

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**МІЖНАРОДНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ В
УМОВАХ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ**

(на матеріалах ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА»)

Студента 3 курсу, 10с групи,
спеціальності 292 «Міжнародні економічні
відносини»
Освітньої програми
«Міжнародний бізнес»

Маркова Павла
Миколайовича

Науковий керівник
канд. екон. наук

Новак Олена
Володимирівна

Гарант освітньої програми
канд. екон. наук,
доцент

Лежєп'юкова Вікторія
Геннадіївна

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права, Кафедра світової економіки
Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини», ОП «Міжнародний бізнес»

Затверджую

Зав. кафедри Дугінець Г.В.

«__» _____ 20__ р

Завдання

на випускний кваліфікаційний проект (роботу) студентіві

Маркова Павла Миколайовича

1. Тема випускного кваліфікаційного проекту (роботи) Міжнародна діяльність економічних суб'єктів в умовах протекціонізму *(на матеріалах ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА»)*

Затверджена наказом ректора від «__» _____ 20__ р. № _____

2. Строк здачі студентом закінченого проекту (роботи)

3. Цільова установка та вихідні дані до проекту (роботи)

Мета проекту (роботи): є вивчення особливостей застосування інструментів політики протекціонізму як однієї з складових забезпечення економічної стабілізації країни.

Об'єкт дослідження: процес перебудови міжнародної діяльності економічних суб'єктів в умовах протекціонізму з урахуванням реалій сьогодення.

Предмет дослідження: теоретичні та практичні аспекти протекціонізму у міжнародній діяльності ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА».

4. Перелік графічного матеріалу : рисунків – 5, таблиць - 4

5. Консультанти по проекту (роботі) із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв

6. Зміст випускного кваліфікаційного проекту (роботи) (перелік питань за кожним розділом)

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ В УМОВАХ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ

1.1 Сутність та ключові характеристики економічних суб'єктів в умовах протекціонізму

1.2 Аналіз міжнародної діяльності ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА»
Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА»

2.1 Оцінка міжнародної діяльності ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА»

2.2 Пріоритети розвитку міжнародної діяльності ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА» в умовах протекціонізму

Висновки до розділу 2

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

7. Календарний план виконання проекту (роботи)

№ пор.	Назва етапів випускного кваліфікаційного проекту (роботи)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Визначення напрямку дослідження та затвердження теми ВКР	До 10.10.2022	05.10.2022
2	Узгодження плану ВКР з науковим керівником	До 06.11.2022	01.11.2022
3	Подання науковому керівнику на рецензування 1-го розділу ВКР	До 15.12.2022	10.12.2022
4	Подання науковому керівнику на рецензування 2-го розділу ВКР	До 30.12.2022	30.12.2022
5	Подання готової ВКР науковому керівнику	До 15.01.2023	14.01.2023
6	Подання готової ВКР на кафедру	До 20.01.2023	29.01.2023
7	Попередній захист ВКР	До 30.01.2023	Згідно графіку
8	Захист ВКР	Згідно графіку	Згідно графіку

8. Дата видачі завдання « » 2022 р.

9. Керівник випускного кваліфікаційного проекту (роботи)

Новак О. В.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Гарант освітньої програми

Лежешко В.Г.

(прізвище, ініціали, підпис)

11. Завдання прийняв до виконання студент

Марков Павло Миколайович

(прізвище, ініціали, підпис)

12. Відгук керівника випускного кваліфікаційного проекту (роботи)

Маркова Павла Миколайовича на тему: Міжнародна діяльність економічних суб'єктів в умовах протекціонізму (на матеріалах ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА»)

Представлена випускна кваліфікаційна робота присвячена дослідженню теоретичних положень щодо особливостей діяльності економічних суб'єктів в умовах протекціонізму.

Робота виконана на актуальну тему з дотриманням вимог щодо написання ВКР ОС «Бакалавр», освітньої програми «Міжнародний бізнес». І хоча робота викликає багато зауважень та сформовані висновки та пропозиції не достатньо обґрунтовані, в цілому ВКР має закінчений вигляд.

Під час виконання випускної кваліфікаційної роботи Марков П. М. проявив достатній рівень знань та навичок.

В цілому, здобувач досяг поставленої мети дослідження та виконав сформовані завдання. Вищезазначене дає підстави позитивно оцінити роботу здобувача та рекомендувати випускну кваліфікаційну роботу до публічного захисту.

Керівник випускного кваліфікаційного проекту (роботи) _____

Новак О. В.

(підпис, дата)

13. Висновок про випускний кваліфікаційний проект (роботу)

Випускний кваліфікаційний проект (робота) студента

Марков Павло Миколайович

(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми

Лежешькова В. Г.

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри

Дугінець Г.В.

(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ »

2023 р.

АНОТАЦІЯ

Марков П. М. Міжнародна діяльність економічних суб'єктів в умовах протекціонізму (на матеріалах ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА»)

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня «бакалавр» за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини», освітньої програми «Міжнародний бізнес». Державний торговельно-економічний університет, 2023

У першому розділі досліджено сутність та особливості інструментів політики протекціонізму як однієї з складових забезпечення економічної стабілізації країни. торговельного посередництва у міжнародному бізнесі, а також здійснено аналіз діяльності ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА».

У другому розділі здійснено оцінку сприятливості середовища міжнародного бізнесу ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА» та визначено пріоритети розвитку його міжнародної діяльності в умовах протекціонізму.

Ключові слова: протекціонізм, економічна стабілізація, співпраця, міжнародна діяльність, експорт, металоконструкції

ANNOTATION

Markov P.M. International activity of economic entities in conditions of protectionism (based on the materials of "ZAVOD METALEVYKH CONSTRUCTIONS YA" LLC)

Final qualification work for obtaining a bachelor's degree in specialty 292 "International Economic Relations", educational program "International Business". State University of Trade and Economics, 2023

In the first chapter, the essence and features of the tools of protectionism policy as one of the components of ensuring the economic stabilization of the country, trade mediation in international business, and also the analysis of the activities of LLC "ZAVOD METALEVYKH CONSTRUCTIONS YA" were investigated.

In the second chapter, an assessment of the favorable environment of the international business of "ZAVOD METALEVYKH CONSTRUCTIONS YA" LLC was carried out and the priorities of the development of its international activities in conditions of protectionism were determined.

Key words: protectionism, economic stabilization, cooperation, international activity, export, metal structures

ЗМІСТ

ВСТУП.....	2
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ В УМОВАХ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ.....	6
1.1 Сутність та ключові характеристики економічних суб'єктів в умовах протекціонізму.....	6
1.2 Аналіз міжнародної діяльності ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА».....	14
Висновки до розділу 1.....	19
РОЗДІЛ 2. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА».....	21
2.1 Оцінка міжнародної діяльності ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА».....	21
2.2 Пріоритети розвитку міжнародної діяльності ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА» в умовах протекціонізму.....	29
Висновки до розділу 2.....	34
ВИСНОВКИ.....	35
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	37

ВСТУП

Актуальність теми. Починаючи з кінця минулого століття в Україні розгортаються процеси, які визначатимуть її найближче майбутнє. Вони обумовлені як внутрішніми для країни моментами, пов'язаними з економіко-правовими і суспільно-політичними змінами—лібералізацією, приватизацією, дерегулюванням, так і екзогенними детермінантами—глобалізацією політичної, економічної, інформаційної, культурної та інших сфер життєдіяльності.

Зовнішньоекономічна політика складається під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. В той же час зовнішні обставини створюють середовище, в якому ефективність зовнішньоекономічної політики, що задається внутрішньою економічною ситуацією, піддається модифікації з урахуванням загальносвітових тенденцій і співвідношення сил.

Дослідження глибинних процесів глобалізації економіки є важливим для розуміння тенденцій і напрямів розвитку національних економік, створення їх власної економічної стратегії і формування адекватної політики. До таких процесів в сучасних умовах відносяться тенденція до лібералізації міжнародної торгівлі і одночасно з цим ускладнення й різноманітність форм протекціоністської зовнішньоекономічної політики держав, поява так званого неопротекціонізму в світовій економіці, що глобалізується, який все частіше використовується країнами не лише з метою реалізації зовнішньоекономічних пріоритетів, але й для вирішення економічних і соціальних проблем, що мають суто внутрішнє походження.

В цілому дилема вибору між протекціонізмом і вільною торгівлею традиційно посідає одне з центральних місць в теорії і практиці міжнародної торгівлі. Сучасний інтерес до цієї проблеми актуалізувався у зв'язку із здійсненням системної трансформації економіки України і необхідністю її інтеграції в систему світового господарства, що стимулювало дослідження всієї системи економічних відносин, що складаються з приводу

функціонування зовнішньоекономічного сектора економіки. Дослідженню цієї проблематики присвятили свої праці такі науковці: Іващук І.О., Войцешук А.Д., Савельєв Є.В., Мочерний С.В., Яремко Л.А., Шемчушенко Ю.С., Нагребельний В.П., Савлук М.І., Мороз А.М., Пуховкіна М. Ф., Бутинець Ф. Ф. та інші. Більшість фахівців обмежується пізнанням видимих тенденцій, пов'язаних з лібералізацією міжнародної торгівлі, поступовим скороченням загальноприйнятого рівня тарифних обмежень унаслідок домовленостей останніх раундів Світової організації торгівлі, підвищенням національної відкритості в процесі глобалізації економіки. Тому найпопулярнішою в теорії і практиці, особливо в перші роки соціально-економічних перетворень в Україні, виявилася доктрина ліберального напряму економічної політики з упором на максимальне прискорення відкриття національної економіки. Однак самі по собі такі дослідження не можуть забезпечити глибину пізнання закономірностей функціонування зовнішньоекономічного сектора, оскільки не дозволяють побачити його внутрішню природу і взаємозв'язок з іншими секторами економіки. Все вищевикладене диктує необхідність концептуального підходу, який визначав би фундаментальні принципи формування зовнішньоекономічної політики.

