

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«СТРАТЕГІЯ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»

(на матеріалах ТОВ «Артлекс-Енерджі», м. Київ)

Студентки 2 курсу, 10м групи,
факультету _____
міжнародної торгівлі та права,
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»
спеціалізації «Міжнародний бізнес»

Залялової Валерії
Іреківни

Науковий керівник
канд. економічних наук,
доцент кафедри світової економіки _____

Гринюк Наталія
Андріївна

Гарант освітньої програми
д-р економічних наук,
професор кафедри світової економіки _____

Калюжна Наталія
Геннадіївна

Київ 2021

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1. Сутність, головні характеристики та особливості стратегії міжнародної діяльності підприємства.....	7
1.2. Оцінка міжнародної економічної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі».....	16
Висновки до розділу 1.....	26
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕДУМОВ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АРТЛЕКС-ЕНЕРДЖІ».....	28
2.1. Аналіз сприятливості умов для розширення міжнародної економічної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі».....	28
2.2. Обґрунтування напрямку міжнародної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі» на обраному ринку.....	33
Висновки до розділу 2.....	39
РОЗДІЛ 3. ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	40
3.1. Розробка стратегії міжнародної економічної діяльності підприємства на майбутній період.....	40
3.2. Розрахунок ефективності заходів щодо розробленої стратегії міжнародної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі».....	44
Висновки до розділу 3.....	46
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	50
ДОДАТКИ.....	53

ВСТУП

Актуальність теми роботи полягає у тому, що на сучасному рівні розвитку світової економіки існує головна тенденція глобалізації ринку, що, з одного боку, відкриває великі перспективи для будь-якого суб'єкта економіки, а з іншого боку, робить конкуренцію на міжнародній арені ще жорсткішою.

Міжнародна діяльність більшості підприємств носить стихійний характер, не характеризується стабільністю та логічною впорядкованістю. Це значно послаблює їх конкурентні переваги на міжнародних ринках. Важливим напрямком усунення вищевказаних негативів є формування стратегії розвитку міжнародної діяльності, яка надасть змогу підприємствам адекватно реагувати на коливання ринкової кон'юнктури та максимально ефективно використовувати наявні резерви для розширення власних ринкових ніш.

Отже, сьогодні перед підприємствами України постає питання успішного виходу на міжнародний ринок, а отже, завоювання там стійких конкурентних позицій. Для досягнення цієї мети необхідно розробляти власну адаптовану стратегію реалізації міжнародної діяльності, яка перш за все проявляється у виході на нові закордонні ринки збуту.

Різні аспекти стратегії міжнародної діяльності підприємства висвітлені в працях таких вітчизняних і зарубіжних учених як: С. Бестужева, А. Гальчинський, Л.Г. Ліпич, Міщенко А.П., А.П. Наливайко, Н.О. Ткаленко, А.О. Фатенок-Ткачук та ін. Однак, в літературі не отримали належного обґрунтування теоретико-прикладні засади формування стратегії розвитку міжнародної діяльності підприємств, не достатньо системною є ідентифікація факторів впливу на міжнародну активність підприємств, методика аналізу не забезпечує належного рівня формалізації імпортно-експортних операцій з декларативними пропозиціями щодо мінімізації ризиків завдяки форс-мажорним ситуаціям та встановлення взаємозв'язків між результативністю виходу на зовнішній ринок та окремими соціально-економічними та виробничо-технічними факторами, не розробленою залишається система прийняття оптимізаційних рішень, яка б

враховувала нові технологічні виклики глобальної економіки. Вивчення праць науковців дозволяє ґрунтовно підійти до дослідження сутності поставленого наукового завдання.

Метою дослідження є обґрунтування особливостей стратегії міжнародної діяльності підприємства.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуються такі **завдання**:

- розглянути сутність, головні характеристики та особливості стратегії міжнародної діяльності підприємства;
- провести оцінку міжнародної економічної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі»;
- провести аналіз сприятливості умов для розширення міжнародної економічної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі»;
- здійснити обґрунтування напряму міжнародної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі» на обраному ринку;
- розробити стратегії міжнародної економічної діяльності підприємства на майбутній ринок;
- здійснити розрахунок ефективності заходів щодо вдосконалення розробленої стратегії міжнародної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі».

Об'єктом дослідження є процес формування стратегії та управління міжнародною діяльністю підприємства.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні аспекти стратегії міжнародної діяльності підприємства.

Методи дослідження. В роботі використовувалась сукупність методів, таких як: теоретичного узагальнення, метод наукових абстракцій, індукції та дедукції, аналізу та синтезу – для уточнення економічних категорій; статистичні та графічні методи – для аналізу діяльності підприємства; логічного узагальнення – при формулюванні висновків.

Науково-практична новизна отриманих результатів. Урахування визначених особливостей міжнародної діяльності підприємства в сучасних умовах та використання запропонованих методичних засад сприятиме

підвищенню ефективності реалізації та розвитку міжнародної діяльності підприємства, а також економії часу керівників на процес розроблення відповідних стратегій міжнародної економічної діяльності підприємства.

Апробація результатів дослідження. Основні положення дослідження були опубліковані у статті Залялової В.І. «Особливості стратегії міжнародної діяльності підприємства» у № 11(99) журналу «Молодий вчений» у листопаді 2021 року.

Структура та обсяг випускної кваліфікаційної роботи. Робота викладена на 49 сторінках, містить 12 таблиць, 4 рисунки, складається зі вступу, трьох розділів, 30 використаних джерел та 14 додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність, головні характеристики та особливості стратегії міжнародної діяльності підприємства

Кожне підприємство є самостійним, унікальним суб'єктом ринку, що потребує індивідуального підходу до визначення, формування та реалізації тієї чи іншої стратегії, притаманної саме йому, залежно від його внутрішнього та зовнішнього середовища, фінансового стану, ресурсного потенціалу та напрямів його діяльності. Діяльність підприємства на зовнішніх ринках є основним джерелом розвитку національної економіки.

Міжнародна економічна діяльність – це низка економічних відносин між вітчизняними та зовнішньоекономічними агентами у сферах торгівлі, інвестиційній, інноваційній, валютно-кредитній діяльності та фінансовій сферах, регулювання яких забезпечується в рамках національного законодавства та укладених міждержавних угод [2, с. 8].

Стратегія міжнародної діяльності є невід'ємною складовою функціональних стратегій.

Стратегії міжнародної діяльності є ключовим елементом концепції розвитку підприємств на основі інтернаціоналізації діяльності. Стратегічне ринкове управління характеризується зовнішньою орієнтацією, своєчасністю прийнятих рішень, підприємницьким духом, підтримкою інформаційних систем та програм управління знаннями в глобальному масштабі.

Бестужева С.В. та Ткаленко Н.О. [1] висвітлюють питання сучасного розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств з урахуванням значного впливу зовнішніх закордонних ринків. Вони обґрунтували необхідність формування системи стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю з метою адекватного реагування на можливі зміни зовнішнього

середовища його функціонування. Авторами проведено докладний аналіз наявних теоретичних підходів до сутності понять «стратегія» та «стратегія зовнішньоекономічної діяльності». На основі цього аналізу виокремлено особливості стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Для аналізування та оцінювання ефективності розробки та реалізації стратегії зовнішньоекономічної діяльності досліджено та структуровано фактори впливу на процес її формування.

Автори вважають, що стратегія міжнародної діяльності повинна розглядатись як функціональна стратегія, яка за ієрархією пов'язана і з конкурентною, і з ресурсною, і з товарною, і з іншими стратегіями підприємства. Для такої стратегії повинні існувати відмінні характеристики [1, с. 24].

Ліпич Л.Г. та Фатенок-Ткачук А.О. [8] вивчають теоретичні основи формування стратегії розвитку міжнародної діяльності машинобудівних підприємств, аналізують тенденції розвитку імпортно-експортної діяльності та рівень стратегічного планування у машинобудуванні, а також розглядають засоби підвищення ефективності реалізації стратегії розвитку міжнародної діяльності.

Ліпич Л.Г. та Фатенок-Токачук А.О. [8] вивчають теоретичні основи стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності машинобудівників, аналізують тенденції імпортно-експортної діяльності та рівень стратегічного планування машинобудування, розвивають іноземні економіки. шляхи покращення реалізації стратегії.

Копішинська К.О. [10] дослідила та узагальнила теоретичні та розробила методичні засади планування міжнародної діяльності підприємств.

Піддубна Л.І. та Горобинська М.В. [16] запропонували методичний підхід до аналізу міжнародної економічної діяльності підприємства, який відрізняється від сучасних порівнянням ефективності збутових сегментів за показниками фінансового стану. Це дозволить всебічно оцінити міжнародну економічну діяльність підприємства, визначити її слабкі сторони та відшукати шляхи її поліпшення.

Турчак В.В. [20] розглядає проблему стратегічного управління міжнародною діяльністю підприємства, представляє підхід до процесу стратегічного планування та управління міжнародною діяльністю підприємства, визначає складові моделі стратегії міжнародної діяльності, а також наводить принципи розробки та реалізації стратегії міжнародної діяльності. Автор представив узагальнену модель стратегії міжнародної діяльності підприємства (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Модель стратегії міжнародної діяльності підприємства [20, с. 865]

Фактори, що впливають на стратегію розвитку міжнародної діяльності підприємства	Складові моделі	Параметри складових моделей
Фактори матеріальних активів: – якісний рівень товару (послуги); – ресурсне забезпечення; – виробничий (збутовий) потенціал	Фінансова складова	Прибуток Дохід Рентабельність інвестицій
	Клієнтська складова	Максимальна задоволеність (лояльність клієнта) Збереження (збільшення) частки ринку
Фактори нематеріальних активів: – потенціал людського капіталу; – потенціал інформаційного капіталу; – потенціал організаційного капіталу	Бізнес-процесна складова	Якість продукту Вартість Частка нових продуктів
	Нематеріальна складова (навчання та розвиток)	Рівень людського капіталу Наявність інформаційних систем Задоволеність персоналу

Модель стратегії міжнародної діяльності базується на перевагах процесного управління:

- скорочення залежності процесів від функціональної ієрархії і формування плоскої організаційної структури;
- орієнтація менеджерів на тому, як досягти результатів у бізнес-процесах, а не на ієрархічному управлінні;
- максимальне використання та підвищення кваліфікації співробітників;
- делегування повноважень і відповідальності в рамках процесу;
- орієнтація співробітників і підрозділів на кінцевий результат;
- зміна оплати праці та її оцінки;

– усунення проблем на «стиках» між підрозділами [20, с. 865].

