

Державний торговельно-економічний університет

Кафедра світової економіки

## ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

### УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

(за матеріалами ТОВ «ТРЕЙД АГРО» (Холдінг Укрладфармінг), м. Київ)

Студентки 4 курсу, 14 групи,  
спеціальності 292

«Міжнародні економічні  
відносини», освітньої  
програми «Міжнародний  
бізнес»

\_\_\_\_\_

підпис

Южеки  
Анни Юріївни

Науковий керівник  
кандидат економічних наук,  
доцент

\_\_\_\_\_

підпис

Ладиченко  
Катерина Іллівна

Гарант освітньої програми  
кандидат економічних наук,  
доцент

\_\_\_\_\_

підпис

Лежепькова  
Вікторія Геннадіївна

Київ 2023

**Державний торговельно-економічний університет**

Факультет міжнародної торгівлі та права Кафедра світової економіки

Спеціальність, 292 «Міжнародні економічні відносини»,

Освітня програма «Міжнародний бізнес»

**Затверджую**

Зав. кафедри \_\_\_\_\_ Г.В. Дугінець  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р

**Завдання**

**на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентці**

**Южеці Анні Юріївні**

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Управління зовнішньоторговельними операціями в міжнародному бізнесі (за матеріалами ТОВ «ТРЕЙД АГРО» (Холдінг Укрладфармінг), м. Київ)

Затверджена наказом ректора від «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р. № \_\_\_\_\_

2. Строк здачі студентом закінченої роботи (проекту) травень 2023 р.

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

*Мета роботи (проекту)* - поглиблення теоретичних засад управління зовнішньоторговельними операціями в міжнародному бізнесі та розробка практичних рекомендацій їх реалізації

*Об'єкт дослідження* – процес управління зовнішньоторговельними операціями в міжнародному бізнесі

*Предмет дослідження* - теоретичні та практичні засади організації управління зовнішньоторговельними операціями в міжнародному бізнесі.

Перелік графічного матеріалу – 3 рисунка, 18 таблиць

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

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

6. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (проекту) (перелік питань за кожним розділом)

### Вступ

Розділ 1. Теоретичні та прикладні аспекти управління зовнішньоторговельними операціями ТОВ «ТРЕЙД АГРО»

1.1. Сутність, види та особливості управління зовнішньоторговельними операціями в міжнародному бізнесі

1.2. Аналіз зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «ТРЕЙД АГРО»

Висновки до розділу 1

Розділ 2. Рекомендації щодо удосконалення управління зовнішньоторговельними операціями ТОВ «ТРЕЙД АГРО»

2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу ТОВ «ТРЕЙД АГРО»

2.2. Напрями вдосконалення управління зовнішньоторговельною діяльністю ТОВ «ТРЕЙД АГРО» в умовах загострення геополітичних ризиків

Висновки до розділу 2

Висновки та пропозиції

Список використаних джерел

Додатки

7. Календарний план виконання роботи (проекту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Визначення напрямку дослідження та затвердження теми ВКР	до 20.12.2022	20.12.2022
2	Узгодження плану ВКР з науковим керівником	до 10.02.2023	10.02.2023
3	Подача науковому керівнику на рецензування 1-го розділу ВКР	до 10.04.2023	-
4	Подача науковому керівнику на рецензування 2-го розділу ВКР	до 20.05.2023	24.05.2023
5	Подача готової ВКР науковому керівнику	до 26.05.2023	07.06.2023
6	Подача готової ВКР на кафедру	до 30.05.2023	09.06.2023
7	Попередній захист ВКР	30.05.– 10.06.2023	30.05.– 10.06.2023
8	Захист ВКР	за графіком з 19.06.2023	за графіком з 19.06.2023

8. Дата видачі завдання «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Ладиченко К.І. \_\_\_\_\_

10. Керівник освітньої програми

Лежєпєкова В.Г. \_\_\_\_\_

11. Завдання прийняла до виконання студентка

Южека А.Ю. \_\_\_\_\_

12. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Випускна кваліфікаційна робота Южеки Анни виконана на тему, що затверджена у завданні. За своєю структурою випускна кваліфікаційна робота відповідає плану визначеному у завданні керівником. Випускна кваліфікаційна робота Южеки А.Ю не розкриває обрану тему повністю. Зокрема п.2.1 «Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу ТОВ «ТРЕЙД АГРО»» за змістом взагалі не відповідає назві. У роботі присутня велика кількість запозичень, без посилання на їх джерела, на які автору було неодноразово вказано керівником. Разом з тим, автору вдалось детально проаналізувати фінансово-господарську діяльність ТОВ «ТРЕЙД АГРО» хоча й тільки за 3 роки. У 1 розділі визначено окремі особливості зовнішньої торгівлі України, однак охоплено тільки 2021 рік. Автор не розкрила особливості управління зовнішньоторговельними операціями в умовах воєнного стану, зосередившись тільки на етапі формування стратегії виходу на зовнішні ринки. Також у роботі не надано пояснень як у 2022 році 84 % зовнішньої торгівлі підприємства зерном здійснюється з країнам СНД та якими видами транспорту воно туди постачається. Студентка регулярно порушувала графік виконання випускної кваліфікаційної роботи й поставлені завдання досягла не в повній мірі.

Робота відповідає вимогам щодо оформлення та може бути допущена до публічного захисту. Заслуговує низької оцінки.

Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

\_\_\_\_\_ (підпис, дата)

**13. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проект)**

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студентки Южеки Анни Юрїївни може бути допущена до публічного захисту.

Керівник освітньої програми \_\_\_\_\_

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_

(підпис, прізвище, ініціали)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_\_ р.

## АНОТАЦІЯ

Южека Анна Юріївна Управління зовнішньоторговельними операціями в міжнародному бізнесі (на матеріалах ТОВ «ТРЕЙД АГРО» м. Київ). Випускна кваліфікаційна робота присвячена аналізу теорії організації управління зовнішньоторговельними операціями в міжнародному бізнесі. На основі вивчення теоретичних та практичних засад теми, їх узагальнення було розроблено низку рекомендацій для ефективного управління зовнішньоторговельними операціями на світових ринках.

У роботі основна увага приділена організаційним аспектам та інструментам, що використовують в зовнішньоторговельних операціях. За результатами огляду спеціалізованої літератури та практичного досвіду економічних суб'єктів, розроблена система принципів та методів для покращення управління цими процесами.

**Ключові слова:** управління зовнішньоторговельними операціями, міжнародний бізнес, підприємництво, зовнішньоекономічна діяльність

## ANNOTATION

The final qualification work is about analysis of a theory of managing foreign-trade operations arrangement in international business. The method of research is discovering theoretical and practical parts of this process, mastering these information and providing recommendations for effective management of foreign-trade operations in world markets.

The work has analysis of management of foreign-trade operations in international business from both research and practical sides. The focus is on organizational aspects and instruments which are being used in foreign-trade operations. According to discovering the literature and an experience of economical subjects, there was designed a system of principles and methods for improving a management of such processes.

**Keywords:** management of foreign trade operations, international business, entrepreneurship, foreign economic activity.

## **ЗМІСТ**

<b>ВСТУП</b>	<b>3</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ ТОВ «ТРЕЙД АГРО»</b>	<b>5</b>
1.1. Сутність, види та особливості управління зовнішньоторговельними операціями в міжнародному бізнесі	5
1.2. Аналіз зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «ТРЕЙД АГРО»	14
Висновки до розділу 1	22
<b>РОЗДІЛ 2. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ ТОВ «ТРЕЙД АГРО»</b>	<b>24</b>
2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу ТОВ «ТРЕЙД АГРО»	24
2.2. Напрями вдосконалення управління зовнішньоторговельною діяльністю ТОВ «ТРЕЙД АГРО» в умовах загострення геополітичних ризиків	29
Висновки до розділу 2	37
<b>ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ</b>	<b>38</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b>	<b>40</b>

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Ефективна функціонуюча сфера зовнішньоекономічної діяльності як на окремо взятому підприємстві, так і в національній економіці в цілому є досить важливою, оскільки зовнішньоекономічна діяльність вимагає досить жорстких вимог щодо якості продукції, її науково-технічного стану та відповідності вимогам міжнародних стандартів.

Питання побудови ефективної стратегії у зовнішньоторговельних операціях підприємства не знайшла достатнього відображення у економічній літературі, не стала предметом наукового узагальнення. Підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємства вимагає постановки задачі раціонального розподілу товарів (що включає в себе як підвезення виробничих ресурсів, так і розподіл готової продукції) і оптимального управління цими процесами.

Вивченням розвитку системи зовнішньоекономічної діяльності підприємства, його зовнішньоторговельних операцій, їхніми методичними та організаційними аспектами, займалися українські вчені такі як, Бабець І.Г., Біловодська О.А., Гребельник О.П., Дідковський М.І., Кравченко С.І., Лісогор Л.С., Маховіков М.А., Марцин В. С., Маслак О. І., Мокій О.А. Пажуєва Т. О., Петрина Н.В., Прокушев Є.Ф. та інші.

**Метою даної випускної кваліфікаційної роботи** є поглиблення теоретичних засад управління зовнішньоторговельними операціями в міжнародному бізнесі та розробка практичних рекомендацій їх реалізації.

**Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:**

— визначити сутність, види та особливості управління зовнішньоторговельними операціями в міжнародному бізнесі;

- проаналізувати управління зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «ТРЕЙД АГРО»
- визначити сприятливість середовища міжнародного бізнесу ТОВ «ТРЕЙД АГРО»;
- визначити напрями вдосконалення управління зовнішньоторговельною діяльністю ТОВ «ТРЕЙД АГРО» в умовах загострення геополітичних ризиків.

**Об’єктом випускної кваліфікаційної роботи** є процес управління зовнішньоторговельними операціями в міжнародному бізнесі.

**Предметом даної випускної кваліфікаційної роботи** теоретичні та практичні засади організації управління зовнішньоторговельними операціями в умовах міжнародного бізнесу.

**В процесі дослідження використовувались такі методи:** *теоретичні:* систематизація наукової літератури з означеної проблеми, економічний і фінансовий аналіз, статистика, графіка; абстрагування та групування досліджуваного матеріалу; *емпіричні:* системний аналіз статистичних та інформаційних баз даних ТОВ «ТРЕЙД АГРО».

## РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ  
ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ ТОВ «ТРЕЙД  
АГРО»1.1 Сутність, види та особливості управління  
зовнішньоторговельними операціями в міжнародному бізнесі

Зовнішньоекономічна діяльність систематизується за різноманітними ознаками, розкриваючись у визначених видах, а саме: через міжнародну торгівлю товарами і послугами; одержання техніки через міжнародний лізинг; вживання інноваційних зарубіжних активів; впровадження контрактних форм; одержання міжнародних інвестицій [1, с. 152]. Нехай і однастайності у підходах до визначення сутності окремих видів зовнішньоторговельних операцій в міжнародному бізнесі на сьогодні не є в наявності, проте до головних потрібно віднести експортно-імпорتنі операції, операції зустрічної торгівлі, реекспортні та реімпорتنі операції (рис. 1.1.).



Рис. 1.1. Види зовнішньоторговельних операцій в міжнародному бізнесі

Джерело:[13, с. 154]

Експортна операція являє собою діяльність, спрямовану на продажів і вивіз за кордон товарів для передачі їх у власність іноземному контрагенту, це може бути вивіз за кордон як товарів національного походження, так і значною мірою перероблених в країні з метою їх продажу. Експортні операції, як складова частина зовнішньої торгівлі є найважливішим джерелом одержання прибутку сільськогосподарських підприємств. Імпортні операції вчені визначають, як закупівлю і ввіз іноземних товарів для подальшої їх реалізації на внутрішньому ринку своєї країни чи використання підприємством - імпортером. Зустрічна торгівля - це торговельні угоди, при яких продаж певного виду товарів (послуг) є умовою придбання інших товарів або послуг [2, с. 120].

Стан міжнародної торгівлі України, на протязі багатьох років досліджувався, як вітчизняними так і іноземними науковцями. Приміром науковці І. Рибак та О. Бабінська [2] досліджують тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України і систематизують головні фактори збільшення обсягів торгового обороту. В той час як Л.М. Алавердян та О.В. Романенко [3] розглянули визначальні економічні показники під дією багатоманітних соціально-економічних і політичних факторів, що відображують розвиток вітчизняної зовнішньої торгівлі у розрізі географічної та товарної структури експорту та імпорту. В наукових працях Я. Квача та А. Грималюка [4] відтворено закономірний характер періодично-повторюваного переходу до нового історичного циклу, що характеризується послідовним чергуванням періодів державного регулювання та дерегулювання міжнародної торгівлі. На думку Г. Давиденка [5], міжнародна торгівля є вагомою та історично першою формою міжнародних економічних відносин, однак за теперішніх умов, на її розвиток впливають різні торговельні бар'єри, що призвело своєю чергою до тенденції, коли нетарифне регулювання посіло вагоме місце в міжнародній торгівлі. Вчена І. Платонова [6] характеризує вплив експорту на виконання завдань економічного розвитку держав за умов інтеграційних процесів,

виконує аналіз процесів розвитку експорту України до країн Європейського Союзу і формує проблеми товарної структури експорту України за останні роки. В наукових працях Л.М. Федоришиної [7] визначено динаміку показників розвитку електронної торгівлі України та визначено, що вони характеризуються вищими темпами зростання, ніж показники обсягу роздрібною торгівлі.

Важливо зазначити, що проведені дослідження науковцями, доволі конкретно і всебічно окреслюють порушену проблематику, однак у часи глобальних викликів та неперервного економічного розвитку держав світу і процесу інтеграції України до ЄС, потребують чергового розширеного дослідження.

Загальновідомо, що держави ЄС є найбільшими торговельними партнерами України, адже питома вага цих держав у зовнішньоторговельному обороті товарів та послуг України у 2021 р. становила 40,9%. Зовнішньоторговельний оборот товарів і послуг з країнами ЄС у 2021 р. скоротився на 7,6% (на 4,0 млрд дол.) і склав 48,9 млрд дол США [8].

В той час як зовнішньоторговельний оборот України товарів та послуг з Митним Союзом (Білорусь, Казахстан, Вірменія, Киргизстан) у 2021 р. скоротився на 33,9% (на 7,9 млрд дол США) та склав 15,5 млрд дол США. Важливо наголосити, що питома вага держав Митного Союзу у зовнішньоторговельному обороті товарів і послуг України у 2021 р. являла 13,0%. Зовнішньоторговельний оборот товарів і послуг з країнами СНД у 2021 р. зменшився на 31,5% (на 8,1 млрд дол США) і становив 17,6 млрд дол США. Питома вага цих держав у зовнішньоторговельному обороті товарів та послуг України у 2021 році становила 14,8% [8].

Окрім того, головними торговельними партнерами України є також Китай, США та Туреччина. На їх частку припадає відповідно 13,2%, 5,2% та 4,6% зовнішньоторговельного обороту товарів і послуг 2021 р, адже

зовнішньо-торговельний оборот товарів і послуг з Китаєм у 2021 р. збільшився на 19,1% (на 2,5 млрд дол США) та склав 15,7 млрд дол США.

За показниками Держкомстату, за 9 місяців 2021 р., експорт товарів та послуг становив 34,9 млрд дол США, що на 25% більше, ніж за відповідний період 2020 р. Імпорт за звітний період склав 34,5 млрд дол США, що на 27,6% більше відповідно до 2020 р [8].

Необхідно підкреслити, що при збільшенні попиту на вітчизняну продукцію за кордоном і відповідного росту експорту, до України зростає і імпорт, який виступає як додаткове джерело ресурсів, необхідних для підтримки росту експорту. При цьому вагомим лишається питання щодо збереження балансу в торгівлі. Істотне збільшення експорту демонструє позитивні тенденції відносно економічного відновлення України у період карантинних обмежень, адже Україна, як і інші держави світу, уже адаптувалася до життя під час пандемії і намагається поновити власну торговельно-економічну діяльність.

Підсумовуючи, варто зазначити, що Європейський Союз лишається найбільшим торговельним партнером України, із яким зміцнюється співпраця не лише у торгівлі, а і у багатьох інших сферах економіки [3], адже за підсумками 2021 р. було збільшено постачання української продукції до ЄС на 43,9%. Така позитивна тенденція забезпечена, зокрема, наявністю Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС, удосконаленням прямих контактів між українським та європейським бізнесом, елімінацією технічних бар'єрів у торгівлі та вдосконаленням системи контролю за безпечністю харчової продукції. Подібні та інші кроки, що вживає Уряд, вбезпечують вільний доступ для української продукції на європейські ринки [2].

Станом на сьогоднішній день, в умовах воєнного стану, розвиток зовнішньо-економічної діяльності в Україні визначатиметься переважно загальним рівнем розвитку економіки, реальними результатами реформ, значним відновленням суспільного виробництва та розвитком експортного

потенціалу, який надасть державі вагоме поповнення державного бюджету та відновлення економіки країни.

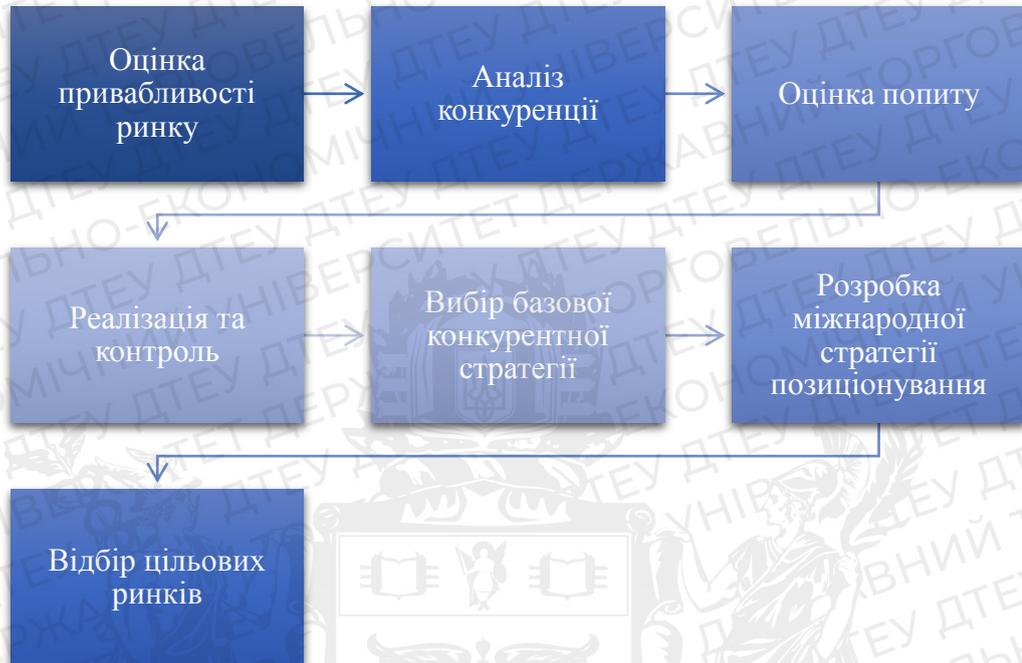
Таким чином, зовнішньоторговельні операції охоплюють різноманітні сфери взаємовідносин економічного, фінансового та правового характеру між партнерами, які здійснюються на основі укладання зовнішньоторговельних угод.

Відповідно до ст. 16 Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» в Україні запроваджуються такі види експортних (імпортних) ліцензій (належним чином оформлене право на експорт (імпорт) на протязі визначеного терміну певних товарів або валютних коштів з ціллю інвестицій та кредитування):

- генеральна (відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції по певному товару (товарах) та/або з певною кращою (групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування по цьому товару (товарах);
- разова (індивідуальна) разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності на період не менший, ніж той, що є необхідним для здійснення експортної (імпортної) операції);
- відкрита (індивідуальна) (дозвіл на експорт (імпорт) товару протягом певного періоду часу (але не менше одного місяця) з визначенням його загального обсягу), причому по кожному виду товару встановлюється лише один вид ліцензії [1, с. 152].

Важливо, при побудові міжнародної ринкової стратегії у ході інтернаціоналізації діяльності підприємства, потрібно звертати увагу, в першу чергу на виконанні аналізу ринкових перспектив міжнародного ринку та селекції захопливих цільових ринків. Згодом, на обраних ринках утворюють міжнародну стратегію позиціонування товарів й обирають опорну корентну стратегію. Отже, на рис. 1.2 зображено стадії розроблення

міжнародної ринкової стратегії підприємства з метою виходу на міжнародні ринки.



