

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

Допускається до захисту:
в. о. завідувача кафедри міжнародних
економічних відносин, кандидат
економічних наук, доцент
_____Марія ШКУРАТ
« ____ » _____ 2024 р.

**Удосконалення моделі інтегрованої системи менеджменту на
агропромислових підприємствах**

Спеціальність 073 Менеджмент
Освітньо-професійна програма «Бізнес-адміністрування»

Кваліфікаційна (магістерська) робота

**Частина 1. Управління експортним потенціалом агропромислового
підприємства**

Виконавець: Євгеній САМОЙЛОВ
Науковий керівник: Валерій КОРОВІЙ

**Частина 2. Формування механізму створення потенціалу розвитку
агропромислового підприємства**

Виконавець: Сергій ЦЕДИК
Науковий керівник: Леонід КІСТЕРСЬКИЙ

Вінниця – 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

САМОЙЛОВ ЄВГЕНІЙ СЕРГІЙОВИЧ

Допускається до захисту:
в. о. завідувача кафедри міжнародних
економічних відносин, кандидат
економічних наук, доцент
_____ Марія ШКУРАТ
« ____ » _____ 2024 р.

**Управління експортним потенціалом агропромислового
підприємства**

Спеціальність 073 Менеджмент
Освітньо-професійна програма «Бізнес-адміністрування»

Кваліфікаційна (магістерська) робота

Науковий керівник:
Валерій КОРОВІЙ, професор кафедри
міжнародних економічних відносин,
доктор екон. наук, професор

_____ підпис

Оцінка: _____ / _____ / _____
(бали / за шкалою ЄКТС / за національною шкалою)
Голова ЕК: _____
(підпис)

Вінниця 2024

АНОТАЦІЯ

Самойлов Є. С. Комплексна кваліфікаційна магістерська робота. Управління експортним потенціалом агропромислового підприємства. Спеціальність 073 Менеджмент. Освітня програма «Бізнес-адміністрування». Донецький національний університет імені Василя Стуса. Вінниця, 2024.

У роботі розглянуто теоретичні засади управління експортним потенціалом агропромислового підприємства. Проведено діагностику господарської діяльності ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО». Визначено напрями вдосконалення механізмів підвищення ефективності управління зовнішньо торгівельною діяльністю підприємств на основі розвитку глибокої переробки зернових і бобових культур.

Основним науковим результатом дослідження є виявлення основних тенденцій розвитку реалізації експортного потенціалу агропромислового підприємства України; оцінка впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на рівень реалізації експортного потенціалу агропромислового підприємства; розробка науково-практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності реалізації експортного потенціалу агропромислового підприємства

Ключові слова: фінансові ресурси, ефективність, картографічна матриця, оптимізація, моделювання, електроенергетика.

89 с., 27 табл., 15 рис., дод. 5, бібліограф.: 65 найм.

ABSTRACT

Samoilov Y. S. Managing the export potential of an agricultural enterprise. Specialty 073 Management. Educational and Scientific Program «Business Administration». Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia, 2024.

In the work examines the theoretical principles of managing the export potential of an agro-industrial enterprise. The diagnosis of the economic activity of LLC «Elevator Agro». The directions of improvement of mechanisms for increasing the efficiency of management of foreign trade activities of enterprises on the basis of development of labor potential are determined.

The main scientific result of the of the study is to identify the main trends in the development of export potential of agro-industrial enterprises of Ukraine; assessment of the influence of factors external and internal environment on the level of realization of the export the level of realization of the export potential of an agro-industrial enterprise; development of scientific and practical recommendations for improving the efficiency of realization of the export potential of an agro-industrial enterprise in the context of hostilities in the country.

Key words: export, export potential, agricultural production, deep processing of grain, competitiveness

89 p., 27 tabl., 15 fig., 5 applications, bibliography: 65 items.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	9
1.1 Методологічні засади формування експортного потенціалу підприємства	9
1.2 Фактори, що впливають на формування експортного потенціалу агропромислового підприємства.....	16
1.3 Концептуалізація засад механізмів виходу кінцевого продукту на експорт	25
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО І ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА	36
2.1 Організаційно-економічні характеристики ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО».....	36
2.2 Експортний потенціал регіонів України.....	50
2.3 Оцінка експортного потенціалу ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО».....	55
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	63
3.1 Організаційно-економічні заходи з реалізації експортного потенціалу	63
3.2 Шляхи розвитку експортного потенціалу ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО».....	67
3.3 Оцінка ефективності запропонованих заходів	74
ВИСНОВКИ	90
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	94
ДОДАТКИ	101

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Україна переживає непрості часи. Третій рік поспіль країна знаходиться в стані війни з непередбачуваним сусідом. Це спричинило серйозні труднощі у багатьох сферах життя, зокрема й у зовнішньоекономічній діяльності. Так, проблеми з кордоном суттєво вплинули на експортний потенціал вітчизняних підприємств, у тому числі агропромислового сектору. Таким чином, актуальність дослідження експортного потенціалу агропромислового підприємства в сучасних умовах набуває особливої уваги.

Агропромисловий сектор традиційно є одним із локомотивів української економіки. Його частка у структурі валового внутрішнього продукту країни сягає 10-12% за 3 і 4 квартал 2023 року [1;2], при цьому понад 40% [2] усього експорту припадає на продукцію сільського господарства та харчової промисловості. Водночас через збройний конфлікт на сході України та тимчасову окупацію частини території країни, українські аграрії зіштовхнулися з низкою серйозних проблем, серед яких – перебої у логістиці, обмеження доступу до традиційних ринків збуту, зростання виробничих витрат тощо.

