

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему

***«Вдосконалення експортного потенціалу
підприємств сільськогосподарського
виробництва України»***

Виконав: здобувач II курсу, групи МЕВкр-19м
ОПП з міжнародних економічних відносин
Спеціальності 292 Міжнародні економічні
відносини

(шифр і назва)

Горлатих А.Р.

(прізвище, ініціали)

Керівник: Сокурєнко П. І. к.е.н., професор

(прізвище, ініціали, науковий ступінь, вчене звання)

Дніпро
2021

УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Освітній ступінь **МАГІСТРА**

ООП з міжнародних економічних відносин

Спеціальність **292 Міжнародні економічні відносини**

Затверджую:

Зав. кафедри _____

« ____ » _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу здобувачу

Горлатих Артуру Руслановичу

прізвище, ім'я та по батькові

1. Тема роботи «Вдосконалення експортного потенціалу підприємств сільськогосподарського виробництва України»

2. Керівник роботи: Сокурєнко Петро Іванович к.е.н., доцент

(прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Затверджені наказом від « ____ » _____ 20__ р., № _____

3. Термін здачі здобувачем закінченої роботи _____

4. Цільова установка та вихідні дані до роботи: нормативно-правові акти, фінансові звітності, статистичні дані, матеріали офіційного сайту підприємства.

5. Зміст роботи (перелік питань, які належить розробити):

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Сутність експортного потенціалу

1.2. Фактори розвитку експортного потенціалу підприємств

1.3. Аналіз методів формування та оцінювання стратегії розвитку експортного потенціалу підприємств сільськогосподарського виробництва України

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ СГП «НАДІЯ»

2.1. Аналіз господарської діяльності ТОВ СГП «Надія»

2.2. Аналіз фінансової діяльності ТОВ СГП «Надія»

2.3. Аналіз експортної діяльності підприємства ТОВ СГП «Надія» та оцінка її ефективності

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ СГП «НАДІЯ»

3.1. Перспективи експорту пшениці та продуктів її переробки на світовому ринку сільськогосподарської продукції

3.2. Обґрунтування напрямків розвитку експортного потенціалу ТОВ СГП «Надія»

3.3. Впровадження нового обладнання як способу розширення ринку збуту та вдосконалення експортного потенціалу ТОВ СГП «Надія»

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали, посада)	Підпис, дата			
		Завдання видав		Завдання прийняв	
Розділ 1	Сокурєнко П.І., к.е.н., доцент				
Розділ 2	Сокурєнко П.І., к.е.н., доцент				
Розділ 3	Сокурєнко П.І., к.е.н., доцент				

7. Дата видачі завдання _____

8. Календарний план виконання роботи

№ п/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1.	Закріплення керівника кваліфікаційної роботи		
2.	Вибір та обговорення теми кваліфікаційної роботи		
3.	Остаточне затвердження теми кваліфікаційної роботи		
4.	Одержання завдання на кваліфікаційну роботу у наукового керівника		
5.	Складання бібліографії та вивчення літературних джерел		
6.	Виконання першого розділу		
7.	Збір матеріалів на підприємстві		
8.	Виконання другого розділу		
9.	Виконання третього розділу		
10.	Оформлення висновків і рекомендацій		
11.	Оформлення роботи, одержання відзиву		
12.	Попередній захист кваліфікаційної роботи		
13.	Захист кваліфікаційної роботи		

Здобувач

_____Горлатих А.Р.
підпис

Керівник кваліфікаційної роботи _____Сокурєнко П.І.
підпис

АНОТАЦІЯ

Горлатих А.Р. Вдосконалення експортного потенціалу підприємств сільськогосподарського виробництва України

У кваліфікаційній роботі обґрунтовано актуальність та практична цінність обраної теми, поставлені мета і завдання дослідження, зазначено обґрунтування напрямків розвитку експортного потенціалу методи предмет й об'єкт дослідження.

У роботі висвітлено: сутність поняття експортного потенціалу; досліджені фактори розвитку експортного потенціалу підприємств та методи формування розвитку потенціалу підприємств сільськогосподарського виробництва. Проведена оцінка господарської діяльності підприємства ТОВ

СГП «Надія» та його експортної діяльності. За результатами проведеного аналізу визначено та економічно обґрунтовано напрямки розвитку експортного потенціалу даного підприємства.

Ключові слова: потенціал; експортний потенціал; зовнішньоекономічна діяльність; міжнародна торгівля, ефективність, зовнішньоекономічні зв'язки, ефективність зовнішньоекономічної діяльності.

SUMMARY

Horladykh A. Improving the export potential of agricultural enterprises of Ukraine

The relevance and practical value of the chosen topic is substantiated in the qualification paper, the purpose and tasks of research are given, the methods of subject and object of research are indicated.

The qualification paper highlights: the essence of the concept of export potential; the factors of development of export potential of the enterprises and methods of formation of development of potential of the enterprises of agricultural production are investigated. An assessment of the economic activity of the enterprise SGP «Nadiya» is held and its export activity. According to the results of the analysis, the directions of development of the export potential of this enterprise are determined and economically substantiated.

Keywords: potential; export potential; foreign economic activity; international trade, efficiency, foreign economic relations, efficiency of foreign economic activity.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	8
1.1. Сутність експортного потенціалу	8
1.2. Фактори розвитку експортного потенціалу підприємств.....	16
1.3. Аналіз методів формування та оцінювання стратегії розвитку експортного потенціалу підприємств сільськогосподарського виробництва України.....	22
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ СГП «НАДІЯ».....	30
2.1. Аналіз господарської діяльності ТОВ СГП «Надія»	30
2.2. Аналіз фінансової діяльності ТОВ СГП «Надія»	33
2.3. Аналіз експортної діяльності підприємства ТОВ СГП «Надія» та оцінка її ефективності	44
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ СГП «НАДІЯ».....	53
3.1. Перспективи експорту пшениці та продуктів її переробки на світовому ринку сільськогосподарської продукції	53
3.2. Обґрунтування напрямків розвитку експортного потенціалу ТОВ СГП «Надія».....	59
3.3. Впровадження нового обладнання як способу розширення ринку збуту та вдосконалення експортного потенціалу ТОВ СГП «Надія»	68
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	78
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	81

ВСТУП

Актуальність теми. Розвиток експортного потенціалу - це складний процес, в основі якого лежить вдосконалення системи бізнес-процесів, що охоплюють всі аспекти виробничо-господарської діяльності підприємства, в тому числі його зовнішньо- і внутрішньо-економічну діяльність. У зв'язку з цим комплексне дослідження процесу розвитку експортного потенціалу базується на вивченні класичних і сучасних праць зарубіжних і вітчизняних вчених і фахівців-практиків в різних областях економічної науки.

Дослідження проблеми управління розвитком експортного потенціалу проводились сучасними вченими на різних рівнях. Відзначаючи значний внесок досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених в сфері розвитку експортного потенціалу підприємств, слід виділити питання, які не були розв'язані. Так, при оцінці експортного потенціалу підприємства недостатньо враховується його галузева специфіка, вимагає доопрацювання методика оцінки експортного потенціалу сільськогосподарського підприємства, крім того, інструменти управління розвитком експортного потенціалу сільськогосподарського підприємства потребують подальшого вдосконалення.

Дослідженням експортного потенціалу займалися такі вчені, як Е. Венцовський, Н. Власова, І. Должанський, О. Єпішкіна, М. Жук, Г. Крушніцька, А. Мазаракі, Т. Мельник, В. Поленчук, О. Стахорський та інші. Однак багато питань стовно визначення та оцінки експортного потенціалу є ще не вирішеними.

Метою кваліфікаційного дослідження є визначення експортного потенціалу сільськогосподарського підприємства в умовах зовнішньоекономічної діяльності та впровадження заходів щодо його вдосконалення.

Для досягнення поставленої мети в роботі передбачено вирішення таких завдань:

- розкрити теоретичні положення щодо експортного потенціалу як на

рівні держави, так і на рівні підприємства;

- визначити пріоритетні напрямки розвитку та підтримки сільськогосподарського експорту України;
- провести техніко-економічний аналіз роботи ТОВ СГП «Надія» за останні роки та проаналізувати експортну діяльність підприємства;
- оцінити техніко-економічні чинники експортного потенціалу підприємства;
- розрахувати економічну ефективність заходів, що дозволять розширити експортне виробництво;
- обґрунтувати напрямки удосконалення експортного потенціалу підприємства.

Об'єктом дослідження є шляхи реалізації експортного потенціалу підприємства ТОВ СГП «Надія».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та практичних аспектів, які обумовлюють вплив експортного потенціалу на зовнішньоекономічну діяльність підприємства.

Методи дослідження. У процесі написання кваліфікаційної роботи широко використовувалися методи спостереження та порівняння, формалізації, узагальнення, систематизації, класифікації, аналізу та синтезу, методи кількісного, якісного та абстрактно-логічного аналізу, метод експертних оцінок та інтегральний метод оцінювання ризику.

Інформаційною базою дослідження стали наукові праці провідних вітчизняних і зарубіжних учених з проблем управління ризиками в діяльності підприємства, офіційні матеріали Державної служби статистики України, дані фінансової та статистичної звітності ТОВ СГП «Надія».

Наукова новизна отриманих результатів. Наукова новизна отриманих результатів в кваліфікаційній роботі полягає в уточненні визначення експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Практичне значення одержаних результатів. Практична значимість дослідження полягає в тому, що в роботі обґрунтуванні напрями підвищення

експортного потенціалу ТОВ СГП «Надія», що дозволить підприємству значно розширити зовнішньоторговельні зв'язки.

Апробація результатів дослідження. Основні положення роботи пройшли апробацію на XX Міжнародній науково-практичній конференції студентів і молодих вчених «Євроінтеграційний вибір України та проблеми макроекономіки» (Дніпро, 17 квітня 2020р.)

Структура роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається з вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій та списку використаних джерел. Повний обсяг роботи становить 80 стор. Робота включає 18 таблиць, 12 рисунків, 19 формул. Список використаних джерел містить 44 найменування.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Сутність експортного потенціалу

Розвиток експортного потенціалу - це складний процес, в основі якого лежить вдосконалення системи бізнес-процесів, що охоплюють всі аспекти виробничо-господарської діяльності підприємства, в тому числі його зовнішньо- і внутрішньо-економічну діяльність. У зв'язку з цим комплексне дослідження процесу розвитку експортного потенціалу базується на вивченні класичних і сучасних праць зарубіжних і вітчизняних вчених і фахівців-практиків в різних областях економічної науки.

Вивченням проблем розвитку експортного потенціалу підприємства українські вчені активно займаються з початку 1990-х років, коли окремо взяте підприємство стало суб'єктом, самостійно здійснює зовнішньоекономічну діяльність. Сучасні вчені-економісти пропонують трактування різних видів потенціалів підприємства - фінансовий, інноваційний, зовнішньоекономічний. Однак визначення експортного потенціалу підприємства приділено недостатньо уваги.

Дослідження проблеми управління розвитком експортного потенціалу проводились сучасними вченими на різних рівнях. Відзначаючи значний внесок досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених в сфері розвитку експортного потенціалу підприємств, слід виділити питання, які не були розв'язані. Так, при оцінці експортного потенціалу підприємства недостатньо враховується його галузева специфіка, вимагає доопрацювання методика оцінки експортного потенціалу сільськогосподарського підприємства, крім того, інструменти управління розвитком експортного потенціалу сільськогосподарського підприємства потребують подальшого вдосконалення.

У роботах деяких авторів експортний потенціал підприємства розглянуто як окремий випадок зовнішньоекономічного потенціалу. Багато авторів під експортним потенціалом підприємства розуміють рівень конкурентоспроможності його продукції на зовнішньому ринку. Однак таке розуміння не впливає на особливості організації та адмініструванні виробничої і зовнішньоторговельної діяльності підприємств.

Розглядаючи еволюцію поглядів на сутність поняття «експортний потенціал підприємства», можна виділити два напрямки дослідження цієї наукової проблеми.

Ресурсний напрям дослідження експортного потенціалу: згідно з цією концепцією експортний потенціал є сукупність наявних у підприємства ресурсів з виробництва та реалізації продукції на зовнішніх ринках, і здатність накопичених у підприємства ресурсів до досягнення в перспективі максимально можливого обсягу експорту продукції.

Результативний напрямок характеризує дане поняття з позиції результату. Другий підхід визначає експортний потенціал підприємства не тільки з точки зору наявності ресурсів, досягнутих результатів або наявних можливостей, а й як критерій конкурентоспроможності виробленої і продукції, що експортується. Кожна з цих концепцій має певними обмеженнями, в рамках яких робиться акцент на дослідженні якогось окремого аспекту загальної проблеми.

Економічна категорія «експортний потенціал підприємства» розглядається сучасними дослідниками, серед яких Т. Бабан [1], О.Ф. Балацкий [3], С. Бестужева [6], Н. Казакова [15], М. Макаренко [25], О. Олексюк [27], Л. Радченко [29], В. Россоха [30], О. Стахорский [34].. Аналіз визначень, які даються поняттю «експортний потенціал підприємства» такими дослідниками як О. Єпішкіна [12], Т. Мельник [26], показав, що поняття «експортний потенціал підприємства» в підходах сучасних дослідників не залежить від сфери діяльності підприємства. Експортний потенціал належить до категорій, які не залишатимуться незмінними, а еволюціонуватимуть разом з

теоретичною і практичною економікою. Тому дефініціювання експортного потенціалу підприємства продовжуватиме розвиватись за означеними напрямками, поглиблюючи економічну теорію (табл. 1.1) [29].

Таблиця 1.1

Дефініціювання у наукових джерелах поняття «експортний потенціал підприємства»

Що таке експортний потенціал підприємства?	Для чого він використовується (реалізується)?	За рахунок чого він формується (реалізується)?	За яких умов його можна використовувати (реалізовувати?)
– сукупність ресурсів; – виробництво та реалізація продукції на зовнішніх ринках; – відтворення (в оптимальних умовах розширене) конкурентних переваг на зовнішньому ринку; – система можливостей та альтернатив щодо здійснення експортної діяльності; – здатність пристосовуватися до умов міжнародного ринкового середовища	– для отримання максимального прибутку; – для забезпечення вирішення поточних та перспективних завдань у межах здійснення експортної діяльності; – для виживання підприємства в умовах відкритої економіки; – для досягнення оптимальної ефективності (прибутковості, рентабельності) завдяки здійсненню експортної діяльності; – для розширення сегменту ринку; – для якнайповнішого використання можливостей до діяльності та розвитку.	– за рахунок віддачі від використання одного або кількох елементів експортного потенціалу підприємства: – внутрішніх (наприклад, ресурсного, кадрового, технологічного, інформаційного, управлінського, виробничого, збутового, фінансового потенціалів тощо), – з врахуванням ефекту синергії; – за рахунок використання сприятливих зовнішніх умов мікро- та макроекономічного середовища	– за умов дотримання вимог чинного законодавства; – за умов недопущення шкоди національній економіці та економічній безпеці країни

При визначенні експортного потенціалу сільськогосподарського підприємства необхідно враховувати специфічні особливості підприємств даної галузі, серед яких можна виділити особливості продукції сільськогосподарських підприємств.

Аналіз існуючих підходів до визначення експортного потенціалу показав, що визначення експортного потенціалу підприємства, відповідне

специфіці галузі, може бути сформульовано таким чином.

Експортний потенціал підприємства - це наявність у підприємства науково-технологічних можливостей організувати виробництво конкурентоспроможної продукції, яка відповідає технічним вимогам і стандартам міжнародного ринку, а також можливість адаптації підприємства до безперервних змін зовнішнього середовища і досягненні цілей стратегічного розвитку.

Визначення експортного потенціалу сільськогосподарського підприємства містить ряд важливих уточнень:

По-перше, особливість продукції сільськогосподарського підприємства.

По-друге, підкреслюється необхідність наявності у сільськогосподарського підприємства науково-технологічних можливостей.

По-третє, враховується не тільки здатність сільськогосподарського підприємства до реалізації існуючих в даний час ринкових можливостей, а й мається на увазі здатність підприємства до подальшого розвитку, тобто наявність внутрішніх резервів для адаптації підприємства до мінливих умов міжнародного ринку.

По-четверте, враховується стратегія розвитку сільськогосподарського підприємства.

Запропоноване в дослідженні визначення дозволяє виділити наступні види експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств:

- "упущений потенціал" - обсяги експорту продукції попередніх років, реалізація яких в сучасних умовах є неможливою;

- "резервний потенціал" - невикористана раніше можливість експорту продукції, поставка якої на зовнішній ринок не розглядалася.

Така структура експортного потенціалу підприємства дозволяє досліджувати причини виникнення нереалізованих компонентів, намітити шляхи їх залучення в експортну діяльність, провести аналіз негативного впливу на регулярність експортних поставок і факторів зовнішнього середовища і виявити резерви підвищення ефективності експортної діяльності

сільськогосподарського підприємства.

Величина експортного потенціалу підприємства характеризує конкурентні можливості продукції підприємства на міжнародному ринку. Нарощування експортного потенціалу ґрунтується не тільки на збільшенні продажів конкретного виду продукції, воно також нерозривно пов'язане з можливістю вийти на ринки інших країн в найближчому майбутньому[33].

З огляду на викладене вище, експортний потенціал підприємства характеризується сукупністю об'єктивно існуючих можливостей і ресурсів з виробництва та реалізації продукції на зовнішніх ринках, що складаються під впливом внутрішньої і зовнішньої середовищ підприємства.

У запропонованій характеристиці поняття експортного потенціалу підприємства розмежовано на два підходи:

Перший ресурсний (або внутрішній), характеризується наявністю можливостей (реальних ресурсів і потенційних можливостей) у безпосереднього підприємства.

Другий підхід заснований на результаті (зовнішній рівень) - реалізація продукції на міжнародному ринку. У запропонованому визначенні реалізується системний підхід до розуміння даної економічної категорії - ресурсний (внутрішній) і результативний (зовнішній).

Вчені з розвинених зарубіжних країн не розглядають експортний потенціал як окрему економічну категорію або фактор підвищення потенціалу підприємства і країни в цілому. Для розвинених економік названа категорія не є пріоритетною. Технічні стандарти виробленої в розвинених країнах сільськогосподарських та іншої продукції визначені і строго відповідають міжнародним нормам, і для виробників немає різниці у вимогах до продукції для внутрішнього або світового ринків.

Для вітчизняних сільськогосподарських підприємств нарощування експортного потенціалу має велике значення, рівень технічних вимог до продукції вітчизняного ринку часом нижче або не відповідає вимогам світового рівня [17].

Як правило, підприємство здатне експортувати вироблену сільськогосподарську продукцію має досить високим рівнем технологічного та інтелектуального потенціалів, або має ряд рідкісних, унікальних ресурсів.