Чотири складових моделі стратегії міжнародної діяльності забезпечують досягненню балансу між цілями на різних рівнях системи цілепокладання, між бажаними результатами та факторами їх досягнення. Тобто всі параметри відображають спільну мету, адже всі їх параметри спрямовані на виконання єдиної стратегії [20, с. 865].

Існують певні особливості стратегії міжнародної діяльності підприємства (рис. 1.1).

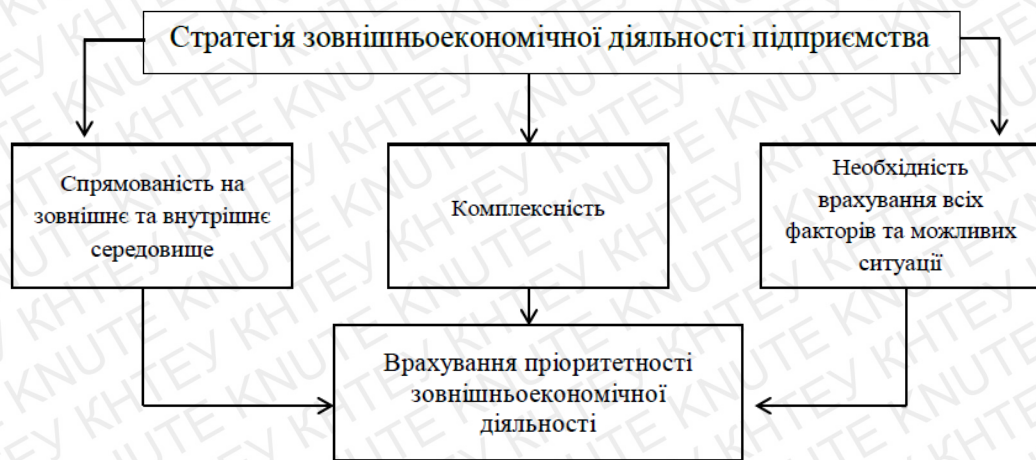


Рис. 1.1. Особливості стратегії міжнародної діяльності підприємства [1, с. 24]

Першою особливістю стратегії міжнародної діяльності підприємства є орієнтація на зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства. Взаємозв'язок із внутрішнім середовищем обґрунтовує необхідність розгляду економічного становища підприємства за всіма видами ресурсів, щоб підприємство було впевненим у своїй ресурсній базі для успішної реалізації своєї стратегії [1, с. 24].

За умов взаємозв'язку із зовнішнім середовищем необхідно враховувати загальні економічні умови ринку, характеристики партнерів, з якими співпрацює підприємство, а також особливості споживачів, для яких буде виготовлена продукція, отже, специфіка цієї продукції повинна бути врахована в цій стратегії. Крім того, стратегія міжнародної діяльності тісно пов'язана з конкурентною стратегією, що враховує потенціал компанії.

Другою особливістю стратегії міжнародної діяльності підприємства є її

комплексність, під якою слід розуміти її обов'язковий взаємозв'язок з іншими видами стратегій підприємств, а саме конкурентною та функціональною.

Третьою особливістю стратегії є необхідність врахування обмеженого розмаїття можливих ситуацій та факторів, які безпосередньо впливають на стратегію міжнародної діяльності підприємства, її формування та реалізацію. Оскільки кількість факторів внутрішнього та зовнішнього середовища є суттєвою, керівництву підприємства вкрай необхідно вибрати саме ті пріоритетні або релевантні фактори, які можуть бути ключовими факторами успіху.

Четвертою особливістю є необхідність врахування пріоритетності міжнародної діяльності серед інших видів економічної діяльності підприємства. Якщо стратегія міжнародної діяльності відноситься до підприємства, яке загалом переважну увагу приділяє експортно-імпортним операціям, стає можливим розгляд такої стратегії як основної загальноекономічної або конкурентної стратегії [1, с. 24].

Формування стратегії міжнародної діяльності відбувається під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників, які формують експортний потенціал підприємства, що є основою формування стратегії. До внутрішніх чинників належить організація управління підприємством, інформаційне забезпечення міжнародної діяльності, планування експортного виробництва, кадровий менеджмент, облік та аналіз експортних поставок.

До зовнішніх чинників, що формують стратегію міжнародної діяльності підприємства, належать такі:

- економічні (рівень і темпи інфляції, зростання і спад виробництва, коливання курсів національної та іноземної валют, умови кредитування та процентні ставки, оподаткування, рівень цін, попит, платоспроможність контрагентів тощо);
- демографічні (кількість населення, його стать, вік, сімейний стан тощо);
- політико-правові (політична стабільність у країні, рівень та характер державного регулювання міжнародної діяльності);

- соціально-культурні (різниця у ставленні людей до самих себе та інших, ставлення до суспільних інститутів, природи, основних культурних цінностей, відмінності у потребах);
- науково-технічні (рівень розвитку науки й техніки у країні, рівень впровадження досягнень НТП у виробництво, доступність новітніх технологій тощо);
- природні (особливості кліматичних умов, можливість виникнення природних надзвичайних ситуацій тощо) [1, с. 25].

Успіх міжнародної діяльності підприємств залежить від багатьох зовнішніх і внутрішніх факторів. Найважливішим серед них є формування та реалізація ефективних стратегій діяльності. Вони являють собою план розвитку підприємств, пов'язаний з діяльністю, пов'язаною з виходом на зарубіжні ринки та завоюванням бажаної частки ринку, розширення та підтримання своїх позицій. Крім того, це набір управлінських рішень, який звужує весь набір можливих міжнародних дій підприємства до найбільш ефективного набору з точки зору довгострокових цілей, поставлених у загальній стратегії.

Послідовність процесу розробки стратегії не є детермінованим і варіюється за кожною окремою економічною системою. Однак для кожного окремого підприємства її можна відобразити у вигляді ланцюга, основними ланками якого є:

- аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища;
- розробка місії та цілей підприємства;
- вибір конкретної стратегії розвитку;
- реалізація обраної підприємством стратегії.

Стратегія міжнародної діяльності підприємства призначена для створення правил та прийомів поведінки фірми на зовнішньому ринку в ролях експортера та імпортера товарів і послуг.

На нашу думку, основні етапи розробки стратегії поведінки підприємства на міжнародному ринку повинні включати:

- аналіз очікуваних змін підприємства на зовнішньому ринку;

- всебічний аналіз стану та розвитку міжнародної діяльності підприємства;
- аналіз можливостей підприємства на зовнішньому ринку з урахуванням прогностичних змін у його кон'юнктурі;
- аналіз внутрішньої та зовнішньої бюджетної податкової політики, впливу цих змін на стан підприємства;
- аналіз світових економічних тенденцій, кон'юнктури та тенденцій світового ринку, в тому числі кредитних ринків, торговельної політики різних країн на міжнародному ринку, оцінка впливу змін у ній на функціонування підприємства;
- розробка довгострокових стратегій міжнародної діяльності з урахуванням поточної та очікуваної кон'юнктури зарубіжних ринків, а також можливостей та очікуваних змін в умовах діяльності підприємства.

Основними стратегіями міжнародної діяльності підприємства є такі:

- 1) стратегія експортування;
- 2) спільне підприємництво;
- 3) пряме інвестування.

Експорт – це вивіз товарів за кордон, які продані іноземним покупцям для прямого споживання, продажу або для переробки.

Існує прямий та непрямий експорт.

Непрямий експорт відбувається, коли товари або послуги продаються через посередників. Непрямий експорт особливо необхідний в ситуаціях, коли виробник не має достатньої інформації про зовнішній ринок або досвід роботи зовнішніх ринках, тому він вважає за краще зменшити свій ризик і передати функції збуту посередникам.

Прямий експорт має місце тоді, коли виробники продають свої товари та послуги самостійно. Неважливо, чи продав він товар кінцевому споживачеві чи посереднику. Робота на зовнішньому ринку зі значним збільшенням витрат і ризику, але компенсується економією на оплаті посередницьких послуг.

Практика безпосереднього експорту найпоширеніша серед підприємств,

які тільки розпочинають свою експортну діяльність. По-перше, вона потребує менше капіталовкладень, підприємству не потрібен за кордоном власний торговий апарат, не потрібно налагоджувати зв'язки з покупцями. По-друге, вона пов'язана з меншим ризиком, тому що посередники діють за власною ініціативою, спираючись на знання кон'юнктури закордонних ринків, а також пропонують виробнику додаткові послуги [13, с. 207].

Стратегія експортування є найпростішим способом виходу підприємства на зовнішній ринок. Вона зазвичай застосовується тоді, коли підприємство тільки розпочинає свою експортну діяльність. Підприємства застосовують дану стратегію при виготовленні своїх товарів у власній країні, пропонуючи їх на експорт у модифікованому або в немодифікованому вигляді. Застосовуючи стратегію експортування, підприємства мають на меті збільшити свої доходи від продажу товарів та надання послуг.

Спільне підприємство – це спільні зусилля партнерів щонайменше з двох країн для створення спільного підприємства. Як експорт, так і імпорт технологій повинні використовувати ліцензію для розширення відносин з іноземними партнерами.

Ліцензійне виробництво означає, що вітчизняний постачальник (ліцензіар) передає закордонному виробнику (ліцензіату) права на використання ноу-хау на продукт та виготовляти цей продукт за умови сплати певного ліцензійного збору чи винагороди. При цьому ліцензійна угода містить щонайменше два аспекти. По-перше, вона відображає деталі об'єкта ліцензії. До них належать патенти, виробничі моделі та зразки, товарні знаки та торгові марки, незахищені ноу-хау. По-друге, при придбанні ліцензії часто фіксуються певні обмеження на використання та збут. Відповідно, видові ліцензії набувають форму ліцензій на виробництво, використання та збут. Ліцензійні договори встановлюють види прав на використання, експлуатацію та одержання доходу та тривалість їхньої передачі. Нерідко обмовляються можливості та умови продовження договору.

Основна перевага ліцензійного виробництва полягає в тому, що, крім ноу-хау, за кордон не експортується істотна вартість. У той же час позбавляє від

необхідності показувати власну діяльність. Тому цей напрямок дуже популярний серед малого бізнесу.

Підрядне виробництво – це форма спільного підприємництва, при якій вітчизняний виробник (продавець) укладає угоду з іноземним виробником на виготовлення продукції.

Управління за контрактом – це форма спільного підприємництва, при якій вітчизняний експортер передає «ноу-хау» у сфері менеджменту іноземному партнеру, а той забезпечує необхідний капітал. Використання цієї форми спільного підприємництва має сенс лише при дефіциті власних потужностей та наявності великих перешкод для експорту у відповідну країну або його високої вартості, а також в умовах, коли іноземне виробництво дешевше через низькі матеріальні витрати та низький рівень заробітної плати.