Головним завданням зовнішньоекономічної політики будь-якої країни є створення сприятливих умов для забезпечення конкурентоспроможності країни у світовому торговельному просторі. Для країн, що перебувають у процесі становлення конкурентоспроможної національної економіки і, зокрема, для країн в умовах системної трансформації, можливості і способи ведення конкурентної боротьби, якими володіють найбільш розвинені країни світу, часто є недоступними і позбавляють їх реальних шансів на успіх не лише на зарубіжних, але й на внутрішньому ринку.

Однобічна лібералізація активізує зовнішній тиск на національних виробників, що ускладнює їх ринкову адаптацію, особливо в сегментах капіталу, наукоємної технологічно складної продукції. Тому в умовах системної трансформації економіки ефективна національна

зовнішньоекономічна політика повинна полягати в оптимальному поєднанні заходів лібералізації, протекціонізму в кожний даний момент часу. Все це робить надзвичайно актуальним дослідження протекціонізму і лібералізму в їх діалектичному взаємозв'язку, який набуває нові змістовні характеристики і нові форми вияву в процесі глобалізації, особливо в країнах, що здійснюють системну трансформацію економіки.

Метою дослідження є вивчення особливостей застосування інструментів політики протекціонізму як однієї з складових забезпечення економічної стабілізації країни.

Завдання дослідження:

- провести комплексний аналіз сучасних тенденцій протекціонізму та вільної торгівлі як напрямів зовнішньоторговельної політики;
- розкрити взаємозв'язок протекціонізму та вільної торгівлі як напрямів зовнішньоекономічної політики, що виникає з їх внутрішньо суперечливої єдності;
- визначити місце політики протекціонізму та вільної торгівлі в економічному розвитку країн.

Об'єкт дослідження: процес перебудови міжнародної діяльності економічних суб'єктів в умовах протекціонізму з урахуванням реалій сьогодення.

Предмет дослідження: теоретичні та практичні аспекти протекціонізму у міжнародній діяльності ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА».

Методи дослідження: спостереження, порівняння, рахунок, вимірювання, експеримент, узагальнення, абстрагування, формалізація, аналіз і синтез, індукція і дедукція, аналогія, моделювання, ідеалізація, ранжирування тощо.

Інформаційною базою для написання роботи є економічні та практичні дослідження з теми міжнародної діяльності.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ В УМОВАХ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ

1.1 Сутність та ключові характеристики економічних суб'єктів в умовах протекціонізму

Протекціонізм — економічна політика держави, спрямована на обмеження міжнародної торгівлі.

В економічній теорії одним із головних аргументів протекціонізму є критика теорії зовнішньої торгівлі з позицій захисту національного добробуту, що впливає безпосередньо з аналізу вигащів і втрат. Вигода від застосування експортного й імпорщного мита може бути протиставлена виробничим і споживчим втратам, які виникають від викривлення мотивів поведінки виробників і споживачів. Однак можливий і такий випадок, коли вигода від поліпшення умов торгівлі після введення зовнішньоторговельних податків перевищить втрати від неї [8, с. 32].

Головна передумова поліпшення умов торгівлі внаслідок введення мита — це наявність у країни ринкової влади, тобто здатності одного або групи продавців (покупців) у країні впливати на ціни експорщу і/або ціни імпорщу. Однак обмеження, пов'язане з наявністю в країні ринкової влади у торгівлі товарами, на практиці найчастіше зводить нанівець цей аргумент проти вільної торгівлі. Значна кількість країн, що розвиваються, недостатньою мірою здатні впливати як на ціни свого експорщу, так і на ціни імпорщу. У випадку країн із розвинутою економікою виникає погроза використання монопольного становища країни, що дозволяє отримувати зиск за чужий рахунок. На практиці подібний аргумент, пов'язаний з умовами торгівлі, може слугувати теоретичним посиленням для виправдання торговельної політики уряду[15, с. 37].

З метою уникнення великих обсягів бартерних операцій, податкові та митні пільги повинні надаватись виключно при грошовій оплаті експорщованої продукції. Здійснюючи регулювання між народної торгівлі,

держава повинна дбати про підвищення конкурентоспроможності національної продукції до світового рівня.

Це необхідно здійснювати як за рахунок модернізації виробництва і підвищення якості продукції, так і за рахунок зниження ціни. Для просування першим шляхом держава повинна вкладати великі кошти в науку та інновації, розробку нових технологій, матеріалів, конструкцій, як це робили уряди розвинених країн, коли вони перебували на етапі становлення, і роблять це і тепер.

Щоб розумно поєднати захист передових вітчизняних виробників із стимулюванням їхніх зусиль щодо науково-технічного вдосконалення власного виробництва, потрібно цей захист поступово послаблювати, причому темпи цього послаблення повинні бути відомими товаровиробникам наперед.

Необхідно розрахувати розміри і терміни встановлення ввізного мита на імпортні товари, аналогічні тим, виробництво яких починають розробляти або модернізувати національні виробники. Залежно від складності і капіталоемності кожного виробництва слід установити термін, протягом якого первинна ставка мита буде незмінною, а потім поступово зменшуватиметься до нуля [9, с. 21].

За термін, коли діятиме постійне мито, товаровиробник матиме можливість повернути кредити з процентами за його використання, а за термін зменшення мита - отримати прибуток, достатній для оплати його підприємницького ризику і витрат праці.

Удосконалення зовнішньоторговельної політики також необхідно проводити у рамках наближення до вимог СОТ та ЄС. Головною ідеєю ГАТТ/СОТ є захист національного ринку та національних виробників від недобросовісної конкуренції, а не від конкуренції взагалі, а певні сили в Україні, відстоюючи свої вузькогалузеві інтереси, замість економічних перетворень та модернізації підприємств, намагаються за допомогою

митних і нетарифних засобів забезпечити ринки збуту для своєї неконкурентоспроможної продукції [17, с. 41].

Для уникнення цієї ситуації і необхідне чітке законодавче визначення змісту національних інтересів як об'єкта захисту зовнішньоторговельної політики.

Протекціонізм – зовнішньоторговельна політика держави, спрямована на тимчасове обмеження ввезення імпортованих та підтримку виробництва аналогічних внутрішніх товарів і послуг. Цілями протекціонізму можуть бути, наприклад, зростання валового національного доходу, збільшення зайнятості населення, покращення соціальних показників.

В довгостроковій перспективі державна політика протекціонізму буде результативною у двох випадках:

- наявність ефективного суперництва на внутрішньому ринку. Інтенсивна внутрішня конкуренція, певною мірою, компенсує тиск міжнародної конкуренції. Конкуренція всередині країни в поєднанні з насиченим внутрішнім ринком дозволяє отримати конкурентні переваги для виходу на іноземні ринки. За таких умов протекціонізм не притупляє стимули до впровадження інновацій. Однак підтримка однієї фірми на ринку не проносить конкурентних переваг для галузі. Без конкуренції захищена протекціонізмом галузь ніколи не вийде на місце конкурентоспроможних галузей на світовому ринку.

- протекціонізм повинен бути обмежений в часі. Всі галузі, захищені протекційними заходами врешті відчують на собі негативний вплив повної конкуренції. Ціль державної міжнародної торгівельної політики – відкрити доступ усюди, де країна або вже має конкурентні переваги, або в найближчому часі їх отримає внаслідок розвитку нових конкурентоспроможних галузей економіки [7, с. 29].

Таким чином, розвинуті країни, які декларують принцип вільної торгівлі активно застосовують політику протекціонізму, що значно впливає на розвиток світової економіки. Тому, використання певних видів та

інструментів протекціонізму є важливою та необхідною умовою економічного зростання для країн, що розвиваються особливо в сучасних умовах.

В основі комплексу протекціоністських заходів мають бути покладені наступні положення:

1) захисні заходи мають бути спрямовані на підтримку тих галузей, котрі можуть забезпечити конкурентоспроможність національної економіки на міжнародному рівні;

2) протекціоністська політика має забезпечувати достатній рівень захисту внутрішнього ринку з дотриманням балансу щодо задоволення внутрішнього попиту та дотримання економічної безпеки (продовольчої, технологічної, екологічної тощо);

3) у процесі здійснення захисних заходів має бути досягнута рівновага між заохоченням державою пріоритетних форм і напрямків економічної діяльності та державним контролем за діяльністю суб'єктів господарювання у зовнішньоторговельній сфері.

Заходи нетарифного протекціонізму мають ґрунтуватися на наданні переваги сучасних захисним засобам — технічним бар'єрам, антидемпінговим, антисубсидійним, попереджувальним заходам тощо. Такі заходи повинні спрямовуватися на захист внутрішнього ринку від недобросовісного та недоброякісного імпорту, для чого доцільно зробити наступні кроки:

1. Прискорити роботу з переходу до використання міжнародних стандартів як основи для розроблення національних технічних регламентів;

2. регулярно уточнювати з використанням останніх наукових розробок максимально допустимі рівні залишків забруднюючих речовин, ветеринарних препаратів, пестицидів, інсектицидів, мінеральних добрив у харчових продуктах та своєчасно повідомляти про ці зміни інші країни, котрі є постачальниками на український ринок відповідної продукції;

3. актуалізувати перелік імпортованої продукції, котра підлягає

обов'язковій сертифікації в Україні у відповідності до національних технічних регламентів, або обов'язкова сертифікація якої передбачена діючим законодавством;

4. активізація використання тимчасових адресних захисних та запобіжних заходів з метою захисту внутрішнього ринку від зниження цін через демпінговий або субсидований імпорту.

