12	28,36	1,41	1,92
Коефіцієнт оборотності запасів	76,16	80,77	100,36	82,58	-17,79	6,42	0,82	1,08
Коефіцієнт рентабельності активів	0,06	0,33	0,12	0,05	-0,07	-0,02	0,39	0,74
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,11	0,57	0,20	0,06	-0,14	-0,05	0,30	0,54
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,005	0,021	0,007	0,004	-0,003	-0,001	0,51	0,79

Джерело: розраховано на даних додатку А

Рентабельність підприємства з огляду на погіршення фінансових результатів підприємства у 2020 році, істотно зменшилася, при цьому найбільш результативним для підприємства був 2018 рік, у той час як у 2019-му показники ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» значно погіршилися.

На наш погляд, проблемою зовнішньоторговельної діяльності підприємства є сьогодні відсутність заходів щодо її розвитку. Контрагент компанії не змінювався протягом останніх років жодного разу, підприємство не має можливості впливати на вартість експорту, оскільки альтернативних можливостей здійснити збут компанія не має. Окрім цього підприємство не вживає заходів для збільшення обсягів прийому брухту, таким чином зростання фінансових результатів протягом попередніх років пов'язане було виключно із попитом на зовнішніх ринках. При цьому, чим меншим є експорт підприємства, тим вищими є середні витрати ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» на одиницю

експортної продукції, що обумовлює погіршення результативності зовнішньоторговельних операцій підприємства. Зазначене вказує на доцільність пошуку шляхів для розвитку підприємства як у напрямку пошуку нових постачальників брухту, так і у контексті пошуку нових партнерів для продажу продукції за кордон.

2.2. Аналіз ефективності зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП»

У процесі дослідження зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» важливо оцінити ефективність експортних операцій компанії. Розрахунок зазначеного показника дозволяє зробити висновок про доцільність співпраці підприємства з іноземними партнерами, про перспективність розвитку зовнішньої складової господарської діяльності, про відповідність показників діяльності динаміці ринків, на яких працює компанія. В умовах, коли весь дохід підприємства формується на зовнішніх ринках, рівень ефективності експорту є критично важливим індикатором успішності обраної підприємством стратегії – за низького рівня коефіцієнта ефективності з високою вірогідністю підприємство не матиме достатньо ресурсів для покриття операційних витрат і буде збитковим, високий рівень ефективності, навпаки, є свідченням існування у підприємства потенціалу для подальшого розвитку і доцільність посилення саме зовнішньоторговельного вектору.

Здійснені нами розрахунки показників ефективності експорту свідчать про те, що ефективність діяльності підприємства не була високою протягом досліджуваного періоду (максимальне значення коефіцієнта ефективності дорівнювало 1,06 у 2016-2017 рр.), а у 2018 – 2020 рр. дохід підприємства від здійснення експорту усього на 3% перевищував понесені підприємством витрати. Зазначене у значній мірі пов'язано зі зростання собівартості експортної продукції. З огляду на зростання вартості оренду складів, оплати праці, комунальних платежів підприємство змушене закладати ці витрати у собівартість експортної продукції, при чому в умовах зменшення фізичних обсягів діяльності

середня вартість тони брухту, забраного підприємством, зростає. Водночас ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» не має можливості компенсувати зростання витрат збільшенням експортної ціни, оскільки її встановлює покупець. Це призводить до поступового зниження рівня ефективності здійснення операцій (табл. 2.4).

Таблиця 2.4.

**Показники ефективності експорту ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП»
у 2017 – 2020 рр.**

Показник	Обсяг, тис. грн					Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2016	2017	2018	2019	2020	2020/ 2019	2020/ 2016	2020/ 2019	2020/ 2016
Чистий дохід від експорту	6395,49	7055,75	8581,98	8425,13	4956,70	-3468,43	-1438,79	0,59	0,78
Собівартість експортної продукції	4808,26	5688,28	7021,05	6907,86	3614,06	-3293,80	-1194,20	0,52	0,75
Експортне мито	1188,18	945,00	1282,39	1259,33	1178,64	-80,68	-9,54	0,94	0,99
Ефект експорту	399,05	422,48	278,55	257,95	164,00	-93,95	-235,06	0,64	0,41
Коефіцієнт ефективності експорту	1,06	1,06	1,03	1,03	1,03	0,00	-0,03	1,00	0,97

Джерело: розраховано на даних підприємства

До важливих факторів, які також впливають на ефективність експортних операцій ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» належать також світові ціни та експортне мито на металобрухт, впроваджене в Україні.

У 2016 – 2019 рр. мало місце постійне зростання цін на металобрухт на світовому ринку. У 2016 році середня ціна складала 178,8 дол/тону [11], тоді як у 2019 році зросла до 421,33 дол/тону [12]. При цьому зростання мало постійний характер. У 2020 році відбулося зменшення експортних цін до 275 дол/тону, проте [13], у 2021 році тенденція попередніх робіт відновилася (рис. 2. 4).

Зростання світових цін на металобрухт пояснюється його виключним значенням у формуванні екологічної сировинної бази для металургійної галузі. Використання металобрухт дозволяє зменшити споживання первинної сировини і за рахунок цього скоротити викиди CO₂ металургією на 60% та на 1 тонні переробленого брухту зекономити 1,4 тон залізної руди і 740 кг вугілля [14] – наведений аргумент пояснює значну конкуренцію на українському ринку збору металобрухту.

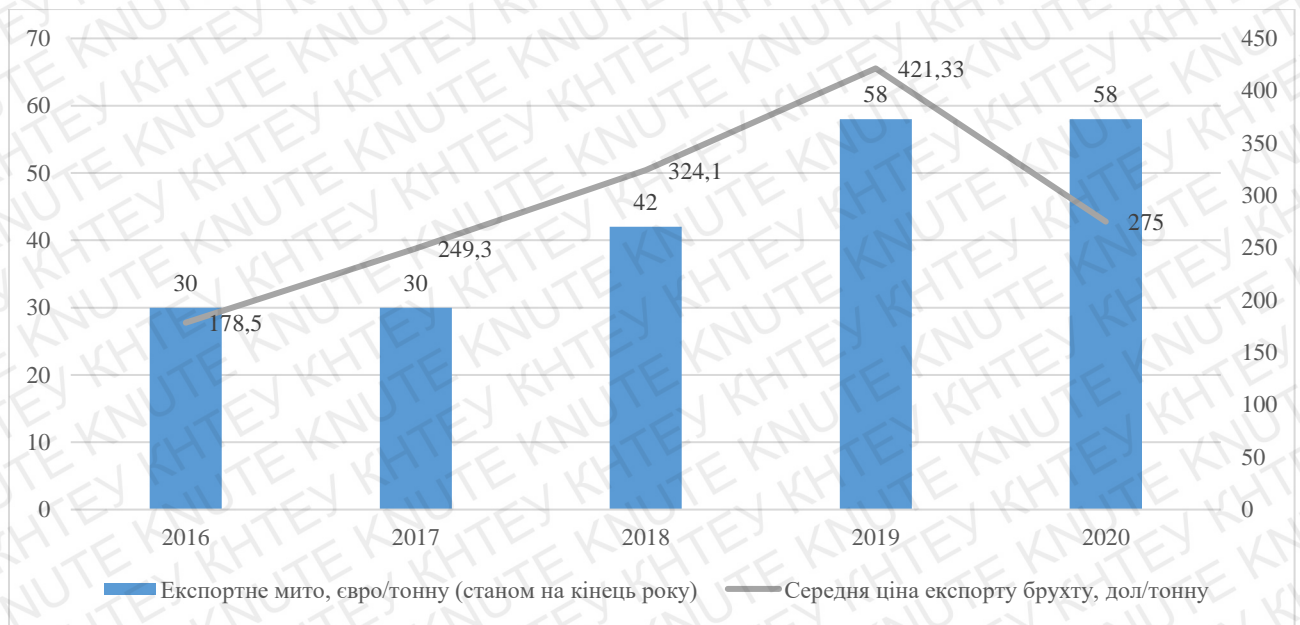


Рис. 2.4. Динаміка експортних цін та експортного мита на металобрухт у 2016 – 2020 рр.