Спільне володіння – це форма спільного підприємництва, яка поєднує зусилля іноземних та місцевих інвесторів для створення місцевого комерційного підприємства, яким вони володіють та керують спільно. Діяльність спільних підприємств відрізняється від експорту тим, що формується партнерства і, як наслідок, виробничі потужності створюються за кордоном [21, с. 272].

Особливе місце в стратегії міжнародної економічної діяльності належить прямим інвестиціям. Прямі інвестиції – це інвестування капіталу у власні закордонні складальні або виробничі компанії, збутові філії.

На нашу думку, найбільш повною формою залучення в діяльність підприємств на зовнішніх ринках є розміщення капіталу в створення власного виробничого підприємства за кордоном. Завдяки цьому підприємство може зекономити кошти за рахунок більш дешевої робочої сили або більш дешевих ресурсів за рахунок скорочення транспортних витрат.

Стратегія прямого інвестування застосовується підприємствами у випадках потреби оновлення існуючих і створених нових благ та створення за кордоном власних складальних або виробничих підприємств. Також дана стратегія використовується підприємствами тоді, коли вони мають на меті дізнатися й використовувати виробничі та торговельні секрети в діяльності підприємства.

Кожна із розглянутих вище стратегій міжнародної діяльності підприємств має свої недоліки та переваги, які треба розглядати в контексті насамперед особливостей товару [21, с. 272].

Отже, правильно розроблена та обґрунтована стратегія міжнародної діяльності підприємства відіграє найважливішу роль у подальшому розвитку підприємства. Використання стратегічного планування міжнародної діяльності підприємства не лише пришвидшить вихід із кризи за рахунок збільшення обсягів збуту на зовнішніх ринках, але й надасть змогу посісти гідні конкурентні позиції за межами держави та підвищити імідж підприємства серед світової економічної спільноти.

1.2. Оцінка міжнародної економічної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі»

ТОВ «Артлекс-Енерджі» спеціалізується на постачанні енергоресурсів кінцевим споживачам. Компанія була заснована 10.11.2015 року та має досвід постачання електроенергії до Словаччини, Угорщини та Румунії. Наразі компанія планує сфокусуватися на постачанні електроенергії та газу споживачам в Україні [15].

Юридична та фактична адреса підприємства: м. Київ, вул. Велика Житомирська, 33.

Організаційно-правова форма підприємства – товариство з обмеженою відповідальністю.

Форма власності – недержавна власність.

Види діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі»:

- торгівля електроенергією (основний);
- неспеціалізована оптова торгівля;
- інші види роздрібно́ї торгівлі поза магазинами, торгових наметів або ринків;
- виробництво електроенергії.

Засновниками ТОВ «Артлекс-Енерджі» є:

- Єгоров Володимир Володимирович (89% у статутному капіталі);
- АТ Закритий недиверсифікований венчурний корпоративний інвестиційний фонд «ЛЕОН» (11% у статутному капіталі).

За даними фінансової звітності ТОВ «Артлекс-Енерджі» за 2016-2020 роки (Додатки А – Е) проведемо аналіз фінансового стану підприємства (Додаток Ж).

За даними, наведеними в таблиці (Додаток Ж), бачимо, що активи та пасиви підприємства протягом аналізованого періоду значно збільшились (на 38171,5 тис. грн.). На це вплинуло зростання розміру як необоротних, так й оборотних активів підприємства.

Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття), який показує співвідношення оборотних активів та поточних зобов'язань, протягом аналізованого періоду знизився на 0,03 пункти.

Коефіцієнт швидкої ліквідності, який вимірює здатність підприємства вчасно погасити короткострокові зобов'язання за допомогою високоліквідних активів, протягом аналізованого періоду також знизився на 0,03 пункти.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності, який демонструє частку поточних зобов'язань підприємства, що може бути погашена негайно, протягом аналізованого періоду знизився на 0,21 пункти. Отримані дані показують, що в 2016 році на кожну гривню поточних зобов'язань припадало 0,23 гривні грошей та їх еквівалентів. Таким чином, компанія ТОВ «Артлекс-Енерджі» могла відповідати за своїми зобов'язаннями в 2016 році. З 2020 року ситуація змінилася та значення коефіцієнта знизилось до 0,02 пункти. Це є негативною тенденцією в діяльності підприємства.

Фінансова стабільність підприємства – це його надійно-гарантована платоспроможність у звичайних умовах господарювання та випадкових змін на ринку.

Коефіцієнт платоспроможності (автономії, фінансової стійкості) характеризує частку коштів, вкладених власниками підприємства в загальну вартість майна. Протягом аналізованого періоду даний показник був нижче

нормативного та знизився в 2020 році на 0,03 пункти порівняно з 2016 роком. Це означає, що ТОВ «Артлекс-Енерджі» відчуває дефіцит власних засобів.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, який є індикатором здатності підприємства фінансувати оборотний капітал за рахунок власних оборотних коштів, протягом аналізованого періоду знизився на 0,03 пункти. Це свідчить про те, що фінансова стійкість ТОВ «Артлекс-Енерджі» знижується.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу, який характеризує степінь мобільності використання власного капіталу, аналізованого періоду знизився на 0,15 пункти. Це є негативним моментом. Проте позитивне значення даного показника протягом 2016-2020 років свідчить про достатність власних фінансових ресурсів ТОВ «Артлекс-Енерджі» для фінансування необоротних активів та частини оборотних.

Проведена оцінка фінансового стану ТОВ «Артлекс-Енерджі» свідчить про неоднозначне становище підприємства. Практична відсутність ліквідного капіталу призводить до затримки в розрахунках з постачальниками та іншими об'єктами зовнішнього середовища. Відносно низький рівень поточних активів призводить до фінансової нестабільності, погіршується платоспроможність підприємства.

Узагальненим поняттям, що характеризує не лише ефективність, а й динаміку розвитку підприємства за ринкових умов, є ділова активність. Рівень ділової активності підприємства характеризує ступінь його адаптації до реальних умов ринку.

Ділова активність підприємства характеризує весь спектр зусиль, які направлені керівництвом підприємства на його просування на ринках продукції, праці, капіталу та проявляється у динамічності розвитку, досягненні поставлених цілей, ефективному використанні економічного потенціалу, а також розширенні ринків збуту. Оцінка ділової активності підприємства здійснюється шляхом вивчення рівня ефективності використання його ресурсів. Ефективне використання фінансових ресурсів визначається їх оборотністю.

Коефіцієнт оборотності активів, який демонструє ефективність використання активів підприємства, в 2020 році знизився на 137,34 пункти порівняно з 2016 роком. Це свідчить про те, що ефективність використання активів ТОВ «Артлекс-Енерджі» знизилась протягом аналізованого періоду.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, який вказує на ефективність управління заборгованістю клієнтів та інших дебіторів, протягом аналізованого періоду збільшився на 3,68 пункти. Це є позитивною тенденцією в діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі».

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, який вказує на кількість оборотів, які здійснила кредиторська заборгованість протягом року, зменшився протягом аналізованого періоду на 142,2 пункти. Це означає зменшення швидкості оплати заборгованості підприємства та є негативною тенденцією.

Зростання в 2020 році дебіторської заборгованості проти кредиторської може бути наслідком неплатоспроможності споживачів послуг ТОВ «Артлекс-Енерджі».

Показник оборотності матеріальних запасів протягом досліджуваного періоду зріс. Це свідчить про ефективність роботи ТОВ «Артлекс-Енерджі» щодо запасів у 2020 році. Це відбулось за рахунок коливання у збуті виробленої продукції.

Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача), який показує ефективність використання основних засобів підприємства, в 2020 році зріс на 60,45 пунктів порівняно з 2016 роком. Це свідчить про ефективне використання основних засобів підприємства. Зміни динаміки показника відбулися за рахунок збільшення обсягів реалізації послуг підприємства, а також росту мобільності активів підприємства (зростання частки оборотних активів).

Коефіцієнт оборотності власного капіталу характеризує, скільки чистої виручки від реалізації припадає на одиницю власного капіталу. На досліджуваному підприємстві протягом аналізованого періоду спостерігається зниження даного показника, що є негативною тенденцією.

Коефіцієнти рентабельності характеризують здатність підприємства створювати в процесі своєї господарської діяльності необхідний прибуток. Коефіцієнти рентабельності є найважливішими характеристиками фактичного середовища формування прибутку та доходу підприємств. Тому вони є обов'язковими елементами порівняльного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства.

Рентабельність активів ТОВ «Артлекс-Енерджі», яка характеризує ефективність використання всіх активів підприємства, в 2020 році збільшилась на 1,1 порівняно з 2016 роком. Це свідчить про зростання попиту на послуги підприємства.

Рентабельність власного капіталу характеризує рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного в підприємство, тому найбільший інтерес представляє для наявних і потенційних власників та акціонерів. Цей показник є одним з головних показників інвестиційної привабливості підприємства, оскільки його рівень показує верхню межу дивідендних виплат. В 2020 році рентабельність власного капіталу ТОВ «Артлекс-Енерджі» зросла порівняно з 2016 роком на 25,08, тобто на одну гривну власного капіталу припадає більше прибутку. Це вказує на зростання ефективності використання власного капіталу підприємства.

Рентабельність діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі» в 2020 році збільшилась на 0,027 порівняно з 2016 роком. Це свідчить про збільшення ефективності господарської діяльності підприємства, що є позитивною тенденцією у його діяльності.

Рентабельність продукції показує скільки прибутку підприємство одержало на 1 грн. виробничих затрат. Рентабельність продукції досліджуваного підприємства в 2020 році збільшилась на 0,02 порівняно з 2016 роком, що свідчить про покращення ефективності її використання.

Фінансовий стан ТОВ «Артлекс-Енерджі» перебуває в залежності від того, наскільки швидко засоби, які вкладені в активи, перетворюються в реальні гроші.

Діяльність підприємства тісно пов'язана з наявністю та використанням основних засобів, які повинні характеризуватися належною конфігурацією та структурою. Тому далі проведемо аналіз майнового стану ТОВ «Артлекс-Енерджі» за 2016-2020 роки (Додаток Ж).

На ТОВ «Артлекс-Енерджі» протягом 2016-2020 років спостерігається зростання вартості основних засобів. В 2016 році підприємство не мало основних засобів. Вони були придбані у 2017 році.

Коефіцієнт зносу основних засобів, який показує, на який відсоток профінансовані за рахунок зносу заміна і відновлення основних засобів, протягом аналізованого періоду збільшився на 0,22 пункти. Для підприємства це є негативною зміною, адже вона характеризує погіршення стану матеріально-технічної бази підприємства.