Саме тому дослідження експортного потенціалу агропромислового підприємства в умовах триваючої війни та пошук ефективних шляхів його реалізації є надзвичайно важливим завданням, вирішення якого сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних виробників на зовнішніх ринках та зміцненню економічної безпеки держави.

Основними методами, що використовуються в цьому дослідженні, є статистичний аналіз, індексні, графічні та аналітичні методи, методи оцінки структурних динамічних зрушень, метод порівняння та тридольний індекс концентрації для оцінки експортних конкурентів на міжнародному ринку.

Дослідження також включало загальні методи економічних досліджень, зокрема: у розкритті змісту експортного потенціалу агропромислового

підприємства, формулюванні висновків використовувалися теоретичні узагальнення та порівняння, індукція та дедукція; за допомогою синтезу та економічного аналізу проводиться оцінка сучасного стану та тенденцій розвитку експорту сільськогосподарської продукції; для аналізу експорту сільськогосподарської продукції використовувалися графічні, економічні, статистичні та міждержавні порівняння; для оцінки внутрішнього і зовнішнього експортного потенціалу сільськогосподарської продукції в регіональному контексті були впроваджені статистичні методи (групування). Вплив зовнішнього і внутрішнього експортного потенціалу на експорт пшениці вивчався шляхом регресійного аналізу. Необхідність забезпечення продовольчої безпеки країнами в усьому світі наголошує на важливості аграрного сектору як каталізатора економічного розвитку, джерел валютних надходжень, напрямів інвестицій тощо

Питаннями експортного потенціалу займалися: Т. О. Бабан [6], Н. В. Бикова [7], Бузько І. Р. [8], Т. Ф. Гордєєва [9], В. В. Дружиніна [10], Ю. Л. Зборовська [11], Г. Б. Крушніцька [12], Л. І. Піддубна [13], О. С. Федонін [14], С. В. Бестужева [15], П. П. Стичішин [16], С. А. Тимофєєнко [17], Н. М. Тюріна [18;19], Ф. В. Зінов'єв [20], С. П. Іващук [21].

Метою дослідження є вивчення проблем та тенденцій у експортному потенціалі агропромислових підприємств, управлінських рішень в умовах загострення бойових дій та світової продовольчої безпеки. Використовуються теоретичні та емпіричні методи та їх поєднання у загальні результати.

Реалізація поставленої мети дослідження зумовила необхідність розв'язання таких **завдань**:

- дослідити зміст управління експортного потенціалу підприємства;
- систематизувати методи дослідження експортного потенціалу на підприємствах;
- сформулювати концептуальні засади кінцевих продуктів переробки ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО»;

- проаналізувати організаційно-економічну характеристику ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО»;
- оцінити фінансовий стан ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО»;
- розробити шляхи підвищення експортного потенціалу ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО»;
- сформувати стратегічні напрями нарощування експортного потенціалу ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО»;
- оцінити ефективність запропонованих заходів.

Об’єктом дослідження є формування управлінських рішень щодо експортного потенціалу ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО».

Предметом дослідження є сукупність практичних рекомендацій щодо вибору управлінських рішень експортного потенціалу агропромислового підприємства.

Методологічною основою роботи стали загальнонаукові та спеціальні методи наукового дослідження: системний підхід, який зміг розкрити й аналізувати складні компоненти вибору управлінських рішень підприємства. Зокрема, використано такі методи: аналітичний – для відбирання наукової інформації за тематикою дослідження; логіко-семантичний, індукція та дедукція – для визначення змісту ключових термінів, уточнення й формування понятійно-категоріального апарату дослідження;

У процесі дослідження використано діалектичний метод наукового пізнання, а також загальнонаукові методи пізнання: метод теоретичного узагальнення; метод аналізу та синтезу; методи статистичного аналізу.

Теоретичне та практичне значення полягає в тому, що висновки та рекомендації роботи можуть бути реалізовані в діяльності ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» в частині управління експортним потенціалом підприємства у контексті забезпечення його конкурентоспроможності.

Наукові результати дослідження: Результати дослідження викладено у науковій статті на тему «ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ГЕОПОЛІТИЧНОЇ

НЕСТАБІЛЬНОСТІ», Актуальні проблеми економіки № 10 та статті «Роль агропромислового сектору України у розвитку експортного потенціалу», Бізнес-інформ, № 11.

Кваліфікаційна (магістерська) робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел із 65 найменувань, 5 додатків. Загальний обсяг роботи становить 89 сторінок.

Ключові слова: експортний потенціал, сільськогосподарське виробництво, експорт, інтеграція, продовольча безпека

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Методологічні засади формування експортного потенціалу підприємства

В умовах занепаду внутрішнього ринку України, спричиненого повномасштабною війною, все більше постає питання про експортний потенціал підприємств агропромислового комплексу. Сучасні виклики вимагають від підприємств гнучкості та здатності адаптуватися до нових умов, зокрема шляхом виходу на зовнішні ринки.

Підприємство, яке довгий час існує на національному ринку і успішно займається своєю діяльністю може розширити торгівлю продукції на міжнародному ринку. Щоб дізнатись чи може підприємство займатись торгівлею за межами власної держави для цього в економіці існує поняття потенціал та експортного потенціалу підприємства.

«Термін «потенціал» від латинського слова «*potentia*» означає «приховані можливості», які на практиці можуть реалізовуватись завдяки праці. Вітчизняні автори трактується як можливості, сили, запаси та засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для будь-чого. У тлумачному словнику під цим терміном розуміються «приховані можливості, сили для будь-якої діяльності, які можуть виявитися у певних умовах». Таким чином, терміни «потенціал», «потенційний» позначають наявність у будь-кого прихованих можливостей, які ще не виявились, або можливість діяти у певній галузі» [3].