У сучасній літературі поняття часто «експортний потенціал підприємства» і «зовнішньоекономічний потенціал підприємства» ототожнюються, і термін «експортний потенціал» замінюється поняттям «зовнішньоекономічний потенціал».

У той же час при позначенні показників потенціалу зовнішньоекономічної діяльності фігурують показники, що характеризують в основному експортний потенціал. Іншими словами, відбувається змішання двох економічних категорій, які хоч і тісно взаємопов'язані, але все ж вимагають окремого розгляду.

Необхідно чітко розмежувати поняття «експортний потенціал підприємства» і «зовнішньоекономічний потенціал підприємства».

Зовнішньоекономічний потенціал підприємства характеризує як імпорتنі так і експортні можливості, показує здатність підприємства імпортувати сировину і комплектуючі і поставляти на міжнародні ринки продукцію власного виробництва. Отже, експортний потенціал є частиною зовнішньоекономічного потенціалу підприємства.

На підприємствах в силу різних факторів досить часто виникають невідповідності між створеними можливостями і їх фактичним використанням. Невикористані можливості по виробництву і реалізації продукції виступають у вигляді виробничих резервів, які також є частиною експортного потенціалу.

Експортний потенціал характеризує рівень розвитку підприємства в просторі і часі, за допомогою даної економічної категорії можна розглянути кілька часових відрізків розвитку підприємства [26]:

1. Минулі досягнення. Представляючи собою сукупність ресурсів, накопичених виробничим підприємством в процесі функціонування, і обумовлюють його можливості до функціонування і розвитку. У цьому плані

поняття «потенціал» фактично ототожнюється з поняттям «ресурс». Таким чином, підприємство при оцінці експортного потенціалу відштовхується від показників попереднього періоду і констатує зміну даної категорії. Дане визначення не повною мірою відображає сутність експортного потенціалу, так як в першу чергу підприємство повинно орієнтуватися не на власні показники, які можуть не відповідати вимогам сучасної ситуації на ринку.

2. Справжні можливості. Характеризує даний з точки зору практичного застосування і максимально ефективного використання можливостей підприємства. У зв'язку з даною особливістю виникають поняття «реалізовані» і «нереалізовані» можливості, і «потенціал» збігається з поняттям «резерв».

3. Майбутній розвиток. Дає можливість прогнозувати розвиток підприємства в майбутньому. На основі аналізу зміни рівня експортного потенціалу підприємство може будувати експортні плани і прогнозувати обсяги експорту на майбутні періоди.

Під елементами експортного потенціалу підприємства прийнято розуміти визначення переліку і співвідношень включаються в нього компонентів.

Аналіз наукових досліджень даного питання показав, що на сьогоднішній день ні загальна структура елементів експортного потенціалу підприємства, ні їх пропорції і співвідношення не охарактеризовані однозначно.

Слід зазначити, що відсутність серед дослідників єдиного підходу до визначення змісту поняття експортного потенціалу підприємства знайшло відображення в множинності підходів до елементів формування даної категорії.

Слід відзначити особливу роль у формуванні експортного потенціалу інтелектуального потенціалу [34].

По-перше, як ресурс він не витрачається в процесі реалізації.

По-друге, в якійсь мірі він є складовою частиною всіх інших компонентів, піднімаючи їх на більш високий рівень і виконуючи при цьому

сполучну роль. В даний час не існує єдиної думки вчених з приводу елементів формування експортного потенціалу

На підставі наявної інформації можна зробити висновок про те, що доцільно розмежовувати рівні експортного потенціалу (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Рівні експортного потенціалу

Рівень експортного потенціалу	Характеристика	Можливість точного вимірювання в кількісному або вартісному вираженні	Примітки
Експортний потенціал (національної економіки)	Здатність і можливість національної економіки як сукупності різних галузей створювати продукцію, певна частина якої при дотриманні заданих умов може бути експортована	Відсутній	Різномірний склад елементів експортного потенціалу країни обумовлює можливість тільки опису його складу і якісних характеристик
Експортний потенціал галузі	Характеристика аналогічна експортному потенціалу країни, але стосовно до даного рівня	Відсутній	
Експортний потенціал організації	Характеристика аналогічна експортному потенціалу країни, але стосовно до даного рівня	Відсутня, крім випадку спеціалізації організації на виробництві однорідної продукції, частина якої відправляється на експорт	Спеціалізація організації дає можливість з тим або іншим ступенем точності кількісно оцінити її експортний потенціал
Експортний потенціал ресурсу (продукції)	Певна кількісна або вартісна оцінка частини ресурсу (продукції), яка може бути експортована з урахуванням внутрішніх умов і зовнішніх чинників	є	Кількісна або вартісна оцінка є характеристикою експортного потенціалу на даному рівні

Формування експортного потенціалу відбувається, насамперед, за рахунок зміцнення конкурентоспроможних позицій економічних суб'єктів. У зв'язку з цим основним елементом, що впливає на формування експортного потенціалу, є конкурентоспроможність. Тому найбільша увага з боку держави повинна приділятися конкурентоспроможності й експорту як основним

елементам формування і використання експортного потенціалу.

1.2. Фактори розвитку експортного потенціалу підприємств

Формування і реалізація експортного потенціалу є складним і багатоаспектним процесом, який охоплює як внутрішньоекономічні, так і зовнішньоекономічні складові та чинники різновекторної дії.

Сутність поняття «експортний потенціал підприємства» в підходах більшості сучасних учених не залежить від сфери діяльності підприємства. Однак на формування експортного потенціалу сільськогосподарського підприємства можуть впливати фактори, що відрізняються від факторів впливу на підприємства інших сфер економіки. Ці фактори пов'язані, перш за все, з особливим видом продукції, який дані підприємства постачають на зовнішній ринок[6].

При дослідженні питань формування та розвитку експортного потенціалу сільськогосподарського підприємства, необхідно розглянути і врахувати чинники, які безпосередньо впливають на процес формування даного потенціалу.

Більшість авторів при розгляді питань формування експортного потенціалу не приділили достатньо уваги розгляду факторів, що впливають на його рівень. Наприклад Бабан Т.О. [1] у своїй роботі класифікує фактори, розділяючи їх на загальні умови навколишнього середовища фактори, що впливають безпосередньо на експортний потенціал конкретного підприємства; чинники, що формують експортний потенціал конкретного промислового підприємства.

Саме поняття «фактор», в перекладі з латинської «factor» - робить, що виробляє, визначено як рушійна сила, причина будь-якого процесу, явища, що визначає його характер або окремі риси, суттєва обставина в будь-якому процесі, явищі.

З огляду на специфіку галузевої приналежності підприємств і

особливості продукції, що випускається, був виділений ряд факторів, які безпосередньо впливають на розвиток експортного потенціалу підприємств. Для цілей дослідження, всі виділені чинники були розділені за певними ознаками на класифікаційні групи.

Всю сукупність факторів, що впливають на формування і розвиток експортного потенціалу підприємств, можна поділити за способом впливу на підприємство на зовнішні і внутрішні чинники. Далі фактори кожної групи можна поділити на дві підгрупи: регульовані і нерегульовані з точки зору керівництва підприємства чинники. Класифікація за ступенем регульованості дозволяє виявити фактори, на які може бути спрямовано керуючий вплив з метою досягнення максимально ефективного використання.

Крім того, фактори можна поділити за способом впливу на фактори прямого впливу і фактори непрямого впливу. Фактори, що негайно впливають на операції підприємства, відносяться до факторів прямого впливу. Фактори непрямого впливу впливають на стан підприємства опосередковано, але враховувати їх необхідно в управлінських рішеннях. Вплив факторів непрямого впливу складніше прямого впливу, силу і наслідки впливу непрямих факторів складно прогнозувати і оцінювати.

Важливою особливістю впливу факторів є тимчасові інтервали їх впливу. Ряд чинників можуть впливати на формування експортного потенціалу протягом усього періоду свого існування, тобто постійно. У той час як інші фактори впливають одноразово або періодично. За часом впливу, чинники поділені на постійні і тимчасові.

Фактори прямого впливу складають: вплив конкурентів і споживачів, правове забезпечення, зростання інфляції, інформаційне забезпечення і т.д. В сукупності факторів непрямого впливу відзначимо такі, як: політична нестабільність; економічні кризи; науково-технічний прогрес.

Регульовані (внутрішні) фактори - це об'єктивні можливості, спрямовані на створення додаткових, резервних або унікальних ресурсів підприємства, що дозволяють підприємству досягти встановленого рівня експортного

потенціалу. До основних внутрішніх факторів можна віднести:

- наявність передових інноваційних технологій, захищених патентами або товарними знаками;
- доступність якісних матеріально-технічних ресурсів, достатніх для виробництва експортної продукції;
- професійна кваліфікація та компетентність працівників, діюча система мотивації персоналу;
- організаційна стабільність підприємства;
- інноваційна активність підприємства;
- впровадження на підприємстві стратегічного і тактичного планування

Нерегульовані (зовнішні) фактори - зовнішні соціально-економічні та організаційні відносини, що дозволяють підприємству створювати і продавати на міжнародному ринку власну продукцію. Зовнішні фактори поділяються за рівнем впливу на:

1. Фактори міжнародного рівня:

- політична нестабільність країн-імпортерів;
- участь в міжнародних альянсах і союзах;
- захист обраних ринків від проникнення імпортової продукції.

2. Фактори рівня держави:

- надання податкових пільг і відрхувань для підприємств-експортерів сільськогосподарської продукції;
- надання пільгових кредитів, субсидій, страхування і державних гарантій підприємствам-експортерам;
- розробка, вдосконалення та реалізація законодавчих актів, спрямованих на зміцнення позицій експортерів продукції сільськогосподарського виробництва.

3. Фактори регіонального рівня:

- наявність експортно-стимулюючої інфраструктури в регіоні;
- наявність програми розвитку регіонального ринку праці;
- розвиток наукової та сировинної бази регіону;

- розвиненість транспортно-логістичних підприємств в регіоні.

4. Локальні фактори:

- вигідне територіально-географічне розташування підприємства;

- стабільність підприємств - співвиконавців, посередників і постачальників;

- доступність ресурсів, матеріалів і комплектуючих;

- матеріальна база (розмір інвестицій);

Фактори прямого впливу складають: вплив конкурентів і споживачів, правове забезпечення, інфляція, інформаційне забезпечення. У сукупності факторів непрямого впливу відзначимо такі, як: політична стабільність; стан економіки; науково-технічний прогрес; світовий ринок; соціально-культурні чинники.

Важливим фактором формування експортного потенціалу підприємства є склалося міжнародний поділ праці і виробничо технічна специфіка самої галузі, що склалися макроекономічні зв'язку і виробнича кооперація. Для підприємств комплексу характерним є необхідність розвиненою кооперації співвиконавців, що включає не тільки національні та закордонні підприємства і організації, а й багато інших галузей промисловості і науки.

Не дивлячись на те, що територіально підприємства даної галузі розташовані часом на досить значних відстанях, кожне з них, як правило, орієнтоване на розробку і виробництво певного виду техніки і надання унікальних послуг в конкретних областях діяльності. Саме цей фактор значно впливає на внутрішню конкуренцію серед підприємств[11].

При виході на міжнародні ринки, фактори зовнішнього середовища підприємства характеризується великою силою взаємодії друг на друга, складністю і неоднозначністю. Зовнішні фактори постійно рухливі, мають високий ступінь невизначеності, інформація про зовнішнє середовище може бути не завжди точною і об'єктивною. Підприємство, виходячи на міжнародні ринки, має чітко і своєчасно реагувати на зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі. Зовнішнє середовище не залежить від змін факторів

внутрішнього середовища, тоді як внутрішнє середовище активно формується під впливом змінних зовнішнього середовища. Треба вважати, що вплив факторів зовнішнього середовища при вході в систему створюють умови для розвитку внутрішнього середовища і системи в цілому.

Особливу увагу слід приділити внутрішнім чинникам і зовнішнім факторам мікрорівня, оскільки на них керівництво підприємства може надавати найбезпосередніший вплив. Відсутність можливості у підприємства впливати на зовнішні чинники міжнародного рівня не означає, що керівництво підприємства може їх зовсім ігнорувати. Значимість цих факторів вкрай висока, необхідно здійснювати постійний моніторинг відповідних факторів, прогнозувати їх зміну та наслідки цих змін для міжнародної діяльності підприємства.

Разом з тим українське сільськогосподарське підприємство не може розглядати зовнішній ринок як просто ще один ринок збуту в силу якісних відмінностей у розвитку і стан внутрішніх і зовнішніх ринків, характерних для всіх країн, що розвиваються [31].

Саме в тих випадках, коли внутрішній ринок відстає за своїм розвитком (включаючи рівень продукції) і інфраструктурі від зовнішніх ринків, зовнішньоекономічна діяльність здатна надати найбільший вплив на зростання і розвиток підприємства.

Взаємозв'язок факторів розвитку експортного потенціалу та результатів діяльності підприємства на зовнішньому ринку проілюстрований на рис. 1.1.[33]



Рис.1.1. Взаємозв'язок розвитку експортного потенціалу та результатів діяльності підприємства на зовнішньому ринку

Для ефективної експортної діяльності підприємство повинно мати високі рівні менеджменту, знань і компетенцій персоналу, якості використовуваних ресурсів. Більш того, виникає можливість і необхідність управління рівнем цих показників, а, отже, і експортним потенціалом підприємства. Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність займає особливе місце у виробничо-господарської діяльності сільськогосподарського підприємства.

Все вищесказане дозволяє зробити висновок, що актуальна необхідність методологічного переосмислення ролі і місця експортного потенціалу в економічній системі підприємства: слід розробити методику управління розвитком експортного потенціалу підприємств. Потребує вирішення проблема забезпечення цілісного, стратегічно вивіреного підходу до визначення і обґрунтування змін якісного характеру в управлінні розвитком експортного потенціалу.

1.3. Аналіз методів формування та оцінювання стратегії розвитку експортного потенціалу підприємств сільськогосподарського виробництва України

Сільськогосподарське виробництво визнається важливою стратегічною галуззю господарського комплексу, яка забезпечує продовольчу безпеку та продовольчу незалежність нашої держави, формує 16-17 % валового внутрішнього продукту та близько 60 % фонду споживання населення, займає друге місце серед секторів економіки у товарній структурі експорту і залишається практично єдиною галуззю, яка забезпечує позитивне зовнішньоторговельне сальдо. Саме цей сектор економіки, протягом останніх років, все більше стає предметом підвищеної активності, демонструючи високий експортний потенціал [39].

Розглядаючи експортний потенціал аграрних підприємств, деякі науковці намагаються визначити відмінності та особливості, які обумовлюються специфікою галузі. С.М. Бойко визначає експортний потенціал сільськогосподарського виробництва як можливість виробництва необхідного обсягу сільськогосподарської продукції, яка за показниками якості й конкурентоспроможності відповідає вимогам світового ринку, з метою експортної реалізації та максимальною користю для країни [30].

Л.М. Радченко пропонує розглядати експортний потенціал сільськогосподарського підприємства як визначену частину виробленої продукції (виробничого потенціалу), що відповідає параметрам конкурентоспроможності, користується попитом з урахуванням наявної пропозиції на цільовому ринку країни-імпортера [29].

Експортний потенціал сільськогосподарського підприємства (чи сукупності підприємств галузі) виступає складовою комплексної оцінки ресурсно-технологічного потенціалу, маркетингових та інших компетенцій безпосередньо господарства, а також території його розміщення і функціонування. Через призму оцінки експортного потенціалу визначаються

сильні та слабкі сторони організації виробництва і реалізації продукції підприємства, рівень його конкурентоспроможності, підтверджується чи спростовується відповідність експортоорієнтованої стратегії розвитку підприємства існуючим виробничим, інфраструктурним та конкурентним умовам, в яких відбувається його господарська діяльність.

Розвиток експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств розглядається у контексті пріоритетів національної аграрної політики та продовольчої безпеки, що висвітлюється в роботах Ю. Березюка [5], В. Лисогора [24], А. Рябчика [31], О. Шубравської [39] та інших.

При розгляді експортного потенціалу наголос робиться на спроможності підприємства виробити продукцію, здатну конкурувати з аналогами на закордонних ринках. Серед основних завдань більшості існуючих досліджень експортного потенціалу зазначається відшукування вузьких місць, резервів для збільшення обсягів експорту сільськогосподарської продукції.

Практика показує, що серед суб'єктів ЗЕД, які здійснюють експорт сільськогосподарської продукції, лише незначну частину складають сільськогосподарські підприємства – безпосередні виробники продукції. Сільськогосподарські підприємства перебувають на першому, найнижчому етапі технологічного ланцюжка, який завершується експортом сільськогосподарської продукції. Для сільськогосподарських підприємств організація та забезпечення зовнішньоекономічних (експортних) операцій виявляється складним завданням, розв'язок якого передбачає вихід за межі матеріальноресурсної, фінансової чи маркетингової складових економічного потенціалу суб'єкта господарювання. Зокрема, функція організації експортної операції може виконуватися за межами господарств.

Таким чином, організація та здійснення експортних операцій з продукцією сільськогосподарського виробництва стає можливою за умови участі значної кількості господарюючих суб'єктів, спеціалізованих на різних видах діяльності. Кінцевий експорт відображає результати зусиль не тільки сільськогосподарських виробників, але й переробних підприємств та інших

допоміжних виробництв. Додатково необхідно зауважити, що заходи стимулювання експорту, такі як повернення ПДВ експортерам, зумовлюють включення до складу суб'єктів експорту також і держави [65].

Підприємства, які не здійснюють експорт, але розглядаються як потенційні експортери, мають підходити до оцінки експортного потенціалу з урахуванням якості виробленої продукції та обсягів можливих поставок. Міжнародні ринки сільськогосподарської та продовольчої продукції можуть бути класифіковані як досконало конкурентні. Угоди на таких ринках відбуваються зі стандартизованою продукцією за визначеною ринковою ціною. Будь-який обсяг продукції відповідної якості, що може бути запропонований окремим продавцем, може бути реалізований за ринковою ціною. Таким чином, підприємство, що здатне виробити продукцію належної якості з витратами, нижчими за ринкову ціну, володіє експортним потенціалом.

У цьому контексті варто виділити два важливих моменти. По-перше, для виробників продукції, стандарти якості якої в Україні не гармонізовані з міжнародними, не можна застосовувати зазначений підхід оцінки експортного потенціалу. Управління експортним потенціалом для таких підприємств виходить за межі їх мікрорівня. Другим важливим моментом є спроможність підприємства сформувати експортну партію товару належного обсягу. Для цього необхідно мати великі обсяги виробництва та/або потужності для акумуляції і зберігання товарних запасів. Таким чином, підприємство без досвіду здійснення експорту, яке виробляє продукцію, що відповідає стандартам якості того ринку, куди гіпотетично спрямовуватиметься експорт, може оцінити свій експортний потенціал кількістю ефективних з точки зору виробництва та логістики товарних партій продукції належної якості. Управління експортним потенціалом для таких підприємств може передбачати встановлення горизонтальних кооперативних зв'язків з метою забезпечення ефективної збутової логістики [34].