Коефіцієнт оновлення основних засобів показує яку частку від наявних на кінець звітного періоду основних засобів, яка складає нові основні засоби. Коефіцієнт оновлення основних засобів ТОВ «Артлекс-Енерджі» був позитивним тільки у 2017 та 2019 роках. Отже, нових основних засобів в 2016, 2018 та 2020 роках у підприємства не було.

Коефіцієнт придатності основних засобів, який відображає частину основних засобів придатну до експлуатації, знизився протягом аналізованого періоду на 0,22 пункти. Це вказує на погіршення стану основних засобів підприємства.

Коефіцієнт реальної вартості основних засобів до вартості активів підприємства. Це відображає відношення залишкової вартості основних засобів до загальної вартості майна підприємства, а також рівень виробничого потенціалу підприємства, протягом аналізованого періоду незначно зріс (на 0,001 пункти). Дана динаміка є доброю, адже вона показує збільшення виробничого потенціалу підприємства.

Отже, ТОВ «Артлекс-Енерджі» не спроможне повністю погашати власні зобов'язання. Негативним є від'ємне значення власних обігових коштів досліджуваного підприємства, що є свідченням того, що частка необоротних

активів підприємства фінансується за рахунок короткострокових (поточних) зобов'язань, внаслідок дефіциту власного та довгострокового капіталу. Така ситуація негативним чином обумовлює незадовільний рівень платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. Тому, для успішної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі» у майбутньому необхідно і в подальшому продовжувати забезпечувати зростання власних оборотних коштів підприємства.

В цілому роботу ТОВ «Артлекс-Енерджі» можна охарактеризувати як незадовільну. Тому можна зробити висновок про те, що підприємству потрібно активізувати свою діяльність у напрямку покращення всіх показників діяльності для отримання кращих фінансових результатів, тому що деякі важливі показники мають значення нижчі за нормативні.

Як було зазначено раніше, ТОВ «Артлекс-Енерджі» має досвід постачання електроенергії до Словаччини, Угорщини та Румунії. Отже, підприємство займається міжнародною діяльністю.

Згідно статуту ТОВ «Артлекс-Енерджі» має право самостійно здійснювати міжнародну діяльність у будь-якій сфері, пов'язаній з предметом його діяльності, керуючись принципом самофінансування. При здійсненні міжнародної діяльності товариство користується повним обсягом прав суб'єкта міжнародної діяльності відповідно до чинного законодавства України.

Управління міжнародною економічною діяльністю ТОВ «Артлекс-Енерджі» здійснює директор підприємства.

ТОВ «Артлекс-Енерджі» веде міжнародну діяльність на підставі таких законодавчо-нормативних документів:

- Митний кодекс України [12];
- Закон України «Про ринок електричної енергії» [19];
- Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [18];
- Порядок та строки митного контролю та митного оформлення товарів, що переміщуються лініями електропередачі [17].

Митне оформлення товарів, які переміщуються через митний кордон України лініями електропередачі, здійснюється митним органом,

уповноваженим на здійснення митних процедур на лініях електропередачі.

Переміщення товарів через митні кордони України лініями електропередачі здійснюється на підставі оформленої митної декларації (Додаток 3) [17].

Технологічне переміщення електроенергії через митні кордони України між енергосистемами країн (або їх частинами) декларуванню шляхом подання митної декларації та випуску у митний режим не підлягає.

Технологічне переміщення – це різниця між загальною кількістю електроенергії, яка переміщується через митний кордон України усіма міждержавними лініями електропередачі, що з'єднують енергосистему України (або її частину) з енергосистемами країн (або їх частинами), та обсягом електроенергії, яка проходить через митні кордони України за зовнішньоекономічним договором (контрактом) [17].

Розрахунок технічної передачі електроенергії через митні кордони України та управління її компенсацією протягом розрахункового періоду здійснює Національна енергетична компанія «Укренерго».

При переміщенні товарів через митний кордон України лініями електропередачі митному органу надаються документи, передбачені п. 5 ч.1 та ч.3 ст. 335 Митного кодексу України [12].

Як акти приймання-передачі товарів використовуються наступні документи, видані в результаті переміщення електричної енергії через митний кордон України (через межі вільної митної зони) у відповідному митному режимі за попередній календарний місяць:

- акт прийому-передачі електроенергії, підписаний сторонами зовнішньоекономічного договору (контракту) і завірений перевізником;
- акт прийому-передачі обсягів електроенергії, придбаної на оптовому ринку електричної енергії України у звітному періоді [17].

Зони митного контролю створюються митними органами у місцях митного контролю.

Фактичний контроль товарів здійснюється з періодичністю, що відповідає

періодичності подання додаткових декларацій щодо кількості товарів, переміщених через митні кордони України лініями електропередачі протягом попереднього календарного місяця.

При фактичному управлінні електроенергією визначається фактична кількість, перевіряються та реєструються показники вагового пристрою, застосовуються дані в документі електричного зважування, вводяться митні заходи безпеки та інші ідентифікаційні заходи [17].

Використовуючи дані Звітів про діяльність постачальника електричної енергії за формою № 3а-НКРЕКП-постачання електричної енергії ТОВ «Артлекс-Енерджі» за 2016-2020 роки (Додатки Л – П) проведемо аналіз обсягу експорту підприємства (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Аналіз обсягу експорту ТОВ «Артлекс-Енерджі»
за 2016-2020 роки (тис. грн.)

Країни	2016	2017	2018	2019	2020	Відхилення 2020/2016 (+,-)
Словаччина	39,0	962,0	624,0	51,0	9681,0	+9642,0
Угорщина	0	821,0	412,0	85,0	7335,0	+7335,0
Румунія	0	0	162,0	47,0	2607,0	+2607,0
Разом:	39,0	1783,0	1198,0	183,0	19623,0	+19584,0

Як бачимо, обсяг експорту ТОВ «Артлекс-Енерджі» в 2020 році суттєво збільшився порівняно з 2016 роком (на 19584 тис. грн.). Це пов'язано з тим, що підприємство почало займатися міжнародною діяльністю тільки в 2016 році, поставляючи електроенергію до Словаччини. В 2017 році підприємство почало здійснювати експорт електроенергії до Угорщини, а починаючи з 2018 року – ще й до Румунії. В 2019 році обсяг експорту значно знизися порівняно з попередніми роками.

Проведемо аналіз структури підприємства (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Аналіз структури експорту ТОВ «Артлекс-Енерджі» за 2016-2020 роки (%)

Країни	2016	2017	2018	2019	2020	Відхилення 2020/2016 (+,-)
Словаччина	100,00	54,0	52,1	27,9	49,3	-50,7
Угорщина	0,00	46,0	34,4	46,5	37,4	+37,4
Румунія	0,00	0,00	13,5	25,6	13,3	+13,3
Разом:	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00

Як бачимо, найбільша частка експорту протягом аналізованого періоду належала Словаччині. В 2020 році до цієї країни ТОВ «Артлекс-Енерджі» експортувало 49% електроенергії, до Угорщини – 38%, а до Румунії – лише 13%.

Проведемо аналіз частки експорту в загальному обсязі діяльності підприємства за 2016-2020 роки (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Аналіз частки експорту в загальному обсязі діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі» за 2016-2020 роки, тис. грн.

Роки	Загальний обсяг реалізації продукції (послуг)	Обсяг експорту	Частка експорту, %
2016	189,9	39,0	20,5
2017	3937,6	1783,0	45,3
2018	2751,4	1198,0	43,6
2019	381,4	183,0	48,0
2020	81203,4	19623,0	24,2

Як бачимо, найбільша частка експорту в загальному обсязі діяльності підприємства була в 2019 році (48%), а також в 2017 році (45,3%). Найменша частка експорту була в 2016 році (20,5%), оскільки в цьому році підприємство тільки розпочало здійснювати міжнародну діяльність.

Отже, експорт займає істотну частку в загальному обсязі діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі».

Висновки до розділу 1

Міжнародна діяльність є важливим напрямом фінансово-господарської діяльності підприємств. Вона пов'язана з міжнародною виробничою та науково-технічною діяльністю, встановленням зовнішньоекономічних зв'язків, імпортом та експортом товарів та послуг. Ефективність діяльності підприємства на міжнародному ринку свідчить про конкурентоспроможність його товарів чи послуг. При посиленні конкурентних умов на внутрішньому ринку та загостренні споживчої боротьби підприємства об'єктивно налаштовані на пошук можливостей міжнародної діяльності для завоювання нових ринків. Це актуалізує питання міжнародного розвитку як підприємства, так і національної економіки в цілому.

Для підприємств доцільним переорієнтувати міжнародну діяльність на ринки Європейського Союзу, тобто на пошук закордонних потенційних ринків збуту, формування та вдосконалення конкурентної стратегії виходу на зовнішні ринки задля заняття там стабільної позиції.

Розробка стратегії міжнародної діяльності підприємства дозволяє реалізовувати такі ознаки міжнародної діяльності як прискорювач економічного зростання та каталізатор ефективного розвитку підприємства. Складові моделі стратегії міжнародної діяльності дозволяють досягти балансу між цілями різних рівнів в системі цілепокладання, між бажаними результатами і факторами їх досягнення, тобто в сукупності відображають спільність цілей, оскільки всі їх параметри спрямовані на виконання єдиної стратегії.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕДУМОВ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АРТЛЕКС-ЕНЕРДЖІ»

2.1. Аналіз сприятливості умов для розширення міжнародної економічної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі»

Як було зазначено в першому розділі роботи, ТОВ «Артлекс-Енерджі» здійснює експорт електроенергії до таких країн: Словаччина, Угорщина та Румунія. Тому аналіз сприятливості умов для розширення міжнародної економічної діяльності підприємства проведемо саме за цими країнами.

Наведемо коротко економічну характеристику кожної країни.

Словаччина – член ЄС, належить до переліку країн, що розвиваються. Для цієї країни характерні тенденції старіння населення та скорочення його чисельності. Провідними галузями промисловості є виробництво автомобілів та електроніки, а також розвиваються металургія, хімічна і харчова промисловість, деревообробка. Розвиненим є туризм. Словаччина здійснює експорт чорних металів, машин, обладнання і механічних пристроїв, електричних машин та обладнання, мінеральних палив, засобів наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та обладнання. Країна імпортує машини, обладнання і механічні пристрої, електричні машини і обладнання, пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них, мінеральні палива, засоби наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та обладнання.

Угорщина належить до країн, що розвиваються, член ЄС. Характерні скорочення і старіння населення. Угорщина має розвинену залізничну систему, а також річкові шляхи, доступні для суден. Головні водні шляхи пролягають через річку Дунай. Більше чверті населення живе в районі столиці Будапешт. Послуги є провідним сектором економіки. Промисловість зосереджена в галузях машинобудування, металургії, виробництва хімікатів та харчових продуктів.