Джерело: [11, 12, 13, 14, 15]

Підприємства, які працюють у цьому сегменті, отримують можливість генерувати високі доходи за незмінності підходів до здійснення господарських операцій виключно за рахунок сприятливої кон'юнктури зовнішніх ринків.

Ще одним чинником впливу на ефективність зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» виступає впроваджене в Україні експортне мито. За останні 5 років відбулося 4 етапи підвищення вивізного мита на металобрухт, останнє мало місце у 2019 році [15]. 27 квітня 2021 року було ухвалено Закон «Про внесення зміни до розділу II «Прикінцеві та перехідні положення» Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення дефіциту брухту чорних металів на внутрішньому ринку» № 1419-IX, яким передбачено продовження на п'ять років – до 15 вересня 2026 року – терміну дії ставки вивізного мита 58 євро за тону на металобрухт [16].

З огляду на те, що відповідно до умови Інкотермс, на якій працює підприємство, експортне мито сплачується саме ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП», зростання його рівня обумовлює додаткові витрати для експортера, що веде до зменшення ефективності його зовнішньоторговельних операцій. У цьому

контексті позиція частини учасників металургійного ринку стосовно того, що нинішній розмір мита уже не стримує експортерів, оскільки його співвідношення до вартості брухту скоротилось до 13,5% (у 2020 році показник складав близько 25%), що нівелює ефект від введення мита [14].

На ефективність експортних операцій підприємства таким чином впливають такі фактори: обсяг експорту, собівартість експортної продукції, експортна ціна, обсяг експортного мита, валютний курс. Інформацію, представлену у таблиці 2.3. ми подали, враховуючи необхідність розбивки на зазначені елементи (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

**Факторний аналіз зміни ефективності експорту
ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» у 2016 – 2020 рр.**

Показник	2016	2017	2018	2019	2020
Обсяг експорту, тон	1412,00	1047,00	952,00	748,00	663,00
Експортна ціна, тис. дол/тон	0,18	0,25	0,33	0,44	0,28
Курс дол / грн	25,55	26,59	27,20	25,84	26,96
Собівартість продукції, тис. грн/тон	3,41	5,43	7,38	9,24	5,45
Експортне мито, євро/тону	30,00	30,00	42,00	58,00	58,00
Курс євро, грн/євро	28,29	30,00	32,14	28,95	30,79
Коефіцієнт ефективності експорту	1,065	1,064	1,033	1,032	1,033
Розрахункова ефективність за умови ланцюгової зміни фактору:	2016 на 2017	2017 на 2018	2018 на 2019	2019 на 2020	2016 на 2020
- експортної ціни	1,522	1,392	1,359	0,657	1,666
- валютного курсу	1,565	1,347	1,219	0,685	1,727
- собівартості експортної продукції	1,064	1,081	1,078	1,033	1,173
- ставки мита	1,064	1,033	1,032	1,033	1,033
Зміна ефективності за рахунок	2017/2016	2018/2017	2019/2018	2020/2019	2020/2016
- експортної ціни	0,457	0,327	0,326	-0,375	1,666
- валютного курсу	0,043	-0,045	-0,140	0,028	1,727
- собівартості експортної продукції	-0,501	-0,266	-0,141	0,348	1,173
- ставки мита	0,000	-0,048	-0,046	0,000	-0,140
Абсолютна зміна ефективності	-0,001	-0,031	-0,001	0,001	4,426

Джерело: розраховано автором на основі табл. 2.3

Після цього ми у формулі для розрахунку покроково замінювали один з елементів розрахунку для виявлення, якою була б ефективність за умови зміни одного з індикаторів. На останньому етапі було розраховано вплив кожного з факторів на зміну ефективності експортних операцій

При здійсненні розрахунків було виявлено, що з огляду на наявність обсягу експорту і у чисельнику, і у знаменнику формули, вплив цього фактору є невідчутним. Здійснений нами аналіз засвідчив, що фактором, який позитивно впливав на ефективність експорту протягом усього періоду окрім 2020 року було зростання експортних цін (при цьому, якщо ми порівнюємо 2016 та 2020 рр., то ціна також вплинула на динаміку рівня ефективності позитивно). Зростання валютного курсу у 2017 та 2020 роках також мало позитивний ефект на рівень ефективності, водночас у 2018 – 2019 рр. збільшення курсу долару, у якому здійснюється оплата експортної продукції, нівелювалося динамікою курсу євро, що впливає на обсяг сплаченого мита.

Зменшення рівня собівартості у 2020 році мало позитивний вплив на ефективність експорту досліджуваного підприємства, водночас протягом попередніх років цей фактор впливав на результативність операцій у бік зниження. Підвищення мита також мало негативний вплив на показники ефективності експортних операцій ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП».

Отже, здійснений аналіз засвідчив те, що ефективність зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» - це показник, який залежить від значної кількості факторів, і для забезпечення стабільних високих фінансових результатів усі фактори впливу на підприємство мають стати об'єктом постійного моніторингу.

Підприємству необхідно оперативно реагувати на зміну зовнішніх умов. Окрім цього, важливим завданням є диверсифікація ринків, на які здійснюється поставка брухту – це дасть можливість обирати оптимальний для себе варіант експорту з огляду на його прогнозу ефективність. Також для збільшення обсягів діяльності ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» необхідно сформувати конкурентні переваги у відносинах з клієнтами на ринку України – у таких умовах

підприємство матиме можливість нарощувати фізичні обсяги експорту і, відповідно, покращувати показники рентабельності та ефективності господарських операцій.

Висновки до розділу 2

ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» - підприємство, основним видом діяльності якого є оптова торгівля відходами та брухтом. Компанія здійснює прийом металобрухту у фізичних осіб та спрямовує його на експорт. Фінансовий стан досліджуваного підприємства повною мірою залежить від результатів його експортних операцій, оскільки усі доходи ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» генерує на зовнішніх ринках. Дані, отримані на підприємстві, вказують на те, що за остання 5 років фізичні обсяги експорту підприємства скоротилися з 1412 тон у 2016 році до 663 тони у 2020 році, при чому зростання носило постійний характер. Весь брухт підприємство реалізує на ринку Туреччини, яка належить до основних імпортерів цієї продукції з України. Поставки підприємство здійснює на умові FCA Київ. При цьому ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» сплачує експортне мито, обсяг якого за останні роки істотно зріс, зважаючи на те, що експорт металобрухту з України збільшується, хоча така продукція потрібна також українським металургійним підприємствам.