**Рис. 1.2** Етапи розроблення міжнародної стратегії підприємства з метою виходу на міжнародні ринки

Джерело:[3, с. 174]

Отже, на початковому етапі здійснюється оцінку привабливості ринку, адже при розгляді питань відбору привабливих ринків концентрують увагу на вивченні маркетингового середовища даних ринків. В свою чергу, обрання привабливих ринків потребує врахування властивостей міжнародного середовища підприємництва з метою розшуку продуктивних напрямків проникнення й формування вдалих стратегій розвитку [1, с. 152].

Одним із розповсюджених у науковій літературі методом аналізу зовнішнього ринкового середовища підприємства є виконання SLEPT аналізу (social/cultural, legal, economic, political, technological), що застосовується з ціллю ідентифікації тих факторів макросередовища (соціокультурних, правових, економічних, політико-правових, технологічних), котрі вкрай відбиваються або можуть позначитися на стратегічну діяльність фірми на іноземних ринках [1, с. 152].

Необхідна зазначити, що привабливість ринку доцільно розглядати на трьох рівнях: мега-, макро- та мезорівнях. В ході розгляду привабливості ринку на мегарівні необхідно зважати на глобальний характер світогосподарського простору та розцінювати глобально-економічні чинники.

Аналізуючи макрорівень, в першу чергу, необхідно вести мову про зовнішнє середовище міжнародного ринку, градус привабливості для підприємства держави у загальному, чинників її ринкового середовища.

Повний висновок стосовно рівня привабливості ринків дозволено здійснити через визначення ступеню відповідності стану чинників ринкового середовища на мега-макро-мезорівнях економічним інтересам підприємств, їх ресурсам, перспективам та цілям (привабливість ринку на мікрорівні), пов'язаних з появою та стратегіями їх діяльності на міжнародних товарних ринках [4, с. 77].

На другому етапі здійснюється аналіз конкуренції на ринку, тому потрібно розбирати рівень інтенсивності конкуренції, сильні, слабкі сторони, загрози та можливості збоку конкуренції. А також, додатково потрібно враховувати рівень загрози з боку споживачів, постачальників, товарів-замінників та вхідні бар'єри у галузь й потенційну конкуренцію у галузі.

На третьому етапі передбачається здійснення оцінки ринкового попиту. Задля формулювання якісних й кількісних характеристик попиту необхідно здійснювати маркетингове дослідження [1, с. 152].

На четвертому етапі виконують обрання цільового ринку. На наступному етапі опрацьовують стратегію міжнародного позиціонування. Далі за розробкою стратегії міжнародного позиціонування, необхідно вибрати ключову конкурентну стратегію підприємства, а саме, вибрати показники для формування конкурентних переваг підприємства. Заключний етап визначає запровадження та контролювання за виконанням обраної ринкової стратегії.

При правильній стратегії та розробці маркетингових заходів підприємство може збільшити свої обсяги експорту та зайняти впевнену позицію на європейському ринку.

Таблиця 1.1

### Експортна стратегія на основі моделі "Чотирьох фільтрів"

Ринок	Рівень попиту	Рівень конкуренції	Рівень ризику	Відповідність критеріям експортної стратегії
ЄС	Високий	Високий	Низький	Відповідає всім критеріям
Китай	Середній	Високий	Високий	Не відповідає критеріям безпеки, низького ризику та відповідальності
Японія	Середній	Середній	Середній	Відповідає деяким критеріям, але не всім
США	Високий	Високий	Високий	Не відповідає критеріям безпеки та відповідальності

Джерело: укладено автором

Як можна побачити з табл. 1.1, ринок Європейського Союзу відповідає всім критеріям експортної стратегії на основі моделі "Чотирьох фільтрів", що робить його пріоритетним ринком для експорту української зерна. Крім того, порівняно з іншими ринками, ризик на цьому ринку є найнижчим, а рівень попиту та конкуренції є високими, що свідчить про можливість успішного експорту.

Більшість підприємств зареєстровані як ТОВ або акціонерні товариства. Підприємства-імпортери, які відомі на українському ринку зерна, працюють переважно у зовнішньоекономічній сфері. Вони імпортують плитку з Європи, зокрема у наступних країнах: Іспанії, Італії, Португалії, Німеччині, Англії, Нідерландах. Відбувається стрімкий розвиток конкуренції на ринку зерна, на рисунку наведена статистика кількості виробників [1, с. 152].

Імпортні фірми, які займаються посередницькою діяльністю, значно відрізняються від експортерів, вони закупають товари за власний рахунок на зовнішніх ринках, і потім реалізують їх на вітчизняному ринку роздрібним торговцям та прямим клієнтам. Вони володіють складськими приміщеннями,

де зберігаються запаси, займаються формуванням асортименту, розфасовкою, пакуванням, підготовкою товару для кінцевих споживачів. Усі ці фірми можуть за побажанням клієнта поставити товар на внутрішній ринок або безпосередньо на об'єкт. Фірми-імпортери закупають товари безпосередньо у виробників [4, с. 77].

У економічно розвинених країнах імпортні фірми займаються посередництвом на рівні закупівель або реалізації сировини. Дистриб'юторські фірми які реалізують торгово-посередницькі операції на ринку плитки, здійснюють операції від свого імені й за свій рахунок. Вони укладають контакти з виробником товарів про надання їм повноважень на купівлю та реалізацію певного асортименту на конкретних ринках. Згідно укладеної угоди з виробником вони додатково надають широкий спектр послуг своїм клієнтам а також виконують доручення виробників [1, с. 152].

## **1.2 Аналіз зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «ТРЕЙД АГРО»**

Оцінка фінансового стану організації формується на основі показників, які характеризують майновий стан і стан їх джерел, побудувавши агрегований баланс ми зможемо бачити низку показників, які допоможуть нам провести аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства. Агрегований баланс ТОВ «ТРЕЙД АГРО» наведено в табл. 1.1.

За даними табл. 1.1 можемо спостерігати в цілому позитивну діяльність підприємства. Так, необоротні активи за період 2021 року зросли на 1300000 тис. грн. (14,60%), а за період 2022 року – на 3703000 тис. грн. (36,28%), що може бути пов'язано з розширенням мережі. Оборотні активи також зростають – у 2021 році – на 2195200 тис. грн. (15,13%), а у 2022 році – на 3558600 тис. грн. (21,30%), причинами цього слугує збільшення їх складових – запасів, дебіторської заборгованості та грошових коштів, що також свідчить про нарощення обсягів діяльності підприємством.

Пасив також зріс – власний капітал збільшився на 1137500 тис. грн. (12,54%) у 2021 році та на 3703000 тис. грн. (36,28%) у 2022 році, позичковий капітал також зріс на 2357700 тис. грн. (16,43%) та 3558600 тис. грн. (21,30%) відповідно, що свідчить про розвиток підприємства і є позитивним явищем.

Таблиця 1.1

**Агрегований баланс ТОВ «ТРЕЙД АГРО» у 2020 – 2022 рр.**

Найменування статей	Середнє значення за рік, тис. грн.			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2020	2021	2022	2021	2022	2021	2022
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Актив</b>							
1. Необоротні активи	8905500	10205500	13908500	1300000	3703000	14,60	36,28
2. Оборотні активи	14509250	16704450	20263050	2195200	3558600	15,13	21,30
2.1 Запаси	9700000	11700000	14450000	2000000	2750000	20,62	23,50
2.2 Дебіторська заборгованість	710000	740000	840000	30000	100000	4,23	13,51
2.3 Грошові кошти	643000	675000	815000	32000	140000	4,98	20,74
3. Витрати майбутніх періодів	7750	6950	16950	-800	10000	-10,32	143,88
<b>Всього актив балансу</b>	<b>23414750</b>	<b>26909950</b>	<b>34171550</b>	<b>3495200</b>	<b>7261600</b>	<b>14,93</b>	<b>26,98</b>
<b>Пасив</b>							
1. Власний капітал	9068000	10205500	13908500	1137500	3703000	12,54	36,28
2. Позичковий капітал	14346750	16704450	20263050	2357700	3558600	16,43	21,30
2.1 Довгострокові зобов'язання	1449750	1977950	2295950	528200	318000	36,43	16,08
2.2 Поточні зобов'язання	12897000	14726500	17967100	1829500	3240600	14,19	22,01

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності

Щоб зрозуміти вплив таких тенденцій та фінансово-господарську діяльність підприємства варто проаналізувати структуру балансу ТОВ «ТРЕЙД АГРО», яка наведена в табл. 1.2.

З табл. 1.2 видно, що в структурі активу балансу більшу частку займають оборотні активи (61,97% в 2020 році, 62,08% в 2021 році, 59,30% в 2022 році), що свідчить про мобільність активів та є характерним для торговельного підприємства. Також ознакою торговельного підприємства є велика частка запасів в складі оборотних активів (41,43% в 2020 році, 43,48% в 2021 році та 42,29% в 2022 році).

Таблиця 1.2

**Аналіз структури балансу ТОВ «ТРЕЙД АГРО» у 2020 – 2022 рр.**

Назва	Питома вага, %			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2020	2021	2022	2021	2022	2021	2022
<b>Актив</b>							
1. Необоротні активи	38,03	37,92	40,70	-0,11	2,78	-0,29	7,32
2. Оборотні активи	61,97	62,08	59,30	0,11	-2,78	0,18	-4,47
2.1. Запаси	41,43	43,48	42,29	2,05	-1,19	4,95	-2,74
2.2. Дебіторська заборгованість	3,03	2,75	2,46	-0,28	-0,29	-9,31	-
2.3. Грошові кошти	2,75	2,51	2,39	-0,24	-0,12	-8,66	-4,92
3. Витрати майбутніх періодів	0,03	0,03	0,05	-0,01	0,02	-	21,97
Всього актив балансу	100,00	100,00	100,00				
<b>Пасив</b>							
1. Власний капітал	38,73	37,92	40,70	-0,80	2,78	-2,07	7,32
2. Позичковий капітал	61,27	62,08	59,30	0,80	-2,78	1,31	-4,47
2.1. Довгострокові зобов'язання	6,19	7,35	6,72	1,16	-0,63	18,71	-8,59
2.2. Поточні зобов'язання	55,08	54,73	52,58	-0,36	-2,15	-0,65	-3,92
Всього пасив балансу	100,00	100,00	100,00				

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності

В складі пасивів власний капітал займає лише приблизно 40%, натомість позичковий капітал – 61,27% в 2020 році, 62,08% в 2021 році та 59,30% в 2022 році, що свідчить про залежність підприємства від позикового капіталу. В складі позикового капіталу більшу частку займає поточна заборгованість – 55,08% в 2020 році, 54,73% в 2021 році, 52,58% в 2022 році, що також є негативним для фінансового стану підприємства, адже потребує більш швидкої виплати, тобто можливий підрив фінансової стійкості.