Дуже розвинений туризм. Основні торговельні партнери – країни ЄС. Угорщина експортує фармацевтичну продукцію, машини, обладнання і механічні пристрої, електричні машини і обладнання, пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них, засоби наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та обладнання. Угорщина імпортує: машини, обладнання і механічні пристрої, електричні машини і обладнання, пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них, мінеральні палива, засоби наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та обладнання.

Крім того, Угорщина демонструє відсутність торгових бар'єрів, невисоке податкове навантаження на бізнес і чітко захищене законом право власності.

Румунія – член ЄС, належить до переліку країн, що розвиваються. Для цієї країни характерні тенденції старіння населення і скорочення його чисельності. Провідне місце в економіці Румунії займають електричне машинобудування, легка і текстильна галузі, металургія, виробництво хімікатів, продуктів харчування, будматеріалів, а також сектор послуг. Країна займається експортом меблів, машин, обладнання і механічних пристроїв, електричних машин і обладнання, мінеральних палив, засобів наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та обладнання. Румунія імпортує такі товари: машини, обладнання і механічні пристрої, електричні машини і обладнання, пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них, мінеральні палива, засоби наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та обладнання.

Оцінювання сприятливості середовища міжнародного бізнесу проведемо з використанням індексного методу, який ґрунтується на узагальненні результатів експертно-аналітичних досліджень міжнародних економічних процесів:

- індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index);
- індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom);
- індекс легкості ведення бізнесу (Doing Business).

Рейтинги потенційних приймаючих країн ТОВ «Артлекс-Енерджі» за цими індексами наведено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Рейтингові системи, що є результатом глобальних досліджень
бізнес-середовища країн в 2020 році [22, 23, 24]

Назва індексу	Скорочена назва	Країни		
		Словаччина	Угорщина	Румунія
Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index)	GCI	61	55	43
Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom)	IEF	59	55	62
Індекс легкості ведення бізнесу (Doing Business)	DB	45	52	55

Індекс глобальної конкурентоспроможності є одним із важливих індикаторів стану економіки й оцінює економіку більш комплексно. Індекс глобальної конкурентоспроможності можна віднести до показників, які описують функціонування держави комплексно.

Індекс легкості ведення бізнесу щорічно визначається Світовим банком задля порівняння умов підприємницької діяльності між країнами світу. Вищі оцінки в Індексі свідчать про більш сприятливе та, зазвичай, простіше регулювання міжнародного бізнесу, а також сильніший захист прав власності, що створює привабливі умови для присутності в країні міжнародних корпорацій – власників прав на об'єкти інтелектуальної власності. За цим індексом Словаччина є найбільш привабливою країною для здійснення міжнародної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі», оскільки ця країна знаходиться на більш високому місці за рейтингом, ніж інші країни.

Графічне зображення міжнародних індексів потенційних приймаючих країн ТОВ «Артлекс-Енерджі» наведено на рис. 2.1.

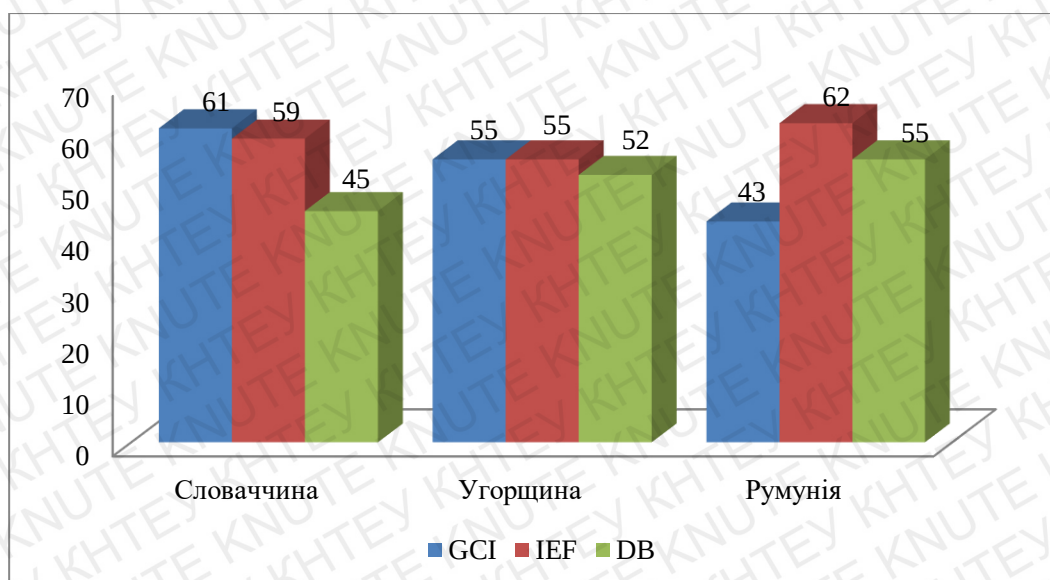


Рис. 2.1. Міжнародні індекси потенційних приймаючих країн ТОВ «Артлекс-Енерджі»

З метою вибору оптимальної приймаючої країни здійснимо ранжування потенційних приймаючих країн за агрегованим показником. Це дозволяє провести оцінку сприятливості національного середовища для міжнародного бізнесу за окремими його складовими. Структура агрегованого показника стану бізнес-середовища Словаччини, Угорщини та Румунії представлена в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Структура агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища країн в 2020 році [25]

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Посилання на ресурс	Країни		
			Словаччина	Угорщина	Румунія
1	2	3	4	5	6
S1 Макроекономічне середовище	1. макроекономічна стабільність	GCI: Macroeconomic stability	67	43	64
	2. Розмір ринку	GCI: Market size	65	48	66
	3. Монетарна свобода	IEF: Monetary Freedom	61	55	43
S2 Ступінь економічного лібералізму	1. внутрішня конкуренція	GCI: Product market → Domestic competition	87	115	61
	2. торговельна відкритість	GCI: Product market → Trade openness	68	72	76
	3. фіскальна свобода	IEF: Fiscal Health	59	55	62

продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5	6
	4. проходження митних кордонів	DB: Trading across Borders	53	58	72
S3 Інституціональне середовище	1. ефективність урядової політики	GCI: Institutions → Public-sector performance	47	57	52
	2. прозорість	GCI: Institutions → Transparency	59	46	75
	3. судова незалежність	GCI: Institutions → Judicial independence	119	101	67
	4. право власності	IEF: Property Rights	39	43	54
S4 Підприємницьке середовище	1. комерціалізація	GCI: Innovation capability → Commercialization	44	41	55
	2. свобода бізнесу	IEF: Business Freedom	59	55	62
	3. реєстрація підприємства	DB: Starting a Business	118	87	91
	4. реєстрація власності	DB: Registering Property	8	29	46
	5. оподаткування	DB: Paying Taxes	55	56	32
	6. забезпечення виконання контрактів	DB: Enforcing Contracts	46	25	19
S5 Фінансово-інвестиційне середовище	1. фінансування малого та середнього підприємництва	GCI: Financial system → Financing of SMEs	4,2	4,01	3,66
	2. стабільність фінансової системи	GCI: Financial system → Stability	56	66	86
	3. отримання кредитів	DB: Getting Credit	48	37	25
	4. захист інвесторів (міноритарних)	DB: Protecting Minority Investors	88	97	61
	5. свобода інвестицій	IEF: Investment Freedom	54	62	67
S6 Інфраструктурне середовище	1. наявність та якість транспортної інфраструктури	GCI: Infrastructure → Transport infrastructure	42	30	61
	2. якість електропостачання	GCI: Infrastructure → Electricity supply quality	5,99	5,1	5,16
	3. кількість інтернет – користувачів	GCI: ICT adoption → Internet users	39	54	32
	4. культура підприємництва	GCI: Business dynamism → Entrepreneurial culture	55	83	72
	5. витрати на НДДКР	GCI: Innovation capability → R&D	0,79	1,21	0,48

продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5	6
		expenditures			
S7 Ринок праці	1. захист прав робітників	GCI: Labour market → Workers' rights	100	82	73
	2. кооперація на ринку праці	GCI: Labour market → Cooperation in labour-employer relations	4,18	4,23	4,28
	3. свобода праці (трудових відносин)	IEF: Labor Freedom	62	65	64

Агрегований показник стану бізнес-середовища країни розраховується за формулою:

$$I = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^n \frac{1}{M_i} \sum_{j=1}^{M_i} k_{ij}, \quad (2.1)$$

де I – агрегований показник стану бізнес-середовища приймаючої країни;

S_i – оцінка i -тої складової бізнес-середовища країни ($i=1, \dots, N$);

N – кількість складових бізнес-середовища країни;

K_{ij} – оцінка j -го індикатору i -тої складової бізнес-середовища країни ($j=1, \dots, M_i$);

M_i – кількість індикаторів оцінювання стану i -тої складової бізнес-середовища країни.

Кількість складових бізнес-середовища країн, за даними таблиці 2.2 – 30.

Агрегований показник стану бізнес-середовища Словаччини складає:

$$I = \frac{1613,16}{30} = 53,77$$

Агрегований показник стану бізнес-середовища Угорщини складає:

$$I = \frac{1576,55}{30} = 25,43$$

Агрегований показник стану бізнес-середовища Румунії складає:

$$I = \frac{1551,58}{30} = 23,87$$

Отже, найбільший показник стану бізнес-середовища у Словаччини. Тому саме ця країна є найбільш привабливою для здійснення міжнародної діяльності

ТОВ «Артлекс-Енерджі».

2.2. Обґрунтування напрямку міжнародної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі» на обраному ринку

Словаччина знаходиться в Центральній Європі, межує з Україною, Польщею, Угорщиною, Австрією та Чехією.

Словаччина є членом таких міжнародних організацій: СОТ, МБРР, ОБСЄ, МВФ, ООН, МФК, РЄ [28].

Словаччина – промислово-аграрна країна з ринковою економікою. Економіка країни поділяється на сільське господарство, промисловість, транспорт, торгівлю, сфера послуг та туризм. Найбільшу частку у ВВП займають послуги (62%) та промисловість (35%) [28].

Енергетична система Словаччини поєднана з Бурштинським енергоостровом України, тобто умовною територією, на якій розташовані електричні мережі Бурштинської електростанції, разом з прилеглою до неї електромережею та власними споживачами електроенергії в межах Закарпатської, Івано-Франківської та Львівської областей. Бурштинський енергоострів під'єднаний до електромереж країн ЄС та дозволяє експортувати українську електроенергію за кордон.

Ринкові реформи зробили Словаччину однією із найпривабливіших місць в Європі.

Словаччині цікаві контакти в галузі машинобудування, ІТ, комунального будівництва, енергетики та енергоефективності.