Здійснені розрахунки вказують на те, що у 2020 році відбулося погіршення рівня ділової активності підприємства і лише коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зріс, що можна вважати позитивним явищем, оскільки на підприємстві зменшився рівень позикового капіталу, таким чином експортна діяльність почала фінансуватися з власних джерел. Рентабельність підприємства з огляду на погіршення фінансових результатів підприємства у 2020 році, істотно зменшилася, при цьому найбільш результативним для підприємства був 2018 рік, у той час як у 2019-му показники ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» значно погіршилися.

Здійснені нами розрахунки показників ефективності експорту свідчать про

те, що ефективність діяльності підприємства не була високою протягом досліджуваного періоду (максимальне значення коефіцієнта ефективності дорівнювало 1,06 у 2016-2017 рр.), а у 2018 – 2020 рр. дохід підприємства від здійснення експорту усього на 3% перевищував понесені підприємством витрати. Здійснений аналіз засвідчив те, що ефективність зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» - це показник, який залежить від значної кількості факторів. Факторами, які позитивно впливали на ефективність експорту були зростання експортних цін, валютного курсу долару, зменшення рівня собівартості. Підвищення мита та збільшення курсу євро мало негативний вплив на показники ефективності експортних операцій ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП».

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП»

3.1. Заходи щодо підвищення ефективності підвищення експорту ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП»

У попередньому параграфі нами було виявлено, що ефективність експорту ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» є невисокою, окрім цього, зазначений показник постійно знижується. Факторами, які впливають на це, є динаміка світових цін, валютного курсу, рівень собівартості, а також ставки експортного мита. Переважна частина цих факторів знаходиться поза контролем підприємства, втім постійний моніторинг динаміки зазначених факторів може забезпечити підприємству базис для вдосконалення підходу для ціноутворення.

Якщо говорити про експортні ціни, то інструментом покращення їх впливу на ефективність експорту ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» може стати диверсифікація міжнародних партнерів, зокрема пошук контрагентів на тих ринках, де існує попит на український металобрухт.

Також позитивно на рівень ефективності експорту вплине осучаснення процесу роботи з клієнтами на ринку України – процес здачі брухту необхідно зробити максимально зручним для того, щоб забезпечити збільшення клієнтопотуку.

Першочерговим етапом нововведень має стати впровадження практики постійного аналізу динаміки світових ринків вторинної сировини для забезпечення відповідності діяльності підприємства їх умовам. Результати аналізу мають стати основою як для прийняття рішення стосовно розширення переліку зарубіжних торговельних партнерів, так і базисом нової методики формування цінової політики підприємства при придбанні металобрухту.

На нашу думку, нових партнерів досліджуваній компанії доцільно шукати на ринках-країн, які є основними імпортерами металобрухту з України на нинішньому етапі – це Туреччина (92,4% поставок), Литва – 1,68% та Німеччина – 1,83% [17]. Вважаємо, що найбільш раціональним буде налагодження співпраці

з цими країнами через те, що вони мають відпрацьовану схему організації операцій, до якої матиме можливість долучитися підприємство. Здійснення спроби організації самостійної поставки продукції на інший ринок також вважаємо недоцільним – компанії необхідно буде збільшити витрати на зберігання металобрухту в Україні, а також забезпечити пошук транспорту для перевезення за кордон, страхування. Це призведе до істотного зростання ціни, що знизить можливості підприємства забезпечити ефективний експорт.

З огляду на це, необхідно визначити, які підприємства, окрім нинішнього партнера ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП», здійснюють придбання в Україні металобрухту, та звернутися до них з пропозицією співпраці для виявлення умов здійснення ними імпорту. Якщо вони будуть відповідати інтересам підприємства – воно матиме можливість здійснювати поставку на умові FCA, поставку на склад покупця можна буде здійснювати частинами, то на першому етапі частину брухту можна буде спробувати спрямувати на новий ринок. Лише після того, як ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» переконається, що оплата експорту відбувається вчасно та у повному обсязі можна буде говорити про здійснення вибору зовнішньоторговельного контрагента за критерієм економічної ефективності.

Ще одним напрямком розширення числа партнерів може стати пошук посередника для виходу на нові зовнішні ринки – цей варіант є менш привабливим для ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП», оскільки рівень ефективності таких операцій буде меншим, з іншого боку у таких умовах підприємство зменшить і свої витрати – компанія не сплачуватиме мито та не нестиме витрати, пов'язані з митним оформленням при експорті. Аргументом на користь цієї пропозиції є також високий ризик впровадження в Україні заборони на вивезення металобрухту до кінця 2020 – 2023 р. За такого сценарію ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» буде вимушена здійснювати пошук покупців на внутрішньому ринку, що вимагатиме часу. У випадку, якщо на момент реалізації ризику підприємство уже матиме налагоджені партнерські відносини з українськими покупцями, це дозволить його легше адаптуватися до нових умов.

Пропонуємо розглядати пропозицію стосовно налагодження співпраці з

українськими посередниками як необхідну альтернативу для зменшення рівня ризиків для досліджуваного підприємства, втім першочерговим вважати завдання пошуку партнерів серед підприємств Литви та Німеччини.

Другим важливим інструментом підвищення ефективності експорту є формування математичного-обґрунтованого підходу до ціноутворення, який дозволить підприємству змінювати ціну прийому брухту відповідно до коливань курсу, рівня світових цін тощо.

У першу чергу ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» необхідно визначити, який рівень ефективності компанія хоче отримати від здійснення зовнішньоторговельних операцій. На наступному етапі на основі даних про здійснені операції та рівень світових цін підприємства має сформувати методику прогнозування закупівельних цін своїх контрагентів. Оскільки на щоденній основі підприємство зможе відстежувати саме середньосвітові ціни, у той час як така інформація стосовно рівня цін контрагента буде йому недоступна, формування власної методики прогнозування дозволить покращити якість ціноутворення на підприємстві.

Виходячи з прогнозного рівня закупівельних цін, поточної ставки мита, додаткових витрат підприємства у процесі операційної діяльності необхідно визначити формулу, яка автоматично визначатиме ціну прийому брухту на поточний день з врахуванням бажаної націнки підприємства. За такого підходу рівень закупівельних цін підприємства вірогідно буде нижчим за конкурентів, що може стати фактором зниження попиту на його послуги, втім ефективність експортних операцій безумовно у таких умовах зросте.

Для забезпечення стабільного попиту на послуги підприємства з боку клієнтів необхідно створити для них додаткові переваги, які зроблять співпрацю з компанією зручнішою за співробітництво з конкурентами. Вважаємо, що основою для такої співпраці може стати створення чат-боту, який дистанційно без спілкування з оператором проінформує потенційних клієнтів про наявні у них можливості: самостійна здача брухту на підприємстві, виїзд транспорту компанії у вказане місце у вказаний час, сприяння у демонтажі тощо.

Для багатьох клієнтів можливість оперативно без довгих розмов вирішити питання є перевагою, яка економить час, і ціновий фактор часто поступається за значущістю фактору якості надання послуг. Інформатизація процесі спілкування з клієнтами є вимогою сучасного бізнесу, яка актуальна навіть у тому сегменті, де працює підприємство, з огляду на це, створення чат-ботів у основних месенджерах дозволить підприємству перейти на новий рівень взаємодії з партнерами. Окрім того, самі клієнти ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» зможуть оперативно отримувати інформацію про ціни на металобрухт на підприємстві, і, а необхідності, намагатися здійснити поставку у період, коли умови будуть для них найкращими.