Експортний потенціал сільськогосподарських підприємств, продукція

яких не є кінцевою та зазнає переробки, може бути оцінений у складі кластера підприємств. Управління експортним потенціалом кластера передусім має забезпечити стійке зростання рівня ефективності господарської діяльності всіх суб'єктів експорту. Маючи багато складових в ланцюжку експортної технології, необхідно забезпечити справедливий розподіл експортної винагороди між ними. Встановити, чи справедливою є частка прибутку від експорту, яку отримують виробники сільськогосподарської продукції, можна лише на основі припущень про наявність об'єктивних підстав у кожного учасника ланцюжка економічних відносин – від виробника до експортера – претендувати на такий прибуток.

Таким чином, оцінка експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств є складним завданням, оскільки переважна більшість діючих виробників сільськогосподарської продукції не займається її безпосереднім продажем за кордон. З одного боку, в організації та здійсненні експорту продукції сільського господарства бере участь певна кількість суб'єктів ринкової інфраструктури, що дає підстави говорити про експортний потенціал не окремого підприємства, а кластера підприємств. З іншого боку, значна кількість сільськогосподарської продукції викупується у виробників і в подальшому експортується посередниками (трейдерами). В цьому випадку величина експортного потенціалу сільгоспвиробників не може бути оцінена існуючими кількісними методиками внаслідок невизначеності отримуваної ними частки при розподілі експортної виручки. Саме тому подальші дослідження експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств мають проводитися у трьох площинах [12]:

- 1) потенціал підприємств, що експортують вироблену ними продукцію;
- 2) потенціал аграрних підприємств як суб'єктів експортоорієнтованих кластерів;
- 3) пошук реальних інструментів забезпечення отримання виробниками сільськогосподарської продукції справедливої частки виручки від продажу цієї продукції за кордон підприємствами-посередниками.

Сукупний експортний потенціал аграрних підприємств залежить від таких факторів як виробничий потенціал, що формується на основі можливостей залучення земельних ресурсів та потенційної урожайності сільськогосподарських рослин, потенціалу внутрішнього споживання, яке в свою чергу залежить від фізіологічних потреб людей в продуктах харчування, внутрішньогалузевого споживання сільськогосподарської продукції у вигляді сировини (для кормовиробництва), а також від потенціалу експортних логістичних можливостей, який залежить від розвитку логістичної інфраструктури.

Відповідно експортний потенціал аграрних підприємств можна розглядати як функцію, що залежить від таких аргументів, як економічний потенціал підприємства (E_v), потенціал внутрішнього споживання (E_c) та потенціал експортних логістичних можливостей (E_m):

$$E_e = f(E_v, E_c, E_m) \quad (1.1)$$

$$E_e = E_v, \text{ якщо } E_v < E_m; \quad (1.2)$$

$$E_e = E_m, \text{ якщо } E_v > E_m \quad (1.3)$$

$$E_e = E_v - E_c, E_m > E_v \quad (1.4)$$

Дослідження значення експорту в цілому та окремих товарів для економічного розвитку країни свідчить, що експортний потенціал у більшості випадків оцінюється за допомогою цілого комплексу показників найрозповсюдженішими з яких є наступні:

- відношення експорту всіх товарів або основних товарів (товарних груп) до ВВП та його динаміка за ряд років;
- відношення експорту товарів певної галузі (виду економічної діяльності) до обсягу виробництва цієї галузі (виду економічної діяльності);
- відношення експорту певного виду продукції до світового експорту цієї продукції (рівень спеціалізації країни);
- вартість експорту на душу населення країни;
- експортна квота країни;

– відношення експортної квоти до чисельності населення.

Експортний потенціал сільськогосподарських галузей має свої особливості, адже формується під впливом таких особливих умов, як природно-кліматичні, біологічні, які в Україні є сприятливими для сільськогосподарського виробництва. Достатньо великий потенціал має галузь рослинництва, адже більше 90 % всього експорту сільськогосподарської продукції приходить саме на продукцію цієї галузі. А в межах галузі найбільший потенціал має зернова, про що свідчить питома вага зернових у структурі експорту продукцією аграрного сектору, яка у 2017 році склала 41,6 %, а в структурі загального українського експорту товарами – 16 %.

За останні роки спостерігаються вагомі зміни в сільськогосподарському виробництві, яке все більше рухається в напрямку інтенсифікації та інноваційного розвитку. Сільськогосподарські підприємства поступово оновлюють технічний парк, закупаючи більш продуктивну та енергозберігаючу техніку, застосовують сучасні засоби захисту рослин та різноманітні стимулятори росту, використовують більш продуктивні та стійкі до кліматичних умов сорти та гібриди сільськогосподарських культур.

Збільшення експортного потенціалу зерна також можливе за рахунок освоєння нових ринків збуту, що спостерігається останніми роками. Українські зернові завойовують все більше азійських та африканських ринків, з'являються нові перспективи на тлі більш жорстких вимог до якості продукції на європейському ринку.

Процес формування та розвитку експортного потенціалу зернової галузі, як однієї з важливих для України, потребує постійного моніторингу як з боку виробників, так і з боку держави.

Специфіка експортного потенціалу зернових культур, та пшениці зокрема, полягає в тому, що значний вплив на його формування мають не лише використані ресурси, а й природно-кліматичні умови, а також те, що частина виробленої продукції використовується для внутрішніх потреб продовольчого та непродовольчого характеру, для формування насінневого та

резервного фонду, що у сукупності формує продовольчу безпеку країни

Висновки до розділу 1.

1. Експортний потенціал підприємства - це наявність у підприємства науково-технологічних можливостей організувати виробництво конкурентоспроможної продукції, яка відповідає технічним вимогам і стандартам міжнародного ринку, а також можливість адаптації підприємства до безперервним змін зовнішнього середовища і досягненні цілей стратегічного розвитку.

2. Розвиток експортного потенціалу - це складний процес, в основі якого лежить вдосконалення системи бізнес-процесів, що охоплюють всі аспекти виробничо-господарської діяльності підприємства, в тому числі його зовнішньо- і внутрішньо-економічну діяльність.

3. При визначенні експортного потенціалу сільськогосподарського підприємства необхідно враховувати специфічні особливості підприємств даної галузі, серед яких можна виділити особливості продукції сільськогосподарських підприємств. Визначення експортного потенціалу сільськогосподарського підприємства містить ряд важливих уточнень:

- особливість продукції сільськогосподарського підприємства;
- необхідність наявності у сільськогосподарського підприємства науково-технологічних можливостей;
- здатність підприємства до подальшого розвитку, тобто наявність внутрішніх резервів для адаптації підприємства до мінливих умов міжнародного ринку;
- стратегію розвитку сільськогосподарського підприємства.

4. діляться на:

- регульовані (внутрішні) фактори;
- нерегульовані (зовнішні) фактори
- прямого впливу і фактори непрямого впливу;
- постійні і тимчасові фактори.

5. Експортний потенціал сільськогосподарського підприємства

виступає складовою комплексної оцінки ресурсно-технологічного потенціалу, маркетингових та інших компетенцій безпосередньо господарства, а також території його розміщення і функціонування. Через призму оцінки експортного потенціалу визначаються сильні та слабкі сторони організації виробництва і реалізації продукції підприємства, рівень його конкурентоспроможності, підтверджується чи спростовується відповідність експортоорієнтованої стратегії розвитку підприємства існуючим виробничим, інфраструктурним та конкурентним умовам, в яких відбувається його господарська діяльність.

6. Процес формування та розвитку експортного потенціалу зернової галузі, як однієї з важливих для України, потребує постійного моніторингу як з боку виробників, так і з боку держави. Збільшення експортного потенціалу зерна також можливе за рахунок освоєння нових ринків збуту, що спостерігається останніми роками. Українські зернові компанії завойовують все більше азійських та африканських ринків, з'являються нові перспективи на тлі більш жорстких вимог до якості продукції на європейському ринку.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ СГП «НАДІЯ»

2.1. Аналіз господарської діяльності ТОВ СГП «Надія»

У якості бази дослідження в даній роботі використано Товариство з обмеженою відповідальністю сільськогосподарське підприємство «Надія» (ТОВ СГП «Надія»). Основна сфера діяльності підприємства – виробництво та переробка пшениці.

Юридична адреса ТОВ СГП «Надія»: 39014, Полтавська обл., Глобинський р-н, с. Пронозівка.

Природно-кліматичні умови території підприємства сприятливі для виробництва продукції рослинництва, особливо для вирощування зерна. Зерновиробництво є основною базовою галуззю для вітчизняного сільського господарства і у сучасних умовах є особливою сферою стратегічних інтересів товаровиробників і держави.

Зернове господарство становить основу рослинництва і всього сільськогосподарського виробництва. Про це говорить зв'язок зерновиробництва з певними галузями сільського господарства і промисловості.

Найбільш важливе місце серед зернових займає пшениця, від якої залежить продовольча безпека та формування експортного потенціалу держави. Пшениця користується постійним попитом на внутрішньому та зовнішньому ринках. Ціни на це зерно знаходяться на високому рівні, що дає можливість відшкодувати понесені витрати та в подальшому розвивати виробництво цієї культури.

Полтавська область є одним з основних виробників пшениці в Україні. Якщо розглядати територіальне ранжирування регіонів України за врожайністю пшениці, то найсприятливішим є центральний регіон, середня

врожайність культури в якому 2018 року становила 46,0 ц/га. Саме в такому регіоні і розташоване підприємство ТОВ СГП «Надія».

ТОВ СГП «Надія» перш за все спеціалізується на вирощуванні озимої пшениці та в невеликій кількості виробляє борошно, манну крупу, висівки та відходи пшениці йдуть на корм худобі. Соломою вистилають загони для тварин на фермах. По суті це невелике агропромислове об'єднання, яке характеризується організаційним, технологічним і територіальним поєднанням виробництва і промислової переробки пшениці.

Розглянемо основні економічні показники діяльності ТОВ СГП «Надія» за 2017-2019 роки (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Основні техніко-економічні показники діяльності ТОВ СГП «Надія»

№	Показники	Один. вим.	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Відхилення 2018 від 2017 року (+;-)	Відхилення 2019 від 2018 року (+;-)
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Дохід від реалізації продукції	тис. грн.	5833,1	6577,4	7253,3	+744,3	+675,9
	В тому числі експорт	тис. грн.	3791,5	4472,6	5077,3	+681,1	+604,7
2.	Темпи росту до минулого року	%	100	112,8	110,3	+12,8	-2,5
			100	118,0	113,5	+18,0	- 4,5
3.	Обсяги виробництва	т.	1768	1435	1825	+333	+390
4.	Темпи росту до минулого року	%	100	81,2	127,2	-18,8	+46,0
5.	Продуктивність праці	тис.грн./ люд.	34,3	40,35	44,22	+5,95	+3,87
6.	Темпи росту до минулого року	%	100	117,6	109,6	+17,6	-8,0
7.	Середньоспискова чисельність	осіб	50	52	49	+2	-3
8.	Річний фонд оплати праці	тис. грн.	2310,0	2714,4	3292,8	+404,4	+578,4
9	Темпи росту до минулого року	%	100	117,5	121	+17,5	+3,5
10.	Середньомісячна заробітна плата на одного працюючого	грн.	3850	4350	5600	+500	+1250

Продовження табл.2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
11	Початкова вартість основних фондів в т.ч. активної частини	тис. грн.	7945 4235	8174 4986	8776 5632	+229 +751	+602 +546
12.	Балансовий прибуток від реалізації	тис. грн.	128,1	101,9	341,7	-26,2	+239,8
13.	Собівартість продукції	грн./т.	3645,1	3788,8	4283,7	+143,7	+494,9
14.	Рентабельність продукції	%	3,5	2,7	8,0	-0,8	+5,3

Проведений аналіз показників фінансово-господарської діяльності за 2017-2019 роки дає можливість зробити наступні висновки:

1. Дохід від реалізації продукції у 2019 році на 675,9 тис. грн. перевищує аналогічний показник 2018 року. Темпи росту цього показника до попереднього року наступні: у 2018 році 112,8%, у 2019 році 110,3%. Це позитивний момент, який свідчить про те, що підприємство поступово розширює обсяги виробництва.

2. Дохід від реалізації експортних операцій у 2019 році на 681,1 тис. грн. перевищує аналогічний показник 2018 року. Темпи росту цього показника до попереднього року наступні: у 2018 році 118,0%, у 2019 році 113,7%. Це позитивний момент, який свідчить про те, що підприємство поступово розширює обсяги експорту.

3. Продуктивність праці поступово збільшується з 34,3 тис. грн./люд. у 2017 році до 40,35 тис. грн./люд. у 2018 році, та у 2019 році цей показник становить 44,22 тис. грн./люд.

4. Середньоспискова чисельність працюючих збільшується у 2018 році на 2 осіб, порівняно з 2017 роком; у 2019 році зменшується на три особи порівняно з 2018 роком. Поступово збільшуються річний фонд оплати праці з 2310,0 тис. грн. у 2017 році; у 2018 році цей показник становить 2714,4 тис. грн.; у 2019 році маємо 3292,8 тис. грн., що на 982,8 тис. грн. перевищує показник 2017 року.

5. При всьому цьому, результатом фінансово-господарської діяльності

підприємства є прибуток, який у 2017 році становив 128,1 тис. грн.; в 2018 році – 101,9 тис. грн. та в 2019 році 341,7 тис. грн., що майже в 3,4 рази перевищує показник 2018 року

6. Показники рентабельності продукції досить низькі, а саме: у 2017 році 3,5%, у 2018 році 2,7%, та в 2019 році рентабельність продукції збільшується до 8%, що майже втричі більше ніж у 2018 році.

Слід відмітити, що основною причиною зростання доходу підприємства можна вважати розширення обсягів господарювання за рахунок збільшення обсягів виробництва, а саме випуску пшениці. Також на зростання загального доходу мало вплив збільшення обсягів експортних операцій. Слід також відмітити значне зростання продуктивності праці в зв'язку з впровадженням нової системи мотивації персоналу, що також може свідчити про більш ефективну роботу підприємства.

2.2. Аналіз фінансової діяльності ТОВ СГП «Надія»

Проведемо аналіз звіту про фінансові результати ТОВ СГП «Надія» за 2017-2019 роки (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Аналіз звіту про фінансові результати діяльності ТОВ СГП «Надія»
за 2017-2019 роки, тис. грн.

Показник	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Відхилення 2018 від 2017 року (+;-)	Відхилення 2019 від 2018 року (+;-)
1	2	3	4	5	6
Дохід (виручка) від реалізації	5833,1	6577,4	7253,1	+744,3	+675,7
Податок на додану вартість	1166,6	1088,1	1208,9	-78,5	+120,8
Чистий дохід (виручка) від реалізації	4666,5	5489,3	6044,4	+822,8	+555,7
Собівартість реалізованої продукції	3645,1	3788,8	4283,7	+143,7	+494,9
Валовий прибуток	1021,4	1700,5	1760,7	+679,4	+60,2

Продовження табл.2.2

1	2	3	4	5	6
Інші операційні доходи	131,2	154,5	22,8	+23,3	-131,7
Адміністративні витрати	421,3	500,0	460,0	+78,7	-0,40
Витрати на збут	511,2	670,8	564,8	+159,6	-106,0
Інші операційні витрати	92,0	226,2	335,9	+134,2	+109,7
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	128,1	149,0	377,2	+21,0	+228,2
Інші доходи	-	-	-		-
Фінансові витрати	-	47,1	35,5	+47,1	-11,6
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	128,1	101,9	341,7	-26,2	+239,8
Податок на прибуток від звичайної діяльності	32,0	25,4	85,4	-6,5	+60,0
Прибуток від звичайної діяльності	96,1	76,5	256,0	-19,7	+179,5
Чистий прибуток (збиток)	96,1	76,5	256,0	-19,7	+179,5

Хоч 2017 рік характеризується найменшими показниками, а саме: дохід (виручка) від реалізації становить 5833,1 тис. грн., що на 744,3 тис. грн. менше показника 2018 року, результатом господарської діяльності підприємства за 2017 рік є прибуток в сумі 128,1 тис. грн., що на 26,2 тис. грн. перевищує показник 2018 року.

У 2018 році відбулося значне збільшення об'єму реалізації послуг порівняно з попереднім роком, що мало вплив на показники діяльності наступним чином:

- збільшення доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 744,3 тис. грн. за рахунок збільшення обсягів господарювання;
- збільшення чистого доходу (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 822,8 тис. грн.;
- збільшення інших операційних доходів на 23,3 тис. грн.;
- збільшення собівартості продукції на 143,7 тис. грн.;
- значне збільшення валового прибутку на 679,4 тис. грн.;
- значне збільшення адміністративних витрат на 78,7 тис. грн. та

витрат на збут на 159,6 тис. грн.;

- деяке зменшення прибутку від операційної діяльності на 21,0 тис.грн.;

- чистий прибуток теж зменшується на 19,7 тис. грн.

У 2019 році відбулося незначне збільшення об'єму реалізації послуг порівняно з 2018 роком, що також не могло не вплинути на показники діяльності підприємства:

- збільшення доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 675,7 тис. грн.;

- збільшення чистого доходу (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 555,7 тис. грн.;

- зменшення інших операційних доходів на 131,7 тис. грн.;

- збільшення собівартості продукції на 494,9 тис. грн.;

- незначне збільшення валового прибутку на 60,2 тис. грн.;

- незначне зменшення адміністративних витрат на 0,4 тис. грн. та витрат на збут на 106,0 тис. грн.;

- значне збільшення прибутку від операційної діяльності на 239,8 тис. грн.;

- чистий прибуток теж зменшується на 179,6 тис. грн.

Отже, результатом фінансово-господарської діяльності ТОВ СГП «Надія» у 2019 році теж є прибуток, що свідчить про ефективність його роботи.

Визначимо рентабельність продукції (формула 2.1)

$$R_{\text{заг}} = \text{ПБ} \setminus S_{\text{заг}} \times 100 , \quad (2.1)$$

де ПБ — балансовий прибуток;

$S_{\text{заг}}$ — загальна виробнича собівартість

2017 рік

$$R_{\text{заг}} = 128,1 \setminus 3645,1 \times 100 = 3,5$$

2018 рік

$$R_{\text{заг}} = 101,9 \div 3788,8 \times 100 = 2,7$$

2019 рік

$$R_{\text{заг}} = 341,7 \div 4283,7 \times 100 = 8,0$$

Визначемо рівень рентабельності виробництва (формула 2.2)

$$R_{\text{заг}} = \text{ПБ} \div \text{Валюта балансу}, \quad (2.2)$$

Такий рівень рентабельності показує, скільки прибутку приходить на 1 грн. вкладеного капіталу.