Для цього доцільно:

- проводити інформаційні заходи щодо повідомлення вітчизняних товаровиробників про можливості таких форм захисту;
- запровадити постійний моніторинг цін на внутрішньому ринку з метою якнайшвидшого виявлення фактів демпінгу або непередбачуваного угода ми СОТ субсидування;
- забезпечити професійну підготовку фахівців у галузі економіки та права, спеціалізацією яких має стати захист вітчизняних товаровиробників та внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції;
- проведення антидемпінгових, антисубсидійних та попереджувальних розслідувань відповідно з правилами Антидемпінгового кодексу СОТ, що унеможливить оскарження результатів таких розслідувань імпортерами, обвинуваченими у порушенні чесної конкуренції [3, с. 34].

Крім традиційних тарифних та нетарифних методів захисту внутрішнього ринку, можна використовувати і набір інших, більш гнучких методів, визнаних світовим співтовариством як припустимі методи, що сприяють і захисту внутрішнього виробника, і при цьому не суперечать принципам світової співпраці. Ці засоби досконаліші, і переважно дедалі більше спрямовуються на пришвидшення вирішення структурних проблем в національній економіці [12, с. 42].

До таких заходів можна віднести, наприклад, нещодавно заяву уряду Токіо про надання частини власних міжнародних резервів для підтримки на зовнішньому ринку вітчизняного автовиробника Toyota (фінансова підтримка). Прикладами можуть також слугувати практика підтримки

вітчизняних товаровиробників на внутрішньому ринку, шляхом надання різних субсидій. Такими методом користується Китай, надавши національним аграріям субсидії, Франція, де президент Ніколя Саркозі заручився надати матеріальну допомогу французьким автовиробникам – Citroen і Renault.

У деяких європейських країнах використовують і методи прямої агітації на використання вітчизняної продукції (цей метод застосовується і в Україні, в рекламах соціального характеру).

Застосовують також елементи фінансового протекціонізму, так деякі країни у програмах з відновлення національних економік відмовляються закладати статті на допомогу підприємствам-нерезидентам, або встановлюють для компаній, що отримали державну допомогу, вимогу використання інвестиційних ресурсів тільки в межах країни.

При посиленні протекціонізму корисно врахувати те, що велику частку імпорту складає нелегальний імпорт внаслідок неналежного контролю та прозорості державних кордонів з країнами колишнього СРСР. Тобто при значному підвищенні оподаткування імпорту збільшиться нелегальна його частка, що завдасть шкоди легальним імпортерам та зменшить результативність даних заходів. Тому необхідна попередня підготовча робота в плані підвищення рівня контролю за експортно-імпортними потоками.

При розробці системи захисних заходів також обов'язково потрібно враховувати сучасні тенденції розвитку світового господарства: глобалізацію світового розвитку; лібералізацію міжнародної торгівлі; інформатизацію та транснаціоналізацію виробництва; посилення конкуренції на світових ринках; зростання технологічної спрямованості експорту; соціалізацію та екологізацію економічного розвитку; активізацію інтеграційних процесів тощо [16, с. 52].

Покращення стану зовнішньої торгівлі України потребує комплексних дій з урахуванням усіх особливостей економіки. Зовнішня торгівля суцільно

пов'язана з виробництвом продукції, в тому числі і сільським господарством, яке є матеріальною основою для її розвитку. Лише комплексний підхід надасть можливість досягти стабільних темпів розвитку зовнішньої торгівлі країни, і як наслідок, - покращити її позиції на світовому ринку.

До таких дій слід віднести: вирішення виробничого комплексу питань, який передбачає, насамперед, виявлення перспективних галузей національного виробництва, визначення існуючих проблем в цих галузях, а потім, - раціональне збільшення обсягів, поряд із покращенням якості виробництва товарів та послуг; удосконалення законодавчої бази, зменшення податкового навантаження та створення сприятливих умов для залучення інвестицій; зовнішньоторговельна політика країни повинна бути раціональною, гнучкою і враховувати світові тенденції.

Обов'язковою умовою прийняття рішення про ведення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) є її ефективність, яка визначається шляхом зіставлення досягнутого економічного результату з витратами, яких зазнало підприємство. В умовах інтернаціоналізації бізнесу та нестабільності економічного зростання успішний розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства визначається вирішенням завдань точної оцінки результативності такої діяльності та підвищення її ефективності.

У сучасній науковій літературі існують різні думки щодо класифікації показників, за допомогою яких можна визначити ефективність ЗЕД. Так, А. М. Вічевич і О. В. Максимець [4, 5], а також колектив авторів характеризують ефективність зовнішньоекономічної діяльності за такими ознаками, що наведені в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Характеристика підходів визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Класифікаційна ознака	Назва показника	Характеристика підходу
За видами зовнішньоекономічної діяльності	Ефективність експорту, імпорту, реекспорту, реімпорту	Вигідність здійснення певного виду зовнішньоекономічної діяльності
За ступенем обсягу об'єкта дослідження	-інтегральна ефективність	ефективність зовнішньоекономічної діяльності загалом на підприємстві
	-локальна ефективність	Ефективність комерційних відносин з окремими зовнішньоторговельними партнерами, ефективність зовнішньоекономічних угод
За методами оцінки	-абсолютна ефективність	-ефективність зовнішньоекономічної діяльності, яка підтверджується всією сукупністю показників оцінки
	-відносна ефективність	-ефективність зовнішньоекономічної діяльності, підтверджена вибраним рядом показників оцінки

Джерело: [5]

Таким чином, категорія «ефективність зовнішньоекономічної діяльності» в економічній літературі зазвичай ототожнюється з ефективністю експорту. Цей підхід є універсальним для визначення ефективності цієї діяльності на різних рівнях господарювання. Експортні можливості підприємств визначаються, насамперед, наявністю конкурентоспроможної на зовнішньому ринку продукції. У зв'язку з цим, як зазначає автор, для підприємства є доцільним проведення аналізу ефективності здійснення експортних операцій.

Основною метою підприємства на ринку є отримання максимального прибутку при мінімальних витратах, досягти такого результату можна тільки прийняттям ефективних управлінських рішень. Економічне обґрунтування прийнятих рішень щодо управління ЗЕД підприємства здійснюється шляхом розрахунку різноманітних економічних показників ефективності.

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності може бути досягнута лише при збереженні методології виходу на зовнішній ринок, яка враховує стадії інтернаціоналізації бізнесу підприємства.

Тому необхідна методика оцінювання ефективності реалізації зовнішньоекономічної стратегії підприємства. Використання такої методики ефективності управління підприємством передбачає оцінку поточних показників за такими напрямками:

- виробничим процесом (собівартість реалізованої продукції; рентабельність продажів; транспортні, податкові витрати тощо);
- інвестиціями (дослідження, планування та розробка проектів підприємства);
- інновації (удосконалення інноваційного та операційного процесів на підприємстві);
- маркетинговими аспектами (частка ринку, розширення та збереження клієнтської бази, рівень задоволення потреб споживача);
- персоналом (можливості робітників та можливості застосування інформаційних систем);
- ризиками (оцінка та мінімізація можливих ризиків).

Розрахунок показників ефективності здійснюється за такими принципами:

- найповніший облік усіх складових витрат і результатів;
- необхідність порівняння з базовим варіантом;
- приведення витрат і результатів до однієї бази зіставлення;

- приведення різних за часом витрат і результатів до одного моменту часу;
- наявність достовірності інформації, систему збору та аналізу даних.

Конкретний розрахунок показників ефективності залежатиме значною мірою від виду зовнішньоторговельної операції, її мети, умов та інших особливостей і конкретної угоди у межах ЗЕД, здійснюваної на підприємстві.

Отже, аналіз оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства дозволяє раціонально обґрунтувати найоптимальніші пропозиції щодо реалізації товару, уникнути можливості збитків через недостатнє аргументування економічної ефективності зовнішньоекономічних операцій, обсягу реалізації продукції, її асортименту чи ціни через зміну валютних курсів.

1.2 Аналіз міжнародної діяльності ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА»

Організація ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ» зареєстрована 06.09.2006 за юридичною адресою 50057, Дніпропетровська обл., місто Кривий Ріг, вул. Коломойцівська, будинок 17. Керівником організації є Асваров Гидай Султангерійович. На момент останнього оновлення даних 26.01.2022 стан організації - не перебуває в процесі припинення.

ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ» займається виробництвом будівельних металевих конструкцій та виробів.

Види діяльності:

Основний: 25.11 Виробництво будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій

Інші:

43.99 Інші спеціалізовані будівельні роботи

46.12 Діяльність посередників у торгівлі паливом, рудами, металами та промисловими хімічними речовинами

46.71 Оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами

46.73 Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням

47.19 інші види роздрібно́ї торгівлі в неспеціалізованих магазинах[13]

Організаційна структура діяльності ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ» включає такі структурні підрозділи, які виконують функції:

- розробка інноваційної продукції та впровадження нових технологій у виробництво;
- виробництво, контроль та моніторинг якості продукції;
- ринковий розподіл та продаж.

Компанія використовує нові методи навчання та оцінки роботи співробітників. Наприклад, ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ» запровадило такий метод навчання, як «Бенчмаркінг» - порівняйте себе з найкращими. Це системний захід, який планується, впроваджується, аналізується та використовується для вдосконалення всіх процесів компанії, результати яких визначають сильні та слабкі сторони та вживають коригуючих заходів.