Металобрухт підприємству постачають різні категорії клієнтів, і для кожної з них ключовими є різні фактори. Частина клієнтів, особливо ті, хто здає брухт невеликими партіями, обирають підприємство-приймачика за локацією, ті, хто має автотранспорт та виступає дрібним посередником між домашніми господарствами та великими підприємствами, які працюють на національному ринку, здійснюють вибір на основі ціни. Фізичні та юридичні особи, у яких брухт з'являється у процесі ремонту, орієнтуватимуться на зручність – для останньої категорії, з якою підприємство нині співпрацює найменше, і доцільно впровадити опції допомоги у демонтажі (на вартість цієї послуги буде зменшуватися вартість брухту), організації вивозу брухту тощо. Впровадження зазначеного заходу сприятиме збільшенню кількості постачальників металобрухту підприємству, що справить позитивний вплив на обсяги його діяльності і, як наслідок, на результативність операцій.

Попри те, що сфера роботи ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» є достатньо специфічною, необхідно брати до уваги, що умови міжнародного бізнесу сьогодні постійно змінюються, і за сталості підходів до здійснення операцій учасникам міжнародних зв'язків утримати позиції буде дуже складно. Прекрасним прикладом цього є впровадження карантинних обмежень під час пандемії коронавірусу. У випадку існування на підприємстві опції оформлення замовлень на вивезення брухту ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» мало б можливість

продовжувати роботу навіть в умовах карантину. Тоді як існування на тому етапі лише формату задачі брухту у приміщенні підприємства обумовило призупинення роботи на певний період внаслідок заборони роботи підприємств, які обслуговують клієнтів у приміщенні.

Відзначимо, що впровадження наданих нами рекомендацій не вимагатиме від ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» значних витрат, оскільки здійснюючи операції у сфері торгівлі металобрухтом достатньо давно, підприємство має достатньо джерел інформації, які дозволять йому прогнозувати кон'юнктуру ринку. Транспорт для впровадження послуги сприяння у демонтажі на підприємстві також наявний. Для безпосереднього здійснення робіт необхідно буде збільшити оплату праці тих працівників, які наразі здійснюють навантаження та розвантаження брухту та автотранспорт, проте з огляду на те, що така функція буде небезкоштовною, негативного впливу на фінансовий результат вона не матиме. Сучасні комунікаційні програми дають усім бажаючим достатньо інструментів для створення чат-ботів, за необхідності ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» зможе також скористатися послугами спеціальних агенцій, які надають відповідні послуги (за даними одного з таких підприємств вартість боту, якого можна розглядати як замітника сайт, складає 600 дол. США) [18].

Вважаємо, що впровадження наданих нами пропозицій вимагатиме від підприємства не стільки фінансових витрат, скільки прийняття рішень щодо необхідності зміни підходів до організації діяльності. Для підприємств тієї сфери, у якій працює підприємство, такий крок може бути непростим, проте він є необхідним для формування компанією конкурентних переваг, які забезпечать їй успіх на конкурентному ринку, залежного від значної кількості зовнішніх чинників.

Отже, узагальнюючи викладене, вважаємо, що позитивний вплив на ефективність зовнішньоторговельних операцій ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» матимуть такі заходи:

- впровадження практики постійного моніторингу зовнішніх ринків для

- забезпечення відповідності діяльності підприємства їх умовам;
- створення формули для розрахунку на щоденній основі вартості прийому металобрухту з врахуванням бажаної рівня ефективності експорту;
 - пошук нових партнерів з числі підприємств Німеччини та Литви, а також серед українських посередників (на випадок впровадження заборони на експорт металобрухту);
 - створення різних варіантів роботи з клієнтами (здача брухту у пункті прийому, організація транспорту брухту з локації замовника, сприяння у демонтажі);
 - створення чат-ботів для спрощення процесу комунікації з постачальниками вторинної сировини (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Заходи щодо підвищення ефективності експортних операцій ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП»

Джерело: розробка автора

Вважаємо, що впровадження усіх наданих нами пропозицій справить позитивний вплив на діяльність підприємства, мінімізує його ризики, пов'язані з мінливим регуляторним полем, забезпечить зростання обсягів діяльності та рівня ефективності експортних операцій.

3.2. Прогнозна оцінка запропонованих заходів

Одним з важливих етапів обґрунтування доцільності впровадження наданих нами пропозицій є прогнозування результатів зовнішньоторговельних операцій як за умови незмінності підходів до організації експорту на підприємстві, та і у випадку, якщо компанія впровадить надані нами пропозиції.

Прогнозування є надзвичайно важливим елементом реалізації організаційно-управлінських інновацій, оскільки воно дозволяє підприємству розрахувати, якими можуть бути його фінансові результати у випадку зміни одного або декількох елементів його діяльності.

Звичайно, на результати будь-якого підприємства може вплинути значна кількість факторів, які є непрогнозованими. Ситуація з коронакризою є найкращим підтвердженням цієї тези. Розглядаючи діяльність ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП», відзначимо, що до чинників, які можуть істотно вплинути на діяльність підприємства, належать:

світові ціни, динаміка яких може зазнати суттєвих змін. При цьому з огляду на стратегію екологізації промисловості, елементом якої є вторинна переробка сировини, зміна цін більше вірогідна у бік збільшення, що позитивно вплине на діяльність ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП»;

державна політика, зокрема впровадження заборони на експорт металобрухту або збільшення експортного мита понад існуючу ставку.

У рамках нашого прогнозу ми дотримувалися припущення, що умови зовнішнього середовища не змінюватимуться кардинально, а світовий ринок розвиватиметься зі збереженням тенденцій попередніх років. З огляду на це у процесі здійснення прогнозування нами було використано метод екстраполяції

для розрахунку можливих обсягів експорту підприємства та потенційних експортних цін.

З огляду на те, що протягом попередніх років фізичні обсяги діяльності підприємства мали тенденцію до зменшення, а експортні ціни зростали, було розраховано, що за незмінності тенденцій протягом наступних років обсяги діяльності підприємства будуть скорочуватися у середньому на 17% на рік, у той час як експортні ціни зростатимуть у середньому на 17% (рис. 3.2).