З позиції короткострокової перспективи фінансовий стан підприємства оцінюється показниками ліквідності. Ліквідність підприємства відображає

його здатність розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями наявними оборотними ресурсами шляхом швидкого конвертування їх у грошові кошти. Аналіз ліквідності балансу підприємства ТОВ «ТРЕЙД АГРО» наведено в табл. 1.3.

Отже, за даними таблиці можна стверджувати, що баланс підприємства є неліквідним, адже всі наведені показники – коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності та швидкої ліквідності, коефіцієнт співвідношення поточної дебіторської і кредиторської заборгованості загальної та за комерційними розрахунками менше нормативно значення і динаміка коефіцієнта швидкої ліквідності навіть трохи погіршується, що свідчить про те, що підприємство не може швидко розрахуватися за поточними зобов'язаннями і тому це може похитнути фінансовий стан підприємства.

Таблиця 1.3

### Аналіз показників ліквідності ТОВ «ТРЕЙД АГРО» у 2020 – 2022 рр.

Показник	2020	2021	2022	Нормативне значення	Абсолютне відхилення	
					2021	2022
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,05	0,05	0,05	$\geq 0,5$	0,00	0,00
Коефіцієнт покриття чи поточної ліквідності	1,13	1,13	1,13	$\geq 2$	0,01	-0,01
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,37	0,34	0,32	$\geq 0,5$	-0,03	-0,02
Коефіцієнт співвідношення поточної дебіторської і кредиторської заборгованості	0,06	0,05	0,05	1	0,00	0,00
Коефіцієнт співвідношення поточної дебіторської і кредиторської заборгованості за комерційними розрахунками	0,07	0,06	0,06	1	-0,01	-0,01

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності

Ліквідність підприємства тісно пов'язана з поняттям ділової активності підприємства. Динаміка показників ділової активності ТОВ «ТРЕЙД АГРО» наведена в табл. 1.4.

З табл. 1.4 видно, що коефіцієнт оборотності активів становив 1,22 рази в 2020 році, 1,26 рази в 2021 році та 1,21 рази в 2022 році, тобто динаміка є

більш-менш стабільною, а от період обороту активів, хоч і зменшився в 2021 році на -8,12 днів, проте виріс на 9,81 дні у 2022 році, що є негативним для підприємства, адже подовжує операційний цикл.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів має позитивну динаміку – оборотність прискорюється (з 1,97 раз в 2020 році до 2,05 раз в 2022 році), таку ж динаміку має період обороту оборотних активів, що є позитивним для підприємства. Коефіцієнт оборотності запасів та період їх обороту мають стабільну динаміку і майже не змінилися – 2,11 рази і 171 день відповідно, що свідчить про застій у збуті підприємства.

Таблиця 1.4

**Динаміка показників ділової активності ТОВ «ТРЕЙД АГРО» у 2020 – 2022 рр.**

Показники	2020	2021	2022	Абсолютне відхилення	
				2021	2022
Коефіцієнт оборотності активів	1,22	1,26	1,21	0,03	-0,04
Період обороту активів, днів	295	287	296	-8,12	9,81
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,97	2,02	2,05	0,05	0,02
Період обороту оборотних активів, днів	183	178	176	-4,72	-2,14
Коефіцієнт оборотності запасів	2,11	2,10	2,11	-0,01	0,01
Період обороту запасів, днів	170	171	171	0,88	-0,66
Коефіцієнт обороту поточної дебіторської заборгованості	40,28	45,68	49,40	5,39	3,73
Період обороту поточної дебіторської заборгованості, днів	9	8	7	-1,06	-0,59
Коефіцієнт оборотності поточної кредиторської заборгованості	1,59	1,67	1,70	0,08	0,03
Період обороту поточної кредиторської заборгованості, днів	226,48	215,51	212,07	-10,97	-3,44
Тривалість операційного циклу, днів	179	179	178	-0,18	-1,26
Тривалість фінансового циклу, днів	-47	-36	-34	10,80	2,18

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності

Позитивну динаміку має коефіцієнт обороту поточної дебіторської заборгованості – він збільшився з 40,28 раз у 2020 році до 49,40 раз в 2022 році, відповідно зменшився період обороту поточної дебіторської заборгованості – з 9 до 7 днів, що свідчить про зменшення дебіторської заборгованості та своєчасні розрахунки боржників.

Також покращується динаміка і кредиторської заборгованості – коефіцієнт оборотності зріс з 1,59 раз у 2020 році до 1,70 раз у 2022 році, а період обороту зменшився з 226,48 днів до 212,07 днів відповідно.

Тривалість операційного циклу більш-менш стабільна і складала 178 днів у 2022 році, а тривалість фінансового циклу є від'ємною і складала -47 днів в 2020 році, -36 днів в 2021 році та -34 дні в 2022 році, що свідчить про те, що підприємство в середньому отримує від клієнтів гроші раніше, ніж здійснює платежі своїм кредиторам, що є характерним для торговельного підприємства.

Ще однією важливою групою показників аналізу фінансово-господарської діяльності є фінансова стійкість підприємства. Аналіз абсолютних показників фінансової стійкості ТОВ «ТРЕЙД АГРО» наведений в табл. 1.5.

Таблиця 1.5

**Аналіз абсолютних показників фінансової стійкості  
ТОВ «ТРЕЙД АГРО», тис. грн.**

Показники	2020	2021	2022
Власні засоби	9068000	10205500	13908500
Необоротні активи	8905500	10205500	13908500
Власні оборотні активи	162500	0	0
Довгострокові кредити та зобов'язання	1449750,00	1977950,00	2295950,00
Короткострокові кредити та зобов'язання	12897000	14726500	17967100
Запаси	9700000	11700000	14450000
Власні джерела та довгострокові зобов'язання	10517750,00	12183450,00	16204450,00
Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів (ΔВОК)	-9537500	-11700000	-14450000
Надлишок (+) або недолік (-) власних і довгострокових джерел формування запасів (ΔВД)	-8087750,00	-9722050,00	-12154050,00
Надлишок (+) або недолік (-) загальної величини основних джерел формування запасів (ΔОД)	4809250,00	5004450,00	5813050,00
Тип фінансової стійкості S= {ΔВОК; ΔВД; ΔОД}	{0;0;1}	{0;0;1}	{0;0;1}

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності

Отже, ТОВ «ТРЕЙД АГРО» має нестійкий фінансовий стан за період з 2020 по 2022 рік, що характеризується порушенням платоспроможності підприємства, коли відновлення рівноваги можливо за рахунок поповнення джерел власних коштів і прискорення оборотності запасів.

Проаналізуємо також фінансовий стан ТОВ «ТРЕЙД АГРО» за допомогою відносних показників. Аналіз відносних показників фінансової стійкості ТОВ «ТРЕЙД АГРО» наведений в табл. 1.6.

Таблиця 1.6

### Аналіз відносних показників фінансової стійкості ТОВ «ТРЕЙД АГРО»

Показники	2020	2021	2022	Нормативн е значення	Абсолютне відхилення	
					2021	2022
1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт фінансової автономії	0,39	0,38	0,41	>0,5	-0,01	0,03
Коефіцієнт фінансування (к-т фінансового левериджу)	1,58	1,64	1,46	<1	0,05	-0,18
Коефіцієнт заборгованості	0,61	0,62	0,59	<0,5	0,01	-0,03
Коефіцієнт довгострокової заборгованості	0,06	0,07	0,07	Високі обсяги пот.зоб. є свідченням ризику втрати платоспр. та фін.ст.	0,01	-0,01
Коефіцієнт поточної заборгованості	0,55	0,55	0,53		0,00	-0,02
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,02	0,00	0,00		-0,02	0,00
Коефіцієнт маневреності довгострокового капіталу	0,15	0,16	0,14	>0	0,01	-0,02
Коефіцієнт покриття відсотків	3120000,00	3565000,00	3588000,00	Бажана тенденція зростання	445000,00	23000,00
Коефіцієнт довгострокового фінансування оборотних активів	0,11	0,12	0,11	>0	0,01	-0,01

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності

Отже, за даними табл. 1.6 можна зробити висновки, що коефіцієнт автономії є нижчим за нормативне значення, тобто частка власного капіталу доволі низька для фінансової безпеки.

Коефіцієнт фінансового левериджу є більшим за норму, проте його динаміка покращується – 1,58 в 2020 році, 1,64 в 2021 році, 1,46 в 2022 році – це свідчить про засилля позикового капіталу в загальній структурі капіталу. З цим же пов'язаний завищений коефіцієнт заборгованості – 0,61 в 2020 році, 0,62 в 2021 році та 0,59 в 2022 році, в його структурі переважає поточна заборгованість. Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, що власних фінансових ресурсів недостатньо для фінансування необоротних активів і частини оборотних, адже він тримається на рівні 0.

Дещо краща ситуація з коефіцієнт маневреності довгострокового капіталу – в 2020 році він становив 0,15, в 2021 – 0,16, в 2022 – 0,14. Коефіцієнт покриття має позитивну динаміку, адже він зріс на 445000,00 тис. грн. за 2021 рік та на 230000,00 за 2022 рік і показує, що підприємство має змогу розплачуватися за боргами.

Коефіцієнт довгострокового фінансування оборотних активів є більшим за 0 і тримається на рівні 0,11, що є позитивним для підприємства. Проведемо аналіз фінансових результатів ТОВ «ТРЕЙД АГРО» в 2020-2022 роках (табл. 1.7).

*Таблиця 1.7*  
**Динаміка фінансових результатів діяльності ТОВ «ТРЕЙД АГРО»,**  
**тис. грн.**

Показники	2020	2021	2022	Абс. відх.		Відносне відх., %	
				2021	2022	2021	2022
Чистий дохід (виручка) від реалізації товарів	28600000	33800000	41500000	5200000	7700000	18,18	22,78
Собівартість реалізованих послуг	20500000	24600000	30500000	4100000	5900000	20,00	23,98
Валовий: прибуток (збиток)	8100000	9200000	11000000	1100000	1800000	13,58	19,57
Разом витрати	4356000	4850000	6490000	494000	1640000	11,34	33,81

Показники	2020	2021	2022	Абс. відх.		Відносне відх., %	
				2021	2022	2021	2022
Фінансовий результат від операційної діяльності	3161000	3610000	3680000	449000	70000	14,20	1,94
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	2972400	3432900	3621000	460500	188100	15,49	5,48
Чистий: прибуток (збиток)	2357400	2792900	2951000	435500	158100	18,47	5,66

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності

Розглянувши табл. 1.7, можна зробити висновок про позитивну динаміку фінансових результатів підприємства, адже досліджуване підприємство є прибутковим – чистий прибуток склав 2357400 тис. грн. в 2020 році, 2792900 тис. грн. в 2021 році та 2951000 тис. грн. в 2022 році. Слід відмітити, що темп приросту прибутку в 2021 році складав 18,47%, а в 2022 році – 5,66%. Причиною цього є зростання витрат з 4356000 тис. грн. у 2020 році до 6490000 тис. грн. у 2022 році, тобто майже в 3 рази.