«В загальному розумінні потенціал, як економічна категорія, характеризується як джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення будь-якого завдання, досягнення певної мети. В економічній літературі потенціал розглядається у зв'язку з конкретними видами господарської діяльності, її спеціалізацією, структурою галузі, видом

підприємства, враховуються масштаб та спрямованість господарських систем, наприклад потенціал країни, галузі, регіонального комплексу, корпорації тощо. У сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства окремо досліджується експортний потенціал. Таке виділення допомагає зосередитися в процесі аналізу та оцінювання на особливостях діяльності підприємства на міжнародному ринку. Незважаючи на визнання експортного потенціалу як засобу сприяння економічному зростанню та можливості активізації наявних та потенційних конкурентних переваг, існує багато різних визначень експортного потенціалу підприємства» [4].

Експорт агропромислової продукції є одним з важливих чинників функціонування українського аграрного сектору. Близько 70% [5] своєї продукції агропромислові підприємства відправляють на експорт, тому що внутрішній ринок не має такого високого попиту.

Також, спостерігається тенденція до зростання частки експортованої продукції з доданою вартістю. Це пов'язано з тим, що експорт сировинної продукції став економічно не вигідним через високі логістичні витрати. Переорієнтація на експорт продукції з глибокою переробкою дозволяє агропромисловим підприємствам отримувати більший дохід та конкурентоспроможні переваги на зовнішніх ринках. Тому гострим питанням залишається розгляд експортного потенціалу та перегляд щодо експорту сільськогосподарської продукції з можливістю її переробки для отримання більшої вигоди.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Науково-теоретичні підходи щодо визначення поняття «експортний потенціал підприємства» формували наступні науковці: Т. О. Бабан [6], Н. В. Бикова [7], І. Р. Бузько [8], Т.Ф. Гордєєва [9], В. В. Дружиніна [10], Ю. Л. Зборовська [11], Г. Б. Крушніцька [12], Л.І. Піддубна [13], О. С. Федонін [14], С. В. Бестужева [15], П. П. Стичішин [16], С. А. Тимофєєнко [17], Н. М. Тюріна [18;19], Ф. В. Зінов'єв [20], С. П. Іващук [21].

Питання щодо методичних засад оцінювання експортного потенціалу підприємства розглядали: Д. В. Солоха [22], С. М. Козьменко та С. І. Колосок [23], О. І. Попов [24], Т. М. Мельник [25], І. М. Волкова [26] та інші.

Сучасний підхід до оцінки експортного потенціалу передбачає комплексний аналіз усіх складових, що впливають на здатність підприємства успішно конкурувати на зовнішніх ринках. Це дозволяє виявити ключові фактори, які потребують посилення, та розробити ефективну стратегію експортної діяльності.

У таблиці 1.1 наведено узагальнення наукових підходів до сутності термінів «експортний потенціал», «експортний потенціал підприємства».

Таблиця 1.1 - Визначення авторів сутності термінів «експортний потенціал», «експортний потенціал підприємства»

Автор, джерело	Визначення
1	2
Т.О. Бабан [6]	«Експортний потенціал – це реальна або можлива здатність економічного суб'єкта (підприємства, галузі або підгалузі, регіону, країни) виробляти конкурентоспроможні на світових ринках товари та послуги, використовуючи при цьому як власні, так і запозичені ресурси (природні, виробничі, науково-технічні, трудові, фінансові, інформаційні тощо), та реалізувати ці товари та послуги на потенційних зовнішніх ринках, долаючи обмеження як внутрішнього так і зовнішнього характеру та прагнучи при цьому до збільшення прибутку»
Н. В. Бикова [7]	«Експортний потенціал являє собою фактичну здатність підприємства формувати і реалізовувати продукцію на зовнішньому ринку та його потенційну можливість зберігати або збільшувати обсяги експортної продукції в довгостроковій перспективі, враховуючи потреби та тенденції зарубіжного ринку, що надасть можливість ефективно конкурувати на ньому»
І. Р. Бузько[8]	«Експортний потенціал підприємства – сукупність стратегічних ресурсів, якими розпоряджається підприємство, що мають визначальне значення для можливостей і меж функціонування підприємства»
Т.Ф. Гордєєва [9]	«Експортний потенціал – максимальна спроможність підприємства при певному рівні техніко-економічної бази продукувати конкурентоспроможну продукцію на національній території та реалізувати її на світовому ринку»
В.В. Дружиніна, Л. В. Різніченко [10]	«Експортний потенціал підприємства – обсяг конкурентоспроможної продукції, який має можливість (або здатен) створити та спроможний реалізувати на зовнішньому ринку у просторово-часовому вимірі сучасності певну (конкретну) виробничо-господарську систему»

Продовження таблиці 1.1

1	2
Ю.Л. Зборовська [11]	«Експортний потенціал – це здатність мобілізувати свої виробничі ресурси (сировинні, фінансові, інтелектуальні, трудові, організаційні) та використовувати їх з максимальною ефективністю, виробляючи при цьому конкурентоспроможну продукцію з інноваційними параметрами, яка користувалася б попитом на зовнішніх ринках, а також можливість забезпечувати постійний економічний розвиток підприємства за рахунок експортної діяльності»
Г.Б. Крушніцька [12]	«Експортний потенціал підприємства – здатність виявляти та відтворювати конкурентні переваги на світовому ринку»
Л. І. Піддубна [13]	«Експортний потенціал підприємства – компонента економічного потенціалу підприємства, що забезпечує його взаємодію з експортними ринками на засадах взаємного задоволення економічних та інших інтересів експортерів та імпортерів»
О. С. Федонін [14]	«Потенціал підприємства полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких спроможностей в економічні блага і, таким чином, максимально задовольняти корпоративні та суспільні інтереси»

Джерело: складео автором на основі [6-14]

Але головна роль залишається незмінною – ефективне регулювання міжнародної діяльності підприємства.