Таким чином, стратегічне управління корпоративним ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ» впливає на міжнародну діяльність компанії та забезпечує позитивні зміни. Однак, щоб стратегія управління була ефективною, вона повинна відповідати ряду таких критеріїв: гнучкість, чіткість, своєчасність, узгодженість усіх складових стратегії, створення та виробництво продукції, яка є конкурентоспроможною на внутрішньому та закордонних ринках [14]. Цілі, розроблені ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ» на основі місії, є критерієм подальших управлінських

рішень. Отже, не можна допускати розмитих цілей. Вони повинні відповідати таким вимогам: бути конкретними; мати чітко визначений горизонт планування; повинні бути доступними та забезпечені ресурсами компанії та відповідати зовнішнім умовам.

Основні цілі діяльності ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ» визначаються таким чином:

1. Економічні: збільшення прибутку; завоювання нових ринків збуту; зниження собівартості продукції.
2. Організаційні: підвищення рівня стратегічного управління; впровадження більш ефективної системи управління.
3. Технічні: підвищення ступеня диверсифікації; поліпшення якості продукції; розширення та вдосконалення асортименту; розробка нового продукту; підвищення конкурентоспроможності; розробка ефективної системи управління якістю.

Почнемо аналіз з вивчення динаміки активів компанії. Динаміка обсягу та складу активів наведена в таблиці. З таблиці можна підсумувати, що активи є прибутковими, про що свідчить темп приросту в %.

Динаміка корпоративних активів наведена на рисунку 1.1.

Збільшення обсягу готової продукції разом із зменшенням дебіторської заборгованості може свідчити про поліпшення збутової політики компанії та сприятливі ринкові умови.

Негативним стало збільшення дебіторської заборгованості — 1993 тис. грн. Причиною збільшення дебіторської заборгованості стало збільшення її за розрахунками: скорочення дебіторської заборгованості стало скорочення дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом.

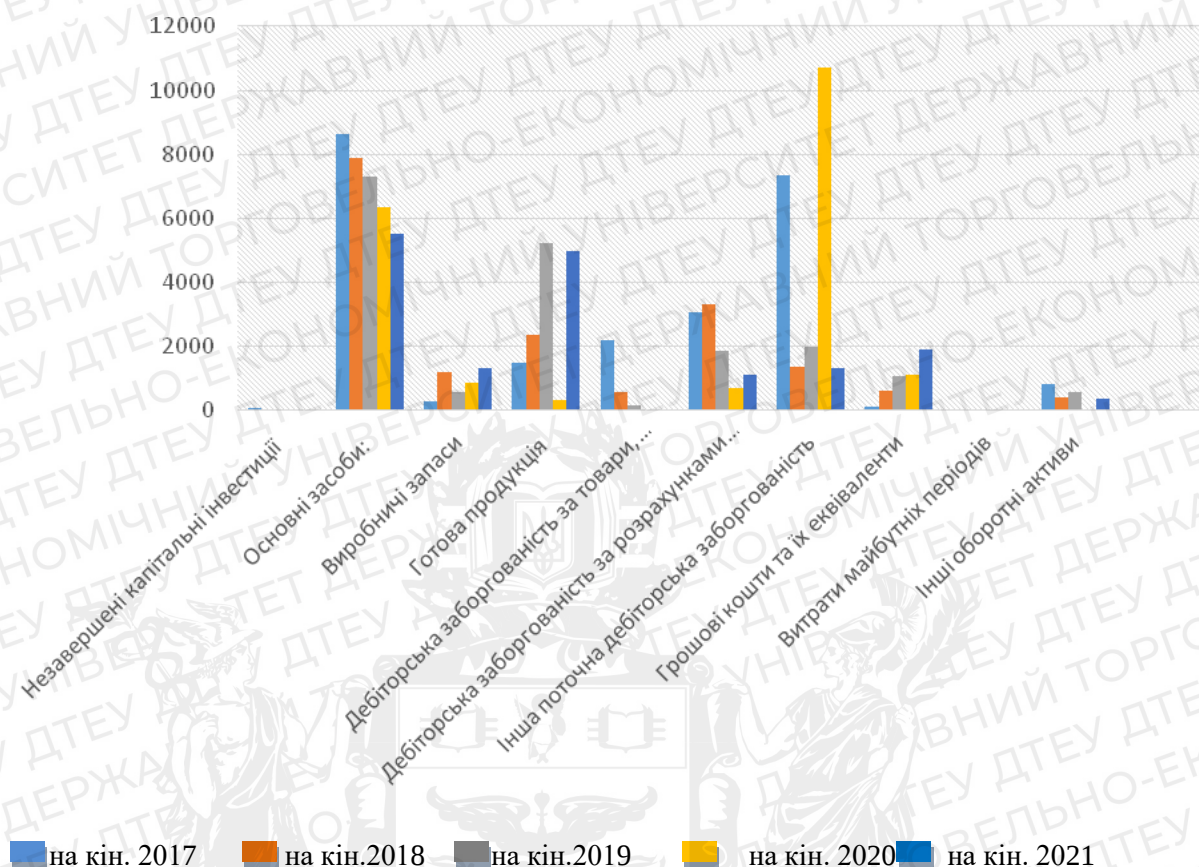


Рис. 1.1. Динаміка активів підприємства

Y – кількість активів підприємства;

X – види активів підприємства.

Джерело: складено на основі даних підприємства

Витрати майбутніх періодів зросли, але їх вартість настільки незначна, що її зміна суттєво не впливає на динаміку зростання вартості активів підприємства.

Отже, аналіз динаміки активів підприємства довів та підтвердив припущення про поєднання як виробничої так і комерційної діяльності підприємства.

За весь аналізований період діяльність ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ» була прибуткова (див. додаток А).

Фінансовий результат підприємства за 5 років зріс на 86% . Чистий прибуток компанії склав у 2021 році 508 тис. грн.

За результатами представленого аналізу можна говорити про економічну ефективність господарської діяльності – підприємство нарощує обсяги діяльності та прибутки, залишаючись рентабельним.

На рис. 1.2 наведена структура доходів ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ» підприємства за видами діяльності.

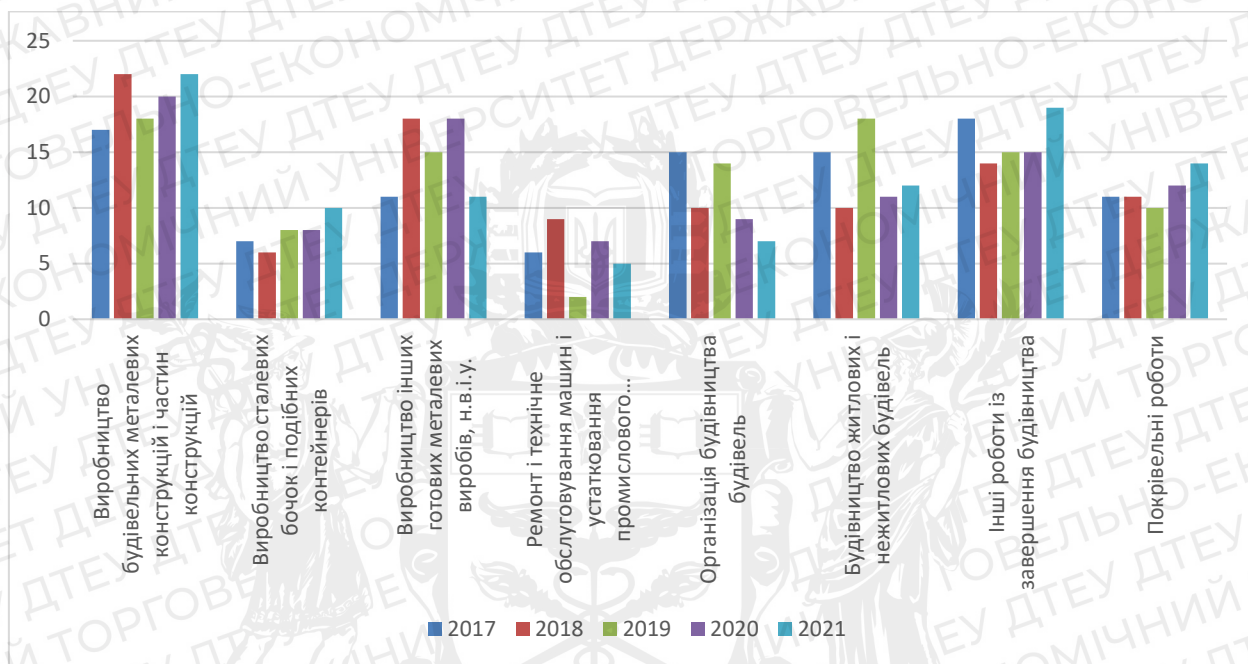


Рис. 1.2. Динаміка структура доходів ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ» за видами діяльності., %

Джерело: складено на основі даних підприємства

Слід відмітити, що найбільшу частку в структурі доходів підприємство складає виробництво будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій та виробництво інших металевих виробів (22% та 11% доходів підприємства у 2021 р. відповідно), причому така тенденція зберігається з до 2021р.р.

Міжнародна діяльність аналізованого підприємства здійснюється в національних інтересах України у правовому просторі поточних і перспективних Міжнародних угод України про науково-технічне співробітництво з закордонними країнами, директивних вказівок і постанов Президії НАН України, Міністерства освіти і науки України.

Виробнича діяльність підприємства безпосередньо пов'язана із виготовленням необхідної ринку продукції. Слід зауважити, що Український експорт металоконструкцій складається з кількох видів продукції: мости, ворота шлюзів, щогли, дахи та їх каркаси, двері й вікна [18]. Очевидно, що аналізоване підприємство виробляє продукцію, яка користується попитом за кордоном.