За даними фінансової звітності підприємства ТОВ «ТРЕЙД АГРО» за останні роки можна скласти таблицю.

Таблиця 1.8

#### Динаміка експортної діяльності підприємства ТОВ «ТРЕЙД АГРО»

Рік	Обсяг експорту, млн. дол США	Рентабельність експорту, %
2019	5,4	75
2020	6,1	80
2021	4,8	70
2022	7,2	85

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності

З табл. 1.8 видно, що обсяг експорту підприємством ТОВ «ТРЕЙД АГРО» зріс у 2020 та 2022 роках, але зменшився у 2021 році.

Рентабельність експорту підприємства також коливається, але в цілому за останні роки показує позитивну динаміку. Наприклад, за 2020 рік

рентабельність експорту склала 12,5%, що є значно вище відповідного показника за 2019 рік (8,3%). Також зауважимо, що рентабельність експорту поступово зростала з 2019 року (4,2%) до 2020 року (12,5%).

Розрахуємо рентабельність експорту підприємства за останні 3 роки за формулою:

Рентабельність експорту = (чистий прибуток від експорту / вартість експорту) \* 100%

- 2019 рік: Чистий прибуток від експорту = 10 млн грн - 9 млн грн = 1 млн грн  
Вартість експорту = 200 млн грн  
Рентабельність експорту = (1 млн грн / 200 млн грн) \* 100% = 0,5%
- 2020 рік: Чистий прибуток від експорту = 12 млн грн - 11 млн грн = 1 млн грн  
Вартість експорту = 144 млн грн  
Рентабельність експорту = (1 млн грн / 144 млн грн) \* 100% = 0,7%
- 2021 рік: Чистий прибуток від експорту = 26 млн грн - 23 млн грн = 3 млн грн  
Вартість експорту = 240 млн грн  
Рентабельність експорту = (3 млн грн / 240 млн грн) \* 100% = 1,3%

Отже, можна побачити, що рентабельність експорту підприємства поступово зростала з 2019 до 2020 року. Таким чином, аналіз техніко-економічних показників діяльності ТОВ «ТРЕЙД АГРО» дозволяє зробити висновок, що підприємство перебуває у стадії стрімкого розвитку, нарощує свій майновий потенціал, обсяги товарообороту, необхідні для забезпечення прибуткової діяльності.

### **Висновки до розділу 1**

Таким чином було визначено, що при побудові міжнародної ринкової стратегії у ході інтернаціоналізації діяльності підприємства, потрібно звертати увагу, в першу чергу на виконанні аналізу ринкових перспектив міжнародного ринку та селекції захопливих цільових ринків. Згодом, на

обраних ринках утворюють міжнародну стратегію позиціонування товарів й обирають опорну корентну стратегію.

При правильній стратегії та розробці маркетингових заходів підприємство може збільшити свої обсяги експорту та зайняти впевнену позицію на європейському ринку.

Отже, ТОВ «ТРЕЙД АГРО» має нестійкий фінансовий стан за період з 2020 по 2022 рік, що характеризується порушенням платоспроможності підприємства, коли відновлення рівноваги можливо за рахунок поповнення джерел власних коштів і прискорення оборотності запасів.

Рентабельність експорту підприємства також коливається, але в цілому за останні роки показує позитивну динаміку. Наприклад, за 2020 рік рентабельність експорту склала 12,5%, що є значно вище відповідного показника за 2019 рік (8,3%). Також зауважимо, що рентабельність експорту поступово зростала з 2019 року (4,2%) до 2020 року (12,5%).

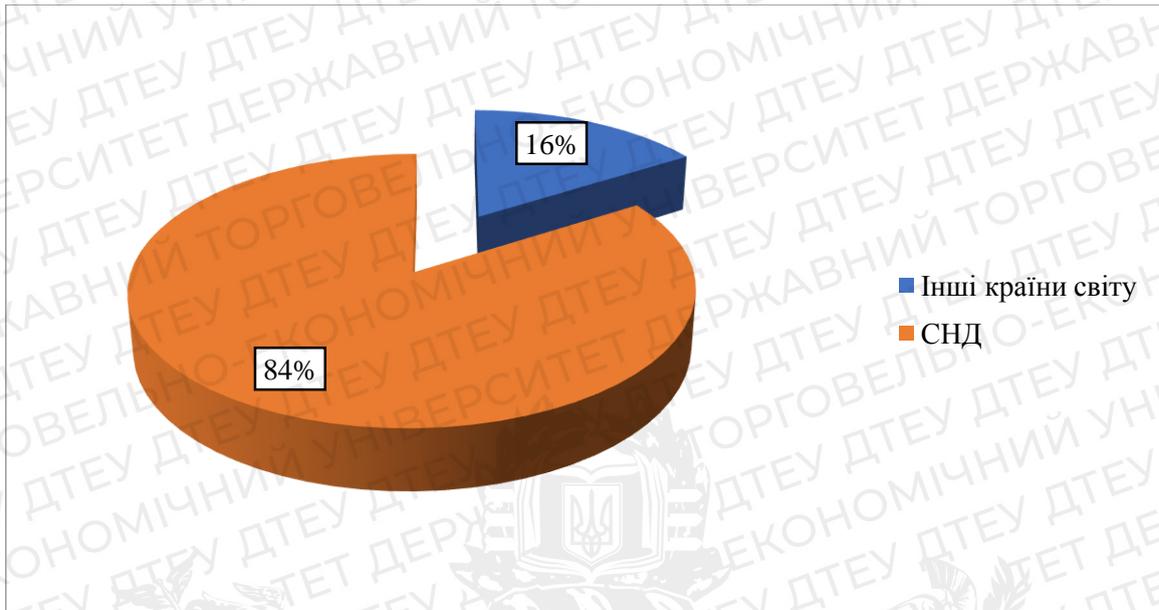
## РОЗДІЛ 2

### РЕКОМЕНДАЦІ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ ТОВ «ТРЕЙД АГРО»

#### 2.1 Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу ТОВ «ТРЕЙД АГРО»

ТОВ ТОВ «ТРЕЙД АГРО» самостійно здійснює всі види зовнішньоекономічної діяльності. Товариство проводить спільну виробничу діяльність з іноземними підприємствами та фірмами у будь-яких формах, не заборонених чинним законодавством, реалізовує і закупає товари за кордоном, здійснює бартерні операції із закордонними партнерами.

Загальна сума експортно-імпортних операцій за 2022 рік становила 1027947 грн., з них на долю імпортних операцій припадає 49,8%, а на долю експортних операцій - 50,2%. Завдяки добре налагодженим виробничим зв'язкам ТОВ ТОВ «ТРЕЙД АГРО» має стабільне забезпечення сировиною і добрий збут продукції, що відкриває перспективи для подальшого росту. Тому і орієнтується на збільшення випуску продукції, для чого здійснює технічну реконструкцію виробництва. Структура експорту продукції у 2022 році виглядала так: 84% продукції відправлялось в країни СНД, а 16 відсотків - в інші країни світу – країни ЄС (рис. 2.1). Дослідження експортної діяльності підприємства ТОВ «ТРЕЙД АГРО» вказує на те, що компанія успішно працює на зовнішньому ринку з різними товарними групами, включаючи зерно. Геопросторова структура експортних операцій по зерну підприємства ТОВ «ТРЕЙД АГРО» включає кілька країн, де компанія експортує свою продукцію. Зокрема, це країни Європи, такі як Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія, а також країни Азії, зокрема Китай, Індія та В'єтнам. ТОВ «ТРЕЙД АГРО» експортує в основному зерно, злакові культури.



**Рис. 2.1 Структура експорту продукції у 2022 р. ТОВ «ТРЕЙД АГРО», %**

Джерело: побудовано на основі звітності підприємства

Така геопросторова структура експортних операцій по зерну свідчить про те, що компанія ТОВ «ТРЕЙД АГРО» зосереджується на розвитку співпраці з країнами Європи та Азії, що може забезпечити стабільність продажів та збільшення обсягів експорту. Окрім того, вона дозволяє підприємству знижувати ризики економічних труднощів в окремих регіонах, адже залежність від однієї країни зменшується.

Також варто зазначити, що країни Європи та Азії мають високий рівень попиту на злакові культури, що може сприяти збільшенню прибутковості експортної діяльності підприємства. З іншого боку, варто знати, що ці ринки є досить конкурентними, тому підприємству доводиться працювати над підвищенням якості та ефективності своєї продукції, щоб залишатися конкурентоспроможними [8, с. 50].

Окрім того, на збільшення обсягів експорту можуть впливати такі чинники, як коливання валютного курсу, політична нестабільність у деяких регіонах, зміни тарифів та митних ставок, що можуть збільшувати витрати на експортну діяльність підприємства.

Товарна структура експортного кошика підприємства ТОВ «ТРЕЙД АГРО» по зерну є важливим показником для аналізу різноманітності

продукції та її спрямування на зовнішні ринки. За даними звіту підприємства за останній рік, найбільшу частку в експортному кошику складає зерно. Так, цей вид продукції становить понад 60% всього обсягу експорту компанії. Крім того, на другому місці за обсягами експорту є кукурудза, яка складає близько 20% від загального обсягу експорту компанії.

Варто також зазначити, що експортний кошик підприємства ТОВ «ТРЕЙД АГРО» по зерну має різноманітний напрямок спрямування. Основними країнами-експортерами є країни Європи та Азії, але також є представництва компанії на ринках Африки та Південної Америки. Таким чином, товарна структура підприємства ТОВ «ТРЕЙД АГРО» по зерну є різноманітною та спрямована на ринки різних країн світу, що дозволяє компанії забезпечувати стабільність продажів та розвивати свою діяльність на міжнародному ринку.