2017 рік

$$R_{\text{заг}} = 128,1 \div 7223,9 \times 100 = 1,8$$

2018 рік

$$R_{\text{заг}} = 101,9 \div 7441,6 \times 100 = 1,4$$

2019 рік

$$R_{\text{заг}} = 341,7 \div 8288,4 \times 100 = 4,1$$

Визначемо рентабельність власного капіталу (формула 2.3)

$$R_{\text{п}} = \text{ПБ} \div \text{С.В.К} \times 100, \quad (2.3)$$

де ПБ — чистий прибуток підприємства за вирахуванням оплати відсотків за кредит;

С.В.К. — сума власного капіталу.

Проведемо аналіз показників рентабельності підприємства за даними табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Аналіз показників рентабельності ТОВ СГП «Надія» за 2017-2019 роки

Показники	Звітний період			Абсолютне відхилення (+,-)			Темп росту, %		
	2017	2018	2019	2018 від 2017	2019 від 2018	2019 від 2017	2019 до 2017	2019 до 2018	2019 до 2017
Рентабельність виробництва, %	1,8	1,4	4,1	-0,4	+2,7	+2,3	77,8	в 3 рази	в 2,2 рази
Рентабельність власного капіталу, %	2,7	2,2	10,8	-0,5	+8,6	+8,1	81,5	в 5 разів	в 4 рази
Рентабельність продукції, %	3,5	2,7	8,0	-0,8	+5,3	+4,5	77,1	в 3 рази	в 2,3 рази

Розраховані показники рентабельності підприємства свідчать про те, що:

- рентабельність виробництва найвища у 2019 році та складає 4,1 %, що свідчить про найбільшу ефективність роботи товариства у цьому періоді. У 2017 році цей показник становить 1,8 %, що у 2,2 рази менше показника 2019 року. У 2018 році маємо найменший показник рентабельності виробництва, який становить 1,4 %, що свідчить про зниження ефективності роботи в цьому періоді;

- рентабельність власного капіталу теж найвища у 2019 році та становить 10,8 %, що свідчить про найефективніше використання власного капіталу підприємства у цьому періоді. Показник рентабельності 2019 року в 5 раз менше показника 2018 року та становить всього 2,2 %. Та у 2017 році в 4 рази менше показника 2019 року, що свідчить про зниження ефективності використання власного капіталу у цьому періоді;

- рентабельність продукції теж найвища у 2019 році, що теж свідчить про ефективність роботи у цьому періоді. У 2017 та 2016 роках цей показник значно нижчий, що також свідчить про значне збільшення витрат підприємства та зменшення прибутку.

Отже, показники рентабельності товариства найбільші у 2019 році, що свідчить про ефективне використання майна підприємства, та значно нижчі у

2017 та 2018 роках.

За даними табл. 2.1 побудуємо діаграму рис. 2.1.

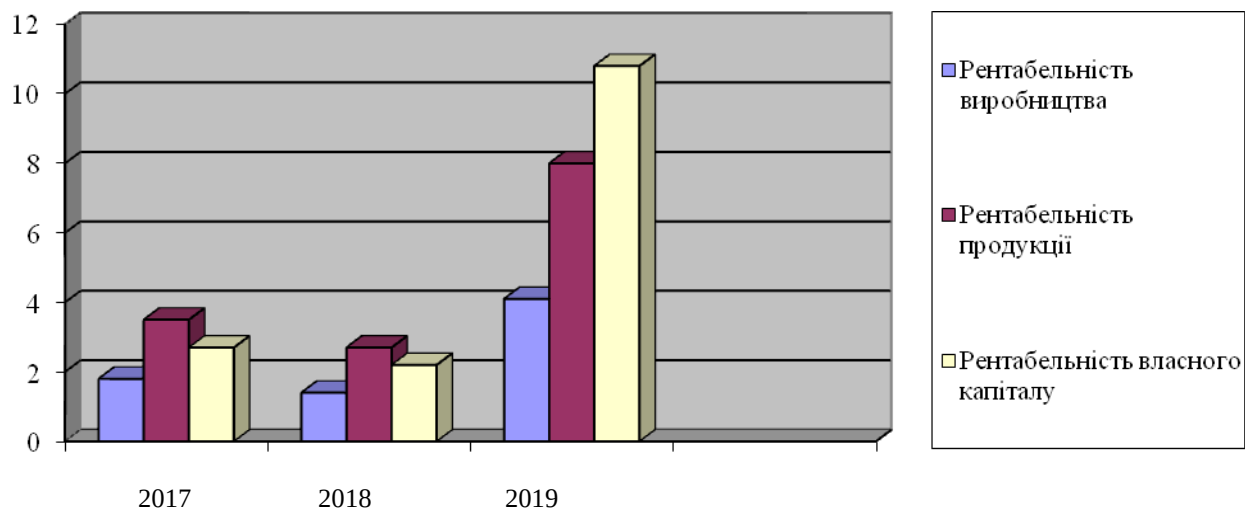


Рис. 2.1. Аналіз показників рентабельності ТОВ СГП «Надія»
за 2017-2019 роки

Проведемо оцінку складу, структури та динаміки джерел формування майна ТОВ СГП «Надія» за 2017-2019 роки за даними табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Склад, структура та динаміка джерел формування майна
ТОВ СГП «Надія» за 2017-2019 роки

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Абсолютне відхилення 2018 від 2017	Відносне відхилення 2019 від 2017	Абсолютне відхилення 2019 від 2018	Відносне відхилення 2019 від 2018
1	2	3	4	5	6	7	8
Всього майна, тис. грн.	7223,9	7441,6	8288,4	+217,7	3,0	+846,8	11,4
Власний капітал тис. грн.	3540,5	3419,4	2375,6	-121,1	3,4	-1043,8	30,5
У % до майна	49,0	45,9	28,7	- 3,1	-	- 17,2	-

Продовження табл. 2.4

1	2	3	4	5	6	7	8
Статутний капітал	3040,3	3040,3	2235,7	-	-	-804,6	26,5
У % до власного капіталу	85,9	88,9	94,0	+3,0	3,5	+5,1	5,7
Додатковий капітал	31,0	38,0	38,0	+7,0	22,6	-	-
У % до власного капіталу	0,9	1,6	1,6	+0,7	-	-	-
Прибуток нерозподілений	469,2	341,4	101,9	-127,8	27,2	-239,5	70,2
У % до власного капіталу	13,2	10,0	4,3	-3,2	-	-5,7	-
Позиковий капітал тис. грн.	3683,4	4022,2	5912,8	+338,8	9,2	+1890,6	47,0
У % до майна	51,0	54,1	71,3	+3,1	-	17,2	-
Поточні зобов'язання тис. грн.	3683,4	4022,2	5912,8	+338,8	9,2	+1890,6	47,0
У % до ПК	100	100	100	-	-	-	-
Короткострокові кредити	-	150,0	103,0	-150,0	100,0	-47,0	45,6
У % до ПЗ	-	3,7	1,74	+3,7	100,0	-1,96	47,0
Кредиторська заборгованість за товари роботи, послуги	3205,3	3306,9	5068,4	+101,6	3,01	+1761,5	53,3
Векселі видані	60,5	70,8	3,0	+10,3	17,0	-67,8	95,8
Поточні зобов'язання - з бюджетом	5,6	11,3	-	+5,7	101,8	-11,3	100,0
- зі страхування	150,1	221,5	117,5	+71,4	47,6	-104,0	47,0
- з оплати праці	79,4	106,1	47,6	+26,7	33,6	+58,5	55,1
Внутрішні розрахунки	174,3	139,3	564,0	-35,0	20,0	+424,7	в 3 рази
Інші поточні зобов'язання	8,2	16,3	-	+8,1	98,8	-16,3	100,0

З даних табл. 2.4 бачимо, що майно товариства складається з власного капіталу та поточних зобов'язань. Питома вага власного капіталу підприємства становить 49,0%, 45,9% та 28,7% відповідно за роками. Важко не помітити

значні структурні зміни питомої ваги цієї статті у 2019 році порівняно з 2018 з 45,9% до 28,7 %, що пов'язано зі зменшенням статутного капіталу підприємства.

Питома вага позикового капіталу підприємства становить 51,0%, 54,1% та 71,3% відповідно за роками. Також мають місце значні структурні зміни питомої ваги цієї статті у 2019 році порівняно з 2017 з 54,1% до 71,3% та поступове збільшення вартості позикового капіталу, що є негативним, бо свідчить про збільшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Проведемо більш детальний аналіз аналітичних показників діяльності підприємства за 2017-2019 роки та відмітимо наступне.

На початок 2017 року валюта балансу становила 7223,9 тис. грн., на кінець 2019 року цей показник збільшився до 7441,6 тис. грн. вартість майна підприємства зросла на 217,3 тис. грн. або на 3 %. Збільшення валюти балансу є позитивним, бо свідчить про те, що підприємство розширює обсяги господарювання.

Власний капітал підприємства зменшився на 121,1 тис. грн. або на 3,4%, за рахунок зменшення прибутку нерозподіленого та збільшення додаткового капіталу.

Сума позикових ресурсів у підприємства за 2018 рік зросла на 338,8 тис. грн. за рахунок кредиторської заборгованості за товари, роботи на 101,6 тис. грн., інших поточних розрахунків на 237,2 тис. грн., які збільшилися у 2018 році порівняно з 2017.

Також слід відмітити, що у 2018 році порівняно з попереднім:

- зменшення заборгованості по короткостроковим кредитам на 150,0 тис. грн. або на 100%;
- збільшення заборгованості зі страхування на 71,4 тис. грн. або на 47,6%;
- збільшення заборгованості з оплати праці на 47,6 тис. грн. або на 33,6%;

- зменшення загальної заборгованості за внутрішніми розрахунками на 35,0 тис. грн. або на 20,0%;
- збільшення заборгованості по вексям виданим на 10,3 тис. грн. або на 17,0%.
- збільшення інших поточних зобов'язань на 8,1 тис. грн. або на 98,8 %.

Проведений аналіз аналітичних показників діяльності за 2017-2018 роки дозволяє відмітити наступне:

На початок 2019 року валюта балансу становила 7441,6 тис. грн., на кінець 2019 року цей показник збільшився до 8288,4 тис. грн. вартість майна підприємства зросла на 846,8 тис. грн. Збільшення валюти балансу є позитивним, бо свідчить про те, що підприємство розширює обсяги господарювання.

Власний капітал підприємства зменшився за рахунок зменшення додаткового капіталу на 1043,8 тис. грн.

Сума позикових ресурсів у підприємства за 2019 рік зросла головним чином за рахунок кредиторської заборгованості за товари, роботи на 1761,5 тис. грн., інших поточних розрахунків на 424,7 тис. грн., які збільшилися у 2019 році порівняно з 2018.

Перелічені зміни у складі фінансових зобов'язань підприємства свідчать про зростання поточного платіжного напруження, яке підтверджується такими даними, одержаними з матеріалів управлінського обліку.

Також слід відмітити, що у 2019 році порівняно з попереднім:

- зменшення заборгованості по короткостроковим кредитам на 45,6%;
- зменшення заборгованості зі страхування на 104,0 тис. грн. або на 47,0%;
- збільшення заборгованості з оплати праці на 58,4 тис. грн. або на 55,1%;
- збільшення загальної заборгованості за внутрішніми розрахунками в 3 рази;

- зменшення інших поточних зобов'язань на 16,3 тис. грн. або на 100%.
- зменшення заборгованості по вексям виданим на 95,8%.

За даними табл. 2.5. побудуємо діаграму (рис. 2.2).

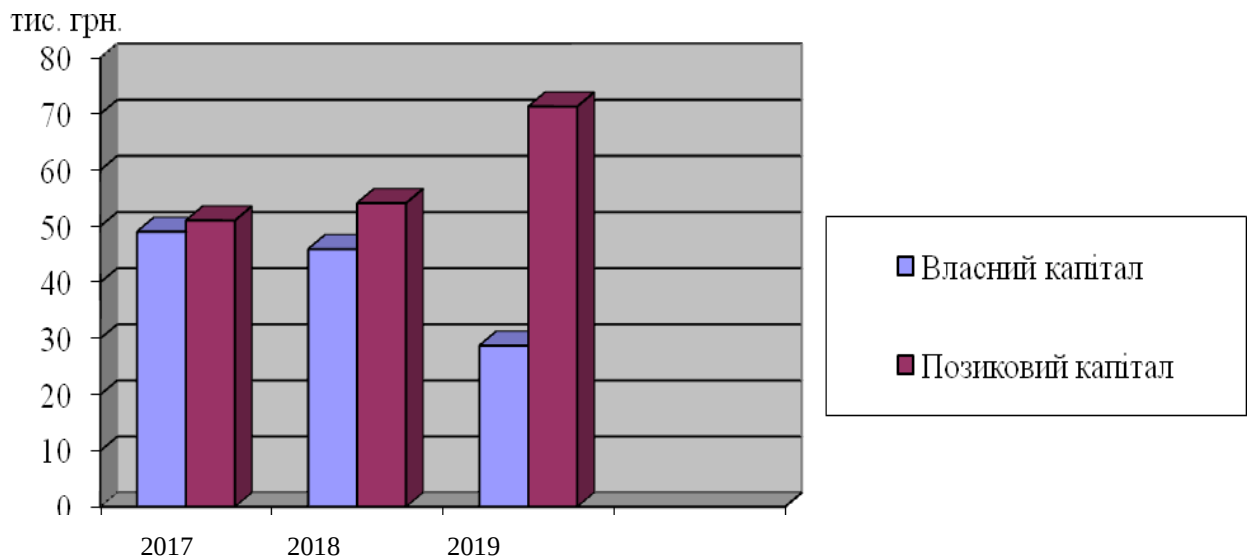


Рис. 2.2. Склад, структура та динаміка джерел формування майна ТОВ СГП «Надія» за 2017-2019 роки

В табл. 2.5 розглянемо основні показники фінансової стійкості, які розраховуються за даними балансу.

За даними табл. 2.5 можна зробити висновок, що в цілому відбулися негативні зміни в складі показників, якими характеризується фінансова стійкість.

Коефіцієнт автономії за 2017 рік нижче норми та має тенденцію до зниження у 2018 та 2019 роках, це свідчить про велику залежність підприємства від джерел фінансування.

Таблиця 2.5

Оцінка показників фінансової стійкості по ТОВ СГП «Надія»
за 2017-2019 роки

№	Назва показника	Нормативне значення	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Відхил. 2018 року від 2017 (+; -)	Відхил. 2019 року від 2018 (+; -)
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Коефіцієнт автономії	> 0,5	0,49	0,45	0,29	-0,04	-0,16
2.	Коефіцієнт залежності	< 2,0	2,04	2,18	3,49	+0,14	+1,31
3.	Коефіцієнт фінансової стійкості	> 1	0,96	0,85	0,40	-0,11	-0,45
4.	Коефіцієнт фінансування	< 1	1,04	1,17	2,49	+0,13	-0,57
5.	Коефіцієнт залученого капіталу	< 0,5	0,51	0,54	0,71	+0,03	-0,17

Збільшення коефіцієнта фінансової залежності свідчить також про збільшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Так, на початок періоду на 1 грн. власного капіталу припадало 2,04 грн., 2,18 гривень залучених засобів, а на кінець періоду 3,49 грн.

Коефіцієнт залученого капіталу теж не вкладається в норму, що свідчить про велику залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Оцінку динаміки показників ліквідності ТОВ СГП «Надія» за 2017-2019 роки надано в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Динаміка показників ліквідності ТОВ СГП «Надія» за 2017-2019 рр.

Показники	Звітний період			Абсолютне відхилення (+,-)			Темп росту, %		
	2017	2018	2019	2018 від 2017	2019 від 2018	2019 від 2017	2019 до 2017	2019 до 2017	2019 до 2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Оборотні активи, тис. грн.	1166,9	1506,8	2463,9	+339,9	+957,1	+1297,0	129,2	163,6	211,2

Продовження табл. 2.6

Грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн.	1,5	16,0	2,8	+10,7	+13,2	+1,3	106,7	17,5	1,9
Поточні фін. інвестиції, тис. грн.	7,5	10,0	19,3	+2,5	+9,3	+11,8	33,4	в 2 рази	в 2.5 рази
Запаси, тис. грн.	812,1	912,5	704,1	+100,4	-208,4	-108,0	112,4	77,2	86,7
Поточні зобов'язання, тис. грн.	3683,4	4022,2	5912,8	+338,8	+1890,6	+2229,4	109,2	147,0	160,6
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,001	0,004	0,001	+0,003	-0,003	-	-	-	-
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,23	0,13	0,12	-0,10	-0,01	-0,11	-	-	-
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,32	0,38	0,42	+0,06	+0,04	+0,1	-	-	-

З даних табл. 2.6 видно, що підприємство спроможне погасити свої поточні зобов'язання.

2.3. Аналіз експортної діяльності підприємства ТОВ СГП «Надія» та оцінка її ефективності

Найближчими роками роль аграрних холдингів у сільському господарстві швидко зростатиме. Крім розмірів в аграрних холдингів є дві основні відмінності від дрібних агрогосподарств: висока врожайність і наявність інфраструктури, зокрема елеваторів і техніки. Поряд з успішнішим розвитком і виходом на світовий ринок крупних компаній, роль дрібних не можна недооцінювати. І їхню діяльність потрібно підтримувати, оскільки, розвиваючись, вони мають певні позитивні сторони щодо зайнятості населення, раціонального використання наявних ресурсів і, нарешті, неабияке місце в розвитку зовнішнього ринку.

Експортувати українську пшеницю на сьогодні мають право лише ті компанії, які закупили її на відкритих біржових торгах, організованих

Аграрним фондом. Дрібні господарства не можуть самостійно експортувати пшеницю через брак досвіду у таких біржових торгах та брак досвіду роботи у галузі зовнішньоекономічної діяльності. Тому дрібні підприємства-виробники пшениці, подібні ТОВ СГП «Надія», зазвичай продають свою продукцію на експорт саме через визнані компанії-експортери зерна.

Згідно рейтингу компаній-експортерів пшениці з України в 2018-2019 рр. «АПК-Інформ» ТОП-10 експортерів пшениці виглядає наступним чином:

1. ТОВ СП «Нібулон», Миколаїв
2. ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України», Київ
3. ТОВ «АТ Каргілл», Київ
4. ТОВ «Кернел», Київ
5. ТОВ «Нобл Ресурсиз Україна», Київ
6. «Луї Дрейфус Україна ЛТД», Київ
7. «Бунге», Київ
8. ТОВ «АДМ Україна», Київ
9. ТОВ «Українські Аграрні Інвестиції», Київ
10. ТОВ «Амбар Експорт», Запорізька обл.

На рис. 2.3 представлені частки ринку основних експортерів пшениці з України в 2018-2019 рр.