Висновок до розділу 1

Прагнучи стимулювати розвиток національної економіки, країни у зовнішньоекономічній політиці впроваджують елементи політики протекціонізму, і у короткотерміновій перспективі ця тактика є економічно виправданою: швидкими темпами зростає виробництво і реалізація продукції національних товаровиробників, збільшується зайнятість населення і залучення якісних іноземних трудових ресурсів у національній економіці, мають доходи бюджети від оподаткування доходів фізичних осіб, зростають надходження від оподаткування імпорту та інших податків і податкових платежів, зменшуються видатки на підтримку незайнятих громадян, різко зростає валовий внутрішній продукт та курс валюти країни й ін.

Проте, з часом інші країни впроваджуватимуть економічні контр-заходи, і почнеться падіння обсягів виробництва та експорту національних товаровиробників, знизяться валютні та бюджетні надходження від національних експортерів, зменшиться зайнятість громадян у експортних і суміжних галузях та упадуть доходи бюджетів від оподаткування виробників, експортерів та заробітних плат, зменшиться приріст ВВП, можлива девальвація національної валюти. Тому всі попередні переваги можуть бути втрачені.

Отже, використання протекціоністських заходів є прийнятним у короткотерміновій перспективі для зміцнення економічного фундаменту національної економіки. Проте, у сучасному глобалізованому світі

справжнього процвітання досягають країни із відкритою для іноземних економічних суб'єктів економікою, і значна частина протекціоністських заходів тільки перешкоджатиме економічному зростанню.

За весь аналізований період діяльність ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ» була прибуткова. Фінансовий результат підприємства за 5 років зріс на 86% . Чистий прибуток компанії склав у 2021 році 508 тис. грн.

За результатами представленого аналізу можна говорити про економічну ефективність господарської діяльності – підприємство нарощує обсяги діяльності та прибутки, залишаючись рентабельним.

Найбільшу частку в структурі доходів підприємства складає виробництво будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій та виробництво інших металевих виробів (22% та 11% доходів підприємства у 2021 р. відповідно), причому така тенденція зберігається з до 2021р.р.

РОЗДІЛ 2. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА»

2.1 Оцінка міжнародної діяльності ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА»

За результатами аналізу параграфу 1.2 було зроблено висновок, що найбільшу частку в структурі доходів підприємство складає виробництво будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій та виробництво інших металевих виробів і саме ця продукція користується попитом за кордоном і складає найбільшу частку експорту України [18].

Таблиця 2.1

Експорт металоконструкцій з України у 2017-2021 рр., тис. т

Обсяги експорту	2017	2018	2019	2020	2021
Металоконструкції та їх частини (мости, ворота шлюзів, щогли, дахи та їх каркаси, двері й вікна)	42,1	44,7	41,9	46,	26,3
Резервуари, цистерни та баки ємністю понад 300 л	3,2	3,5	3,1	2,9	2,1
Будівельні конструкції збірні	7	7,7	10,2	12,8	6,5

Джерело: [18], [19].

У структурі експортних поставок України 2020-2021 р.р. домінували загальнобудівельні конструкції (83% – 88% відповідно) загального обсягу експорту металоконструкцій (рис. 2.1).

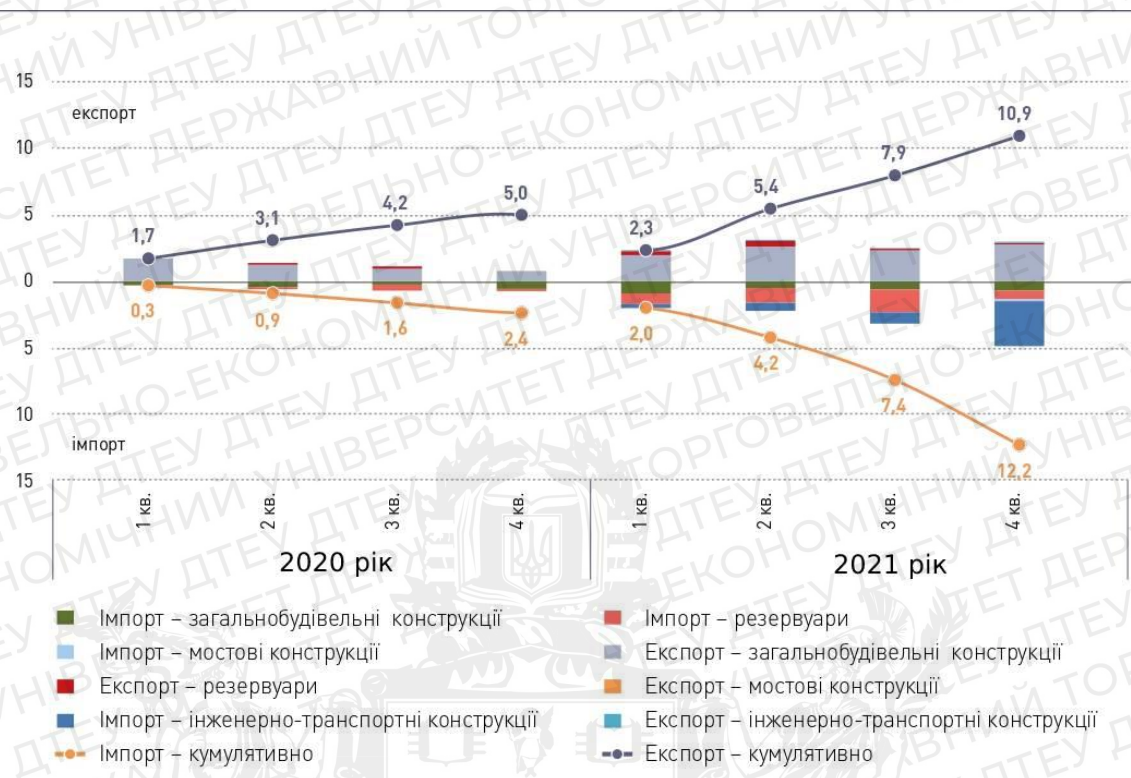


Рис. 2.1. Зовнішня торгівля металоконструкціями 2020-2021 р.р., тис. т

Джерело: [18], [19].

В даний час глобалізація світової економіки стимулює підприємство до виходу на міжнародну арену. Зовнішні ринки надають нові можливості продажу продукції. Вигоди від виходу підприємства на зовнішні ринки ставлять проблему розробки політики міжнародного маркетингу та організації системи продажу з урахуванням нових потреб. Це особливо складна задача для підприємств, які раніше обслуговували лише внутрішній ринок і не мали постійних зовнішньо - торгівельних зв'язків. Міжнародні транзакції та поставки звичайно займають більше часу, часто вимагають використання нових видів транспорту та піддаються впливу не тільки місцевих, але і закордонних законодавчих актів. Незважаючи на всі труднощі, пов'язані з виходом на зовнішні ринки, розробка міжнародної стратегії збуту продукції є необхідною умовою успіху сучасного підприємства в умовах жорсткої міжнародної конкуренції [6, с. 13].

Для початку підприємству потрібно провести детальний аналіз конкурентів які оточують підприємство на внутрішньому ринку. Основною

метою даного аналізу є запобігти непотрібних ризиків та оцінити переваги. Оскільки в подальшому така оцінка може стати корисною при виході підприємства на сусідні ринки опираючись на партнерство з підприємствами в одній галузі. Беручи до уваги конкуренцію будівельних підприємств в Львівській області можна дійти до висновку що його майже немає. Оскільки всі компанії працюють активно на майже однакових умовах з перевіреними постачальниками та споживачами. Характер конкуренції на будівельному ринку є помірним. Основними конкурентами є публічне акціонерне товариство «Галенергобудпром», публічне акціонерне товариство «Львівський завод з/б виробів», публічне акціонерне товариство «Дрогобицький завод залізобетонних виробів».

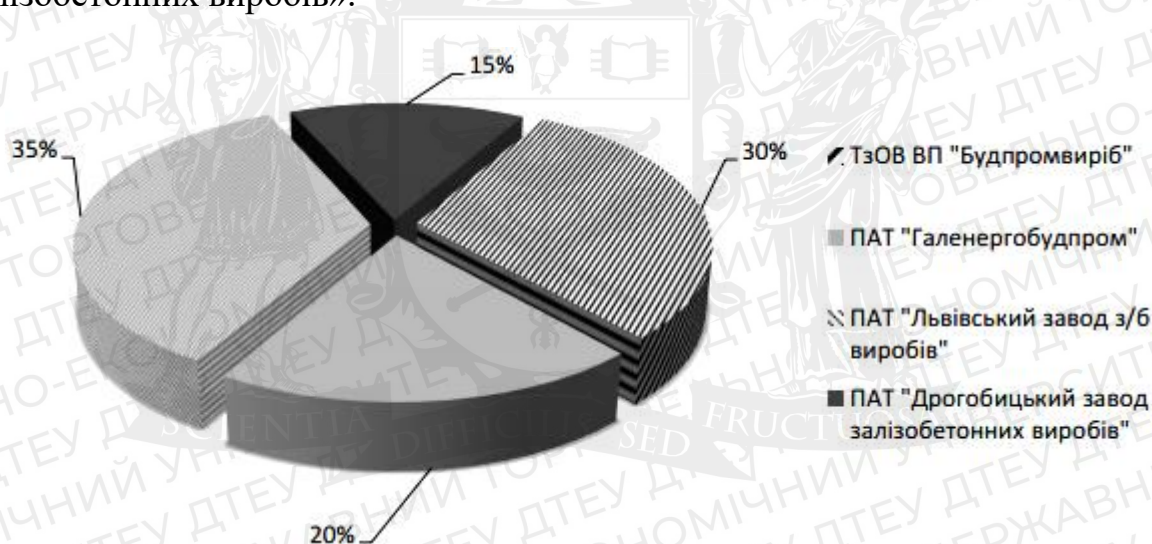


Рис. 2.2. Частка ринку конкурентів ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ»

Джерело: складено автором

Публічне акціонерне товариство «Галенергобудпром» є одним з основних конкурентів. Підприємство має досвід роботи на зовнішньому ринку. Імпортерами продукції ПРАТ «Галенергобудпром» є Молдова, Туреччина та країни Прибалтики.