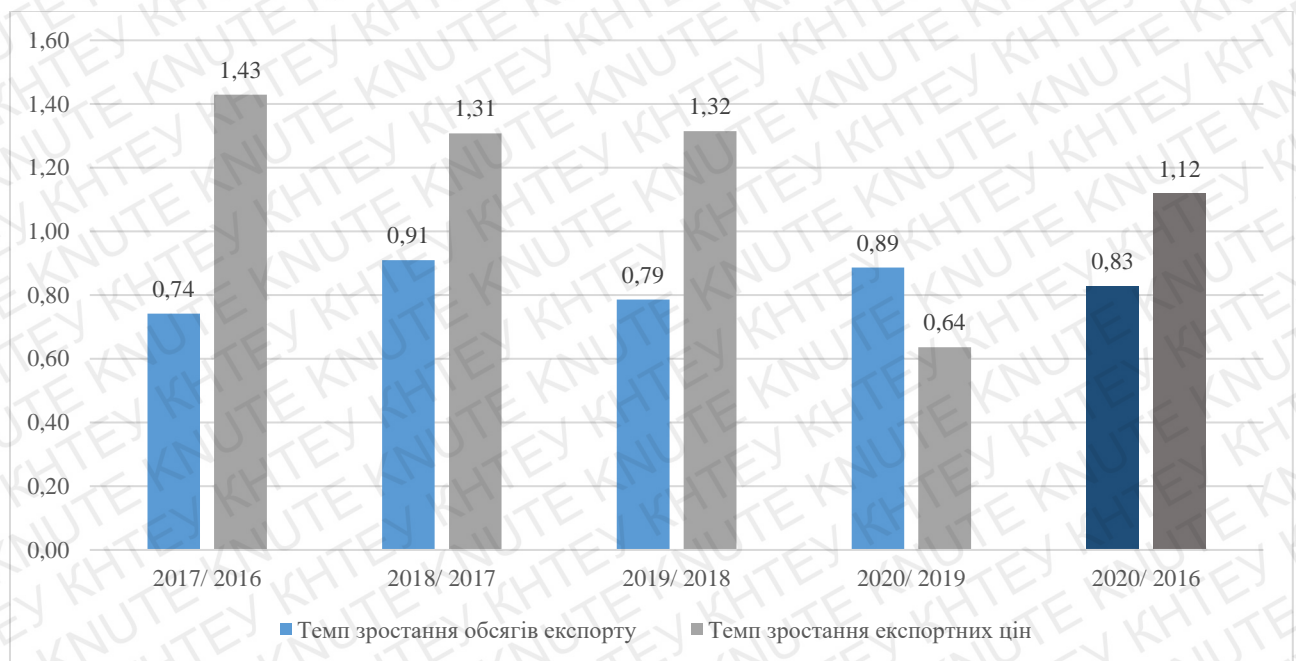


Рис. 3.2. Середньорічні темпи зростання обсягу експорту ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» та експортних цін у 2016 – 2020 рр.

Джерело: розраховано на даних табл.

Зважаючи на пряму залежність між світовими та внутрішніми цінами на металобрухт для прогнозування собівартості ми використали середній її рівень протягом 2016 – 2020 рр. він склав 78,5%.

Для визначення валютного курсу, який використовуватиметься у прогнозі, ми скористалися «Прогнозом економічного і соціального розвитку України 2022-2024» [19], у якому представлено прогнозний курс дол. США та його очікуване співвідношення з євро. З огляду на збереження мита на брухт на рівні 58 євро за тону його у прогнозі було залишено незмінним.

Здійснені розрахунки засвідчили, що за незмінності тенденцій обсяги

діяльності підприємства будуть зменшуватися, і, відповідно, у 2024 році обсяг експорту може скласти усього 311,31 тону. При цьому за умови зростання експортних цін до 430 дол/тону та збільшення курсу дол. США до 29,4 грн/дол. Чистий дохід підприємства може скласти 3970,18 млн. грн. Тобто за умови зменшення фізичних обсягів діяльності на 53% зменшення доходу підприємства складатиме усього 20%.

За умови збереження існуючого рівня собівартості у 2024 році вона складатиме 3116,59 тис. грн. Обсяг сплаченого мита складе 642,32 тис. грн.

У таких умовах розрахункова ефективність експорту дорівнюватиме 1,06, що перевищує поточний показник у 1,02 рази. Ефект експорту попри зменшення обсягів діяльності зросте за прогнозний період на 33% і досягне 211,27 тис. грн (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Прогнозні показники ефективності експорту за незмінності підходів до організації зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП»

Показник	Факт	Прогноз				Абсолютне відхилення	Відносне відхилення
	2020	2021	2022	2023	2024	2024/2020	
Обсяг експорту, тон	663,00	548,82	454,31	376,07	311,31	-351,69	0,47
Експортна ціна, тис. дол /тон	0,28	0,31	0,35	0,39	0,43	0,16	1,56
Курс дол/грн	26,96	27,38	28,70	28,90	29,40	2,44	1,09
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	4956,70	4660,19	4522,20	4215,63	3970,18	-986,52	0,80
Собівартість продукції, тис. грн/тон	3614,06	3658,25	3549,92	3309,27	3116,59	-497,47	0,86
Експортне мито, євро/тону	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00	0,00	1,00
Курс євро, грн/євро	30,79	32,67	34,73	34,97	35,57	4,78	1,16
Обсяг експортного мита, тис. грн.	1178,64	1039,94	915,06	762,75	642,32	-536,32	0,54
Коефіцієнт ефективності експорту	1,03	0,99	1,01	1,04	1,06	0,02	1,02
Ефект експорту, тис. грн.	158,64	-38,00	57,22	143,61	211,27	52,62	1,33

Джерело: розрахунки автора на даних табл.2.4 та інформації [19, 20]

За умови впровадження наданих нами рекомендацій очікуємо, що підприємство нарощуватиме обсяги діяльності у середньому на 20% на рік порівняно з базисом поточного року. При цьому цільове зниження рівня

собівартості складає 10%. Поряд із тим компанія повинна буде розробити чат-боти і активізувати свою присутність онлайн. Таким чином, необхідним буде збільшення витрат на 2 тис. дол. США/рік.

Таблиця 3.2

Прогнозні показники ефективності експорту ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП»
за умови впровадження наданих пропозицій

Показник	Факт	Прогноз				Абсолютне відхилення	Відносне відхилення
	2020	2021	2022	2023	2024	2024/2020	
Обсяг експорту, тон	663,00	548,82	658,59	790,31	948,37	285,37	1,43
Експортна ціна, тис. дол /тон	0,28	0,31	0,35	0,39	0,43	0,16	1,56
Курс дол/грн	26,96	27,38	28,70	28,90	29,40	2,44	1,09
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	4956,70	4660,19	6555,58	8859,02	12094,68	7137,98	2,44
Собівартість продукції, тис. грн/тон	3614,06	3658,25	4631,52	6258,90	8544,89	4930,83	2,36
Експортне мито, євро/тону	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00	0,00	1,00
Курс євро, грн/євро	30,79	32,67	34,73	34,97	35,57	4,78	1,16
Обсяг експортного мита, тис. грн.	1178,64	1039,94	1326,51	1602,90	1956,76	778,12	1,66
Витрати на збут, тис. грн.	0,00	0,00	57,40	57,80	58,80	58,80	-
Коефіцієнт ефективності експорту	1,03	0,99	1,09	1,13	1,15	0,12	1,11
Ефект експорту, тис. грн.	158,64	-38,00	540,15	939,42	1534,23	1375,59	9,67

Джерело: розрахунки автора на даних табл. 3.1.

Як видно з представленої таблиці навіть незначне зниження рівня собівартості дозволить підприємству істотно підвищити ефективність експорту та отриманий дохід від експорту. Окрім цілеспрямована діяльність щодо збільшення обсягів експорту дозволить підприємству суттєво наростити дохід. Зазначене вказує на доцільність впровадження наданих нами рекомендацій.

Одним з припущень, яким ми керувалися при написанні роботи, було впровадження заборони на експорт металобрухту з України.

У цілому, за збереження існуючих тенденцій світового ринку металобрухту навіть за умови зменшення обсягів діяльності підприємства спостерігатиметься

покращення його фінансових результатів. У випадку, якщо ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» зможе реалізувати заходи, які сприятимуть збільшенню каналів отримання сировини для подальшого перепродажу, підприємство матиме можливість істотно наростити обсяги діяльності і, можливо, розширити сферу своїх інтересів.

Ринок вторинної сировини протягом наступних років буде зростати, що пов'язано з окресленою нами тенденцією до екологізації міжнародного бізнесу. Така ситуація створює для підприємств, які уже вийшли на цей ринок, додаткові можливості для розвитку.

За умови, якщо новий підхід до організації роботи виявиться вдалим, ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» зможе розширити свою діяльність на інші регіони України.