Існує достатньо багато методів аналізу експортного потенціалу, проте вони орієнтовані на різні чинники впливу. Також, не існує загального підходу, котрий був би визнаний більшістю науковців. Тому потрібно надалі проводити теоретико-методичні і практичні дослідження даного наукового напрямку.

Оцінювання рівня експортного потенціалу фахівці пропонують здійснювати за багатьма показниками та за певними напрямками. Залежно від розвиненості країни – питання щодо оцінювання цього комплексного економічного показника відрізняються.

«Наприклад, закордонні вчені не визначають експортний потенціал як фактор розвитку підприємства.

Для зарубіжних підприємств дана процедура оцінювання входить до стандартизованих завдань та зобов'язань, які прописані у міжнародних нормах та стандартах. Для підтримання та коригування дій підприємств, які

мають бажання розширити свої ринки збуту, існує спрощена модель покрокових рекомендацій. Дана процедура проходить у формі відповідей на питання, де керівництво підприємства має дійти до загального висновку щодо рівня експортних можливостей підприємства. Особливістю даної моделі оцінювання є відсутність розрахункових показників та точних числових висновків. Процедура проходить за такими блоками, як очікування підприємства щодо виходу на нові ринки збуту, фінансові, правові, людські ресурси, конкурентоспроможність продукції, логістика та державна політика щодо експорту.

На основі дослідження наукових джерел пострадянських науковців виділено цілий ряд структурних елементів експортного потенціалу підприємства та їх індикаторів для оцінювання. Різниця підходів до оцінювання зумовлюється наступною закономірністю: чим вище рівень розвитку держави, в якій проводиться свою діяльність підприємство, тим питання оцінювання експортного потенціалу має більш другорядний характер. Адже вплив та наявність факторів для розвитку підприємства, таких, як достатнє забезпечення ресурсами, надійна правова система, економічна стабільність держави, дотримання норм та правил ведення бізнесу з самого початку передбачають створення конкурентоспроможного підприємства. Тому важливість комплексного оцінювання експортного потенціалу виникає у тих підприємств, які не мають достатнього рівня умов ведення діяльності з боку держави та основи у вигляді внутрішніх показників для легкого виходу на зарубіжні» [4]

«До основних ресурсів експортного потенціалу промисловості регіону слід віднести:

- 1) трудові (кількість зайнятих у промисловому виробництві);
- 2) виробничі (сукупність засобів, потрібних для регіонального промислового виробництва);
- 3) сировинно-матеріальні (обсяги сировини та матеріалів);
- 4) природні (наявність компонентів живої та неживої природи);

- 5) фінансові (обсяг грошових коштів, отриманий господарськими одиницями внаслідок виробництва та реалізації агропромислової продукції);
- 6) інвестиційні (обсяги капіталовкладень як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів у розвиток агропромислового виробництва);
- 7) соціальні (обсяги людського, інтелектуального та соціального капіталів);
- 8) інноваційні (обсяг інноваційного капіталу, який можна використати у агропромисловому виробництві)» [31].

Як зазначав Д. В. Солоха про економічний потенціал підприємства, таке ж саме зауваженням можна зробити і про експортний потенціал. А саме, що поняття є динамічним, яке має властивість змінюватись кожний наступний період часу. Тому експортний потенціал для агровиробників, повинно розглядатись як динамічне значення, яке має залежність від багатьох факторів: як від тих, які можуть керуватись всередині підприємства так і ті, що мають вплив поза межами підприємства зовнішніх повинен визначатися як динамічне поняття, що характеризує готовність економічної системи в кожний визначений момент часу мобілізувати виробничі можливості для досягнення поставлених перед нею цілей економічного розвитку з максимальною ефективністю;

Також поняття «експортний потенціал агропромислового підприємства» описує не тільки виробничі та економічні нормативи, а також реальні можливості підприємства розвивати свій потенціал у перспективі. «Майбутнє взаємодіє із сьогоденням не тільки на основі структурного зв'язку «стану», але й особливої, так званої, цільової, форми детермінації» [32].

Процес формування експортного потенціалу підприємства є важливою складовою економічної стратегії. Він включає створення та організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб їх взаємодія сприяла досягненню стратегічних, тактичних та оперативних цілей підприємства. Підходи щодо визначення експортного потенціалу підприємства представлені у табл. 1.2.

В економічній літературі розглядаються різноманітні підходи до визначення структури потенціалу підприємства. Більшість дослідників розглядає ресурсну структуру потенціалу, але враховує наявність різноманітних кількісних складників. В одному випадку до його складу рекомендується включати тільки засоби праці, в другому – предмети праці й робочу силу, в третьому – засоби праці, робочу силу й природні ресурси, які використовуються у процесі виробництва, у четвертому – засоби праці, робочу силу і предмети праці.