Зовнішня конкурентна перевага ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ» базується на якості продукції, що створює додану вартість

для покупця за рахунок зменшення його витрат або підвищення ефективності його діяльності. Це збільшує ринкову владу компанії, завдяки чому ринок може бути змушений прийняти вищу ціну продажу порівняно з конкурентами. Вартість вище, ніж у пріоритетних конкурентів.

Для того щоб узагальнити слабкі та сильні сторони міжнародної діяльності ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ» ми, на основі фактичного матеріалу, побудуємо матрицю сильних та слабких сторін, загроз та можливостей (табл. 2.1).

Таблиця 2.2

Матриця сильних та слабких сторін, загроз та можливостей для міжнародної діяльності ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ»

№ п/п	Сильні сторони:	Слабкі сторони:
1	2	3
1	• здатність зацікавити й утримати кваліфіковані ресурси; • сучасні технології виробництва; • система цінностей; • хороший імідж на ринку.	• маркетингові дослідження ринку; • стратегічний план; • потоки нової продукції; • дослідницький потенціал.
Ризики:		Можливості:
2	Макроризики: непередбачені витрати, в тому числі через інфляцію; зростання податків, зростання цін на сировину, матеріали, несприятливі умови. Мезоризики: зростання конкурентного тиску.	Базова стратегія: стратегія зростання. Функціональні стратегії: маркетингова стратегія.

Джерело: складено автором

Аналіз показав, що на компанію більше впливають політичні та економічні фактори, оскільки більшість визначених найбільш впливових з них отримали негативний рейтинг. Це свідчить про значну політичну та економічну нестабільність у країні.

Для ефективного функціонування виробничого підприємства ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ» створена інформаційна система, яка здатна протягом короткого часу задовольняти потреби підприємства. Для цього на підприємстві існує дороге інформаційне забезпечення, в штаті є фахівців, які в змозі розробити та обслуговувати інформаційну систему, яка відповідає потребам підприємства.

Ціну на вироби підприємство формує згідно калькуляції. Тому є різні пояснення ціноутворення. По-перше, підприємство найчастіше знає набагато більше про власні витратах, ніж про попит на свій товар. Це змушує її спиратися на калькуляцію витрат при ціноутворенні. По-друге, якщо всі виробники галузі виготовляють продукцію серійну, то їх ціни майже однакові і цінова боротьба між ними мінімальна в порівнянні з галузями, де ціни прямо визначаються попитом.

Таблиця 2.2

Показники ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ»

№	Показники конкурентоспроможності	2019 р.	2020 р.	2021р.	Бали
1	2	3	4	5	6
Показники ефективності виробничої діяльності підприємства (ВД)					
1	Показник витрат на одиницю продукції	0, 65	0,63	0,6	15
2	Фондовіддача	4, 87	5,67	10,3	5

Закінчення табл.2.2					
1	2	3	4	5	6
3	Рентабельність товару	26	26	26	10
4	Показник продуктивності праці	936	813	629	15
5	Показники конкурентоспроможності	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Бали
Фінансове положення підприємства (ФП)					
6	Коефіцієнт автономії	0,74	0,74	0,74	10
7	Коефіцієнт платоспроможності	2,14	1,99	1,75	15
8	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,003	0,003	0,03	5
9	Коефіцієнт оборотності обігових коштів	2, 98	2,85	2,22	15
Ефективність організації збуту та просування товару (ЕЗ)					
10	Рентабельність продаж	27, 7	26,5	25,9	15
11	Коефіцієнт затовареністю готовою продукцією	7,8	7,3	6,2	15
12	Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей	2,4	2,3	2,1	15
13	Коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту	1, 5	1,3	0,9	15
Конкурентоспроможність товару (КТ)					
14	Якість товару	3,0	3,0	3,0	10

Використовуючи формулу, розрахуємо критерій ефективності виробничої діяльності підприємства:

$$ВД = 0,31 * 15 + 0,19 * 5 + 0,4Л * 10 + 0,1 * 15 = 11,1$$

В свою чергу критерій фінансового положення підприємства дорівнює:

$$ФП = 0,29 * 10 + 0,2 * 15 + 0,36 * 5 + 0,15 * 15 = 9,95$$

$$\text{Критерій ефективності організації збуту та просування товару } ЕЗ = 0,37 * 15 + 0,29 * 15 + 0,21 * 15 + 0,14 * 15 = 15,15$$

Коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства:

$$ККП = 0,15 * 11,1 + 0,29 * 9,95 + 0,23 * 15,15 + 0,33 * 10 = 11,35$$

Таким чином, ми можемо говорити про високий коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства.

У порівнянні з іншими підприємствами на ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ» розроблена система індивідуального виробництва замовлення. Це означає, що на самому підприємстві розробляються креслення орієнтуючись на потреби клієнта тим самим роблячи замовлення ідеальним в експлуатації.

При виході підприємства ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ» Для зовнішнього ринку необхідно вибрати той ринок, який найбільше підходить компанії. Для цього потрібні різні фактори впливу та конкуренції. Зовнішня економіка нестабільна і має великий вплив на компанію через відмінності в мові, географічному положенні, економічному спаді в країні і, звичайно, конкурентах, що працюють на цьому ринку.

Європейський Союз протягом двох років є найбільшим торговельним партнером України. Близько 45% товарів та послуг України експортується до країн Європи. Підприємство ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ» має можливість виходу до країн сусідів не витрачаючи великі сили на перевезення. Основними країнами, які можна розглядати як потенційними для виходу підприємства на їхній ринок виступають Польща, Молдова, Угорщина (рис. 2.3).

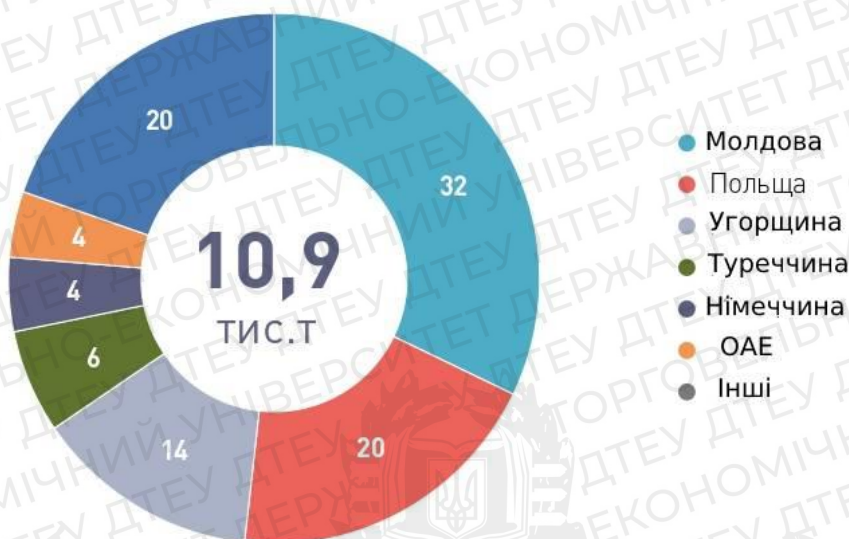


Рис. 2.3. Структура експорту металопродукції за країнами

2021 р.

Джерело: [18], [19].

На цьому етапі розвитку ринку вихід на ринок такої країни, як Угорщина, є досить нерациональним. В на ринку металопродукції Україна-Угорщина досить складна ситуація і одним із основних чинників є політика Угорщини щодо війни в Україні [18].

Виходячи на зовнішні ринки, необхідно підтримувати тенденцію низьких цін, що дозволяє обійти більшу кількість конкурентів, щоб білоруські підприємства купували сировину в Україні, виготовляли з неї продукцію та продавали її на нашому ринку за низькими цінами.

Ситуація така, що український ринок не може виробляти продукцію за такими низькими цінами, тому має залишатися на другому плані. Звичайно, можна запровадити певні заходи щодо підвищення вартості білоруських товарів, зокрема, зробити імпорт товарів дорожчим за допомогою адміністративних заходів, але на даному етапі це неможливо, оскільки відкриття українських ринків для білоруських товарів є можливим. більш політичний рух.

Україна має спільний кордон з Молдовою, а тому має всі сприятливі умови для іноземних дій. Основними містами, які займаються виробництвом будівельних матеріалів і конструкцій, є Кишинів, Тирасполь, Рибниця та Бендери. Перевагою також є невелика кількість сильних конкурентів і висока вартість виробництва на внутрішньому ринку [2, с. 43].

Крім того, відповідно до міжурядової угоди між Україною та Республікою Молдова, прийнятої 18 жовтня 2011 року, було укладено угоду про зону вільної торгівлі. Основним конкурентом на цьому ринку є компанія FEC S.A. - Fabrica elemente de constructii S.A. str. Uzinelor 96, MD - 2023, mun. Chişinău, Republica Moldova. Ця фірма є провідною на ринку. Основою її діяльності є виробництво бетонних та залізобетонних виробів. Компанія веде свою роботу, як з підприємствами так і з фізичними особами. На підприємстві є власний транспорт для перевезення готової продукції. Всі вироби виготовлені згідно стандартів якості та мають сертифікати [17, с. 21].

Отже, просування продукції на ринок Польщі та Молдови є найбільш перспективним для аналізованого підприємства.