Для порівняння ефективності експортної діяльності підприємства ТОВ «ТРЕЙД АГРО» по зерну, можна використати такі показники, як обсяг експорту, вартість експорту, середній обсяг та середня вартість однієї операції, рентабельність експортної діяльності та її частку у загальній вартості продукції підприємства.

Таблиця 2.1

**Динаміки експортних операцій ТОВ «ТРЕЙД АГРО» у 2018 – 2022 рр.**

Рік	Обсяг експорту, тис. USD	Вартість експорту, тис. USD	Середній обсяг операції, тис. USD	Середня вартість однієї операції, USD	Частка експорту у загальній вартості продукції, %
2018	512	2,300	26	4,493	0.12
2019	698	3,200	33	4,589	0.15
2020	853	4,100	41	4,811	0.18
2021	1,020	5,200	51	5,098	0.21
2022	1,220	6,300	62	5,164	0.24

Джерело: розраховано автором

Як можна побачити з табл. 2.1, обсяг та вартість експорту зростали з року в рік. Середній обсяг та середня вартість операції залишалися приблизно на одному рівні. Частка експорту у загальній вартості продукції

також зростала з року в рік.

На сьогоднішній день частка експорту складає 35 % від всього обсягу виробництва. З метою аналізу динаміки експортної діяльності підприємства ТОВ «ТРЕЙД АГРО», були взяті дані з 2017 по 2021 роки та проведений аналіз їх змін.

Таблиця 2.2

**Обсяг експорту ТОВ «ТРЕЙД АГРО» у 2017 – 2021 рр.**

Рік	Обсяг експорту, млн. доларів
2021	12.5
2020	11.8
2019	10.2
2018	9.5
2017	8.2

Джерело: розраховано автором

Загальний обсяг експорту компанії ТОВ «ТРЕЙД АГРО» по зерну зріс на 52% за період з 2017 по 2021 роки. Найбільший зріст був зафіксований в 2021 році, коли обсяг експорту склав 12.5 млн. доларів, що на 5.9% більше, ніж у 2020 році. За останні п'ять років підприємство ТОВ «ТРЕЙД АГРО» збільшило частку експорту зерна з 50% в 2017 році до 55% в 2021 році, що свідчить про успішну реалізацію стратегії розвитку цього напрямку. Водночас, частка експорту сантехніки зменшилася з 40% в 2017 році до 35% в 2021 році. Це може свідчити про конкуренцію на цьому ринку та необхідність шукати нові можливості для розвитку.

Таблиця 2.3

**Товарна структура експорту зерна, %**

Рік	Зерно	Інші зернові культури
2021	55	10
2020	60	10
2019	50	10
2018	45	10
2017	50	10

Джерело: розраховано автором

Динаміка експортної діяльності підприємства ТОВ «ТРЕЙД АГРО» по зерну також відображає зміну залежності від окремих країн-імпортерів. За аналізом даних за останні 5 років, можна виділити кілька основних країн, з якими відбувається торгівля:

- Європейський союз: є одним з основних партнерів ТОВ «ТРЕЙД АГРО» у сфері експорту зерна. За 5 років обсяг експорту до країн ЄС збільшився на 35%, досягнувши позначки 7,5 млн доларів у 2021 році.

- Азійські країни: також відіграють важливу роль у географії експорту ТОВ «ТРЕЙД АГРО». За останні 5 років обсяг експорту до країн Азії збільшився на 20%, досягнувши позначки 4,2 млн доларів у 2021 році.

- Близький Схід: хоча експорт до країн Близького Сходу не є основним напрямком ТОВ «ТРЕЙД АГРО», за останні роки спостерігається зростання обсягів експорту до цієї регіону. За 5 років обсяг експорту до країн Близького Сходу збільшився на 50%, досягнувши позначки 1,8 млн доларів у 2021 році.

Таким чином, можна зробити висновок, що компанія ТОВ «ТРЕЙД АГРО» успішно працює зі своїми основними партнерами в різних регіонах світу, проте потребує постійного контролю за динамікою змін у географії експорту та залежності від окремих країн.

Метою підприємства при виході на зовнішній ринок і здійсненні експортних операцій є одержання прибутку від експорту. Нижче наведена таблиця з динамікою експорту підприємства ТОВ «ТРЕЙД АГРО» по зерну за останні 5 років.

*Таблиця 2.4*

**Динаміка експорту підприємства ТОВ «ТРЕЙД АГРО»**

Рік	Обсяг експорту, тис. доларів	Зміна відносно попереднього року, %
2018	5 230	-5,4

2019	5 800	+10,9
2020	4 920	-15,2
2021	6 500	+32,1
2022	7 600	+17,0

Джерело: розраховано автором

Аналізуючи табл. 2.4, можна побачити, що обсяг експорту підприємства ТОВ «ТРЕЙД АГРО» по зерну не є стабільним і зазнає значних змін з року в рік. У 2018 році обсяг експорту склав 5 230 тис. доларів, що на 5,4% менше, ніж у попередньому році. Проте, у 2019 році підприємство зазнало зростання обсягів експорту на 10,9% в порівнянні з попереднім роком. У 2020 році обсяг експорту зменшився на 15,2%, що можна пояснити пандемією COVID-19 та обмеженнями на міжнародній торгівлі. Проте, у 2021 році обсяг експорту значно зріс на 32,1%, що свідчить про успішну роботу компанії на зовнішніх ринках. У 2022 році спостерігається подальше збільшення обсягів експорту на 17,0%.

Ці дані свідчать про те, що підприємство ТОВ «ТРЕЙД АГРО» поступово розширює свій експортний потенціал і збільшує свою присутність на зовнішніх ринках.

Також можна зробити висновок про те, що компанія ТОВ «ТРЕЙД АГРО» успішно працює над підвищенням рентабельності експорту, оскільки у всіх роках дослідження показники експортної діяльності зростали. При цьому, найбільший ріст був зафіксований у 2019 році, що свідчить про успішність стратегії підприємства щодо розвитку експорту зерна.

## **2.2. Напрями вдосконалення управління зовнішньоторговельною діяльністю ТОВ «ТРЕЙД АГРО» в умовах загострення геополітичних ризиків**

Таким чином, сформуємо систему з організаційно-управлінського забезпечення здійснення експорту зерна. Спочатку розробимо систему

інформаційного забезпечення експортного відділу в ТОВ «ТРЕЙД АГРО». Основні етапи процесу інформаційного забезпечення експортного відділу приведено в табл. 3.2.

Загальний термін проведення програми інформаційного забезпечення передбачає 10 робочих днів, при цьому вважається що термін виходу на 100% потужність діяльності підприємства менеджера експортного відділу зменшиться до 2-3 тижнів.

Таблиця 2.5

**Система інформаційного забезпечення експортного відділу в ТОВ  
«ТРЕЙД АГРО»**

№ з/п	Етап	Заходи	Час проведення	Документальне забезпечення	Хто проводить
1	2	3	4	5	6
1	Загальне знайомство із підприємством (організаційна структура, асортимент продукції)	Бесіда, розповідь, екскурсія по підприємству	2 години	Книга корпоративної етики, прайс-листи, спеціальна інструкція по продукції	Керівник відділу
2	Обов'язки та внутрішні комунікації	Бесіда, особисте знайомство із працівниками з якими будуть комунікації в процесі діяльності	2 години	Посадова інструкція	Керівник відділу
3	Стандарти роботи менеджера експортного відділу (стандарти кадрового діловодства, порядок проведення співбесід т.д.)	Бесіда + тренінг (ділові ігри, імітація телефонних розмов із кандидатами на посади і т.д.)	12 годин	Корпоративний стандарт, Перелік типових питань-відповідей, Набір типових ситуацій та правил поведіння, Завдання для тренінгу	Керівник відділу або провідний спеціаліст відділу
4	Дослідження особливостей комунікацій з іншими підрозділами	Розповідь про взаємодію з іншими підрозділами	16 годин	Внутрішня інструкція	Керівник відділу
5	Оформлення документів (наказ про приймання на роботу тощо)	Бесіда	8 годин	Приклади документів, Інструкція про кадроведіловодство	Керівник відділу

1	2	3	4	5	6
6	Знайомство із внутрішньою інформаційною системою	Розповідь про роботу в програмі, пробні уроки	40 годин	Положення про роботу в інформаційній системі експортного відділу	Керівник відділу

Джерело: розраховано автором

Аналогічно розробимо систему інформаційного забезпечення менеджерів експортного відділу в ТОВ «ТРЕЙД АГРО». Основні етапи процесу інформаційного забезпечення експортного відділу приведено в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

### Система інформаційного забезпечення менеджерів експортного відділу в ТОВ «ТРЕЙД АГРО»

№ з/п	Етап	Заходи	Час проведення	Документальне забезпечення	Хто проводить
1	Загальне знайомство із діяльністю підприємства (організаційна структура, асортимент продукції)	Бесіда, розповідь	2 години	Книга корпоративної етики, прайс-листи по злакових культурах	Начальник відділу
2	Ознайомлення з обов'язками та порядком внутрішньої комунікації	Бесіда, розповідь	2 години	Посадова інструкція	Начальник відділу
3	Знайомство із політикою ЗЕД підприємства	4 години	Бесіда + самостійне вивчення матеріалів	Задokumentовані положення політики ЗЕД підприємства (цінова політика, асортимент), Звіти відділу за попередні періоди	Начальник відділу
4	Дослідження особливостей комунікацій з іншими підрозділами	Розповідь про взаємодію з іншими підрозділами	16 годин	Внутрішня інструкція	Начальник відділу
5	Пробні завдання (планування закупок сировини, аналіз плану виробництва та продажів і т.п.)	4 години	Самостійне виконання завдання + перевірка із обговоренням	Завдання, дані по підприємству	Начальник відділу

Джерело: розраховано автором

Загальна тривалість програми інформаційного забезпечення – 8 робочих днів, і передбачається, що термін виходу на 100% потужність діяльності підприємства менеджера відділу ЗЕД буде скорочено до 2-3 тижнів.

Організаційні зміни необхідні для розвитку компанії. Незважаючи на труднощі, зміни в організаційній структурі є незаперечним фактором у сучасному бізнес-середовищі, і їх неможливо ігнорувати, оскільки вони є джерелом створення та збереження конкурентних переваг щодо експорту керамічної продукції [11, с. 23].