Таблиця 1.2 – Підходи щодо визначення експортного потенціалу підприємства

№ з/п	Назва підходу	Зміст підходу
1	Системний	визначається як реальна, складна, динамічна система взаємодіючих і взаємопов'язаних елементів внутрішніх економічних відносин і зовнішніх зв'язків, о з щ підпорядковані реалізації цілей суб'єкта
2	Структурний	визначається як складова системи економічного потенціалу, виробничого с к потенціалу або системи зовнішньоекономічних зв'язків
3	Ресурсний	визначається як сукупністю ресурсів, що є необхідними для функціонування та розвитку системи. Експортний потенціал суб'єкта економічної діяльності фактично ототожнюється із його експортними ресурсами
4	Результативний	визначається як здатність виробляти максимальну кількість продукції за умови найбільш повного та продуктивного використання наявних ресурсів
5	Цільовий	визначається як здатність економічного суб'єкта використовувати наявні ресурси для досягнення стратегічних цілей
6	Компаративний	визначається можливістю продукування конкурентоспроможної продукції та відтворення конкурентних переваг на світових ринках
7	Ринковий	визначається як здатність економічного суб'єкта до контролю максимально можливої частки ринку
8	Функціональний	розглядається крізь призму можливостей з виконання функцій суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, задоволення зовнішніх ринків потреб
9	Адаптаційний	визначається як здатністю економічного суб'єкта до адаптації до умов зовнішнього середовища, що постійно змінюється

Джерело: створено автором на основі [33; 34]

Існують і більш широкі поняття структури потенціалу підприємства, доповнені описом систем збирання, обробки і використання інформації, досвіду господарювання, використаної енергії тощо. Однак потрібно відзначити, що ресурсний підхід не дає повної характеристики терміну «потенціал підприємства». Особливий науковий інтерес викликають дослідження багатоаспектного аналізу структури потенціалу, в якому поряд з ресурсним розглядаються й інші аспекти структури.

1.2 Фактори, що впливають на формування експортного потенціалу агропромислового підприємства

«Згідно з поданою класифікацією визначено, що фактори (чинники) ефективності експортної діяльності підприємства можна класифікувати за такими ознаками, а саме:

- за характером впливу на ефективність експортної діяльності:*
(функціональні, позитивні, дисфункціональні, негативні);
- з позиції відношення до середовища функціонування*
(зовнішні та внутрішні);
- за рівнем (ступенем) взаємозалежності:*
(незалежні, частково залежні, взаємопов'язані);
- за можливістю прогнозування:*
(прогнозовані, непрогнозовані);
- за можливістю цільового контролю:*
(контрольовані, частково контрольовані неконтрольовані);
- за способом оцінювання та вимірювання:*
(піддаються вимірюванню, не піддаються вимірюванню, вимірюються експертним методом);
- за терміном (часом) дії:*
(довгострокові, середньострокові, короткострокові);
- за тривалістю дії:*

(постійнодіючі, періодичні, спорадичні)» [35]

Оцінка ефективного управління зовнішньою торгівлею через експортний потенціал, дозволяє визначити критичні точки росту для розвитку міжнародної торгівлі. Також, експортний потенціал підприємства акумулює в собі інформацію від складу запасів та надходження ресурсів до виробничих можливостей випуску продукції, конкурентні переваги продукції, логістичні аспекти та отримання більшого прибутку.

Експортний потенціал підприємств – реальна або ймовірна в майбутньому спроможність підприємства, яка включає в себе усі підтипи потенціалів, вказаних на рис. 1.1.



Рисунок 1.1 – Фактори, які впливають на експортний потенціал підприємства

Джерело: побудовано автором

До зовнішній факторів експортного потенціалу входять ті чинники які неможливо контролювати підприємством. До таких належать: державне

регулювання, нормативно-правове регулювання, міжнародна конкуренція та попит.

Державне регулювання – це ті інструменти, які включають в себе всі законодавчі та нормативні акти, які визначають умови діяльності підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках. Від сприятливості державного регулювання залежить можливість підприємства ефективно працювати і розширювати свій експортний потенціал. Також держава може надавати допомогу експортерам створюючи програми підтримки, гранти та іншу фінансову допомогу.

Нормативно-правове регулювання стосується вимог щодо якості продукції, екологічних стандартів, умов праці та інших аспектів, які впливають на діяльність підприємства. Підтверджуючи дотримання усіх вимог, після перевірки підприємство отримує сертифікати, які дають змогу успішно проводити свою діяльність на зовнішніх ринках.

Міжнародна конкуренція визначається кількістю та якістю продукції, яка пропонується іншими виробниками на міжнародних ринках. Високий рівень конкуренції вимагає від підприємства постійного вдосконалення продукції, зниження витрат та підвищення ефективності виробництва.

Міжнародний попит визначає обсяги продукції, які можуть бути продані на зовнішніх ринках. Від рівня попиту залежить обсяг експорту підприємства та його можливості щодо розширення ринків збуту.

До внутрішніх факторів експортного потенціалу входять ті чинники, які вже регулюються безпосередньо в самому підприємстві. До них належать: агроресурсний потенціал, кадровий потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал.

Агроресурсний потенціал включає в себе всі природні ресурси, які підприємство може використовувати для своєї діяльності. Це можуть бути родючі ґрунти, наявність водних ресурсів, кліматичні умови, які сприяють вирощуванню певних сільськогосподарських культур. Високий

агроресурсний потенціал сприяє збільшенню продуктивності і, відповідно, експортного потенціалу підприємства.

Кадровий потенціал визначається наявністю кваліфікованих працівників та рівнем їхньої професійної підготовки. Також може враховувати коефіцієнт плинності кадрів, співвідношення кваліфікованих працівників від простих робочих та інші. Висококваліфіковані кадри здатні ефективно використовувати ресурси підприємства, впроваджувати новітні технології та підвищувати якість продукції.

Виробничий потенціал включає в себе всі виробничі можливості підприємства, такі як наявність сучасного обладнання, технологій, виробничих потужностей та інфраструктури. Високий виробничий потенціал дозволяє підприємству збільшувати обсяги виробництва і покращувати якість продукції, що сприяє розширенню експорту.