Важливо ще раз наголосити на тому, що, з огляду на існування ризиків впровадження заборони на експорт, підприємству необхідно уже сьогодні шукати потенційних партнерів в Україні. За діяльності на внутрішньому ринку рівень собівартості продукції підприємству знизити не вдасться, проте нарощення обсягів діяльності призведе до скорочення середніх операційних витрат, що також матиме позитивний вплив на фінансові результати.

На наш погляд, за умови постійного моніторингу ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» ситуації на внутрішньому та зовнішньому ринках підприємство має потенціал для істотного посилення своїх позицій на розглянутому сегменті та отримання прибутків.

Висновки до розділу 3

До заходів, що сприятимуть підвищенню ефективності зовнішньоторговельних операцій ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП», належать: впровадження практики постійного моніторингу зовнішніх ринків для забезпечення відповідності діяльності підприємства їх умовам; створення формули для розрахунку на щоденній основі вартості прийому металобрухту з врахуванням бажаної рівня ефективності експорту; пошук нових партнерів з

числі підприємств Німеччини та Литви, а також серед українських посередників (на випадок впровадження заборони на експорт металобрухту); створення різних варіантів роботи з клієнтами (здача брухту у пункті прийому, організація транспорту брухту з локації замовника, сприяння у демонтажі); створення чат-ботів для спрощення процесу комунікації з постачальниками вторинної сировини.

Для обґрунтування доцільності впровадження наданих пропозицій ми здійснили розрахунки прогнозних показників ефективності експорту. У рамках нашого прогнозу ми дотримувалися припущення, що умови зовнішнього середовища не змінюватимуться кардинально, а світовий ринок розвиватиметься зі збереженням тенденцій попередніх років. З огляду на це у процесі здійснення прогнозування нами було використано метод екстраполяції для розрахунку можливих обсягів експорту підприємства та потенційних експортних цін.

За незмінності тенденцій обсяги діяльності підприємства будуть зменшуватися, і, відповідно, у 2024 році розрахункова ефективність експорту дорівнюватиме 1,06, що перевищує поточний показник у 1,02 рази. Ефект експорту попри зменшення обсягів діяльності зросте за прогнозний період на 33% і досягне 211,27 тис. грн. За умови впровадження наданих нами рекомендацій очікуємо, що підприємство нарощуватиме обсяги діяльності у середньому на 20% на рік порівняно з базисом поточного року. При цьому цільове зниження рівня собівартості складає 10%. Поряд із тим компанія повинна буде розробити чат-боти і активізувати свою присутність онлайн. Таким чином, необхідним буде збільшення витрат на 2 тис. дол. США/рік. У таких умовах очікуємо, що у 2024 році ефективність експорту підприємства складе 1,15, а ефект зовнішньоторговельних операцій складатиме 1534,23 тис. грн.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Законодавство України не дає визначення зовнішньоторговельної діяльності. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» натомість пропонує трактування таких понять як експорт та імпорт товарів. При цьому з точки зору законодавства України товар – це будь-яка продукція, послуги, роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу (оплатної передачі).

Відповідно до чинного законодавства України суб'єктами зовнішньоекономічної (а отже і зовнішньоторговельної) діяльності в Україні є: фізичні та юридичні особи, об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, а також структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність, спільні підприємства, державні замовники у сфері оборони.

Аналіз наукової літератури вказує, що сьогодні велика кількість дослідників приділяють увагу вивченню механізмів організації зовнішньоторговельних операцій та забезпеченню їх ефективності. Окрім процесу організації зовнішньоторговельних операцій увага в науковій літературі також приділена оцінці їх ефективності як передумові постійного розвитку учасників експортно-імпортних операцій. Узагальнення існуючих наукових праць, присвячених дослідженню різних аспектів здійснення зовнішньоторговельних операцій, дозволяє зробити висновок, що зазначений процес є вкрай складним, зважаючи на вплив на його результативність значної кількості факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Водночас зменшення рівня невизначеності шляхом постійного моніторингу середовища країни реєстрації підприємства та зовнішніх ринків є обов'язковою умовою отримання учасником експортно-імпортних операцій високих результатів.

У 2017 – 2018 рр. обсяги експорту та імпорту товарів та послуг мали

тенденцію до зростання, у той час як у 2019 році торгівля послугами все ще демонструвала зростаючу тенденцію (темп зростання дорівнював 1,02), у той час як торгівля товарами скоротилася на 3%. У 2020 році відбулося зменшення обсягів торгівлі як товарами, так і послугами, при цьому зменшення операцій на нематеріальному сегменті було більш відчутним (тем зміни склав 0,8).

Значних змін у географічній структурі зовнішньої торгівлі товарами і послугами за останні роки не відбулося, при цьому найбільша частка операцій припадає на країни Азії (де обсяги імпорту переважають обсяги експорту), Західну Європу (експорт та імпорт якої є врівноваженим, у тому числі через значну частку взаємних торговельних операцій) та Північну Америка (експорт якої переважає імпорт). Товарна структура експорту продукції за 5 років також не зазнала істотних змін: основними статтями експорту є машини та обладнання (обсяг експорту к 2020 році складав 6426,19 млрд. дол. США), а також промислові товари (вартість експорту продукції хімічної промисловості склала у 2020 році 2172,47 млрд. грн., важкої промисловості – 2136,56 млрд. дол. США, легкої промисловості – 2105,31 млрд. грн). Вплив пандемії коронавірусу на зовнішню торгівлю послугами був більш істотним, що з обмеженнями міжнародних перевезень та подорожей, які у доковідний період були основною статтею експорту.

ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» - підприємство, основним видом діяльності якого є оптова торгівля відходами та брухтом. Компанія здійснює прийом металобрухту у фізичних осіб та спрямовує його на експорт. Фінансовий стан досліджуваного підприємства повною мірою залежить від результатів його експортних операцій, оскільки усі доходи ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» генерує на зовнішніх ринках. Дані, отримані на підприємстві, вказують на те, що за остання 5 років фізичні обсяги експорту підприємства скоротилися з 1412 тон у 2016 році до 663 тони у 2020 році, при чому зростання носило постійний характер. Весь брухт підприємство реалізує на ринку Туреччини, яка належить до основних імпортерів цієї продукції з України. Поставки підприємство здійснює на умові FCA Київ. При цьому ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» сплачує експортне мито, обсяг

якого за останні роки істотно зріс, зважаючи на те, що експорт металобрухту з України збільшується, хоча така продукція потрібна також українським металургійним підприємствам.

Здійснені розрахунки вказують на те, що у 2020 році відбулося погіршення рівня ділової активності підприємства і лише коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зріс, що можна вважати позитивним явищем, оскільки на підприємстві зменшився рівень позикового капіталу, таким чином експортна діяльність почала фінансуватися з власних джерел. Рентабельність підприємства з огляду на погіршення фінансових результатів підприємства у 2020 році, істотно зменшилася, при цьому найбільш результативним для підприємства був 2018 рік, у той час як у 2019-му показники ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» значно погіршилися.

Здійснені нами розрахунки показників ефективності експорту свідчать про те, що ефективність діяльності підприємства не була високою протягом досліджуваного періоду (максимальне значення коефіцієнта ефективності дорівнювало 1,06 у 2016-2017 рр.), а у 2018 – 2020 рр. дохід підприємства від здійснення експорту усього на 3% перевищував понесені підприємством витрати. Здійснений аналіз засвідчив те, що ефективність зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП» - це показник, який залежить від значної кількості факторів. Факторами, які позитивно впливали на ефективність експорту були зростання експортних цін, валютного курсу долару, зменшення рівня собівартості. Підвищення мита та збільшення курсу євро мало негативний вплив на показники ефективності експортних операцій ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП».