Зовнішня торгівля має важливе значення для економіки Словаччини. Особливістю зовнішньоекономічних зв'язків Словаччини є значна рівновага обсягів між експортом та імпортом.

Словаччина вважає Україну пріоритетним партнером. Між Україною та Словаччиною дуже близькі політичні та економічні інтереси. Зміцнення міждержавних економічних відносин між країнами сприяє посиленню позицій

України у європейському співтоваристві та вивченню словацького євроінтеграційного досвіду.

Економічне співробітництво між Україною та Словаччиною здійснюється на основі міждержавних та міжурядових угод. Ці угоди охоплюють різні аспекти сторони зовнішньоекономічних відносин між Україною та Словаччиною. Основним видом зовнішньоекономічних зв'язків між Україною та Словаччиною є зовнішня торгівля.

Словаччина є важливим торговельно-економічним партнером України. У 2020 році Словаччина посіла 20 місце за обсягами торгівлі товарами України у світі і 14 місце серед країн Європи за обсягами українського експорту [30].

Обсяги прямих інвестицій з СР в економіку України станом на 01.01.2021 року становили 211,5 млн. доларів США. Переважна більшість інвестицій спрямовувалася в промисловість, поштову та кур'єрську діяльність, охорону здоров'я та надання соціальної допомоги, операції з нерухомим майном, оптову та роздрібну торгівлю; ремонт автотранспортних засобів [30].

Товарна структура зовнішньої торгівлі України зі Словаччиною за січень-серпень 2021 року за даними комітету статистики України [27] представлена в Додатку Р. Як бачимо, загальна вартість експорту протягом аналізованого періоду складає 701033,4 тис. дол. США, що складає 235,5% до відповідного періоду попереднього року. Загальна вартість імпорту дорівнює 543931,7 тис. дол. США., що складає 80,7% до відповідного періоду попереднього року. Отже, розмір експорту України до Словаччини за січень-серпень 2021 року перевищував розмір імпорту. Найбільшу частку у структурі експорту України до Словаччини займають руди, шлаки і зола (51,4%), на другому місці знаходиться експорт чорних металів (9%), далі йдуть електричні машини (8,2%), деревина (3,9%), а також палива мінеральні, нафта і продукти її переробки (2,7%).

За даними комітету статистики України [27] проведемо аналіз структури зовнішньої політики України зі Словаччиною за 2016-2020 роки (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Структура зовнішньої політики України зі Словаччиною
за 2016-2020 роки [27]

	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Відхилення 2020 р. від 2016 р. (+,-)
Експорт, тис. дол. США	471362,6	656023,2	863926,4	709620,1	446759,5	-24603,1
Імпорт, тис. дол. США	434865,6	508682,2	525879,4	651805,4	1143401,1	+708535,5

Графічно структуру зовнішньої політики України зі Словаччиною за 2016-2020 роки представимо на рис. 2.2.

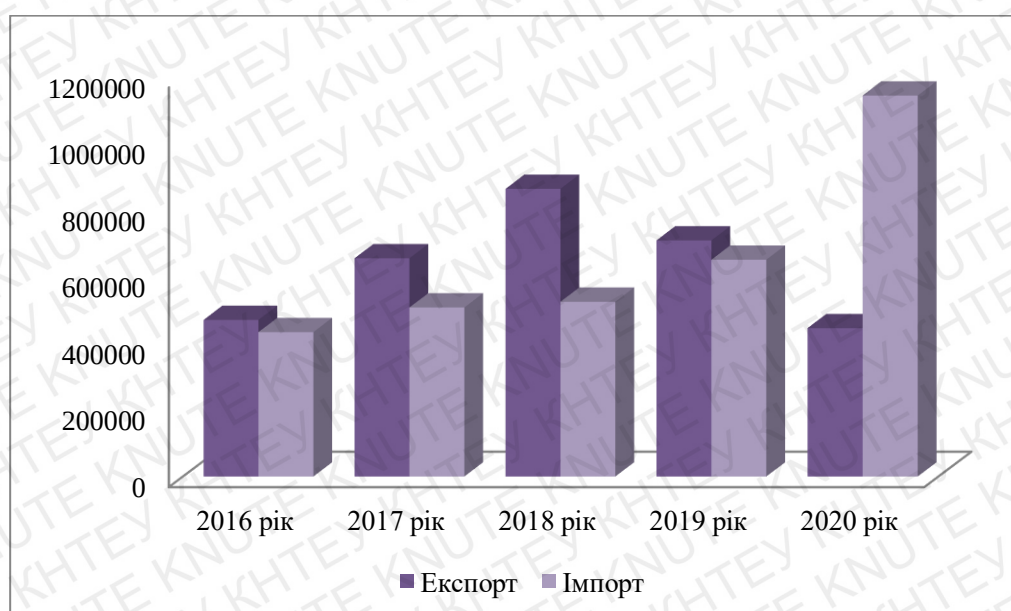


Рис. 2.2. Структура зовнішньої політики України зі Словаччиною
за 2016-2020 роки [27]

Як бачимо, протягом 2016-2019 років розміри експорту перевищували імпорту, а в 2020 році – навпаки.

В 2020 році розмір експорту з України до Словаччини зменшився на 24603,1 тис. дол. США, а розмір імпорту, навпаки, збільшився (на 708535,5 тис. дол. США). Зниження експорту в 2019-2020 роках було пов'язано із економічною кризою у зв'язку з пандемією COVID-19.

Важливу роль у поглибленні двосторонньої економічної співпраці між

двома Україною та Словаччиною матиме відновлення Міжурядової Українсько-Словацької змішаної комісії з економічного, промислового та науково-технічного співробітництва.

Перспективи розвитку зовнішньоекономічної політики Словаччини пов'язані з її членством в Європейському Союзі. Основні економічні умови створення Євросоюзу – вільне переміщення товарів, капіталів, послуг і громадян країн-членів ЄС – мають вирішальний вплив на зовнішньоекономічну діяльність Словаччини. Водночас, промислове та сільськогосподарське виробництво і зовнішньоекономічна діяльність Словаччини перебувають у рамках вимог до країн-членів Європейського Союзу з відповідним накладенням обмежень і квот на виробництво сталеливарної продукції, сільськогосподарської продукції та харчових товарів. Зовнішньоекономічна політика, договірно-правова база зовнішньоекономічної діяльності узгоджуються з Європейською Комісією, що має наслідком значну міру втрати самостійності та переорієнтацію на виконання вимог і директив, обов'язкових для учасників ЄС. Зберігаючи практично повну залежність у постачанні енергоносіїв від Російської Федерації, Уряд Словаччини розробляє та запроваджує внутрішню енергетичну політику, яка відповідає енергетичній політиці Європейського союзу. Значний вплив на формування зовнішньоекономічної політики Словаччини пов'язані з членством в ЄС. Вони мають зобов'язання щодо диверсифікації джерел енергопостачання, необхідність подальшого розвитку енергозберігаючих технологій, широкого використання поновлювальних і нетрадиційних джерел енергії.

Співпраця між Україною та Словаччиною в сферах енергетики та енергетичного транспорту має великі перспективи, особливо враховуючи те, що Словаччина сильно залежить від енергетики та бере активну участь у реалізації стратегії енергетичної безпеки Європи [29].

Основними чинниками, які впливають на обсяги експорту української електроенергії, є:

- зростання вартості електричної енергії, виробленої в Україні, що призводить до неконкурентоспроможності ціни української електричної енергії

на зовнішніх ринках;

- рівень курсу гривні по відношенню до іноземних валют;
- конкуренція з боку інших учасників ринку;
- обмеження доступу до пропускної спроможності міждержавних електричних мереж України, набутого на аукціонах.

Перспективи розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Словаччиною ґрунтуються на перспективах економічних відносин Україною та Європейським Союзом. Вступ словацької економіки до Єврозони накладає на експорт України всі квоти та обмеження Єврокомісії, особливо щодо металу, різних видів прокату, металевих труб, хімічних та мінеральних добрив, текстилю та сільськогосподарської продукції.

Оскільки Україна є нетто-експортером електроенергії, порівняння оптових цін у подібних торгових зонах, як Словаччина, є пропорційним.

Станом на початок квітня 2020 року, після коронакризи, оптова ціна електроенергії в Україні була вдвічі перевищувала оцінку сусідніх країн (Польща, Румунія, Угорщина, Словаччина). Зниження оцінок електроенергії в країнах ЄС є результатом запровадження карантинних заходів та зниження попиту до 20%.

У першому кварталі 2020 року словацькі компанії сплачували за електроенергію на 30% більше, ніж українські промислові споживачі. Це пояснюється високими тарифами та додатковими витратами [29].

Ціни на електроенергію в Україні формуються незалежно від оцінок країн Європейського Союзу.

Діяльність на українському ринку електроенергії впливає на цінову кон'юнктуру. Проте ступінь впливу не відповідає показникам на ринках ЄС з коефіцієнтом кореляції більше за 0,6 [29]. Для досягнення цих показників архітектура українського ринку електроенергії має бути максимально наближеною до європейської моделі та вільною від державного втручання.

У 2020 році пандемія SARS-CoV-2 призвела до дефіциту коштів. Це обмежило дії трейдерів і постачальників. Тому далі знизити ціну не вдалося.

Однак, падіння цін супроводжувалося появою кризи на ринку електроенергії. Така ситуація свідчить про те, що на українському ринку електроенергії існують економічні та технічні проблеми.

ТОВ «Артлекс-Енерджі» постійно розширює сфери діяльності. На сьогоднішній день підприємством напрацьована стійка база ділового партнерства і співробітництва як на території України, так і за її межами.

Як було з'ясовано, ТОВ «Артлекс-Енерджі» вигідно й надалі співпрацювати зі Словаччиною та експортувати електроенергію до цієї країни. ТОВ «Артлекс-Енерджі» варто укласти нові, а також розширювати вже існуючі контракти на постачання електроенергії підприємствам Словаччини. Для цього ТОВ «Артлекс-Енерджі» планує проводити на території Словаччини міжнародні конференції.

ТОВ «Артлекс-Енерджі» необхідно створити окрему торгову площадку для сегменту роздрібного ринку енергоресурсів, де постачальник та споживач здійснюватимуть торгові операції напряму, без посередників.

У зв'язку з коронокризою як у світі в цілому, так й на ринку електричної енергії, для ТОВ «Артлекс-Енерджі» є ризик співробітництва зі Словаччиною. Це створює умови для врегулювання проблемних питань за рахунок підняття тарифів.