2.2 Пріоритети розвитку міжнародної діяльності ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА» в умовах протекціонізму

Виходячи ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА» на зовнішній ринок, підприємство повинно враховувати фактори зовнішнього середовища, зокрема:

1. Економічний ризик, що включає зміни ринкової кон'юнктури.

Наприклад, загальний економічний спад може призвести до раптової, неочікуваної втрати доходу. Таке зниження може бути пов'язано з економічною нестабільністю країни. Сусідні країни, як і весь світ, відчувають

наслідки кризи, тому економічна ситуація може коливатися, що вплине на доходи компанії.

2. Природні фактори ризику включають стихійні лиха, які впливають на нормальну діяльність бізнесу.

Наприклад, землетрус може вплинути на здатність роздрібного продавця залишатися відкритим протягом днів або тижнів, що призведе до різкого падіння загальних місячних продажів. Це також може пошкодити будівлю та товари, що продаються. Це також негативно впливає на імідж компанії та можливі затримки доставки товарів та якісних послуг компанією.

3. Політичний ризик складається зі змін у політичному середовищі чи політики уряду, пов'язаної з фінансовими питаннями.

Підвищення процентних ставок, зміни в імпортному та експортному законодавстві, митах, податках та інших нормативних актах можуть негативно вплинути на бізнес. Також зміна нинішньої влади чи політичної ситуації в країні. Такий поділ є досить умовним, оскільки в реальному житті ці фактори мають різні підвиди, а також можуть діяти разом, оскільки фактори взаємопов'язані, взаємозалежні і часто діють одночасно [11, с. 38]. На зовнішніх ринках компанія стикається з багатьма проблемами, з якими вона ніколи не стикається на внутрішньому ринку:

- Проблеми з конвертацією валют. Виходячи на зовнішні ринки, потрібно бути готовим до нестабільного курсу, який може вплинути на прибуток компанії. Оскільки іноземні валюти бувають різними, доцільно вибрати валюту, яка пов'язує всі ринки. Усі фінансові операції відповідно до законодавства України на території країни здійснюються виключно в українській валюті – гривні. Усі інші операції, пов'язані з іноземними партнерами, можуть здійснюватися в міжнародній валюті.

Нестабільний рівень обмінного курсу може призвести до зміни ціни на вироблену сировину, що збільшує витрати виробництва. Ринками для аналізованої компанії є, наприклад, Польща та Молдова. Ці країни мають різний обмінний курс щодо долара США, тому ми повинні враховувати ці

зміни та безсумнівно слідкувати за курсом у нашій країні, який є нестабільним через низку політичних та економічних факторів.

Нестабільні відносини Польщі з країнами ЄС тривають ще з 2016 року. В основному це стосувалося реформи Конституційної суду. Минулого року уряд Польщі також виступив проти переобрання Д. Туска Президентом Європейської ради. Черговий виток загострення відбувся наприкінці 2017 р., коли Європейська комісія розпочала процедуру впровадження санкцій щодо Польщі через судову реформу. Однак польський уряд аргументував, це намаганням зламати структуру влади, яка лишилася ще з комуністичних часів. Співпраця Польщі та України й далі заважатиме те, що окремі політики в обох країнах намагаються загравати з крайнім правим електоратом. Зміна міністра закордонних справ також є важливим етапом в політиці країни, оскільки попередник надзвичайно сильно критикував Україну аргументуючи це тим, що наша країна зловживає хорошим ставленням Польщі [2, с. 36].

Щодо уряду Молдови то ситуація більш стабільна та позитивна щодо співпраці із Україною. Криза, яку країна пережили в 2015 році відступає і вже в 2016 році економіка Молдови зросла на 4%, а в 2017 році на 4.5%. Економічна та політична ситуація в Молдові знаходиться в схожому стані з вітчизняною, прагнення входу в ЄС спонукає країну проводити реформи, які збільшують економічні показники та зменшують нестабільність та корупцію в країні [2, с. 23].

На ринку конкурентів дуже легко втратити свої позиції насамперед через дешеві піратські копії, які на даному етапі технологічного прогресу не мають великої різниці з оригіналом. Незахищена інформаційна база підприємства спонукає компанії-пірати до захоплення важливою інформацією з виробництва чи постачання продукції. Можуть бути викрадені унікальні технології за яким підприємство виробляє той чи інший продукт, а також унікальні схеми розробки виробів для споживачів. В сучасному світі викрадення інформації стало дуже дешевою та швидкою справою. При

наявності кваліфікованих кадрів підприємство може створити систему захисту інформації але навіть це не дає 100% гарантії збереження конфіденційної інформації.

- заходи тарифного та нетарифного регулювання. Республіка Польща - найбільший торговельний партнер України серед країн Центральної та Східної Європи. Польща займає четверте місце серед країн - партнерів України за обсягами експорту українських товарів до неї (3,5% загального експорту України) і п'яте місце за обсягами імпорту польської продукції до України (5,0%). Вступ Польщі до ЄС був і залишається великим викликом для всієї публічної влади, включаючи митну службу Польщі. Усунення митних кордонів між Польщею та іншими державами ЄС стало причиною зменшення надходжень митних платежів, але інтеграція до Співтовариства призвела до спрощення і збільшення товарообігу. Основними тенденціями реформування митної системи можна назвати спрощення організаційної структури та зменшення кількості структурних підрозділів при одночасному розширенні функцій і завдань, чіткий розподіл повноважень і відповідальності між управлінськими рівнями, значне скорочення кількості митників. Використання позитивного досвіду реформування митної сфери Польщі дасть можливість Україні більш швидко, якісно та ефективно здійснити євроінтеграційний процес [10, с. 32].

Через митний кордон Республіки Молдова може переміщуватися будь-який товар, ввіз якого на митну територію і вивіз за її межі не заборонений і не обмежений, а також транзит якого через цю територію не заборонений. Товари, що переміщуються через митну територію підлягають митному контролю. Товари, валюта, цінності та предмети можуть ввозитися на митну територію і вивозитися за її межі в порядку встановленому у відповідності з діючим законодавством. Слід відмітити, що між Урядом України та Урядом Республіки Молдова у 29.08.1995 р. підписано Угоду про вільну торгівлю, яку ратифіковано 23.04.1996 р. Верховною Радою України, згідно якої товари, які ввозяться на Митну територію України з Республіки Молдова

звільняються від обкладення ввізним митом при наявності сертифікату про походження товару [2].

Ми пропонуємо ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА» використовувати залізничні вантажні перевезення, оскільки компанія має власний залізничний підрозділ. Такі проїзди оплачуються за залізничними тарифами, які подаються підприємству шляхом укладення договору перевезення вантажу. Основні ризики такого транспорту пов'язані з природними умовами та впливають на залізничні перевезення. Важливе значення має також якість залізниць за кордоном, їх завантаженість та швидкість перетину кордону між державами. Основним ризиком є пошкодження товару під час доставки через пошкодження автомобілів, кріплень чи погодних умов. Щоб мінімізувати збитки компанії від таких ризиків, необхідно укласти договір страхування, який дозволить отримати певний відсоток відшкодування у разі непередбаченої події.

Організація власного виробництва за кордоном вимагає значних фінансових ресурсів, перегляду місії та стратегії розвитку, суттєвих змін в організаційній структурі компанії, а також досвіду ведення бізнесу в іншій країні та вміння працювати з іноземними партнерами. Іншою серйозною проблемою є неможливість маркетингових відділів багатьох компаній вести ефективну закордонну діяльність через брак кваліфікованого персоналу.

Після проведеного аналізу може бути вирішено розробити стратегію виходу підприємства на зовнішній ринок Польщі в такому вигляді: за основу було обрано стратегію, що ґрунтується на експорті товарів за кордон через об'єднання підприємства з своїм конкурентом на внутрішньому ринку. Ця стратегія є найбільш безпечними та потребують невелику кількість затрат. Створення спільного підприємства, яке буде спеціалізуватися на виробництві майже усіх відомих будівельних виробів стане ефективним початком для виходу на міжнародні ринки. Об'єднання ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА» та ПРАТ «Галенергобудпром» це найкращий варіант стратегії по підвищенню рівня міжнародної діяльності даного підприємства

на ринку. Для виходу об'єднаної компанії потрібно створити нову назву та логотип, що є не менш важливим для впізнаваності та статусу компанії.

Висновки до 2 розділу

Було здійснено аналіз конкурентів на внутрішньому ринку. Беручи до уваги конкуренцію будівельних підприємств можна дійти до висновку, що всі компанії працюють активно на майже однакових умовах з перевіреними постачальниками та споживачами. Характер конкуренції на будівельному ринку є помірним. Основними конкурентами є публічне акціонерне товариство «Галенергобудпром».

Оцінивши зовнішні ринки можна зробити висновок, що найбільшим торговим партнером України за останні два роки виступає Євросоюз. Підприємство має можливість виходу на ринки країн-сусідів не витрачаючи великі кошти на перевезення. Основними країнами, які можна розглядати потенційними для виходу підприємства на ринок є Польща, Молдова та Білорусь.

Зробивши аналіз підприємства ми дійшли висновку, що на даному етапі діяльність ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ ЮА» є систематичною та злагодженою. Підприємство має достатньо замовлень, користується послугами постачання продукції високої якості та не має проблем з організацією роботи на виробництві.

Отже, просування продукції на ринок Польщі та Молдови є найбільш перспективним для аналізованого підприємства.