До заходів, що сприятимуть підвищенню ефективності зовнішньоторговельних операцій ТОВ «ВТОРМЕТАЛГРУП», належать: впровадження практики постійного моніторингу зовнішніх ринків для забезпечення відповідності діяльності підприємства їх умовам; створення формули для розрахунку на щоденній основі вартості прийому металобрухту з врахуванням бажаної рівня ефективності експорту; пошук нових партнерів з числі підприємств Німеччини та Литви, а також серед українських посередників

(на випадок впровадження заборони на експорт металобрухту); створення різних варіантів роботи з клієнтами (здача брухту у пункті прийому, організація транспорту брухту з локації замовника, сприяння у демонтажі); створення чат-ботів для спрощення процесу комунікації з постачальниками вторинної сировини.

Для обґрунтування доцільності впровадження наданих пропозицій ми здійснили розрахунки прогнозних показників ефективності експорту. У рамках нашого прогнозу ми дотримувалися припущення, що умови зовнішнього середовища не змінюватимуться кардинально, а світовий ринок розвиватиметься зі збереженням тенденцій попередніх років. З огляду на це у процесі здійснення прогнозування нами було використано метод екстраполяції для розрахунку можливих обсягів експорту підприємства та потенційних експортних цін.

За незмінності тенденцій обсяги діяльності підприємства будуть зменшуватися, і, відповідно, у 2024 році розрахункова ефективність експорту дорівнюватиме 1,06, що перевищує поточний показник у 1,02 рази. Ефект експорту попри зменшення обсягів діяльності зросте за прогнозний період на 33% і досягне 211,27 тис. грн. За умови впровадження наданих нами рекомендацій очікуємо, що підприємство нарощуватиме обсяги діяльності у середньому на 20% на рік порівняно з базисом поточного року. При цьому цільове зниження рівня собівартості складає 10%. Поряд із тим компанія повинна буде розробити чат-боти і активізувати свою присутність онлайн. Таким чином, необхідним буде збільшення витрат на 2 тис. дол. США/рік. У таких умовах очікуємо, що у 2024 році ефективність експорту підприємства складе 1,15, а ефект зовнішньоторговельних операцій складатиме 1534,23 тис. грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-ХІІ (у редакції від 01.08.2021) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>
2. Методологічний коментар Державної служби статистики України щодо формування даних статистики зовнішньої торгівлі послугами [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/statinf/zez/met_posl.htm
3. Квактун О. О. Етапи організаційно економічного механізму експортної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / О. О. Квактун, В. Є. Рижкова // Економічний простір. - 2017. - № 125. - С. 182-191. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2017_125_17
4. Малярець Л. М. Аналітичне забезпечення аналізу ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Л. М. Малярець, П. О. Гринько // Проблеми економіки. - 2019. - № 1. - С. 208-216. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2019_1_28
5. Сущенко О. А. Управління взаємодією суб'єктів експортної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / О. А. Сущенко // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. - 2016. - Вип. 1. - С. 129-133. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkdpu_2016_1_21
6. Смачило В. В. Проблеми експортоорієнтації промислових підприємств України [Електронний ресурс] / В. В. Смачило, В. Ю. Халіна // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2016. - № 3. - С. 272-282. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2016_3_23
7. Тимошенко Н. Ю. Аналіз експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств України [Електронний ресурс] / Н. Ю. Тимошенко, О. О. Сологуб // Молодий вчений. - 2017. - № 6. - С. 511-514. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_6_118

8. Кам'янецька О. В. Напрямки удосконалення системи нефінансової підтримки малих та середніх підприємств-експортерів [Електронний ресурс] / О. В. Кам'янецька // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія : Економічні науки. - 2016. - Вип. 31(1). - С. 85-91. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2016_31\(1\)_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2016_31(1)_12)
9. UNCTAD Statistics. Merchandise trade matrix in thousands United States dollars, annual, 2015-2020 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=217476>
10. UNCTAD Statistics. Exports and imports by service-category and by trade-partner, annual [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>
11. Пояснювальна записка до проекту Закону України "Про внесення змін до розділу II "Прикінцеві та перехідні положення" Закону України "Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення дефіциту брухту чорних металів на внутрішньому ринку" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/GH7B600A.html
12. Важкий тягар: у 2019-му брухтозаготівля впала, але знизився і випуск сталі [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://gmk.center/ua/posts/vazhkij-tyagar-u-2019-mu-bruhtozagotivlya-vpala-ale-znizivsya-i-vipusk-stali/>
13. Як збільшення експорту брухту вдарить по українській металургії [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://biz.censor.net/r3274605>
14. Експорт металобрухту необхідно заборонити до кінця 2023 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://lb.ua/economics/2021/07/26/490232_eksport_metalobruhtu_neobhidno.html
15. Експортне мито на металобрухт підвищено: що це принесе Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://legalhub.online/promyslovist/eksportne-myto-na-metalobruht-pidvyshheno-shho-tse-prynese-ukrayini/>

16. Закон України “Про внесення зміни до розділу II “Прикінцеві та перехідні положення” Закону України “Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення дефіциту брухту чорних металів на внутрішньому ринку” ід 27.04.2021 № 1419-IX [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1419-20#Text>
17. Експорт металобрухту з України в січні-березні зріс у 5,7 раза [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://gmk.center/ua/news/eksport-metalobruhtu-z-ukraini-v-sichni-berezni-zris-u-5-7-raza/>
18. Сайт підприємства Momentum-bots [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://momentum-bots.top/?gclid=Cj0KCQiA-K2MBhC-ARIsAMtLKRstzJxKR2gajPx_IzMBfstTZCFYt0K9uW_LaQcric_BnA4Ork_mHyoaAmcuEALw_wcB
19. Прогнозом економічного і соціального розвитку України 2022-2024 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=77059300-efc0-4c61-8a67-3974e0cd27a5&title=PrognozEkonomichnogoISotsialnogoRozvitkuUkraini>
20. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerate-chart>
21. Балюк Ю. С. Фактори розвитку експортно-імпоротної діяльності вітчизняних промислових підприємств [Електронний ресурс] / Ю. С. Балюк // Бізнес Інформ. - 2021. - № 7. - С. 91-100.
22. Бараннік І. О. Формування аналітичного забезпечення розроблення стратегій розвитку та використання експортно-імпортного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / І. О. Бараннік // Бізнес Інформ. - 2017. - № 12. - С. 250-255. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2017_12_38
23. Буркова Л. А. Визначення гранично допустимих ризиків під час експорту продукції підприємствами [Електронний ресурс] / Л. А. Буркова. //