Отже, можна зробити висновок, що співробітництво України зі Словаччиною в торговельно-економічній сфері має позитивний характер. Проте зовнішня торгівля між країнами не має великих обсягів та значного інтенсивного розвитку. Оскільки Україна переважно імпортує та експортує сировину до Словаччини, необхідно диверсифікувати експорт України до Словаччини. Для ТОВ «Артлекс-Енерджі» співробітництво зі Словаччиною є вигідним, оскільки найбільший показник стану бізнес-середовища належить саме Словаччині.

Висновки до розділу 2

Провівши в даному розділі роботи аналіз сприятливості умов для розширення міжнародної економічної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі», було з'ясовано, що найбільш привабливою для здійснення міжнародної діяльності для підприємства є Словаччина.

Словаччина є економічно розвинутою країною Центрально-Східної Європи та членом Європейського Союзу. У рейтингу Світового банку щодо задовільності умов для ведення бізнесу «Doing business 2020» Словаччина займає 45 місце. Важливу роль для економіки Словаччини відіграє зовнішня торгівля.

У товарній структурі словацького експорту домінують промислові товари, транспортні засоби та інша продукція машинобудування, споживчі товари, товари хімічної промисловості, продовольчі товари та живі тварини, мінеральні палива, напівфабрикати та матеріали.

Внаслідок орієнтації економіки Словаччини на поглиблення інтеграції країни до загальної економіки ЄС, вирішальний вплив на неї здійснює економічна ситуація в Євросоюзі в цілому. На сучасному етапі розвитку внутрішня економічна діяльність Уряду Словаччини значною мірою пов'язана із впровадженням спільних заходів ЄС по подоланню наслідків світової фінансової та економічної кризи, по підвищенню рівня спільної енергетичної безпеки, по частковій консолідації фінансових фондів та створенню країнами Єврозони механізму захисту стабільності спільної європейської валюти.

Співпраця зі Словаччиною буде корисною для подальшого підключення України до ENTSO-E (європейської мережі системних операторів). Україна повинна мати чіткий план приєднання до ENTSO-E із реалістичними та досяжними цілями.

Географічне положення України та Словаччини має сприяти зміцненню економічних відносин та спонукати обидві країни до втілення співробітництва на регіональному та міжнародному рівнях.

РОЗДІЛ 3

ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Розробка стратегії міжнародної економічної діяльності підприємства на майбутній період

Найважливіша задача ТОВ «Артлекс-Енерджі» – забезпечувати споживачам електричної енергії якісне та безперебійне електропостачання. Для того, аби дотримуватися своїх зобов'язань, підприємство вкладає значні кошти у розвиток, а також невпинно нарощує потенціал.

Мета стратегії міжнародної економічної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі» на майбутній період – отримання максимального прибутку з урахуванням конкретизації завдань та особливостей майбутнього розвитку міжнародної економічної діяльності підприємства.

ТОВ «Артлекс-Енерджі» вважаємо за доцільне запропонувати стратегію зростання експортної діяльності, яка передбачає підвищення обсягів реалізації продукції підприємства до Словаччини завдяки використанню переваг зовнішнього ринку та внутрішніх можливостей підприємства.

Для підвищення ефективності експортної стратегії ТОВ «Артлекс-Енерджі» можна запропонувати:

- підвищення конкурентоздатності продукції, запланованої на експорт, оскільки конкуренція на світовому ринку більш тверда та споживачі пред'являють до продукції більш високі вимоги;
- диверсифікація виробництва для виведення нових видів продукції на зарубіжні ринки;
- підвищення кваліфікації персоналу, задіяного в організації експортних операцій, шляхом регулярного навчання та атестації, а також шляхом стимулювання та мотивації персоналу;

- поліпшення та оптимізація процесу пошуку контрагентів і встановлення контактів з ними;
- залучення підрядників для довгострокових відносин;
- використання ефективної системи управління якістю для запобігання відмов покупців або зниження цін;
- своєчасна доставка для забезпечення виконання зобов'язань за договором;
- розробка та реалізація комплексу маркетингу при експорті кожного виду продукції та при виході на новий ринок;
- зменшення витрат виробництва для зниження собівартості продукції;
- недопущення простроченої дебіторської заборгованості;
- проведення гнучкої цінової політики, тому що при експорті продукції підприємство змушене орієнтуватися не тільки на свої витрати, але й на світові ціни.

Під час розробки експортної стратегії необхідною умовою її реалізації є дотримання принципу системності, взаємоузгодженості та збалансованості між загальними та функціональними рівнями управління. Окрім того експортна стратегія ТОВ «Артлекс-Енерджі» має бути гнучкою, адаптованою до зовнішніх змін та відповідати потребам та змінам ринку. Для формування та реалізації експортної стратегії необхідно враховувати фактори внутрішнього потенціалу (табл. 3.1).

В цілому здійснення експортних операцій ТОВ «Артлекс-Енерджі» є ефективним та прибутковим, але деяких недоліків в організації експортних операцій підприємству можна уникнути за допомогою приведеного комплексу заходів щодо поліпшення організації та підвищенню ефективності експортних операцій підприємства.

Таблиця 3.1

Чинники для формування та реалізації експортної стратегії

ТОВ «Артлекс-Енерджі»

Чинник	Характеристика
Виробничий потенціал	забезпечення виробничого потенціалу, визначення технічних параметрів і відповідність конкретним обсягам виробництва в конкретні терміни
Людські ресурси	наявність кваліфікованих фахівців, здатних виготовляти експортну продукцію, що відрізняється від моделі виробленої продукції
Інформаційна база	Своєчасний збір інформації про всі можливості та загрози, які очікують на вихід компанії на зарубіжні ринки. У центрі уваги мають бути економічні, конкурентні, технічні, соціальні та політичні фактори
Фінансові можливості	Затверджений перелік процедур розподілу ресурсів фінансової спроможності. Кількісно і представлено у вартісному вираженні. Іншими словами, для реалізації експортної стратегії необхідно визначити обсяг фінансових ресурсів, що окремо спрямовуються на зарубіжні ринки.

Стратегію експортної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі» слід обирати та узгоджувати з усіма відділами та відображати основні цілі підприємства. Сформувавши ефективну стратегію, підприємство обирає напрям руху та раціонально використовує всі основні ресурси.

Як було з'ясовано у попередньому розділі роботи, для ТОВ «Артлекс-Енерджі» найбільш привабливою для здійснення міжнародної діяльності є Словаччина. Розширення співпраці зі Словаччиною буде корисною для майбутньої діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі».

Як відомо, Словаччина є енергетично залежною країною. Вона імпортує та до 25% всієї спожитої в країні електроенергії.

ТОВ «Артлекс-Енерджі» здійснює постачання електроенергії на ринку Словаччини на умовах поставки FCA. Ця умова включається до контракту купівлі-продажу і служить керівництвом для всіх учасників міжнародних поставок товару з однієї країни в іншу. В даний час умови поставки FCA діють в редакції Інкотермс 2020 року.

Умови поставки FCA Інкотермс 2020 – розшифровка «Free Carrier» (перекладається «Франко перевізник») означає, що продавець має виконати

експортне митне оформлення і відвантажити товар перевізнику призначеному покупцем. Вибір місця поставки впливає на зобов'язання щодо завантаження та розвантаження товару в даному місці. Якщо поставка здійснюється в приміщенні продавця або в іншому погодженому місці, то продавець несе відповідальність за погрузку товару (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Деталі умови поставки FCA

FCA	Будь-які види транспорту
	Продавець зобов'язаний виконати експортне митне оформлення і відгрузити товар перевізнику, призначеному покупцем
	Покупець зобов'язаний доставити товар та виконати імпорتنе митне оформлення
	Ризики виникають в момент передачі товару перевізнику на складі продавця

Одним із пріоритетних проектів експортної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі» повинна бути реконструкція ліній електропередач Мукачєво-Вельке Капушани, що дозволить розширити їх пропускну потужність.

Таким чином, на основі проведеного дослідження було встановлено, що стратегія повинна являти собою набір рішень, які можуть забезпечити вихід підприємства на нові ринки збуту та нададуть змогу визначити можливі шляхи негативного впливу та вжити заходів для їх запобігання.

Для того, щоб сформувавши та реалізувати експортну стратегію, ТОВ «Артлекс-Енерджі» необхідно врахувати фактори зовнішнього та внутрішнього середовища і чинники, що впливають на стратегію. Ефективна експортна стратегія надасть ТОВ «Артлекс-Енерджі» змогу адаптуватися до зовнішнього середовища та забезпечити конкурентні переваги у сферах з найбільшим шансом на успіх.

3.2. Розрахунок ефективності заходів щодо розробленої стратегії міжнародної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі»

Для розрахунку економічної ефективності щодо розробленої стратегії міжнародної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі», спрогнозуємо обсяги експорту продукції підприємства до Словаччини на 2021-2025 роки. Завдяки розробленої стратегії міжнародної діяльності підприємства обсяги експорту кожного року будуть зростати: в 2021 році – на 10% порівняно з 2020 роком, в 2022 році – на 15% порівняно з 2021 роком, в 2023 році – на 15% порівняно з 2022 роком, в 2024 році – на 18% порівняно з 2023 роком, а в 2025 році – на 20% порівняно з 2024 роком. Підвищення обсягів реалізації продукції ТОВ «Артлекс-Енерджі» до Словаччини обумовлене зростанням використання переваг зовнішнього ринку та внутрішніх можливостей підприємства.

Прогноз обсягів експорту продукції ТОВ «Артлекс-Енерджі» до Словаччини на 2021-2025 роки наведений в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Прогноз обсягів експорту продукції ТОВ «Артлекс-Енерджі» до Словаччини на 2021-2025 роки

Показник	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік	2025 рік
Обсяг експорту до Словаччини, тис. грн.	9681,0	10649,0	12247,0	14085,0	16618,0	19940,0

Як бачимо, на найближчі п'ять років обсяги експорту продукції ТОВ «Артлекс-Енерджі» до Словаччини маю тенденцію до зростання. В 2025 році обсяги експорту зростуть більше, ніж в два рази. Це є позитивною тенденцією.

Затрати на виробництво експортної продукції ТОВ «Артлекс-Енерджі» до Словаччини дорівнюють 80% від обсягів експорту.

Спрогнозуємо обсяги затрат на виробництво експортної продукції ТОВ «Артлекс-Енерджі» до Словаччини на 2021-2025 роки (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Прогноз затрат на виробництво експортної продукції
ТОВ «Артлекс-Енерджі» до Словаччини на 2021-2025 роки

Показник	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік	2025 рік
Затрати на виробництво експортної продукції, тис. грн.	7745,0	8420,0	9698,0	11268,0	13194,0	15252,0

Як бачимо, затрати на виробництво експортної продукції ТОВ «Артлекс-Енерджі» до Словаччини, також, як й обсяги експорту продукції, матимуть тенденцію до зростання до 2025 року.