Фінансовий потенціал визначається наявністю власних та залучених фінансових коштів, які підприємство може використовувати для своєї діяльності. Високий фінансовий потенціал забезпечує можливість інвестування у розвиток виробничих потужностей, впровадження нових технологій та вихід на нові ринки.

«Серед методів аналізу експортного потенціалу виділяють системний, процесний та ситуаційний підходи, що дозволяє отримати необхідну інформацію про резерви підвищення ефективності експортної діяльності. Забезпечення експортної діяльності необхідною інформацією можливе лише на основі глибокого, цілісного аналізу функціонування системи та її розвитку в процесі взаємодії з навколишнім середовищем» [36].

Для проведення системного аналізу необхідно виконати один з трьох типів завдань. Вибір виконання залежить від ступеню володіння інформацією експортного потенціалу підприємства.

Завдання 1 - визначення ефективності функціонування підприємства беручи за основу експортний потенціал підприємства. Для виконання цього

завдання можуть використовуватись методи кількісного аналізу такі, як статистичний та економічний аналіз.

Завдання 2 полягає у визначенні структури, яка враховує існуючі показники та результати діяльності підприємства, для того, щоб сприяти досягненню цілей експортної діяльності. Для планування кінцевої структури обирають метод сценаріїв.

Завдання 3 або «Чорний ящик» має вигляд системи з багатьма невідомими значеннями або частково відомими. Для тримання більш схожих результатів з очікуваними використовують метод моделювання та суму вибірки експертних оцінок.

Процесний аналіз будується на основі існуючого попиту на продукцію, який встановлює критерії для отримання результатів. Такий тип аналізу дає змогу детального дослідження окремих процесів в одній системі або в декількох з можливістю знаходження залежностей та закономірностей впливу один на одного. Головною особливістю процесного аналізу над іншими є те, що результатом его проведення є можливість оптимізувати окремі види діяльності підприємства.

Таким чином, процесний метод аналізу відображає не окремі складові компанії, а всю матрицю взаємовідносин, які створюють експортний потенціал підприємства.

Ситуаційний аналіз за основу бере окремий кейс з використанням аналітичних показників. Існують три типи показників.

Перший тип враховує швидкість відновлення виробничих ресурсів. До таких показників можна віднести фондівіддачу, коефіцієнт приросту основних фондів, рівень рентабельності основних фондів та ін.

Другий тип показників відносяться до обсягу випуску експортної продукції, асортименту та якості продукції та їх конкурентоспроможність.

Третій тип охоплює усі показники ефективності експортної діяльності. До них відносяться: доходи та прибутки від експортної продукції,

маркетингові та логістичні показники, показники оборотності активів та ін. [37].

Розглядаючи аналіз експортного потенціалу підприємства, існує деяка послідовність дій для оцінки виконання поставлених завдань (рис. 1.2).

Вимірювання показників кожного з підтипу потенціалу підприємства виконується поелементно для кожного окремого типу продукції за наступною формулою:

$$E_i = f(X_{ni}, Y_j) \quad (1.1)$$

де E_i – експортний потенціал підприємства;

n – кількість кожного типу продукції;

j – кількість ринків для експорту продукції;

X_{ni} – параметри кожного продукту;

Y_j – кожен окремий ринок.



Рисунок 1.2 – Алгоритм дій для аналізу експортного потенціалу підприємства

Джерело: створено автором

Тому виникає необхідність оцінки експортного потенціалу з урахуванням чинників, які забезпечують оптимальні значення. Це може бути, логістичні маршрути, цінова політика на експортну продукцію, якість продукції та ін. Є багато підходів до визначення складових потенціалу.

До складових експортного потенціалу можуть відноситись:

Параметр технічної складової (X_{n1}) – включає в себе матеріально-технічну базу, основні фонди та їх стан;

Параметр ефективності використання і відтворення основних фондів (X_{n2}) – фондівдача виробництва, ресурсомісткість продукції, коефіцієнт придатності, коефіцієнт приросту основних фондів та ін.;

Параметр трудових ресурсів та трудового потенціалу (X_{n3}) – середньооблікова чисельність працівників, кваліфікація робітників та ін.;

фінансові ресурси (X_{n4}) – стан активів підприємства.

Параметр маркетингових стратегій та рішень (X_{n5}) – аналіз ринку, аналіз конкурентів, визначення метрик для оцінки успіху, вибір каналів для доставки продукції, цінова політика для експорту та ін;

Параметр аналізу конкурентоспроможності продукції (X_{n6}) – включає в себе технічні характеристики, якість, собівартість продукції;

Параметр логістики (X_{n7}) - договірні умови, ціни та терміни доставки, оптимізація рівня запасів, визначення найбільш ефективних видів транспорту, оптимізація маршрутів доставки [38].

Цих параметрів може бути більше для розгляду окремого компоненту у кожному підтипі експортного потенціалу.

«Вирішення завдання вибору найпривабливішого ринку – основа максимізації експортного потенціалу підприємств. Адже саме за цієї умови є підстави сподіватися, що найповніше реалізуються технічні та маркетингові потенціали підприємств. Але визначити привабливість ринку можна за умови оцінки зазначених потенційних можливостей підприємств. У свою чергу виробничі та маркетингові потенційні можливості підприємств слід

визначити відносно конкретних ринків. Тобто, певною мірою, маємо замкнене коло. Для підприємств метою є максимізація експортного потенціалу. Для цього необхідно вирішити такі проблеми: по-перше, мати можливість випускати відповідну продукцію; по-друге, визначити множину ринків та їх потреби; по-третє, визначити найпривабливіші ринки; по-четверте, створити ефективну систему просування та збуту продукту на визначеному ринку. Слід зазначити, що для більшості вітчизняних підприємств завдання підвищення експортного потенціалу формується у спрощеному варіанті, а саме – виробляти конкурентоздатну продукцію, реалізувати її за конкурентними цінами на визначених (привабливих) ринках» [38].