Компанія «Нібулон» спільне українсько-угорсько-англійське сільськогосподарське, інвестиційне і експортне підприємство.

ТОВ СГП «Надія» працює саме з ТОВ СП «Нібулон», пропонуючи йому озиму пшеницю для продажу її на зовнішніх ринках.

ТОВ СГП «Надія» щорічно збільшує продаж своєї продукції (озимої пшениці) ТОВ СП «Нібулон» для подальшої її реалізації на зовнішньому ринку.

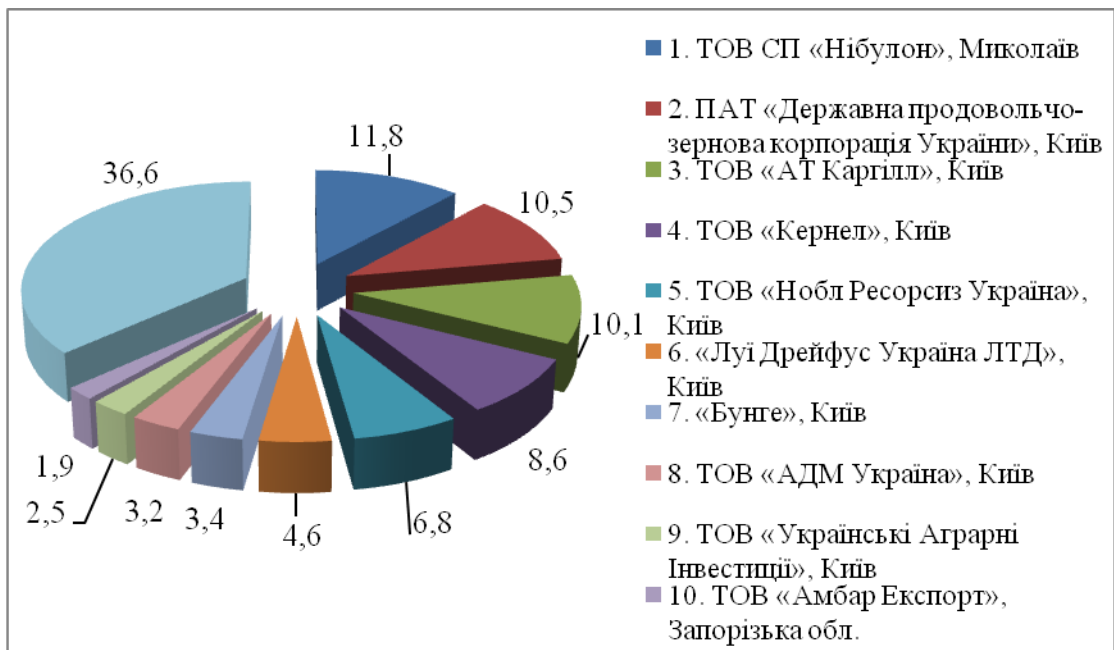


Рис. 2.3. Частки ринку основних експортерів пшениці з України в 2018-2019 рр., %

У табл. 2.7 та на рис. 2.4 представлені обсяги поставок продукції підприємства ТОВ СГП «Надія» загальні та на експорт за 2017-2019 роки, з яких ми бачимо, що питома вага експортних поставок до загального обсягу зобов'язань із поставок зросла з 65% у 2017 році до 68 % у 2018 році та до 70 % у 2019 році.

Таблиця 2.7

Аналіз поставок продукції на експорт ТОВ СГП «Надія»

Поставки продукції	Обсяг поставок на експорт, тон.			Обсяг поставок на експорт, тис. грн.		
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Усього експортних поставок	1149	976	1277	3791,5	4472,6	5077,3
Загальний обсяг зобов'язань з поставок	1768	1435	1825	5833,1	6577,4	7253,3
Питома вага експортних поставок в загальному обсязі зобов'язань із поставок	65,0	68,0	70,0	65,0	68,0	70,0

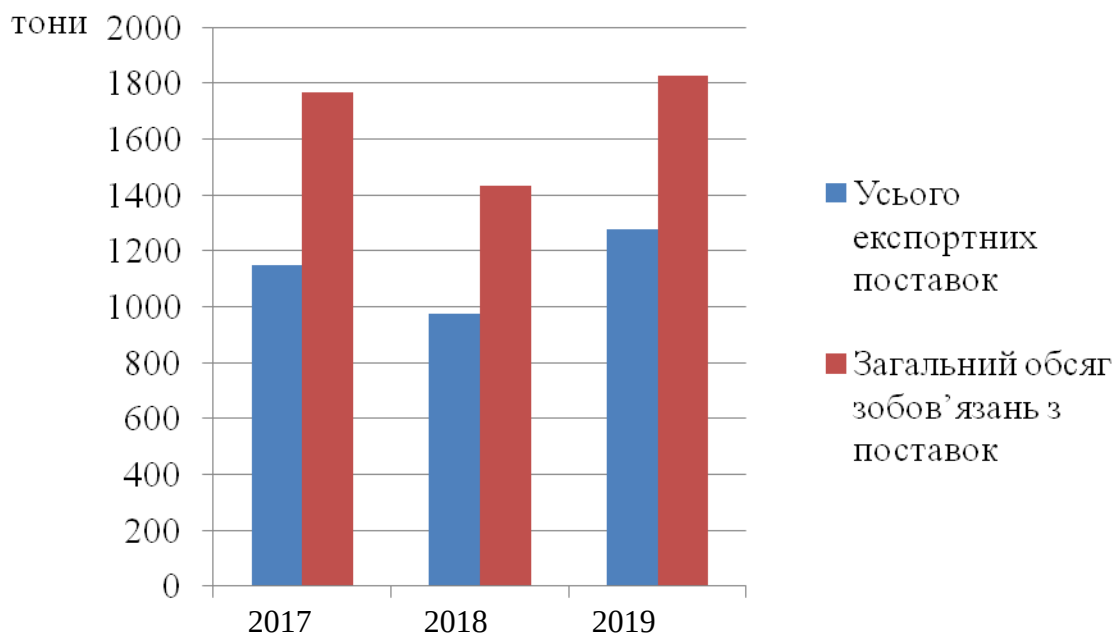


Рис. 2.4. Динаміка експортних та загальних поставок ТОВ СГП «Надія», 2017-2019 роки

ТОВ СГП «Надія» експортує не тільки зернову пшеницю, а й продукт її переробки – борошно, яке є продуктом з більшою доданою вартістю. Річний дохід України від експорту пшеничного борошна за умови переробки врожаю продовольчої пшениці в країні був би в середньому на 100 дол. млн. більшим, ніж при експорті сировини. Однак при цьому Україна займає досить скромні позиції з експорту борошна.

Наприклад, за шість місяців 2018/19 МР обсяг експорту українського борошна склав 128,5 тис. тонн проти 244,8 тис. тонн роком раніше. Незважаючи на зростання цін на внутрішньому ринку борошна, експортні ціни не відобразили цю тенденцію, а скоріше продемонстрували протилежну.

Незважаючи на складні політичні умови в Україні в останні 5 років, саме на цей період припав активний розвиток української борошномельної галузі. Помітним є істотне зростання інтересу інвесторів до даної галузі, що дозволило як наростити виробничі потужності і, відповідно, обсяг вироблення і експорту даного продукту, так і відкрити українське борошно для безлічі іноземних споживачів.

Проаналізуємо ефективність експортних операцій ТОВ СГП «Надія» у випадку торгівлі як зерном, так і борошном.

Дані для аналізу надано в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Дані для аналізу 2017-2019 роки

Найменування продукції	Експорт			
		2017 рік	2018 рік	2019 рік
Пшениця зерно	Кількість, т	698	780	866
	Ціна, дол. США / т.	200	210	190
	Ціна, грн. / т.	4400	5460	5940
	Собівартість, грн./т.	3660	4800	5574
	Вартість контракту, дол. США	139600	163800	164540
Борошно	Кількість, т	158	186	208
	Ціна, дол. США / т.	300	340	295
	Ціна, грн. / т.	6600	8500	8670
	Собівартість, грн./т.	5040	7110	8395
	Вартість контракту, дол. США	47400	63240	61360
Внутрішній ринок				
		2017 рік	2018 рік	2019 рік
Пшениця зерно	Собівартість, грн. /т.	3660	4800	4874
	Ціна, грн. / т.	4400	5460	4940
Борошно	Собівартість, грн. / т.	5040	7110	7395
	Ціна, грн. / т.	6600	8500	7670

Валютний курс НБУ в 2017 р. в середньому склав 26,6 грн./дол. США, в 2018 р. – 27,2 грн./дол. США., в 2019 році – 25,8 грн./дол. США.

Показники визначаються на основі співвідношення вартості експорту і витрат на їх виробництво та здійснення.

1. Показник повної ефективності експорту (K_e):

$$K_e = V_e / S_e \quad (2.4)$$

де: S_e - витрати на виробництво експортної продукції, або витрати на придбання національних товарів для реалізації на зовнішньому ринку;

V_e - вартість експортної продукції у зовнішньоторговельних цінах або валютна виручка від продажу продукції на зовнішньому ринку;

K_e - коефіцієнт повної ефективності експорту.

Якщо $K_e > 1$, то експортна операція є ефективною, якщо $K_e < 1$, то експортна операція є неефективною.

2. Ефект від експорту:

$$E_e = V_e - S_e \quad (2.5)$$

Розрахуємо дані показники для 2017-2019 років, якщо відомо, що офіційним валютний курс на момент проведення аналізу становить 26,00 грн. за 1 дол. США.

2017 рік

$$K_e = (698 \times 200 \times 26,6,00) + (158 \times 300 \times 25,00) / (698 \times 2660) + (158 \times 4040) = 3948122,5 / 2653000 = 1,49$$

2018 рік

$$K_e = (780 \times 210 \times 27,2,00) + (186 \times 340 \times 26,00) / (780 \times 3800) + (186 \times 7480) = 4502622,6 / 3134832 = 1,44$$

2019 рік

$$K_e = (866 \times 190 \times 25,8) + (208 \times 295 \times 27,00) / (866 \times 4940) + (208 \times 6395) = 5077392,6 / 3570068 = 1,42$$

Сума інвалютного доходу від реалізації експортних товарів, що приходить на кожну гривню витрат у 2017 році становить 1,49 грн./грн.; у 2018 році 1,44 грн./грн. та у 2019 році цей показник становить 1,42 грн. /грн.

Отже, у 2017 році маємо найбільший показник інвалютного доходу, що приходить на 1 грн. витрат, а саме, 1,49 грн., що свідчить про найбільшу повну ефективність реалізації експортних товарів у цьому періоді.

Найменший показник має місце у 2019 році, де на 1 грн. витрат

приходиться 1,42 грн. інвалютного доходу, що свідчить про найменшу ефективність реалізації експорту у цьому періоді.

Але, слід відмітити, що за всі три роки даний коефіцієнт більше одиниці, що свідчить про ефективність експортної операції.

3. Знайдемо ефект від експорту за формулою (2.5):

2017 рік

$$E_e = 3948122,5 - 2653000 = 1295122,5 \text{ грн.}$$

2018 рік

$$E_e = 4502622,6 - 3134832 = 1367790,6 \text{ грн.}$$

2019 рік

$$E_e = 5077392,6 - 3570068 = 1507324,6 \text{ грн.}$$

Ефект від експорту має позитивне значення, а це означає ефективність експорту.

Отже, було проведено оцінку ефективності експортних операцій шляхом визначення коефіцієнтів та ефектів повної ефективності на прикладі базового підприємства, що дозволяє відмітити, що:

1. Розрахований коефіцієнт повної економічної ефективності реалізації експортних товарів свідчить, що сума інвалютного доходу від реалізації експортних товарів, що приходиться на кожну гривню витрат у 2017 році становить 1,49 грн./грн.; у 2018 році 1,44 грн./грн. та у 2019 році цей показник становить 1,42 грн. /грн.

2. У 2017 році маємо найбільший показник інвалютного доходу, що приходиться на 1 грн. витрат, а саме, 1,49 грн., що свідчить про найбільшу повну ефективність реалізації експортних товарів у цьому періоді.

Найменший показник має місце у 2019 році, де на 1 грн. витрат приходиться 1,42 грн. інвалютного доходу, що свідчить про найменшу ефективність реалізації експорту у цьому періоді.

3. Слід також відмітити, що за всі три роки даний коефіцієнт більше одиниці, що свідчить про ефективність експортної операції.

Ефект від експорту має позитивне значення, а це означає ефективність

експорту.

Висновки до розділу 2.

1. Товариство з обмеженою відповідальністю сільськогосподарське підприємство «Надія» (ТОВ СГП «Надія») спеціалізується на вирощуванні озимої пшениці та в невеликій кількості виробляє борошно, манну крупу, висівки та відходи пшениці йдуть на корм худобі. По суті це невелике агропромислове об'єднання, яке характеризується організаційним, технологічним і територіальним поєднанням виробництва і промислової переробки пшениці.

2. В результаті проведеного аналізу показників фінансово-господарської діяльності ТОВ СГП «Надія») за 2017-2019 роки встановлено:

1. Дохід від реалізації продукції у 2019 році на 675,9 тис. грн. перевищує аналогічний показник 2018 року. Темпи росту цього показника до попереднього року наступні: у 2018 році 112,8%, у 2019 році 110,3%. Це позитивний момент, який свідчить про те, що підприємство поступово розширює обсяги виробництва.

2. Дохід від реалізації експортних операцій у 2019 році на 681,1 тис. грн. перевищує аналогічний показник 2018 року. Темпи росту цього показника до попереднього року наступні: у 2018 році 118,0%, у 2019 році 113,7%. Це позитивний момент, який свідчить про те, що підприємство поступово розширює обсяги експорту.

3. Продуктивність праці поступово збільшується з 34,3 тис. грн./люд. у 2017 році до 40,35 тис. грн./люд. у 2018 році, та у 2019 році цей показник становить 44,22 тис. грн./люд.

4. Середньоспискова чисельність працюючих збільшується у 2018 році на 2 осіб, порівняно з 2017 роком; у 2019 році зменшується на три особи порівняно з 2018 роком. Поступово збільшуються річний фонд оплати праці з 2310,0 тис. грн. у 2017 році; у 2018 році цей показник становить 2714,4 тис. грн.; у 2019 році маємо 3292,8 тис. грн., що на 578,4 тис. грн. перевищує показник 2018 року.

5. При всьому цьому, результатом фінансово-господарської діяльності підприємства є прибуток, який у 2017 році становив 128,1 тис. грн.; в 2018 році – 101,9 тис. грн. та в 2019 році 341,7 тис. грн., що майже в 3,4 рази перевищує показник 2018 року

6. Показники рентабельності продукції досить низькі, а саме: у 2017 році 3,5%, у 2018 році 2,7%, та в 2019 році рентабельність продукції збільшується до 8%, що майже втричі більше ніж у 2018 році.

3. ТОВ СГП «Надія»). щорічно збільшує продаж своєї продукції (озимої пшениці) на зовнішньому ринку. Розрахований коефіцієнт повної економічної ефективності реалізації експортних товарів свідчить, що сума інвалютного доходу від реалізації експортних товарів, що приходить на кожну гривню витрат у 2017 році становить 1,49 грн./грн.; у 2018 році 1,44 грн./грн. та у 2019 році цей показник становить 1,42 грн. /грн.

У 2017 році маємо найбільший показник інвалютного доходу, що приходить на 1 грн. витрат, а саме, 1,49 грн., що свідчить про найбільшу повну ефективність реалізації експортних товарів у цьому періоді.

Найменший показник має місце у 2019 році, де на 1 грн. витрат приходить 1,42 грн. інвалютного доходу, що свідчить про найменшу ефективність реалізації експорту у цьому періоді.

Слід також відмітити, що за всі три роки даний коефіцієнт більше одиниці, що свідчить про ефективність експортної операції.

Ефект від експорту має позитивне значення, а це означає ефективність експорту.

РОЗДІЛ 3.
ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ТОВ СГП «НАДІЯ»

3.1. Перспективи експорту пшениці та продуктів її переробки на світовому ринку сільськогосподарської продукції

Ринок зерна – найбільший ринок сільськогосподарської сировини, який формує всі інші сільськогосподарські і продовольчі ринки. Рівень розвитку ринку зерна як показник якості економічного розвитку країни також багато в чому визначає рівень соціальної стабільності суспільства.

На розвиток світового зернового ринку впливає ряд факторів. Перш за все, зростає чисельність населення Землі, і відповідно збільшується споживання зерна. Посилюється значення пшениці як продовольчої культури (особливо на Близькому Сході, в Африці та Латинській Америці), зростає її споживання в країнах, де традиційно вирощують рис, особливо в Китаї, що в більшій мірі пов'язане з урбанізацією і переходом до західного типу структури харчування [21].

Стійке зростання валового збору пшениці в світі пов'язане з істотним збільшенням її врожайності внаслідок використання досягнень НТП в розвинутих державах, які визначають світові тенденції у виробництві зернових культур. Таке зростання сприяє відповідному зростанню цін, при цьому деякі країни цим успішно користуються. Зокрема, Україна, використовуючи наявні експортні термінали, збільшила експорт зерна у 2018 році до 18 млн. тонн.

У найближчій перспективі попит на зерно буде тільки посилюватися. Світове споживання зернових культур буде забезпечуватися завдяки зростанню обсягів виробництва, в тому числі і українських виробників.

Реалії сьогодення вказують на те, що Україна - це аграрна держава, яка забезпечує багато країн світу сільськогосподарською продукцією. Саме з цієї причини експорт України зернових культур має величезне значення для

розвитку економіки всієї країни.

Україна має великий потенціал у збільшенні ефективності експорту пшениці, оскільки в середньому наша країна продає дешевше, ніж США, Канада і Австралія, але тим не менш дорожче, ніж Казахстан, Індія і Аргентина. Стан України на світовому ринку пшениці вимагає вироблення стратегічних науково обґрунтованих заходів щодо державного регулювання і підтримки зернового підкомплексу, як найбільш великого і значимого в українському АПК, оскільки природно-кліматичні та організаційно-економічні (наприклад, пов'язані з витратами на створення і підтримку об'єктів виробничої, транспортної та ринкової інфраструктури) умови для ведення сільського господарства в Україні значно гірше, ніж в більшості європейських країн і Америці. На підтримку сільського господарства країни ЄС виділяли до 30-40 % вартості валової продукції галузі, в той час як в Україні вона не перевищувала 7 % [30].

Потенціал виробництва сільськогосподарської продукції України значно перевищує потреби внутрішнього ринку, тому світові експерти вважають, що українська агропродукція в найближчі 50 років буде досить затребуваною у світі.

Потенціал виробництва сільськогосподарської продукції України значно перевищує потреби внутрішнього ринку, тому світові експерти вважають, що українська агропродукція в найближчі 50 років буде досить затребуваною у світі.