Проведемо розрахунок повної ефективності експорту продукції (K_{ee}) та ефект (E_e) за формулами:

$$K_{ee} = B_e / Z_e, \quad (3.1)$$

де B_e – обсяги експорту продукції;

Z_e – затрати на виробництво експортної продукції.

Ефект від експорту продукції (E_e) визначається за формулою:

$$E_e = B_e - Z_e \quad (3.2)$$

Ефект від експорту продукції ТОВ «Артлекс-Енерджі» складає:

Показник рентабельності виступає основним критерієм ефективності роботи підприємства. Рентабельність експорту визначається за формулою:

$$P_e = (E_e / Z_e) * 100\% \quad (3.3)$$

Розраховані показники узагальнимо в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

**Прогнозні показники ефективності експорту ТОВ «Артлекс-Енерджі»
у 2021-2025 роках**

Показник	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік	2025 рік	Відхилення 2025 р. від 2021 р.
Ефективність експорту	1,27	1,26	1,25	1,26	1,31	+0,04
Ефект експорту	2229,0	2549,0	2817,0	3424,0	4688,0	+2459,0
Рентабельність експорту	26,5	26,3	25,0	26,0	30,7	+4,2

Отже, ефективність експорту ТОВ «Артлекс-Енерджі» буде зростати протягом наступних п'яти років. Тому можна зробити висновок про те, що запропонована стратегія щодо міжнародної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі» є ефективною.

Висновки до розділу 3

Проведене дослідження дозволило визначити, що ефективна міжнародна діяльність ТОВ «Артлекс-Енерджі» є неможливою без впровадження процесу стратегічного планування експортної діяльності. На сучасному етапі експортна стратегія підприємства повинна формуватися на основі взаємоузгодження інтересів господарюючих суб'єктів і держави, що також значною мірою ускладнює процес оптимального вибору напрямів розвитку з-поміж альтернативних варіантів.

Найбільш привабливою для здійснення міжнародної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі» є Словаччина. Розширення співпраці з цією країною буде корисною для майбутньої діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі».

В результаті розрахунків ефективності запропонованої стратегії щодо міжнародної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі» в даному розділі роботи було з'ясовано, що вона є ефективною.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами проведеного в роботі дослідження можна зробити наступні висновки.

Розглянувши сутність, головні характеристики та особливості стратегії міжнародної діяльності підприємства, в роботі було з'ясовано, що стратегії міжнародної діяльності є невід'ємною складовою функціональних стратегій. Правильно розроблена та обґрунтована стратегія міжнародної діяльності підприємства відіграє найважливішу роль у подальшому його розвитку. Від стратегії міжнародної діяльності підприємства залежить і його конкурентоспроможність, і попит на продукцію, і рівень прибутку та загалом вся життєздатність та подальша діяльність підприємства як на внутрішньому, так й на зовнішньому ринках. Неправильно обрана та розроблена стратегія міжнародної діяльності підприємства може привести його у майбутньому до банкрутства.

Таким чином, для того, щоб забезпечити ефективну діяльність підприємства та конкурентоспроможність, підприємства повинні мати добре обґрунтовану стратегію, а також повинні бути готовим адаптуватися до випадкових обставин, виникнення яких можливо в майбутньому.

Провівши оцінку міжнародної економічної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі», яке спеціалізується на постачанні енергоресурсів кінцевим споживачам, було з'ясовано, що підприємство займається міжнародною діяльністю та експортує свою продукцію до таких країн, як: Словаччина, Угорщина та Румунія. Провівши аналіз фінансового стану за 2016-2020 роки, були визначено, що робота ТОВ «Артлекс-Енерджі» є незадовільною. ТОВ «Артлекс-Енерджі» не спроможне повністю погашати власні зобов'язання. Негативним є від'ємне значення власних обігових коштів підприємства.

Тому можна зробити висновок про те, що підприємству потрібно активізувати свою діяльність у напрямку покращення всіх показників діяльності для отримання кращих фінансових результатів, тому що деякі важливі показники

мають нижчі за нормативні значення.

Провівши аналіз експорту ТОВ «Артлекс-Енерджі» за 2016-2020 роки, було з'ясовано, що обсяг експорту підприємства в 2020 році суттєво збільшився порівняно з 2016 роком, що було пов'язано з тим, що підприємство почало займатися міжнародною діяльністю тільки в 2016 році, поставляючи електроенергію до Словаччини. В 2017 році підприємство почало здійснювати експорт електроенергії до Угорщини, а починаючи з 2018 року – ще й до Румунії. В 2019 році обсяг експорту значно знизися порівняно з попередніми роками. Найбільша частка експорту ТОВ «Артлекс-Енерджі» періоду належить Словаччині.

Провівши аналіз частки експорту в загальному обсязі діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі» за 2016-2020 роки, було з'ясовано, що експорт займає істотну частку в загальному обсязі діяльності підприємства.

Провівши аналіз сприятливості умов для розширення міжнародної економічної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі» за допомогою індексного методу, в роботі було визначено, що Словаччина є найбільш привабливою країною для здійснення міжнародної діяльності підприємства, оскільки ця країна знаходиться на більш високому місці за рейтингом, ніж інші країни.

Провівши розрахунок агрегованого показника стану бізнес-середовища країни, було визначено, що найбільший показник стану бізнес-середовища також у Словаччини. Тому можна зробити висновок про те, що саме ця країна є найбільш привабливою для здійснення міжнародної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі».

Здійснивши обґрунтування напряму міжнародної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі» на обраному ринку, в роботі було проведено аналіз структури зовнішньої політики України зі Словаччиною за 2016-2020 роки. В результаті цього аналізу було з'ясовано, що протягом 2016-2019 років розміри експорту перевищували імпорт, а в 2020 році – навпаки. В 2020 році розмір експорту з України до Словаччини зменшився, а розмір імпорту, навпаки, збільшився. Зниження експорту в 2019-2020 роках було пов'язано із

економічною кризою у зв'язку з пандемією COVID-19. Україна експортує та імпортує до Словаччини в основному сировинну продукцію, що зумовлює потребу диверсифікації експорту України до Словаччини.

Для ТОВ «Артлекс-Енерджі» в роботі було запропоновано використовувати стратегію зростання експортної діяльності, яка передбачає підвищення обсягів реалізації продукції підприємства до Словаччини завдяки використанню переваг зовнішнього ринку та внутрішніх можливостей підприємства. Здійснивши розрахунок ефективності заходів щодо вдосконалення розробленої стратегії міжнародної діяльності ТОВ «Артлекс-Енерджі», в роботі було з'ясовано, що ця стратегія є ефективною.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бестужева С.В., Ткаленко Н.О. Особливості сучасного стратегічного розвитку підприємства в сфері міжнародного бізнесу. Науковий погляд: економіка та управління. 2018. № 1 (59). С. 20–27.
2. Бестужева С.В. Міжнародна економічна діяльність України: навч. посіб. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 268 с.
3. Бутенко Д.С. Рівень розвитку підприємницької діяльності в Україні на засадах оцінки міжнародного підприємництва. Молодий вчений. 2018. № 1(2). С. 850–853.
4. Гавриш О.М., Капелюшна Т.В., Пильнова В.П. Планування торговельної діяльності підприємств на міжнародних ринках. Підприємництво і торгівля. 2020. Вип. 27. С. 21–25.
5. Гетьман Л.Г. Бізнес-середовище міжнародної економічної діяльності на сучасному етапі. Ефективна економіка. 2017. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5397>.
6. Дугінець Г.В. Глобальні трансформації у міжнародному бізнес-середовищі. Тези доповідей Міжнарод. наук.-пркт. конф. Глобальні імперативи розвитку бізнесу та права. 15.10.2018. С. 25–27.
7. Залялова В.І. Особливості стратегії міжнародної діяльності підприємства. Молодий вчений. 2021. № 11(99).
8. Ліпич Л.Г., Фатенок-Ткачук А.О. Формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств [текст]: монографія. – Луцьк : Волин. нац. ун-т ім Лесі Українки, 2010. – 220 с.
9. Калюжна Н.Г., Лежешко В.Г. Рейтингові системи оцінювання бізнес-середовища приймаючої країни. Бізнес-інформ. 2020. № 5. С. 70–78.
10. Копішинська К.О. Методичні засади планування міжнародної діяльності підприємств. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. 2019. № 3. С. 49–57.

11. Міщенко А.П. Стратегічне управління: навч. посібник. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. 366 с.
12. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI.
13. Наливайко А.П., Решетняк Т.І., Євдокимова Н.М. та ін. Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових соціально-економічних процесів: монографія / за ред. А.П. Наливайка. – К. : КНЕУ, 2013. 454 с.
14. Онищенко В.П. Соціальні передумови економічного розвитку України. Економіка України, 2017. № 9. С. 19–37.
15. Офіційний сайт ТОВ «Артлекс-Енерджі». URL: <https://artlex.energy>.
16. Піддубна Л.І., Горобинська М.В. Оцінювання міжнародної економічної діяльності підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2020. Вип. 29. С. 129–133.
17. Про затвердження Порядку та строки митного контролю та митного оформлення товарів, що переміщуються лініями електропередачі : наказ Міністерства фінансів України від 22.06.2012 р. № 1037/21349.
18. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.91 р. № 959-XII.
19. Про ринок електричної енергії : Закон України від 13.04.2017 р. № 2019-VIII.
20. Турчак В.В. Формування стратегії міжнародної діяльності підприємства. Молодий вчений. 2017. № 3. С. 863–866.
21. Шмаленко Я.В. Формування зовнішньоекономічної стратегії підприємства. Держава та регіони. 2013. № 3. С. 270–277.
22. Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index). URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport.pdf
23. Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom). URL: <https://www.heritage.org/index>

- 24.Індекс легкості ведення бізнесу (Doing Business). URL:
<https://www.doingbusiness.org/>
- 25.The world bank. URL: <https://govdata360.worldbank.org/>
- 26.Doing Business 2020. Reforming to Create Jobs. URL:
<https://www.doingbusiness.org/en/reports/globalreports/doing-business-2020>.
- 27.Сайт Державної служби статистики України. URL:
<http://www.ukrstat.gov.ua/>
- 28.Про Словаччину. URL: <http://slovakia.kharkiv.ua/ua/relationship.html>.
- 29.Двосторонні торговельно-економічні відносини між Україною та Словаччиною. URL: <http://slovakia.mfa.gov.ua/ua/ukraine-sk/trade>.
- 30.Посольство України в Словаччині. Торговельно-економічне співробітництво. URL: <https://slovakia.mfa.gov.ua/spolupraca/obchodna-hospodarska>.

ДОДАТКИ