Одним з головних чинників для визначення експортного потенціалу підприємства є виробничий потенціал.

«Найбільш уніфікованим і універсальним вимірником елементів виробничого потенціалу, практика це підтверджує, є їхня ціна або вартість. Порівнянність показників потенціалу в грошовій оцінці в часі й просторі дозволяє виявити динаміку й структуру виробничих потенціалів підприємств і територіальних утворень, розходження й тенденції їхньої диференціації за цим показником, а також за ефективністю використання виробничого потенціалу. У цьому випадку сума вартостей елементів буде характеризувати величину всього виробничого потенціалу підприємства. Таким чином, визначення величини потенціалу пов'язане насамперед з оцінюванням вартості його елементів.

Вартість елемента потенціалу «основні фонди» в дійсності не підвищується, оскільки споживча вартість самих основних фондів не зростає вище від первісної.

Вартість першого елемента потенціалу - «основні виробничі фонди» становитиме:

$$B_{o.f.} = B_{опф} + B_{м.ф.}, \quad (1.2)$$

де $V_{\text{опф}}$ – середньорічна балансова вартість основних виробничих фондів підприємства;

$V_{\text{м.ф.}}$ – витрати на модернізацію основних виробничих фондів. В умовах науково-технічної революції знання є головними засобами підтримки продуктивної сили живої праці, є субстанцією продуктивності праці й визначають її можливості.

Вартість елемента потенціалу «промислово-виробничий персонал» буде являти собою суму:

$$V_{\text{т.р.}} = \Phi_{\text{з.п.}} + \Phi_{\text{м.з.}} + Z_{\text{н}} + Z_{\text{в.п.}} + Z_{\text{пк}}, \quad (1.3)$$

де $\Phi_{\text{з.п.}}$ – фонд заробітної плати промислово-виробничого персоналу підприємства;

$\Phi_{\text{м.з.}}$ – фонд матеріального заохочення;

$Z_{\text{н}}$ – затрати на навчання кадрів;

$Z_{\text{в.п.}}$ – затрати, пов'язані з їхньою перепідготовкою;

$Z_{\text{пк}}$ – затрати на підвищення кваліфікації промислово-виробничого персоналу» [39].

Не менш важливим визначенням показнику є коефіцієнт виконання зобов'язань ($K_{\text{вз}}$) для різних видів експортної продукції, враховуючи фактичні та планові кількості, ціни, а також купівельну спроможність валют.

$$K_{\text{вз}} = \frac{\sum_i^j N_i^f \cdot P_i^f \cdot PPC^f}{\sum_i^j N_i^p \cdot P_i^p \cdot PPC^p}, \quad (1.4)$$

де i – відповідний вид експортної продукції;

j – кількість видів експортної продукції;

$K_{\text{вз}}$ – коефіцієнт виконання зобов'язань;

N_i^f, N_i^p – фактична і планова кількість i -го виду експортної продукції;

P_i^f, P_i^p – фактична і планова ціна i -го виду експортної продукції;

PPC^f , PPC^p – фактична і планова купівельна цінність валют.

З перелічених вище формул можна узагальнити до єдиного рівняння:

$$E_{п\ п} = E_{п\ кр} \cdot I_{п} \cdot \beta = E_{п\ кр} = КП \cdot ОЗ \cdot \beta, \quad (1.5)$$

де $E_{п\ п}$ – експортний потенціал підприємства, грош.од.;

$I_{п}$ – інтегральна оцінка експортної конкурентоспроможності підприємства;

$КП$ – зважена середня кількість працівників підприємства;

$ОЗ$ – зважені основні засоби підприємства;

$ВК$ – зважений власний капітал;

β - поправочний коефіцієнт» [23].

Отже, основні формули, які визначають вплив різних факторів на експортний потенціал агропромислового підприємства, дозволяють комплексно оцінити як зовнішні, так і внутрішні умови для його розвитку. Застосування цих формул дає можливість більш точно прогнозувати результативність експортної діяльності, а також розробляти ефективні стратегії для покращення експортного потенціалу підприємства в умовах динамічного ринкового середовища

1.3 Концептуалізація засад механізмів виходу кінцевого продукту на експорт

Україна є однією з країн, яка має усі можливості розвитку переробного виробництва з орієнтацією на експорт, та розвивати міжнародну діяльність задля налагодження стосунків з новими країнами партнерами. І ти самим, розширивши ринок збуту.

Наразі Україна має складнощі з охопленням позицій на ринках ЄС, особливо це стосується прикордонних країн [40]. Також невідомо чи буде у майбутньому чітке регулювання транзиту української продукції, яке не буде суперечити інтересам місцевих виробників. Відповідно до Національної

експортної стратегії України [41] та схвалення Стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року [42] для агропідприємств необхідно орієнтуватись на налагодження більш тісних відносин для початку з країнами Південної Африки та Аравійського півострову з точки зору логістичної близькості, а далі список може розширюватись по всій Африці та Азії, якщо продукція витримає конкуренцію на ринках. Це може зміцнити експортний потенціал підприємств та зовнішньоекономічну діяльність України в цілому.

Нижче наведений графік динаміки зовнішньої торгівлі товарами України за географічною структурою за останні 20 років.