ВИСНОВКИ

В процесі виконання випускної кваліфікаційної роботи було виконано ряд таких завдань:

- проведено комплексний аналіз сучасних тенденцій протекціонізму та вільної торгівлі як напрямів зовнішньоторговельної політики;
- розкрито взаємозв'язок протекціонізму та вільної торгівлі як напрямів зовнішньоекономічної політики, що виникає з їх внутрішньо суперечливої єдності;
- визначено місце політики протекціонізму та вільної торгівлі в економічному розвитку країн.

В процесі виконання роботи було зроблено ряд таких висновків:

- Прагнучи стимулювати розвиток національної економіки, країни у зовнішньоекономічній політиці впроваджують елементи політики протекціонізму, і у короткотерміновій перспективі ця тактика є економічно виправданою: швидкими темпами зростає виробництво і реалізація продукції національних товаровиробників, збільшується зайнятість населення і залучення якісних іноземних трудових ресурсів у національній економіці, мають доходи бюджети від оподаткування доходів фізичних осіб, зростають надходження від оподаткування імпорту та інших податків і податкових платежів, зменшуються видатки на підтримку незайнятих громадян, різко зростає валовий внутрішній продукт та курс валюти країни й ін.. Проте, з часом інші країни впроваджуватимуть економічні контрзаходи, і почнеться падіння обсягів виробництва та експорту національних товаровиробників, знизяться валютні та бюджетні надходження від національних експортерів, зменшиться зайнятість громадян у експортних і суміжних галузях та упадуть доходи бюджетів від оподаткування виробників, експортерів та заробітних плат, зменшиться приріст ВВП, можлива девальвація національної валюти. Тому всі попередні переваги можуть бути втрачені.

- Використання протекціоністських заходів є прийнятним у короткотерміновій перспективі для зміцнення економічного фундаменту національної економіки. Проте, у сучасному глобалізованому світі справжнього процвітання досягають країни із відкритою для іноземних економічних суб'єктів економікою, і значна частина протекціоністських заходів тільки перешкоджатиме економічному зростанню.
- Для ефективного здійснення ЗЕД був проведений аналіз майбутніх зовнішніх ринків збуту та обрано дві країни для експорту продукції - Молдова та Польща. Цей вибір було зроблено опираючись на: результати здійсненого аналізу; територіального і географічного розташування (є країнами-сусідами України); особливостями розмитнення (входять у зону вільної торгівлі); наявність конкурентів. Також із однією з цих країн налагоджений зв'язок постачання, оскільки, вже здійснювалась співпраця. Для ефективного функціонування такої діяльності необхідно створення окремого структурного підрозділу, який відповідатиме за всі зовнішньоекономічні процеси та слідкуватиме за ефективною діяльністю об'єднаної компанії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. / І.М.Бойчик. – К.: Кондор -Видавництво, 2016. – 378 с.
2. Буричка З.О. Митне законодавство зарубіжних країн: Деякі аспекти митного законодавства Республіки Молдова. Електронний методический кабінет: електрон. наук. фахове вид. 2002. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://metodkabinet.in.ua/tamojennoe-delo/mitne-zakonodavstvo-zarubijnih-krayin/deyaki-aspekti-mitnogo-zakonodavstva-respubliki-moldova>. (дата звернення: 23.09.2018).
3. Бугаєнко Н.М. Еволюція підходів до застосування інструментів державної допомоги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tmm/2011_36/11.pdf
4. Вічевич А. М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А. М. Вічевич, О. В. Максимець. – Львів : Афіна, 2019. –140 с.
5. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навчальний посібник / за ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової, І. Ю. Сіваченка. –2-ге вид., перероб. та доп. –К. : Центр навчальної літератури, 2016. –792 с.
6. Кайтанський І.С. Проблеми та шляхи організації управління зовнішньоекономічною діяльністю в умовах глобалізації / І.С. Кайтанський // Таврійський науковий вісник: Збірник наукових праць ХДАУ. – Вип. 51. – Херсон: Айлант. – 2017. – С. 402-407.
7. Курс экономической теории: [учебник для вузов] / Под общ. ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. – Киров: АСА, 2007. - 847 с.
8. Лазанська Т. І. Протекціонізм // Енциклопедія історії України: у 10 т. / редкол.: В. А. Смолій голова та ін. ; Інститут історії України НАН України. - К.: Наукова думка, 2018. - Т. 9: Прил - С. - С. 41. - 944 с.: іл. - ISBN 978-966-00-1290-5.

9. Мельничук Г.С. Теоретичні основи бюджетно-податкового механізму захисту вітчизняних товаровиробників / Г.С. Мельничук // Наукові праці НДФІ. – 2019. - №2. – с.149-158
10. Помикало В. Картина перспективного польсько - українського співробітництва // Персонал. - 2021. - № 7. - С.52-59
11. Скворонська-Лучинська А. Україна і Польща: економічне партнерство // Вісник податкової служби України. - 2004. - № 10. - С.63-64
12. Тесля С.М. Митна політика України в умовах посилення глобалізаційних процесів / С.М. Тесля // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. - Вип. 20.5. – с.136-140
13. ТОВ ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ/ LIMITED LIABILITY COMPANY PLANT OF THE METAL CONSTRUCTIONS (LLC PLANT OF THE METAL CONSTRUCTIONS) [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://youcontrol.com.ua/sign_in/?ir=1
14. ТОВ "ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ" [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://vkursi.pro/card/rov-zavod-metalevykh-konstruktsii-33265372>
15. Філіпенко В. І. Протекціонізм // Українська дипломатична енциклопедія: У 2-х т./Редкол.:Л. В. Губерський (голова) та ін. — К.: Знання України, 2004 — Т.2 — 812с. ISBN 966-316-045-4
16. Фостик Б. забезпечення національних економічних інтересів України в умовах СОТ / Б. Фостик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mep/2009_10_11/10-3890/06_Fostik_v.pdf
17. FEC S.A. - Fabrica elemente de construct S.A. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.fec.md/index.php?pag=cat&id=743&l=ro>
18. Григоренко Ю. Конструктивний експорт [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://gmk.center.ua/posts/konstruktivnij-eksport-yak-zbilshiti-postavki-metalokonstrukcij-za-kordon/>

19. Держкомстат України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [Державна служба статистики України \(ukrstat.gov.ua\)](http://ukrstat.gov.ua)
20. Олійник О. В. Соціальна відповідальність міжнародного бізнесу як стратегія діяльності підприємств України: європейський досвід [Електронний ресурс] / О. В. Олійник, В. В. Ксендзук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. - 2017. - Вип. 3. - С. 104-110. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2017_3_17
21. Bartels F. FDI Policy Instruments: Advantages and Disadvantages [Electronic resource] / F. Bartels, S.A. de Crombrughe. — 2019. — Mode of access: [http:// www.waipa.org/wpcontent/uploads/2016/07/UNIDO_ FDI Policy Instruments Advantages and Disadvantages.pdf](http://www.waipa.org/wpcontent/uploads/2016/07/UNIDO_FDI_Policy_Instruments_Advantages_and_Disadvantages.pdf)
22. Protectionism in the 21st Century [Electronic resource]. — 2019. — Mode of access: https://www.kommers.se/Documents/dokumentarkiv/publikationer/2016/Protectionism%20in%20the%2021st%20Century_webb.pdf
23. Інтернет портал "PIA Новини України" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://rian.com.ua/ analytics/20170118/1020612119.html](http://rian.com.ua/analytics/20170118/1020612119.html)
24. . Панченко В.Г. Політика економічного націоналізму: від витоків до нових варіацій економічного патріотизму / В.Г. Панченко, Н.В. Резнікова // Економіка і держава. — № 8 (серпень). — 2017. — С. 4—8

Додаток А

Таблиця А.1.

Фінансові результати ТОВ «ЗАВОД МЕТАЛЕВИХ КОНСТРУКЦІЙ»

у 2017 – 2021 рр., тис. грн.

Показник	2017	2018	2019	2020	2021	Абсолютний приріст		Темп приросту	
						2021/ 2020	2021/ 2017	2021/ 2020	2021/ 2017
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2895,76	3328,46	3998,11	4580,22	6158,56	1578,35	3262,80	1,34	2,13
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1804,96	2209,95	2801,35	3235,79	4178,54	942,75	2373,57	1,29	2,32
Валовий прибуток	1090,80	1118,52	1196,76	1344,44	1980,03	635,59	889,23	1,47	1,82
Інші операційні доходи	39,59	42,81	48,25	67,02	76,41	9,39	36,82	1,14	1,93
Адміністративні витрати	53,39	55,38	68,35	79,35	115,28	35,94	61,89	1,45	2,16
Витрати на збут	680,66	678,10	725,99	786,18	1064,65	278,47	383,99	1,35	1,56
Інші операційні витрати	19,04	21,60	23,12	83,67	117,13	33,45	98,09	1,40	6,15
Фінансовий результат від операційної діяльності	377,29	406,24	427,56	462,25	759,37	297,12	382,08	1,64	2,01
Інші фінансові доходи	1,19	1,41	0,35	19,24	8,97	-10,26	7,78	0,47	7,52
Інші доходи	26,39	2,73	32,25	50,45	46,30	-4,15	19,91	0,92	1,75
Фінансові витрати	12,84	17,35	22,74	26,87	21,90	-4,97	9,06	0,81	1,71
Витрати від участі в капіталі	0,00	2,10	2,23	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-
Інші витрати	35,46	21,90	33,04	130,78	129,55	-1,23	94,09	0,99	3,65
Фінансовий результат до оподаткування	356,57	369,02	402,16	374,28	663,19	288,91	306,62	1,77	1,86
Витрати (дохід) з податку на прибуток	77,84	73,17	74,70	85,91	155,18	69,27	77,35	1,81	1,99
Чистий фінансовий результат	278,74	295,85	327,46	288,37	508,00	219,63	229,26	1,76	1,82

Джерело: складено на основі даних підприємства