Виробництво зерна забезпечує доходами не тільки товаровиробників, а й утворює більшу частину доходів харчової промисловості.

Велике значення має зернове виробництво в забезпеченні населення хлібобулочними і кондитерськими виробами, різними крупами. Тому зерно і продукти його переробки мають високу значимість в забезпеченні продовольчої безпеки країни. Зазвичай вартість пшениці вище, ніж більшості інших хлібних злаків, тому її рідко використовують як корм для великої рогатої худоби, але вона є одним з провідних компонентів в раціоні більш

дрібних тварин.

Зернове господарство України функціонує завдяки тому, що ще збереглося національне багатство - природна родючість українських чорноземів, а також більш сприятливим погодним умовам останніх років, які майже на дві третини формували врожай зернових культур і якість зерна. Саме природна родючість ґрунтів поки частково компенсує хронічну нестачу внесення органічних і мінеральних добрив і, тим самим, певним ступенем якщо не покращує, то хоча б частково стабілізує якість зерна.

Пшениця належить до традиційних культур, що вирощується аграрними виробниками України. Практично половина орних земель в Україні використовується для вирощування ячменю, пшениці, соняшнику і кукурудзи, на яку доводиться 6,5 % всіх загальних орних земель.

У структурі посівів останніх років пшениця займає близько 7 млн. га, що становить понад 24 % усіх посівних площ та майже 45 % посівів зернових культур. У 2017 році аграрії зібрали 28,5 млн. т зерна з площі 6,9 млн. га при середній урожайності 38,9 ц/га.

На рис. 3.1 представлено місце України у виробництві сільськогосподарській продукції, звідки видно, що наша країна займає п'яте місце у виробництві пшениці [43].

ЯКЕ МІСЦЕ ЗАЙМАЄ УКРАЇНСЬКЕ СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО У СВІТІ			
1 місце	насіння соняшника	8,5 млн т.	23 % світ. виробництва
2 місце	ячмінь	9 млн т.	7 % світ. виробництва
5 місце	кукурудза	21 млн т.	3 % світ. виробництва
	пшениця	28,5 млн т.	4 % світ. виробництва
6 місце	жито	0,55 млн т.	5 % світ. виробництва
	ріпак	1,5 млн т.	3 % світ. виробництва
7 місце	соя	2,2 млн т.	1 % світ. виробництва
8 місце	яблуко	1,05 млн т.	2 % світ. виробництва
	виноград	320 млн т.	2% світ. виробництва
10 місце	коров'яче молоко	10,8 млн т.	3% світ. виробництва

	овес	0,55 млн т.	3% світ. виробництва
--	------	-------------	----------------------

Рис. 3.1. Місце України у виробництві сільськогосподарській продукції

Можна виділити чотири основні напрями використання зерна пшениці: на харчові потреби, на насіння, на потреби тваринництва та нехарчову переробку (рис. 3.2) [43].

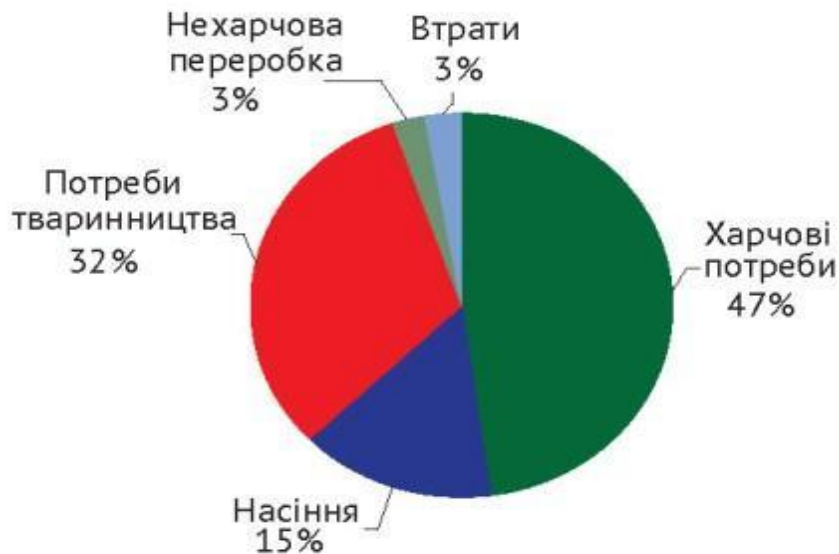
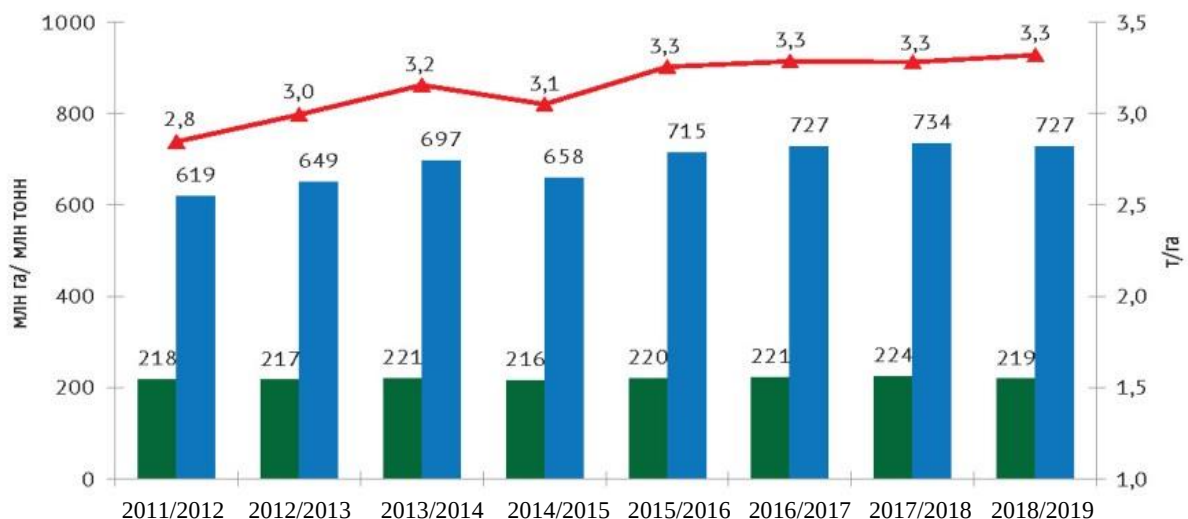


Рис. 3.2. Структура використання пшениці урожаю 2017 року в Україні

Обсяги світового виробництва пшениці мають сталу тенденцію до зростання, що видно з рис. 3.3. [43]



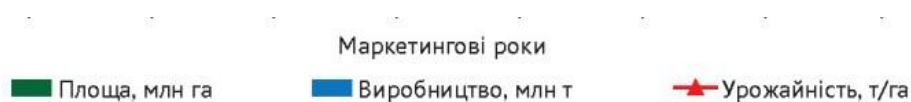


Рис. 3.3. Динаміка світового виробництва пшениці

Джерело: USDA, грудень 2019 рік

Динаміка світового споживання пшениці представлена на рис. 3.4.

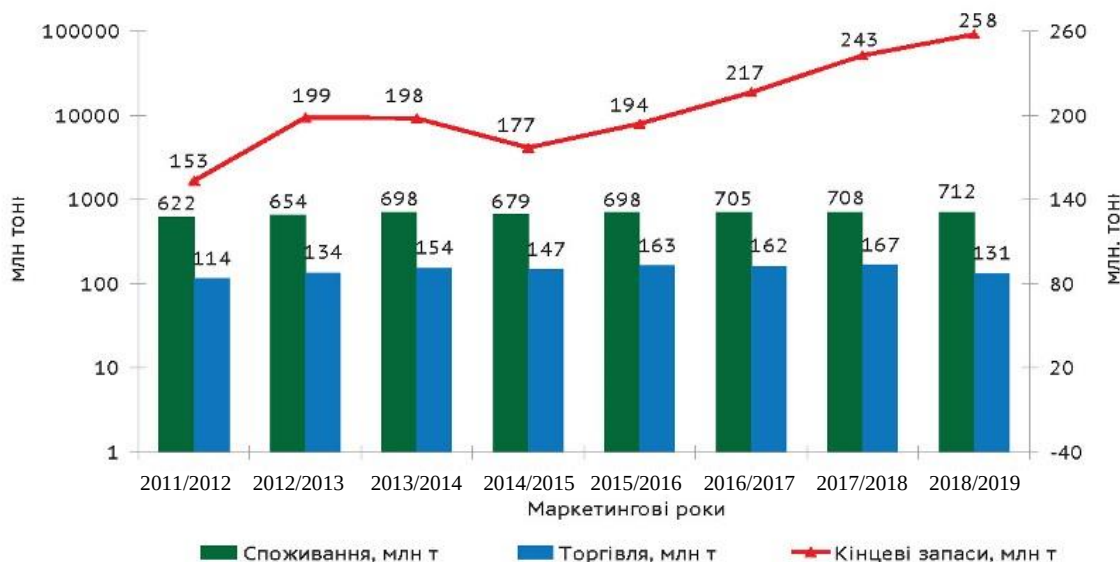


Рис. 3.4. Динаміка світового споживання пшениці

Джерело: USDA, грудень 2019 рік

Обсяги виробленої пшениці в минулому недостатні для покриття потреб всього населення планети. Ця проблема існує в багатьох країнах, навіть серед великих країн, що вирощують пшеницю. Спостерігається загальна тенденція до підвищення цін на світовому ринку.

Формування світового ринку зерна відбулося за рахунок різниці в рівнях між виробництвом і споживанням зерна, таке відбувається в більшості країн. Це і є передумовою для світової пропозиції пшениці: ціни на більшість продовольства формуються в залежності від цін на зерно, особливо пшеницю. Світова та національна безпека залежать від кон'юнктури ринку зерна.

Третина загального імпорту пшениці припадає на країни з високим рівнем приросту населення, які виробляють або виробляють її в незначній кількості. 80 % світової торгівлі зерном припадає на країни, що розвиваються,

і щорічні темпи зростання споживання зерна цими країнами становлять 2 %. Приріст населення земної кулі становить 85-90 млн. осіб на рік, до 2025 року більш 80 % населення вже буде проживати в країнах, що розвиваються. У цей період прогнозується найбільше зростання потреби в зернових культурах.

У 2017 році обсяги зовнішньоторговельних операцій на пшеницю досягли 168 млн. т. Основними імпортерами світового ринку є Алжир, Бразилія, Єгипет, Індонезія та країни Європейського Союзу. Головним експортером цього зерна є країни ЄС. У 2019 році Євросоюз планує продати на зовнішніх ринках 33 млн. т пшениці, що становить майже 20 % світової торгівлі. Україна перебуває на п'ятій сходинці експортерів пшениці з очікуваним обсягами її експортних продажів у 2019 році на рівні 16,7 млн. т. (рис. 3.5). [43]

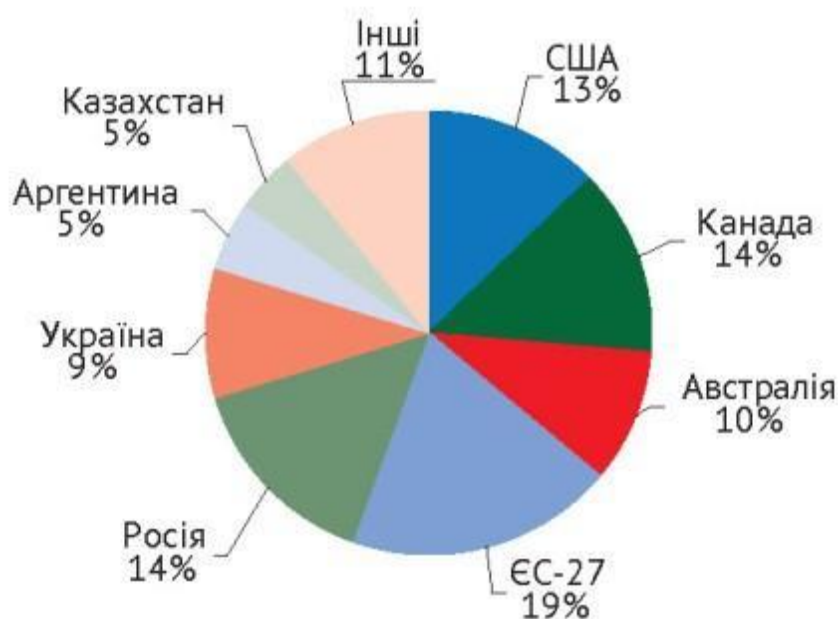


Рис. 3.5. Структура світового експорту пшениці у 2018-2019 маркетинговому році

Джерело: USDA, грудень 2019 рік

На світовому зерновому ринку попит на пшеницю стабільно високий, тому боротьба за позиції на ринку йде активна.

Останніми роками спостерігається низька конкурентоздатність

американського зерна, ціни на яке були значно підняті, що суттєво скоротило його експорт. Тому покупці стали звертати увагу на більш вигідні українські поставки. У поточному сезоні Сполучені Штати фактично поступилися на китайському ринку українському зерну.

До того ж на експортних ринках зерна зіткнувся з конкуренцією з боку України і Євросоюз. Обсяг поставок пшениці з ЄС скоротився в сезоні 2017/18 на 12 %, досягнувши мінімуму за останні п'ять років. Якщо в сезоні 2016/17 Євросоюз експортував 27,3 млн. тонн пшениці, то в поточному сезоні експорт впав до 24 млн. тонн. 2017 року Україна поставила половину всього імпорту пшениці до Європейського Союзу - 1,6 млн. тонн, а також повністю використала квоту безмитних поставок пшениці до ЄС на 2017 рік на рівні 950 тисяч тонн.

3.2. Обґрунтування напрямків розвитку експортного потенціалу ТОВ СГП «Надія»

Основними чинниками, що перешкоджають розвитку експортного потенціалу зернового ринку пшениці, є:

- слабопрогнозуємі погодно-кліматичні умови; зростаюча деградація ґрунтів,
- розвиток ерозії і руйнування структури ґрунтів;
- застарілі аграрні технології, які ускладнюються скорочується машинно-тракторним парком;
- нестача елеваторних і портових потужностей;
- нерозвинена інфраструктура транспортування і зберігання зерна;
- відсутність інноваційної складової при селекції, виробництві та переробці зерна.

Для розвитку експортного потенціалу існують об'єктивні передумови у вигляді:

- великих площ орних земель, а також щодо сприятливих ґрунтово-

кліматичних умов;

- відносна дешевизна зерна через використання екстенсивних методів виробництва;

- постійна потреба в зерні на найбільш ємних ринках його збуту, таких як країни Близького Сходу, Північної Африки та Центральної Азії; сприятлива кон'юнктура світового ринку зерна, стійке зростання цін на зернову продукцію;

- потенційна привабливість зернового ринку для інвестицій в якості перспективної галузі агропромислового комплексу країни, яку слід використовувати для збільшення експортних ресурсів зерна.

Членство України в СОТ і підписання Асоціації з Євросоюзом створюють об'єктивні передумови для розробки напрямків вдосконалення державного регулювання експорту зерна, що відповідає сучасним ринковим умовам. Беручи до уваги ключове соціально-економічне і стратегічне значення зерна, а також нові реалії ведення зовнішньоторговельної діяльності вітчизняними експортерами зерна, зерновому господарству слід надати статус пріоритетної галузі, а зерновий ринок повинен стати одним з основних об'єктів державного регулювання зовнішньоторговельних відносин.

Зернові в цілому і пшениця зокрема - одна з основних статей українського експорту. У самому аграрному секторі економіки першорядне значення належить підвищенню конкурентоспроможності зернового виробництва, продукція якого є основним експортним товаром, джерелом доходів більшості сільськогосподарських підприємств, основою розвитку тваринництва, а також відіграє істотну роль у формуванні державного бюджету і визначальну - в підтримці продовольчої безпеки країни.

Останніми роками Україна почала змінювати географічну карту експорту пшениці, саме після того як Росія почала впроваджувати обмежувальні та запобіжні заходи відносно імпорту агропромислової продукції. Українські виробники змушені нарощувати експортний потенціал країни за рахунок пошуку нових ринків збуту у принципово нових

геополітичних умовах.

Серед основних покупців продовжує займати високі позиції Туреччина, Єгипет і Бангладеш. До переваг української пшениці можна віднести високу якість, яку покупці зараз вважають важливішим фактором, навіть більш важливим, ніж низька ціна. Що стосується світових цін, то на даному етапі продавати на світові ринки вигідно: експортні ціни в доларах в порівнянні з рівнем минулого року зросли на 5-10 %, до 193 дол., тому зараз експорт пшениці буде рости [41].

За даними 2018-2019 маркетингового року, найбільшими імпортерами зерна України стали Єгипет (\$ 731 млн. т.), Китай (\$ 608 млн. т.), Іспанія (\$ 502 млн. т.), Бангладеш (\$ 419 млн. т.) і Нідерланди (\$ 387 млн. т.) [43].

Зараз же українські експортери, незважаючи на неврожай, розглядають ще й можливість поставок пшениці в Саудівську Аравію, вважаючи її перспективним для України ринком збуту зерна. На саудівський ринок українські експортери зерна кинулися тому, що Канада і деякі європейські виробники через неврожай в своїх країнах вирішили обмежити експорт і залишити зерно для своїх потреб.

До 2018 року Єгипет був для України основним ринком збуту пшениці, його частка в українському експорті склала 13 %, так само як і країн ЄС разом. Але за останній рік його частково «перехопила» Росія, надавши більш вигідні торговельні умови.

При цьому відбувається збільшення експорту української пшениці на ринках ЄС та арабському ринках, активізувались поставки до таких країн, як Японія, Південна Корея та Індонезія, де традиційно домінувало зерно з Австралії та США. Останнім часом стало збільшуватися зростання споживання продуктів з пшениці на територіях Південної Африки та Індії. А якщо врахувати низький рівень врожаю у Франції за 2018 рік, то для українських постачальників відкривається і французький ринок (наприклад, Марокко і Сенегал)[43].

Китайський ринок відкриває великі перспективи для експорту

українського зерна. Це пов'язане, по-перше, з тим, що Китай не припускає вмісту в зерні не зареєстрованих в цій країні видів ГМО, і Україна може це забезпечити. Китай займає 13 місце в рейтингу основних країн-імпортерів зерна і за темпами наближається до топ-10. Отже на сьогодні Китай є одним з найбільш значущих покупців зерна і м'яса в світі. Роздрібні ціни на зернові в Китаї набагато вище українських, завдяки чому продаж зерна і продуктів його переробки в Піднебесну - вигідна справа. У 2018 році до Китаю було поставлено близько 2,74 млн. т зернових культур. Імпортне зерно необхідно Китаю в першу чергу для корму худобі, так як в країні зростає щорічне споживання м'яса. Це потребує чималих обсягів поставок зернових, щоб виробляти комбікорм. Крім того, випас тварин значно скорочує площі посівних угідь. Китай буде продовжувати імпортувати пшеницю, яку він не може виробляти в достатніх обсягах, щоб задовольнити зростаючий внутрішній попит на хліб і кондитерську випічку.