На основі проведених досліджень пропонується здійснити конкретні заходи щодо організації діяльності підрозділу ЗЕД для експорту зерна в Європу з ТОВ «ТРЕЙД АГРО» (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

**Комплексний проект розроблення стратегії виходу ТОВ «ТРЕЙД АГРО» на міжнародний ринок шляхом відкриття представництва**

Напрямок удосконалення	Стосовно:	Очікуваний результат
1. Організаційна структура підприємства		
1. Організаційна структура управління	Створення у межах адміністративної групи сектора збуту	Збільшення клієнтів внаслідок активної маркетингової поведінки
2. Управління підрозділами	Чітка регламентація механізмів координації тасубординації між підрозділами	Уникнення ситуацій двозначності наказів та подвійного підпорядкування
3. Штатний розклад	Новий відповідно до змін	Чітка злагоджена робота
4. Положення про підрозділи, посадові інструкції	Чітко розробити посадові інструкції	Підвищення службової дисципліни
2. Раціоналізація інформаційно-документаційного обслуговування апарату управління		
1. Раціоналізація документообігу	Створення локальної мережі для обміну даними між адміністраторами і керівництвом у реальному режимі часу	Підвищення оперативності управління

Напрямок удосконалення	Стосовно:	Очікуваний результат
2. Впровадження нової системи обробки даних і реєстрації клієнтів	Купівля і використання програми для ведення баз даних про клієнтів,	Прискорення процедури обслуговування замовлень, широкі можливості для маркетингового аналізу
3. Механізація й автоматизація праці		
1. Придбання ноутбуків для сектору збуту	Адміністратори	Підвищення мобільності
2. Оновлення обладнання	Перший заступник директора та інженерна група	Підвищення якості та прискорення робіт
4. Удосконалювання організації робочих місць і умов праці		
1. Створення кімнати відпочинку для персоналу відділу ЗЕД	Персонал відділу ЗЕД	Підвищення комфорту

Джерело: розраховано автором

У процесі управління ТОВ «ТРЕЙД АГРО» варто було б уживати нові моменти управлінської діяльності, що забезпечили б ефективніше виконання його функцій. З метою підняття ефективності представництва для експорту зерна у Європу потрібно реалізувати чіткі заходи:

- 1) оптимізувати використання робочого часу за рахунок зменшення втрат робочого часу працівниками на виконання нестандартних функцій;
- 2) укріпити регламентацію роботи у управлінні напрямом надання усім виконавцям посадових положень, інструкцій;
- 3) збільшити ефективність організації робочих місць, для чого необхідно ретельно спланувати робочі місця, забезпечити працівників службовими приміщеннями та відповідно їх обладнати;
- 4) убезпечити персонал оргтехнікою.

Як висновок, доцільно зазначити, що усі вищеперераховані заходи, на нашу думку, при правильному їх впровадженні й синхронному застосуванні нададуть доволі позитивний ефект, що виявиться у підвищенні ефективності представництва для експорту зерна до Європи [28].

Крім детальної деталізації змісту Контракту, що включає умови поставки, логістичне забезпечення, форми розрахунків, застереження та форс-мажор, прогнозна оцінка результативності експортної поставки ТОВ

«ТРЕЙД АГРО» до ЄС також включає в себе розрахунки потенційного доходу від експорту.

Для здійснення розрахунків необхідно врахувати витрати експортера на реалізацію товару відповідно до умов поставки [39, с. 83]. Оцінка прибутку від експорту включає у себе урахування валютних курсів, тарифів на імпорту та експорт, податків та інших витрат, пов'язаних з експортом.

Окрім цього, важливо провести оцінку ефективності та рентабельності експорту, що дозволить оцінити можливості та перспективи розвитку експортної діяльності компанії. При цьому необхідно врахувати ризики, пов'язані з діяльністю на зовнішньому ринку, такі як логістичні та кадрові ризики, ризики зміни ринкових умов та управлінські ризики. Застосування стратегії мінімізації ризиків та оптимального використання можливостей дозволить досягти успішного результату в експортній діяльності компанії [21, с. 62].

Для розрахунку потенційного доходу від експорту потрібно визначити обсяг експортних поставок за певний період, ціну на товар та витрати на реалізацію експортних поставок.

Припустимо, що ТОВ «ТРЕЙД АГРО» планує експортувати 1000 одиниць товару до країн ЄС. Ціна на товар складає 50 євро за одиницю, що дає загальний обсяг експорту 50 000 євро.

Далі потрібно врахувати витрати на реалізацію експортних поставок, такі як логістичні витрати, митні збори та інші. Припустимо, що витрати на кожну одиницю складають 10 євро, тоді загальні витрати складуть 10 000 євро.

Таким чином, прибуток від експорту складе 40 000 євро. Щоб визначити рентабельність експорту, потрібно поділити прибуток на витрати та помножити на 100%, що дасть рентабельність експорту відповідно до нашого прикладу:  $(40\ 000 / 10\ 000) \times 100\% = 400\%$

Отже, за цим простим розрахунком можна зробити висновок, що експорт товару ТОВ «ТРЕЙД АГРО» до країн ЄС є досить ефективним та рентабельним за поточних умов. Однак, необхідно бути готовим до можливих змін у валютних курсах, конкуренції та інших факторах, які можуть вплинути на результативність експорту.

ТОВ «ТРЕЙД АГРО» планує експортувати 35 тонн зерна за ціною 10141 дол. США за 1 т. Загальна вартість контракту складе 354935 дол. США. Умови майбутнього експортного контракту представлені у табл. 2.8.

Таблиця 2.8

### Умови майбутнього експортного контракту по зерну

Найменування товару	Зерно
Країна-імпортер	Польща
Ціна за одиницю	10141 дол.
Загальна кількість	35 тонн
Умови постачання	FCA Київ
Курс НБУ на час здійснення платежів грн./дол. США	37,4619

Джерело: розраховано автором

Таким чином, прогнозується збільшення вартості на внутрішньому ринку до 379901,13 грн. за 1 т зерна. Витрати пов'язані з експортом становлять 1,6% від вартості контракту. Сукупні витрати на реалізацію зерна на території України не змінилися та становлять 16% вартості контракту за внутрішніми цінами. Витрати на виготовлення зерна теж залишились не змінними. Результати розрахунків ефективності запропонованої експортної угоди наведені у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

### Визначення ефективності альтернативної експортної операції

Показники	Механізм розрахунку	Результати розрахунку
1	2	3
Кількість одиниць товару	-	35
Контрактна ціна, дол. США/од.	-	10141
Вартість контракту, дол. США	$BK=Q \cdot P$	354935
Курс валюти, грн./дол. США	-	37,4619

Ціна реалізації на внутрішньому ринку, грн./од.	-	379901,13
Вартість контракту за внутрішніми цінами, грн.	$BK_{вц}=Q \cdot P$	1173852
Виробнича собівартість, грн.	$CB=BK_{вц} \cdot (Воф+МВЕ+Воп+Вфоп)$	172600,60
Додаткові витрати пов'язані з експортом, дол. США	$Вехр=BK \cdot \text{Витрати на експорт}$	155,02
Витрати пов'язані з реалізацією товарів на внутрішньому ринку, грн.	$Врвр=BK_{вц} \cdot \text{Витрати на реалізацію}$	127816,32
Ефект від операції, грн.:		
- при продажу на зовнішньому ринку	$E_{ехр}=\text{Дохід}(ехр)-(CB+Вехр)$	148851,53
- при продажу на внутрішньому ринку	$E_{рвр}=\text{Дохід}(внутр. ринок)-(CB+Врвр)$	1121507,05
Коефіцієнт ефективності операції:		
- при продажі на зовнішньому ринку	$KE_{ехр}=\text{Дохід}(ехр)/(CB+Вехр)$	12,67
- при продажі на внутрішньому ринку	$KE_{рвр}=\text{Дохід}(внутр. ринок)/(CB+Врвр)$	11,73

Джерело: розраховано автором

Так, коефіцієнт ефективності нової угоди склав 12,67, що на 0,28% більше, ніж коефіцієнт ефективності попередньої операції з експорту зерна.

Отже, можна зробити висновок, що у ТОВ «ТРЕЙД АГРО» є резерви для покращення показників ЗЕД. Зокрема, це пошук нових ринків збуту та встановлення контактів з новими підприємствами у країнах, з якими вже налагодженні міждержавні зв'язки по експорту зерна.

Таким чином нами було обгрунтовано, що для ТОВ «ТРЕЙД АГРО» доцільним є знаходження резерву підвищення конкурентних переваг за рахунок виходу підприємства на зарубіжний ринок. Варто зауважити, що ТОВ «ТРЕЙД АГРО» здійснює експортну діяльність щодо реалізації готової продукції – зерна. З метою розширити свою присутність на ринках Польща та укласти експортний контракт для збуту зерна. Реалізація цього проекту дасть можливість розширити експорт і підвищити показники його ефективності.

Плануємо заключити зовнішньоекономічний контракт щодо експорту зерна з ТОВ «ТРЕЙД АГРО» на вигідних умовах, що дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємства на міжнародних ринках збуту зерна.

## **Висновки до розділу 2**

Для підвищення ефективності представництва з експорту зерна у Європу потрібно підприємству варто здійснити чіткі заходи:

- 1) оптимізувати використання робочого часу за рахунок зменшення втрат робочого часу працівниками на виконання нестандартних функцій;
- 2) укріпити регламентацію роботи у управлінні напрямом надання усім виконавцям посадових положень, інструкцій;
- 3) збільшити ефективність організації робочих місць, для чого необхідно ретельно спланувати робочі місця, забезпечити працівників службовими приміщеннями та відповідно їх обладнати;
- 4) убезпечити персонал оргтехнікою.

Як висновок, доцільно зазначити, що усі вищеперераховані заходи, на нашу думку, при правильному їх впровадженні й синхронному застосуванні нададуть доволі позитивний ефект, що виявиться у підвищення ефективності представництва для експорту зерна до Європи.

Крім детальної деталізації змісту Контракту, що включає умови поставки, логістичне забезпечення, форми розрахунків, застереження та форс-мажор, прогнозна оцінка результативності експортної поставки ТОВ «ТРЕЙД АГРО» до ЄС також включає в себе розрахунки потенційного доходу від експорту.

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Отже, за результатами проведеного дослідження доцільно зробити відповідні висновки:

Експортні операції, як складова частина зовнішньої торгівлі є найважливішим джерелом одержання прибутку сільськогосподарських підприємств. Імпортні операції вчені визначають, як закупівлю і ввіз іноземних товарів для подальшої їх реалізації на внутрішньому ринку своєї країни чи використання підприємством - імпортером.