- Ефективна економіка. - 2019. - № 11. - Режим доступу:
http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2019_11_72
24. Волошан І. Г. Методичний підхід до оцінки ефективності експортної діяльності промислового підприємства [Електронний ресурс] / І. Г. Волошан // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2019. - Вип. 24(1). - С. 74-77. - Режим доступу:
[http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2019_24\(1\)_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2019_24(1)_16)
25. Гребельник О. П. Управління митними ризиками під час здійснення експортно-імпортних операцій підприємством [Електронний ресурс] / О. П. Гребельник, М. В. Дударчук // Проблеми системного підходу в економіці. - 2019. - Вип. 6(2). - С. 40-45. - Режим доступу:
[http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2019_6\(2\)_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2019_6(2)_8)
26. Гринько П. О. Діагностика факторів зовнішнього середовища, які впливають на розвиток експортно-імпортної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / П. О. Гринько // Бізнес Інформ. - 2018. - № 8. - С. 51-56. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2018_8_9
27. Гужва І. Ю. Механізми обмеження експорту брухту чорних металів у рамках СОТ [Електронний ресурс] / І. Ю. Гужва // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2016. - Вип. 6(1). - С. 67-70. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_6\(1\)_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_6(1)_19)
28. Дзюба М. І. Форми та методи стимулювання експортних операцій в системі організації зовнішньоекономічної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / М. І. Дзюба // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2016. - № 6. - С. 221-224. - Режим доступу:
http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_6_45
29. Довгань Д. А. Формування ефективної стратегії підвищення конкурентоспроможності експорту вітчизняних чорних металів з урахуванням закордонного досвіду [Електронний ресурс] / Д. А. Довгань //

Стратегія економічного розвитку України. - 2017. - № 40. - С. 50-57. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/seru_2017_40_7

30. Касич А. О. Зовнішній аспект аналізу експортного потенціалу металургійних підприємств України [Електронний ресурс] / А. О. Касич, Ю. А. Бабич // Інвестиції: практика та досвід. - 2020. - № 3. - С. 26-31.
31. Касьянюк С. В. Оцінка та управління експортним потенціалом товарної продукції металургійних підприємств України [Електронний ресурс] / С. В. Касьянюк, О. Є. Бурцева, Є. О. Підгора // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія : Економічна. - 2019. - № 1. - С. 144-152. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npdntu_ekon_2019_1_18
32. Кендюхов О. В. Чинники ефективності маркетингової стратегії експортної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Кендюхов, В. Є. Болгов, В. П. Залізняк // Економіка і організація управління. - 2017. - Вип. 1. - С. 38-51. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eiou_2017_1_6
33. Кононов І. І. Концепція цінової політики експортно-імпортних операцій підприємств роздрібної торгівлі [Електронний ресурс] / І. І. Кононов // Економічний простір. - 2019. - № 145. - С. 128-138. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2019_145_12
34. Котиш О. М. Розвиток експортної діяльності підприємства з урахуванням митного регулювання [Електронний ресурс] / О. М. Котиш, І. К. Куценко // Бізнес Інформ. - 2018. - № 11. - С. 72-77. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2018_11_12
35. Кузьминчук Н. В. Формування чинників впливу на експортно-імпорту діяльність вітчизняних промислових підприємств [Електронний ресурс] / Н. В. Кузьминчук, Т. М. Куценко, О. Ю. Терованесова // Причорноморські економічні студії. - 2020. - Вип. 50(1). - С. 69-74. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2020_50\(1\)_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2020_50(1)_14)
36. Литвин О. Є. Перспективи розвитку та проблеми експортно-імпорту діяльності українських підприємств [Електронний ресурс] / О. Є. Литвин,

- Е. В. Сергієнко // Формування ринкових відносин в Україні. - 2019. - № 10. - С. 18-25. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2019_10_4
37. Лісіца В. Стимулювання участі малих та середніх підприємств у розвитку та реалізації експортного потенціалу України [Електронний ресурс] / В. Лісіца, О. Стефанюк // Проблеми і перспективи економіки та управління. - 2019. - № 3. - С. 136-146. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppcu_2019_3_15
38. Ліхоносова Г. С. Фінансові аспекти управління експортно-імпортними операціями підприємств [Електронний ресурс] / Г. С. Ліхоносова, В. М. Маджар // Часопис економічних реформ. - 2020. - № 4. - С. 56-66. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Cher_2020_4_11
39. Михайлов А. М. Роль експортного потенціалу в забезпеченні розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах адаптаційності процесів євроінтеграції [Електронний ресурс] / А. М. Михайлов // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2017. - № 6(3). - С. 154-156. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2017_6\(3\)_32](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2017_6(3)_32)
40. Мних О. Б. Поява нових експортних можливостей українських підприємств на міжнародних конкурентних ринках як стратегічний пріоритет формування інноваційної економіки [Електронний ресурс] / О. Б. Мних, Н. Я. Сапотніцька // Інноваційна економіка. - 2018. - № 1-2. - С. 75-80. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2018_1-2_14
41. Неботов П. Г. Регулювання вітчизняного експорту брухту чорних металів: оцінка впливу на розвиток секторів економіки та загальний добробут в Україні [Електронний ресурс] / П. Г. Неботов, В. І. Новодережкін, К. В. Новодережкіна, Є. І. Іванов // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2016. - Вип. 18. - С. 17-22. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2016_18_5

42. Новак О. С. Вплив експортної діяльності на оцінку кредитоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / О. С. Новак, Т. Г. Маркович // Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки. - 2018. - № 4. - С. 145-156. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhnau_ekon_2018_4_16
43. Одягайло Б. М. Мінімізація негативного впливу ризиків українського підприємства-експортера на міжнародних ринках [Електронний ресурс] / Б. М. Одягайло, В. В. Швай // Вчені записки університету "КРОК". Серія : Економіка. - 2016. - Вип. 43. - С. 73-82. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzuk_2016_43_11
44. Поліщук Т. А. Напрями і пріоритети інноваційно-технологічного забезпечення експортоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Т. А. Поліщук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2017. - № 3(1). - С. 119-122. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2017_3\(1\)_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2017_3(1)_22)
45. Попов О. Є. Методичний підхід до формування структури експортного портфеля підприємства [Електронний ресурс] / О. Є. Попов, А. І. Осадчук // Управління розвитком. - 2016. - № 3. - С. 83–90. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2016_3_15
46. Савіцький А. В. Управління прибутковістю підприємства на основі максимізації прибутку та чинників експортної орієнтованості [Електронний ресурс] / А. В. Савіцький // Інтелект XXI. - 2017. - № 2. - С. 169-176. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/int_XXI_2017_2_24
47. Сапрун Г. Г. Розробка моделі управління конкурентоспроможністю експортно-орієнтованих підприємств [Електронний ресурс] / Г. Г. Сапрун // Молодий вчений. - 2017. - № 3. - С. 830-836. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_3_191
48. Солоха Д. В. Маркетингові важелі екологізації експортоорієнтованого сегменту збуту продукції металургійних підприємств України [Електронний ресурс] / Д. В. Солоха // Вісник економічної науки України.

- 2016. - № 1. - С. 134-138. - Режим доступу:
http://nbuv.gov.ua/UJRN/Venu_2016_1_23

49. Солоха Д. В. Маркетингові важелі екологізації експортоорієнтованого сегменту збуту продукції металургійних підприємств України [Електронний ресурс] / Д. В. Солоха // Вісник економічної науки України. - 2016. - № 1. - С. 134-138. - Режим доступу:
http://nbuv.gov.ua/UJRN/Venu_2016_1_23

50. Фокін К. М. Система внутрішнього контролю на підприємстві – як основний чинник підвищення ефективності експортної діяльності [Електронний ресурс] / К. М. Фокін, Н. С. Мамонтенко // Економіка. Фінанси. Право. - 2019. - № 6(1). - С. 20-24. - Режим доступу:
[http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2019_6\(1\)_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2019_6(1)_6)

ДОДАТКИ