Постійна торгова напруженість між США і Китаєм також створює невизначеність для продовольчої безпеки Китаю, оскільки Америка є важливим постачальником пшениці. У зв'язку з цим можливості експорту українських зернових до Китаю виглядають багатообіцяючими, і Україна повинна зробити все можливе, щоб використовувати ці нові можливості для торгівлі між двома країнами. Китай має великі обсяги закупівель до Державного резерву. Зазвичай договори укладаються з державними підприємствами – по суті справа ведеться з державою, що дає гарантії, що продукція, яка замовлена, буде закуплена. Тому глобально ця країна дуже цікава для українських сільгоспвиробників.

Україна змогла витіснити австралійське і американське зерно в Японії, що свідчить про високу якість і відповідність нашого зерна вимогам ринку країн-імпортерів. Зараз українські зерновиробники виходять на цікавий з точки зору логістики ринок Ірану.

На зерновому ринку Україна конкурує з Францією і з Росією з виробництва м'яких сортів пшениці. На материковій Україні фактично не

вирощується пшениця твердих сортів, колись були спроби вирощувати її в Криму, але це вже в минулому. З м'яких сортів пшениці можна випікати хліб, а макаронні вироби не дуже виходять. Тверді сорти демонструють невисокі показники врожайності. Отже, українські агровиробники прагнуть отримувати великі обсяги експорту та не хочуть заробляти на якості. При цьому щорічно імпортують в Україну великі обсяги твердих сортів пшениці з більш теплих країн, так як вона користується попитом серед споживачів і відрізняється високою якістю.

Тверда пшениця користується попитом, і на ній можна добре заробляти, якщо знати тонкощі цього ринку. Наприклад, тверді сорти пшениці вирощуються у посушливих регіонах. Херсонська область – сьогодні майже пустеля. Замість того, щоб розробляти програми і вимагати державні кошти на зрошення земель, доцільно там вирощувати зернові, які люблять засуху. У країнах ЄС немає квот на ввезення якісної твердої пшениці, тому цей сегмент ринку може бути досить привабливим для українських експортерів.

Україна має великі перспективи в зерновому виробництві: є резерв для екстенсивного та інтенсивного розвитку сільського господарства і крім цього (або до цього ж) на тлі низького рівня використання хімікатів є потенційним виробником екологічно чистих зернових продуктів. По-третє, країна має великий експортний потенціал по зерну, який можна успішно реалізовувати, а погіршення якості зерна знижує конкурентоспроможність країни на зовнішньому ринку.

Річний дохід України від експорту пшеничного борошна за умови переробки врожаю продовольчої пшениці в країні був би в середньому на 100 дол. млн. більшим, ніж при експорті сировини. Однак при цьому Україна займає досить скромні позиції з експорту борошна. Експорт продовольчої пшениці з України у 2016 році перевищив 8 млн. тонн, що становить приблизно 1,3 млрд. дол., а експорт борошна склав лише 340 тис. тонн – приблизно 56-73 млн. дол. [43]

Українським спеціалістам необхідно невідкладно вирішити, що робити,

щоб для світового ринку України перестала бути сировинним зерновим придатком і зайнялася б експортом борошна. Для цього компаніям-виробникам борошна необхідно побудувати нові сучасні борошномельні підприємства і модернізувати працюючі підприємства, забезпечивши високу продуктивність їх роботи, а також налагодити суворий контроль за дотриманням технології та якості виробництва борошна. Щоб українське борошно користувалося попитом на зовнішніх ринках, його вартість і якість повинні відповідати міжнародним стандартам.

Питання якості стає сьогодні першочерговим. Якщо продукція якісна, її можна експортувати. Щодо борошна, то треба робити продукцію конкурентоздатною, зокрема в Євросоюзі. Експортувати не насипом і не в мішках - яким це борошно буде, проїхавши тисячі кілометрів? Тобто необхідно створювати належні умови його транспортування і зберігання.

Найбільшим імпортером пшеничного борошна в світі в 2019/20 МР залишиться Афганістан, в який, за прогнозом аналітиків IGC, буде поставлено 3 млн. тонн продукції проти 2,8 млн. тонн роком раніше. Причиною зростання зовнішніх закупівель борошна є скорочення валового збору пшениці в країні. Крім того, проблемою Афганістану залишається дефіцит переробних потужностей.

Друге місце за обсягами імпорту пшеничного борошна в 2019/20 МР збережеться за Іраком, однак поставки продукції в даному напрямку можуть скоротитися з 2,8 млн. тонн до 2,7 млн. тонн.

Країни Південної Африки залишаються ще одним великим ринком збуту борошна в світі. За прогнозом в 2019/2020 рр. даний регіон, що включає Камерун, Гану, Кенію, Нігерію, Сенегал тощо, імпортує близько 3 млн. тонн даної продукції, що більш ніж на 100 тис. тонн перевищить результат роком раніше. Активізація поставок борошна в африканські країни обумовлена зростаючим попитом на продукти на основі пшениці.

У середньому 20 % щомісячного експорту борошна та круп із пшениці України відправляється до Ізраїлю та Палестини. Майже 40 % борошна на

ринках цих двох країн – українське.

Протягом 2018 року серед країн-споживачів продукції з пшениці українського виробництва з'явилися країни, експорт до яких у 2013 році не здійснювався взагалі. Зокрема, це такі країни, як Ірак (його частка складає 1 % галузевого експорту продукції), Гонконг, Мексика, Непал, Сінгапур, Шрі-Ланка, Мавританія, Нігерія, М'янма, Катар, Панама та Сомалі[43].

Виробнича програма підприємства СТОВ «Надія» орієнтована на оптові поставки продуктів переробки пшениці підприємствам харчової промисловості, оптовим продовольчим фірмам, лікувальним і дитячим установам, а також комбікормів тваринницьким і птахівницьким агрофірмам України та Румунії.

У Румунії протягом трьох останніх сезонів спостерігалось зниження врожаю пшениці, що відповідно спричинило за собою збільшення імпорту даної культури. При цьому варто відзначити, що в 2019/2018 рр. Румунія значно збільшила імпорт пшениці з України. У першу чергу це було обумовлено конкурентоспроможністю українського зерна на світовому ринку, а також наявністю безмитних квот на поставки зернових в країни ЄС [44].

Потужності з виробництва борошна та пшеничних круп знаходяться на рівні понад 11 млн. тон, що приблизно в три рази більше, ніж необхідно.

У табл. 3.1-3.3 наведено розрахунок потреби господарств Румунії в кінцевій продукції ТОВ СГП «Надія».

Таблиця 3.1

Потреба в борошні

Галузь харчової промисловості	Потреба в борошні, т/рік
торгові продовольчі фірми	2250
хлібопекарське виробництво	2000
кондитерське виробництво	500
шкільні і дошкільні установи	450
роздрібна торгова мережа	3950
РАЗОМ:	9150

Таблиця 3.2

Потреба в манній та пшеничній крупі

Основні споживачі	Потреба в манній та пшеничній крупі, т/рік
оптово-роздрібні фірми	670
лікувально-оздоровчі установи	410
харчова промисловість	300
РАЗОМ:	1380

Таблиця 3.3

Потреба в висівках та комбікормах

Основні споживачі	Потреба в висівках та комбікормах, т/рік
м'ясокомбінати	9000
птахофабрики	9800
агрофірми, фермерські господарства	3000
РАЗОМ:	21800

Таким чином, обсяги продажів, які можна запланувати:

- Борошна 9200 т/рік
- Манної та пшеничної крупи 1400 т/рік
- Висівок та комбікормів 22000 т/рік

цілком покривають потреби ринку в даних харчових продуктах.

Станом на кінець 2019 року право експорту своєї продукції на територію Європейського Союзу мають 267 українських підприємств (97 підприємств - виробники продукції для споживання людиною, 170 - підприємств-виробників нехарчової продукції). Враховуючи значне розширення зовнішнього ринку збуту української пшениці та борошна за рахунок безмитних кордонів з Євросоюзом та стрімко зростаючих ринків Китаю, Індії та країн Африки, можна стверджувати, що існуюча конкуренція між вітчизняними виробниками пшениці та продуктів з неї не завадить кожній фірмі зайняти свою нішу на зовнішньому ринку. Проте відповідними підрозділами ТОВ СГП «Надія» постійно повинна проводитися робота, спрямована на забезпечення конкурентоздатності продуктів з переробленого зерна пшениці за ціною і якістю.

Важливим є питання доведення виготовлених продуктів до потрібного

покупця за відповідною ціною й у відповідний час, тобто для насичення відповідних ринків продуктами переробки пшениці і виходу на заплановані обсяги продажів.

Збут продукції здійснюється в основному великими оптовими партіями. З цією метою в штаті ТОВ СГП «Надія» передбачена служба маркетингу, задачами якої є просування продукції переробки пшениці на відповідні ринки і організація її збуту. Як вже відзначалося, головним покупцем і розповсюджувачем у Європі зерна пшениці та продуктів її переробки є ТОВ «Нібулон», яке у даний час має велику мережу збуту по зерновим та олійним культурам.

Поряд з якістю основним показником конкурентоздатності продуктів переробки пшениці є їх ціна.

Передумовами для досягнення конкурентоздатних цін на продукцію ТОВ СГП «Надія» (при досить високому показнику рентабельності) є:

- сучасна і «дешева» технологія, покладена в основу виробництва по переробці зерна пшениці;
- оптовий продаж продукції переробки пшениці, що дозволяє до мінімуму скоротити витрати, пов'язані зі збутом;
- низькі (у порівнянні з імпортом) експлуатаційні витрати;
- безвідходність виробничого процесу: усі продукти переробки пшениці будуть використані у виробництві комбікормів і далі реалізовані як самостійний готовий продукт.

Пропонується встановити ціни на продукцію нижче цін на імпортні аналоги на 10-15 %.

Основний упор рекламної компанії робиться на продукти переробки пшениці: пшенична та манна крупа, борошно, висівки та комбікорм.

За оцінками експертів, кошти, необхідні для просування продукції на румунський ринок, досягають 2-5 % від обсягу продажів і зменшуються в міру придбання ТОВ СГП «Надія» і його продукції популярності серед потенційних споживачів.

3.3. Впровадження нового обладнання як способу розширення ринку збуту та вдосконалення експортного потенціалу ТОВ СГП «Надія»

Як відомо, торгівля продукцією з високою доданою вартістю в порівнянні з торгівлею сировиною має значні переваги. Тому підприємству ТОВ СГП «Надія» переорієнтація з вирощування та продажу зерна пшениці на виробництво та продаж продуктів переробки пшениці принесе додаткові вигоди та прибуток. Для збільшення експорту продукції переробки пшениці керівництву підприємства ТОВ СГП «Надія» необхідна закупівля нового обладнання, що дасть можливість більш ефективно та раціонально використовувати сировину. Існуючий рівень технічної оснащеності сільськогосподарського виробництва є одним з головних стримуючих факторів його ефективного розвитку. На сьогодні парк сільськогосподарської республіки, за словами експертів, зношений на 80 %.

Виготовлені українським ТОВ СГП «Надія» сухі пшеничні продукти у вигляді крупи та борошна, більш ніж у 1,5-2 рази дешевші аналогічних продуктів імпортного виробництва.

Ринок обладнання для отримання продукції з пшениці достатньо великий, як за продуктивністю, так і за походженням товару. Наприклад, продуктивність широко розповсюдженого в Європі обладнання підприємств лежить у діапазоні 18-4000 кг/год. (споживана потужність – від 10 до 300 кВт).

Групою компаній ТЕКМАШ® розроблена нова технологія переробки пшениці. Процеси дроблення, нагріву і перемішування вмісту бункеровочної ємкості установки здійснюється одночасно за рахунок багатократної циркуляції за схемою ємкість-насос-насадка-ємкість. В процесі руху відбувається ефективне дроблення зерна за рахунок організації зустрічних потоків руху, створення мікрогідроударів в спеціально спрофільованих насадках, а також за рахунок тертя твердих часток зерна один об одного.

Вживання технології не вимагає очищення зерен пшениці від оболонки,

а вода, що залишилася в ємкості після набухання зерен пшениці, не виливається, а використовується для приготування пасти, тому всі водорозчинні корисні речовини (білки, цукор, вітаміни) потрапляють в пасту. Тобто пропонована технологія – безвідхідна і екологічно чиста. Оскільки пара і теплообмінне устаткування не використовуються, для переробки 1 кг пшеничного зерна вимагається всього 0.5-0.6 кВт*час електроенергії. Враховуючи зниження енергоспоживання в 4-5 разів, відсутність забруднення середовища, можна вважати розроблену технологію перспективною для масового впровадження.

Додаткові переваги: устаткування «самоочищається», тобто внутрішні поверхні устаткування не вимагають механічного очищення; устаткування може бути використане для здобуття гарячої води і пари, потрібної для технологічних цілей, в т.ч. для дезінфекції самої установки.

Устаткування для переробки пшениці зображено на рис. 3.6.

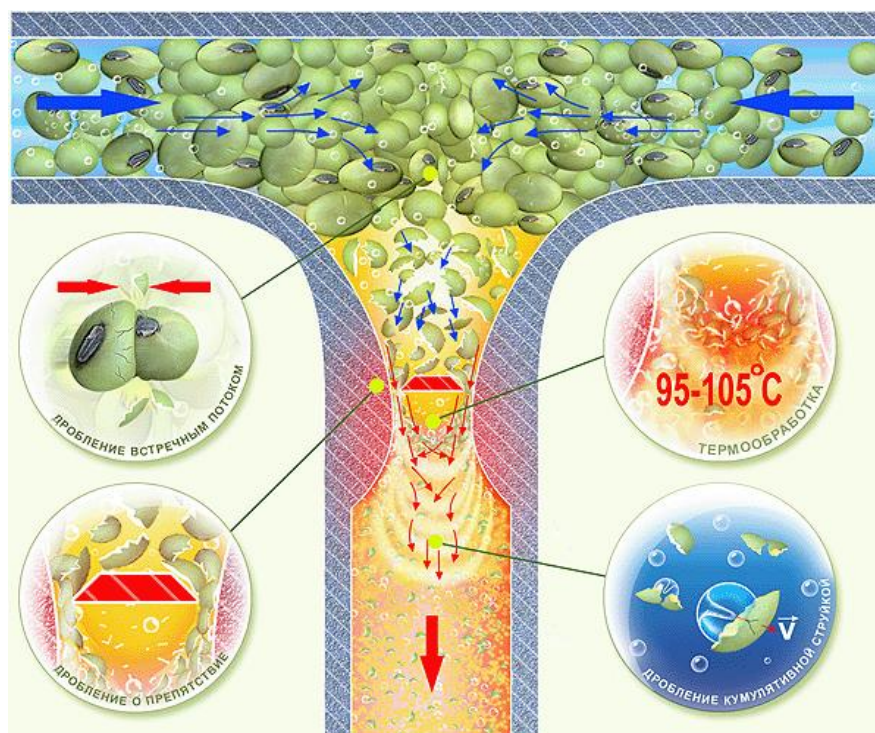


Рис. 3.6. Устаткування для переробки пшениці

Таблиця 3.4

Технічна характеристика установки ТЕК-1СМ для виготовлення борошна

Параметри	Характеристики
Продуктивність, до (кг/година)	30/210
Температура теплової обробки °С	105-110
Тривалість циклу переробки, хвилин	60
Потужність електродвигуна, кВт	5,5
Габаритні розміри, мм	1840×570×1650
Вага, кг	480
Обслуговуючий персонал, чіл.	1

Таблиця 3.5

Порівняльна таблиця вартості борошна

Найменування продукції	Ціна за тону, в грн.
Крохмаль картопляний	2000
Патока кукурудзяна	1300
Борошно пшеничне, отримане за технологією Текмаш	2500

Вартість установки ТЕК-1СМ для виготовлення пшеничного борошна становить:

Витрати праці становлять 0,01 люд.-год/кг, прямі експлуатаційні витрати - 0,08–0,16 грн./кг борошна. В разі перерахунку на борошно (за технологічною інструкцією розведення 1:3–4) витрати праці становитимуть 0,0025 люд.-год/кг, а прямі експлуатаційні витрати — 0,02–0,04 грн./кг борошна.

Енергетичні показники установок ТЕК-СМ (споживана потужність під час виконання технологічного процесу і коефіцієнт потужності $\cos \varphi = 0,74-0,85$) свідчать, що завантаження електродвигунів установок близьке до номінального.

Пропонується встановити нове обладнання для переробки пшениці, що дозволить розширити експортні поставки та підвищити їх ефективність вже в 2021 році.

Проведемо розрахунки запропонованого заходу та визначимо його ефективність.

1. Обсяг виробництва та обладнання.

Як вказувалося раніше, планується виробляти вже в 2020 році 9200 т. пшеничного борошна, яке буде постачатися до Румунії.

Вартість установки ТЕК-1СМ становить 34 000 грн.

2. Персонал і посадові оклади

Склад виробничого персоналу підприємства та посадові оклади наведені в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Потреба в персоналі для організації виробництва

Посада	Кількість, осіб	Посадовий оклад, грн.
Робітник	1	5300
Всього	1	5300

3. Визначення витрат

Собівартість – це підсумкові витрачені фінанси будь-якої компанії в вартісному вираженні. Дані витрати пов'язані як з виробництвом, так і з подальшою реалізацією готової продукції.

Склад собівартості за економічними елементами витрат (кошторис витрат на виробництво) представлений нижче:

1. Матеріальні витрати (витрати на сировину, паливо, електрику).
2. Витрати на оплату праці.
3. Відрахування з фонду оплати праці.
4. Амортизаційні відрахування.
5. Інші витрати.

Знайдемо витрати на оплату праці за формулою $В_{опл}$:

$$В_{опл} = 12 \sum_{j=1}^n m_j \times ПО_j, \quad (3.1)$$

де m_j – чисельність персоналу j -тої категорії;

ПО_j – посадовий оклад j-тої категорії, грн. /міс.;

12 – інтервал планування (крок розрахунку), міс.;

$$\text{Вопл} = 12 \times 5300 = 63600 \text{ грн.}$$

Нарахування на фонд оплати праці розраховуються за формулою:

$$\text{Ввфот} = \text{Кз} \times \text{Вопл}, \quad (3.2)$$

де Кз - коефіцієнт, що приймається згідно з чинним законодавством України.