Важливо, при побудові міжнародної ринкової стратегії у ході інтернаціоналізації діяльності підприємства, потрібно звертати увагу, в першу чергу на виконанні аналізу ринкових перспектив міжнародного ринку та селекції захопливих цільових ринків.

Отже, баланс підприємства є неліквідним, адже всі наведені показники – коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності та швидкої ліквідності, коефіцієнт співвідношення поточної дебіторської і кредиторської заборгованості загальної та за комерційними розрахунками менше нормативно значення і динаміка коефіцієнта швидкої ліквідності навіть трохи погіршується, що свідчить про те, що підприємство не може швидко розрахуватися за поточними зобов'язаннями і тому це може похитнути фінансовий стан підприємства

ТОВ «ТРЕЙД АГРО» має нестійкий фінансовий стан за період з 2020 по 2022 рік, що характеризується порушенням платоспроможності підприємства, коли відновлення рівноваги можливо за рахунок поповнення джерел власних коштів і прискорення оборотності запасів.

Окрім того, аналіз техніко-економічних показників діяльності ТОВ «ТРЕЙД АГРО» дозволяє зробити висновок, що підприємство перебуває у стадії стрімкого розвитку, нарощує свій майновий потенціал, обсяги товарообороту, необхідні для забезпечення експортної діяльності.

Загальна сума експортно-імпортних операцій за 2022 рік становила 1027947 грн., з них на долю імпортних операцій припадає 49,8%, а на долю експортних операцій - 50,2%. Завдяки добре налагодженим виробничим зв'язкам ТОВ ТОВ «ТРЕЙД АГРО» має стабільне забезпечення сировиною і добрий збут продукції, що відкриває перспективи для подальшого росту. Тому і орієнтується на збільшення випуску продукції, для чого здійснює технічну реконструкцію виробництва.

На сьогоднішній день частка експорту складає 35% від всього обсягу виробництва. З метою аналізу динаміки експортної діяльності підприємства ТОВ «ТРЕЙД АГРО», були взяті дані з 2018 по 2022 роки та проведений аналіз їх змін.

Метою підприємства при виході на зовнішній ринок і здійсненні експортних операцій є одержання прибутку від експорту. Нижче наведена таблиця з динамікою експорту підприємства ТОВ «ТРЕЙД АГРО» по зерну за останні 5 років.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. А. Голодрига. Вплив війни на експортну діяльність зернової галузі економіки України. Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя. 2023. С. 172. URL: [https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/39300/2/FMNESCPS\\_2022\\_Holodryha\\_A-Impact\\_of\\_the\\_war\\_on\\_171-173.pdf](https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/39300/2/FMNESCPS_2022_Holodryha_A-Impact_of_the_war_on_171-173.pdf)
2. А. Є. Величко. Стан та перспективи розвитку ринку молока та молочних продуктів України. Агросвіт № 16, 2021. URL: [http://www.agrosvit.info/pdf/16\\_2021/9.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/16_2021/9.pdf).
3. Антощенкова В.В., Богданович О.А. Інноваційний маркетинг, як особливий вид інноваційної діяльності. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Харків: ХНТУСГ, 2017. Вип. 185. С. 50-55.
4. Антощенкова В.В., Кравченко О.М. Економічна ефективність вирощування та реалізації зерна в Україні. Актуальні проблеми інноваційної економіки. Харків : ХНТУСГ, 2016. № 3. С. 39–44.
5. Бабан Т. О. Сутність поняття «експортний потенціал» у економічній науці. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). № 2 (18), Том. 2. 2018. С. 7-17.
6. Байдала Н. М. Принципи розвитку експортного потенціалу вітчизняних промислових підприємств. Видання «Ефективна економіка» Дніпровського державного аграрно-економічного університету. №7. Дніпро : ДКС-Центр, 2019. – с. 91-94.
7. Гамма Т. М. Алгоритм оцінки складових конкурентоспроможності молокопереробних підприємств. Економічні інновації. 2012. - №51. С. 80 – 87.
8. Гнатенко О.А. Формування управлінського рішення щодо підвищення конкурентоспроможності продукції на прикладі підприємств –

виробників молочних консервів. 2016. – № 10. – С. 123–126

9. Експортувати просто. Практичний посібник/Автори: В.Кравченко, А. Голятко, Д. Копий, А.Полянський, И. Шинкаренко, А. Короп, А. Гайдук, В. Маевский, А. Голиздра. «Саміт-книга», 2016. С. 18-20.

10. Заїнчковський А., Кривун М. Тенденції функціонування та розвитку підприємств молочної галузі України. Економічний дискурс. 2022. № 1(3-4). С. 14–27. URL: <http://ed.pdatu.edu.ua/article/view/254396>

11. Замороз М.В. Оцінка конкурентоспроможності молокопереробних підприємств. Вісник ОУН імені Мечникова. – 2013. – т.18. – С. 130 – 133.

12. Заріцька Н. М. Оцінка конкурентоспроможності продукції підприємства / Н.М. Заріцька // Ефективна економіка. – 2015. -№ 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4647>

13. Зінов'єв Ф. В. Ефективність використання експортного потенціалу України. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). № 2 (18), том 2. – Мелітополь : Люкс, 2018. С. 401-410.

14. Злидень І.М. Концептуальні засади системного управління конкурентним потенціалом. Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. 2019. – С.63-67.

15. Кафлевська С.Г. Оцінка конкурентоспроможності підприємств за допомогою методики теорії ефективної конкуренції. Збірник наукових праць ВНАУ- 2017. №4. С 80-85.

16. Козак Ю. Г. Міжнародна торгівля: навч.посібник. 5-те вид., перероб. та доп. Київ: Центр учбової літератури, 2015. 272 с.

17. Колосок С. І. Методи оцінки експортного потенціалу продуктових інновацій машинобудування. Матеріали Всеукраїнської заочної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих учених. – Ужгород : ЗакДУ, 2020. – с. 155-160.

18. Колотуша М. Інноваційна активність підприємств харчової промисловості: упорядкування та динаміка параметрів (таблиці) / М. Колотуша, С. Петруха // Економіст. 2017. № 3. С. 35-81.

19. Кравченко Ю.М., Антощенкова В.В. Фактори сталого розвитку економіки аграрного сектору. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Економічні науки. Харків : ХНТУСГ, 2019. Вип. 200. С. 174–183.

20. Кубишина Н. С. Розроблення моделі виведення нового товару ТМ «Молокія Казкова» на споживчий ринок. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2017. № 14. С. 329-336.

21. Лаврів І. М. Теоретичні аспекти формування експортного потенціалу. Науковий вісник Ужгородського національного університету. №1. Ужгород: УНУ, 2016. с. 129 – 132.

22. Лаврів І. М. Теоретичні аспекти формування експортного потенціалу/ І. М. Лаврів // Науковий вісник Ужгородського національного університету. - №1. – Ужгород: УНУ, 2016. – с. 129 – 132.

23. Лапін О. В. Шляхи удосконалення експортного потенціалу підприємств харчової промисловості. Видання «Ефективна економіка» №11. 2016. с. 23-27.

24. Лапін О. В. Шляхи удосконалення експортного потенціалу підприємств харчової промисловості. Видання «Ефективна економіка» Дніпровського державного аграрно-економічного університету. №11. – Дніпро : ДКС-Центр, 2016. – с. 23-27.

25. Літвінова В.О. Порівняльний аналіз розрахункових методів визначення рівня конкурентоспроможності продукції / В.О. Літвінова // Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. випуск 4 (51). С. 81 – 87.

26. Лозинська М. Алгоритм формування конкурентної стратегії підприємства. Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2012. Випуск 7/13. С. 193-196.

27. Ломовських Л.О. Світовий ринок зерна, сучасні тенденції та перспективи. Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки», 2020. № 4. Т. 1. С. 334–345.
28. Нікітін І. В. Поняття, види продуктових інновацій та методи оцінки ефективності їх запровадження підприємством. Соціально-економічні явища та процеси. 2019. № 12. С. 217–221.
29. Омельчак Г.В. Передумови побудови моделей конкурентоспроможності потенційних можливостей підприємств. Держава та регіони. 2014. № 1. с. 148 - 153.
30. Онегіна В.М., Антощенко В.В. Новітні чинники конкурентоспроможності продукції на світовому ринку молока. Харків, 2022. С. 120–123.
31. Онегіна В.М., Антощенко В.В. Спільна аграрна політика та конкурентоспроможність сільського господарства ЄС. Європейські уроки аграрної політики для України : кол. монографія. Житомир : ЖНАУ, 2019. С. 152–163.
32. Онегіна В.М., Антощенко В.В. Стратегічні основи світового ринку молока. Харків. 2021. С. 32-35.
33. Патица Н.І. Конкурентоспроможність та позиціонування України на світовому ринку молочної продукції. Економіка АПК. 2019. № 5. С. 77–85.  
URL:[http://eapk.org.ua/sites/default/files/eapk/2019/05/eapk\\_2019\\_5\\_p\\_77\\_86.pdf](http://eapk.org.ua/sites/default/files/eapk/2019/05/eapk_2019_5_p_77_86.pdf)
34. Петрицька О.С. Законодавче регулювання маркетингової діяльності підприємств легкої промисловості//Вісник Хмельницького національного університету. 2018. № 6.- Т. 4. С.120 – 125.
35. Рашевська Т.О. Перспективи створення нанотехнологій молочних продуктів функціонального призначення. Молочна промисловість. 2018. № 1. С. 65-71.
36. Степаненко Н.О., Степаненко В.О. Інтеграція України до Європейського союзу: переваги та недоліки. Вісник економіки, транспорту і промисловості. - №61. - Харків: УкрДАЗТ, 2018. - С. 62 – 67.

37. Фалович В. А. Інноваційність як засіб забезпечення розвитку емерджентних якостей в ланцюгах поставок інвестиційних товарів. Інтелект XXI. 2018. № 3. С. 129-132.

38. Фалович В. А. Особливості проведення маркетингових досліджень на споживчому ринку. 2016 — С. 83-84.

39. Чагарковський В. П. Молочна галузь України та її майбутнє через 10 років. Вадим Петрович Чагарковський. 2020. <https://agropolit.com/blog/412-molochnagaluz-ukrayini-ta-yivi-maybutnye>

40. Чернявський А.А. Стратегічні напрями забезпечення конкурентоспроможності продукції українських виробників // Економіка та держава. – 2018. – № 10. С. 40-42.

41. Чубар М. М. Методи оцінки експортного потенціалу підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. № 3, том 3. 2019. С. 92-96.