Тариф відрахувань єдиного соціального податку 2019 році становить 22 %.

$$\text{Ввфот} = 0,22 \times 63600 = 13992 \text{ грн.}$$

Згідно нормативних документів обладнання відноситься до 2 групи основних фондів, тому квартальна норма амортизації складає – 10 %, а річна 34,4% від балансової вартості основних фондів. Так, річні амортизаційні відрахування можна розрахувати за формулою:

$$\text{Ва} = 0,344 \times \text{Вобл}, \quad (3.3)$$

$$\text{Ва} = 0,344 \times 34000 = 11696 \text{ грн.}$$

Інші витрати розраховуються за формулою:

$$\text{Він} = 0,1 \cdot (\text{Ввфот} + \text{Ва}), \quad (3.4)$$

$$\text{Він} = 0,1 \times (13992 + 11696) = 2568,8 \text{ грн.}$$

Знайдемо собівартість виробництва:

$$\text{С} = 63600 + 13992 + 11696 + 2568,8 = 91698,8 \text{ грн.}$$

Дані щодо розрахунку собівартості за 2019 рік роботи обладнання перенесемо в табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Структура собівартості виробництва

Показники	Значення, тис. грн.
Матеріальні витрати	-
Витрати на оплату праці	63600
Відрахування з фонду оплати праці підприємства єдиного соціального податку 22 %	13992
Амортизаційні відрахування за перший рік роботи обладнання	11696
Інші витрати	2410,4
Собівартість виробництва річного обсягу продукції	91698,8

4. Визначення ціни

При визначенні ціни доцільно скористатися методом ціноутворення – «Витрати – Прибуток»

Ціну одиниці продукції і-го виду без врахування податку на додану вартість необхідно визначати за формулою:

$$Ц_i = \frac{C_i}{N_i} (1 + П), \quad (3.5)$$

де C_i – собівартість виробництва річного обсягу продукції і-го виду, грн.;

N_i – річний обсяг виробництва і-го виду в натуральних показниках.

$П$ – норма прибутку, яку закладено в ціну виробником.

Норма прибутку, яку закладено в середню ціну одного кг борошна на підприємстві дорівнює 18 %.

$$Ц_i = 91698,8 / 9200 \times (1 + 0,18) = 11,77 \text{ грн./ кг.}$$

5. Визначення доходів

Зробимо припущення, що річний обсяг реалізації нашої продукції в кожному періоді дорівнює обсягу виробництва.

Тоді доходи від реалізації річного обсягу продукції і-го виду без врахування податку на додану вартість розраховуються за формулою:

$$Ді = N_i \times Ц_i , \quad (3.6)$$

$$Ді = 9200 \times 11,77 = 108284 \text{ грн.}$$

6. Звіт про прибуток

Звіт про прибуток дозволяє визначити фінансові результати діяльності, зіставляючи за той самий період доходи та витрати, які одержані в процесі роботи підприємства. Співвідношення доходів з витратами визначає суму податку на прибуток, виявляє резерв збільшення власного капіталу. Для підрахунку ефективності проекту доцільно використовувати такі показники прибутку:

- валовий прибуток, який розраховується за формулою:

$$П_{\text{вал}} = Д - С , \quad (3.7)$$

де, Д – доходи від реалізації продукції ;

С - собівартість виробництва продукції.

$$П_{\text{вал}} = 108284 - 91698,4 = 16585,6 \text{ тис. грн}$$

- чистий прибуток – прибуток, що безпосередньо залишається в розпорядженні підприємства, з урахуванням виробничих і позавиробничих доходів і витрат, а також сплати податку на прибуток. Розраховується за формулою:

$$П_{\text{ч}} = П_{\text{вал}} - \text{ТОВ} , \quad (3.8)$$

де ТОВ – податок на прибуток, грн.

Ставка податку на прибуток у 2019 році становить 18%. Розраховується за формулою:

$$TOB = 0,18 \times Пвал, \quad (3.9)$$

$$TOB = 0,18 \times 16585,6 = 2985,4 \text{ тис. грн.}$$

$$Пч = 16585,6 - 2985,4 = 13600,2 \text{ тис. грн.}$$

Узагальнюючим показником ефективності виробництва, що характеризує співвідношення між результатами виробництва господарської діяльності і витратами на виробництво продукції, виступає рентабельність, яка розраховується за формулою:

$$R = \frac{П}{C} \times 100\%, \quad (3.10)$$

де R – чиста рентабельність виробництва;

П – чистий прибуток;

C – собівартість виробництва річного обсягу, грн.

$$R = 13600,2 / 91698,8 \times 100\% = 14,8\%$$

Дані розрахунків доходу, собівартості, показників прибутку та рентабельності за 2019 рік роботи після впровадження в виробництво нового обладнання представимо в табл. 3.8.

Таблиця 3.8

Результати діяльності за перший рік роботи установки ТЕК-1СМ

Показники	Значення
Річний обсяг виробництва, тис. кг	9200
Ціна з врахуванням норми прибутку, грн./кг	11,77
Доходи від реалізації, тис. грн.	108284
Собівартість виробництва продукції, тис. грн.	91698,8

Валовий прибуток, тис. грн.	16585,6
Податок на прибуток, тис. грн.	2985,4
Чистий прибуток, тис. грн.	13600,2
Рентабельність, %	14,8%

Таким чином, виходячи з розрахункових показників видно, що ТОВ СГП «Надія» після впровадження нового обладнання установки ТЕК-1СМ для переробки пшениці, поліпшить показники господарської діяльності вже в 2021 році та зможе розширити обсяги експортних поставок.

Висновки до розділу 3.

1. Роль України на світовому ринку пшениці стає все більш ваговою. Останніми роками Україна закріпилася у п'ятірці найбільших світових виробників культури. Рівень розвитку ринку пшениці як показник якості економічного розвитку країни багато в чому визначає рівень соціальної стабільності суспільства. Перспективним ринком збуту для української пшениці є Китай, Індія та країни Південно-Західної Африки.

2. З 2016 року розпочалась нова сторінка торговельних відносин України та Євросоюзу. Глибока та всеосяжна зона вільної торгівлі між Україною та ЄС відкриває для нашої країни один із найбільших ринків у світі, що майже у сто разів перевищує український, до якого входить двадцять вісім країн та близько півмільярда споживачів. На першому етапі Євросоюз скасував ввізні мита на 94,7 % українських промислових та 83,4% сільськогосподарських товарів.

3. Вирішення питання підвищення конкурентоспроможності визначається вдосконаленням відтворювального процесу в зернопродуктовому підкомплексі і пропорційності розвитку його окремих галузей, підгалузей і виробництв, особливо актуальні для цього найважливішого стратегічного продуктового підкомплексу, оскільки майже 40 % обсягу агропромислового виробництва пов'язане з використанням зерна і продуктів його переробки, а діяльність підкомплексу прямо або побічно впливає на життєвий рівень

населення, економіку країни, її продовольчу безпеку.

4. Розширення експорту сільськогосподарської продукції в ЄС має суттєве значення не тільки для сільського господарства, але й для економіки країни, тому що в останні роки роль експорту сільськогосподарських товарів суттєво посилюється.

5. В зв'язку з тим, що у Румунії протягом трьох останніх сезонів спостерігалось зниження врожаю пшениці, що відповідно спричинило за собою збільшення імпорту даної культури з України. В роботі проведені розрахунки потреб господарств Румунії в кінцевій продукції ТОВ СГП «Надія», які цілком покривають потреби ринку Румунії в даних харчових продуктах.

– борошна	9200 т/рік;
– манної та пшеничної крупи	1400 т/рік;
– висівок та комбікормів	22000 т/рік.

6. Для збільшення експорту продукції ТОВ СГП «Надія» керівництву підприємства необхідна закупівля нового обладнання, що дасть можливість ефективніше та раціональніше використовувати сировину. Виходячи з розрахункових показників видно, що ТОВ СГП «Надія» після впровадження установки ТЕК-СМ для переробки пшениці поліпшить показники господарської діяльності вже в 2021 році та зможе розширити обсяги експортних поставок.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами дослідження теми «Вдосконалення експортного потенціалу підприємств сільськогосподарського виробництва України» на прикладі ТОВ СГП «Надія» формовано наступні висновки:

1. Розвиток експортного потенціалу - це складний процес, в основі якого лежить вдосконалення системи бізнес-процесів, що охоплюють всі аспекти виробничо-господарської діяльності підприємства, в тому числі його зовнішньо- і внутрішньо-економічну діяльність. Сучасні вчені-економісти пропонують трактування різних видів потенціалів підприємства - фінансовий, інноваційний, зовнішньоекономічний. Однак визначення експортного потенціалу підприємства приділено недостатньо уваги.

2. При визначенні експортного потенціалу сільськогосподарського підприємства необхідно враховувати специфічні особливості підприємств даної галузі, серед яких можна виділити особливості продукції сільськогосподарських підприємств. Визначення експортного потенціалу сільськогосподарського підприємства містить ряд важливих уточнень: особливість продукції сільськогосподарського підприємства; необхідність наявності у сільськогосподарського підприємства науково-технологічних можливостей; здатність підприємства до подальшого розвитку, тобто наявність внутрішніх резервів для адаптації підприємства до мінливих умов міжнародного ринку; стратегію розвитку сільськогосподарського підприємства.

3. Фактори розвитку експортного потенціалу підприємств діляться на: регульовані (внутрішні) фактори; нерегульовані (зовнішні;) фактори прямого впливу і фактори непрямого впливу; постійні і тимчасові фактори.

4. Експортний потенціал сільськогосподарського підприємства виступає складовою комплексної оцінки ресурсно-технологічного потенціалу, маркетингових та інших компетенцій безпосередньо господарства, а також території його розміщення і функціонування. Через призму оцінки

експортного потенціалу визначаються сильні та слабкі сторони організації виробництва і реалізації продукції підприємства, рівень його конкурентоспроможності

5. Процес формування та розвитку експортного потенціалу зернової галузі, як однієї з важливих для України, потребує постійного моніторингу як з боку виробників, так і з боку держави. Українські зернові компанії завойовують все більше азійських та африканських ринків, з'являються нові перспективи на тлі більш жорстких вимог до якості продукції на європейському ринку.

6. В результаті проведеного аналізу показників фінансово-господарської діяльності ТОВ СГП «Надія») за 2017-2019 роки встановлено:

- підприємство поступово розширює обсяги виробництва;
- підприємство збільшило обсяги експорту;
- збільшується продуктивність праці;
- середньоспискова чисельність працюючих збільшується;
- прибуток за останній рік збільшився майже в 3,4 рази;
- показники рентабельності продукції досить низькі.

7. ТОВ СГП «Надія»). щорічно збільшує продаж своєї продукції (озимої пшениці) на зовнішньому ринку. Розрахований коефіцієнт повної економічної ефективності реалізації експортних товарів за всі три роки більше одиниці, що свідчить про ефективність експортної операції.

Ефект від експорту має позитивне значення, а це означає ефективність експорту.

8. Роль України на світовому ринку пшениці стає все більш ваговою. Останніми роками Україна закріпилася у п'ятірці найбільших світових виробників культури. Перспективним ринком збуту для української пшениці є Китай, Індія та країни Південно-Західної Африки. З 2016 року розпочалась нова сторінка торговельних відносин України та Євросоюзу. Глибока та всеосяжна зона вільної торгівлі між Україною та ЄС відкриває для нашої країни один із найбільших ринків у світі, що майже у сто разів перевищує

український, до якого входить двадцять вісім країн та близько півмільярда споживачів.

9. В зв'язку з тим, що у Румунії протягом трьох останніх сезонів спостерігалось зниження врожаю пшениці, що відповідно спричинило за собою збільшення імпорту даної культури з України. В роботі проведені розрахунки потреб господарств Румунії в кінцевій продукції ТОВ СГП «Надія», які цілком покривають потреби ринку Румунії в даних харчових продуктах.

10. Для вдосконалення експортного потенціалу ТОВ СГП «Надія» запропоновано закупити нове обладнання, що дасть можливість ефективніше та раціональніше використовувати сировину. Виходячи з розрахункових показників видно, що ТОВ СГП «Надія» після впровадження установки ТЕК-СМ для переробки пшениці поліпшить показники господарської діяльності вже в 2021 році та зможе розширити обсяги експортних поставок.

.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бабан Т.О. Сутність поняття «експортний потенціал» у економічній науці. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2012. – № 2 (18), т. 2. – С. 7-17.
2. Багрова І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств / І.В. Багрова, Н.І. Редіна. – К.: ЦНЛ, 2009. – 580 с.
3. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: моногр. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 972 с.
4. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
5. Березюк Ю.Б. До питання аналізу сутності економічної категорії потенціалу / Ю.Б. Березюк // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 73-77.
6. Бестужева С.В. Методичні засади оцінки експортного потенціалу регіону / С.В. Бестужев // Економічний простір. – 2009. – № 32. – С. 63-78.
7. Бурова Е.Г. Организация и развитие учета экспортных операций в коммерческих организациях: дис. канд. экон. наук / Е.Г. Бурова. – Ростов н/Д: (РИНХ), 2011. – 185 с.
8. Вічевич А.М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А.М. Вічевич, О.В. Максимець. – Львів: Афіна, 2016. – 140 с.
9. Господарський Кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22, – ст. 144.
10. Гофман Н.Ф. Основи зовнішньоекономічної діяльності / Н.Ф. Гофман, Г.А. Маховикова. – Х.: Асса, 2012. – 208 с.
11. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
12. Єпішкіна О.В. Вдосконалення економічних механізмів експортної

орієнтації використання ресурсного потенціалу агропромислових підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / О.В. Єпішкіна. – Півден. філіал "Крим. агротехнол. ун-т" Нац. аграр. ун-ту. — Сімф.: 2007. — 20 с.

13. Жук М.В. Комерційні відносини України: розвиток експортного потенціалу: Підручник / М.В. Жук. – Чернівці: Рута, 2016. – 352 с.

14. Івашиненко Є.О. Економічний аналіз ефективності експортної діяльності / Є.О. Івашиненко // *Економіка і прогнозування*, 2015. – № 11. – С. 93-98.

15. Казакова Н.А. Тенденції, перспективи та проблеми реалізації Україною її експортного потенціалу / Н.А. Казакова, М.В. Булаєнко, Є.Е. Широкорад // *Вісник економіки транспорту і промисловості*. – 2017. – № 58. – С. 25-30.

16. Касьянов Г.Ю. Экспорт и импорт: новые правила / Г.Ю. Касьянов. – М.: АБАК, 2018. – 544 с.

17. Кириченко О.М. Експортний потенціал харчової промисловості України / О.М. Кириченко // *Наукові праці Українського державного університету харчових технологій*: К.: УДУХТ. – 1999. – № 5. – С. 66-69.

18. Клопотова Л.М. Експортний потенціал України / Л.М. Клопотова. – Львів: Знання, 2016. – 24 с.

19. Ключник А.В. Регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектора в умовах євроінтеграційних процесів України / А.В. Ключник, А.І. Федоренко // *Економіка та інноваційний розвиток національного господарства*. – 2013. – № 4. – С. 11-15.

20. Кобиляцький Л.С. Управління конкурентоспроможністю: Навч. посіб. / Л.С. Кобиляцький. – К.: Зовнішня торгівля, 2003. – 304 с.

21. Ковальов Є.М. Експортна орієнтація сільського господарства / Є.М. Ковальов // *Ефективна економіка*. – 2017. – № 6. – С. 15-18.

22. Кротков А.М. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки / А.М. Кротков, Ю.Я. Еленева // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2011. – № 6. – С. 15-18.

23. Крушніцька Г.Б. Експортний потенціал регіону та шляхи покращення його використання (на прикладі Чернівецької області): автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.05.01 / Г.Б. Крушніцька. – Київський національний економічний ун-т. – К.: 2001. – 19 с.

24. Лисогор В.М. Аналіз експортного потенціалу України на ринку насіння соняшнику та продуктів його переробки / В.М. Лисогор, О.В. Пітик // Зб. наук. праць Вінн. держ. аграр. ун-ту. – 2009. – № 38. – С. 127–135.

25. Макаренко М.В. Управління економічним потенціалом регіону як основою формування конкурентних переваг регіону/ М.В. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4 (130). – С. 217-224.

26. Мельник О.Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу / О.Г. Мельник // Проблеми економіки. – 2017. – № 1. – С. 226-231.

27. Олексюк О.І Управління потенціалом акціонерних товариств (на матеріалах підприємств цементної промисловості України). – Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01/ – О.І. Олексюк; Київ. нац. економ. ун-т. – К.: ЦНЛ, 2001. – 20 с.

28. Основи міжнародної торгівлі: Навч. посібник /За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової. – К.: ЦНЛ, 2015. – 656 с.

29. Радченко Л.М. Аналіз теоретичних підходів до визначення сутності експортного потенціалу регіону / Л.М. Радченко // Економічний простір: зб. наук. праць, 2011. – № 48/1. – С. 91-99.

30. Россоха В.В. Методологічні аспекти формування та розвитку потенціалу підприємств аграрної сфери АПК / В.В. Россоха // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 36-42.

31. Рябчик А.В. Маркетинговий аналіз експортного потенціалу молочної продукції / А.В. Рябчик // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 47–50.

32. Семенихин В.В. Внешнеэкономическая деятельность / В.В. Семенихин. – М.: Эксмо, 2012. – 198 с.

33. Серова Л.П. Управління експортним потенціалом підприємства:

автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.02 / Л.П. Серова. – К.: ЦНЛ, 2002. – 21 с.

34. Стахорський О.О. Вплив інновацій на формування експортного потенціалу аграрних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Херсон, 2010. – 20 с.

35. Стичішин П.І. Експортний потенціал підприємства: концепція механізму формування та реалізації // Зовнішня торгівля: проблеми та перспективи. Зб. наук, праць. Вип. 4. 4.1. – К.: УАЗТ, 2000 – 193 с.

36. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації): Навч. посібник / За ред. І.Ю. Сіваченка. – К: ЦНЛ, 2003. – 186 с.

37. Харів П.С. Економіка підприємства: Навч. посіб. / П.С. Харів. – К.: Знання-Прес, 2001. – 301 с.

38. Щербак В.Г. Проблеми проникнення вітчизняних підприємств на зовнішні ринки / В.Г. Щербак, А.П. Лозенко // Фінанси України – 2016. – № 4. – С. 41-43.

39. Шубравська О.В. Перспективи реалізації експортного агропродовольчого потенціалу України / О.В. Шубравська // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 4. – С. 27-32.

40. Яковлєв А.І. Удосконалювання методів визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності // Фінанси України. – 2015. – № 9. – С. 28-34.

41. Янковська О.І. Інноваційний процес у сільському господарстві / О.І. Янковська. // Наука й економіка. – 2016. – № 4, Т. 2. – С. 54-58.

42. Янковский Н.А. Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности крупного производственного комплекса: Монография. – Д.: АО «Издательство «Донеччина», 2012. – 152 с.

43. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

44. Експорт та імпорт товарів за країнами світу у 2017 р. // Веб-сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ2019/zd/k/eit_zk_0115_u.htm.