За даними рис. 1.3 видно, що за 2003-2013 рр., зовнішня торгівля була більш рівномірно розподілена між країнами СНД, ЄС та Азії, з невеликою домінацією перших. До країн СНД поступово нарощувалась експортна торгівля, з 15,0% у 2003 р. до 65,9% у 2013 р. Ринок швидко почав набирати об'єми продукції після 2009 р., ставши лідером серед інших ринків країн. Але після подій у 2013 р., почалися помітні зміни, які частково знизили частку ринку СНД до рівня 2003 р. Повністю ринок втратив зовнішньоекономічні стосунки у 2019 р.

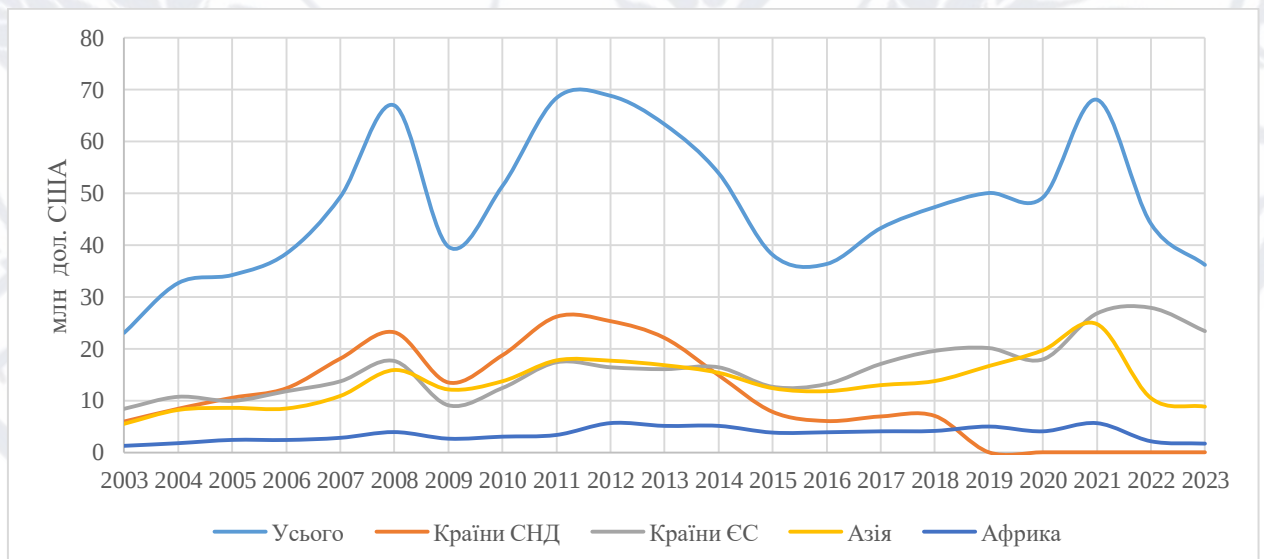


Рисунок 1.3 – Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі товарами України за 2003-2023 рр., млн дол. США

Джерело: створено автором на основі [2]

Поступова втрата ринку країн СНД частково було компенсовано ринком ЄС. Своєї максимальної амплітуди торгівлі ринок досяг останні два роки. На країни ЄС частка зовнішньої торгівлі у 2023 році складає 64,6%.

Україні вдалося відновити зовнішню торгівлю у 2021 році до рівня максимальних значень минулих років – перетнувши позначку у 68 000 млн дол. США. Такі результати були отримані, завдяки стабільною співпрацею з країнами Африки, та поступовим нарощенням партнерських стосунків між країнами Азії та ЄС. Але після подій у 2022 році, блокування логістично важливих центрів морського перевезення, фіксується значний спад у 2,5 рази з країнами Африки та Азії.

Узагальнюючи, у 2023 році бачимо, що ринок ЄС вже максимально заповнений українською продукцією. Спроба експортувати свою продукцію в ці країни, може зіткнутися з великою конкуренцією, недостатнього рівня попиту, що в свою чергу може призвести до зниження ціни на товарну продукцію. Країни Африки та Азії залишають за собою значний ринок, який можливо відновити до минулих поставок обсягів товарів. Особливо це стосується прогресивних країн Азії, які до цього повільно, але стабільно нарощували імпорту товарів українського виробництва.

Останнім часом для України все більш значущим залишається аграрний сектор. У зв'язку з раніше прийнятим рішенням окремих європейських країн заборонити імпорту вітчизняних продуктів харчування, особливо зернових, постає питання пошуку виходу з нинішньої складної ситуації.

На даний момент існують два найбільш оптимальні варіанти: розвиток тваринництва в Україні та глибока переробка зерна. Перший варіант є трудомісткий та довготривалий процес. Якщо його розглядати для кожного окремого агропромислового підприємства, то це накладає додаткові труднощі, щоб наростити поголів'я тварин та створення нового виробничого ланцюга. Але навіть при всіх вдалих рішень він не вирішує повною мірою

поточної проблеми. А для підвищення тваринництва на рівні держави, не вистачає бюджету для підтримки цього сектору.

Тому було вирішено розробити процес по підвищенню цінності зернової продукції через глибоку переробку зерна задля отримання затребуваної, високоякісної, зі зростаючим попитом по всьому світі продукцією, а саме амінокислоти – лізин. Цей продукт використовують у таких галузях як харчова промисловість, сільське господарство, фармацевтика, косметична промисловість та ін.

Для порівняння забезпечення підвищення експортного потенціалу був проведений аналіз експорту трьох культур за минулі 5 років, щоб зрозуміти ситуацію з торгівлею та оцінити можливості розвитку міжнародного ринку, а також провести аналіз нового продукту з перспективними торговими партнерами.

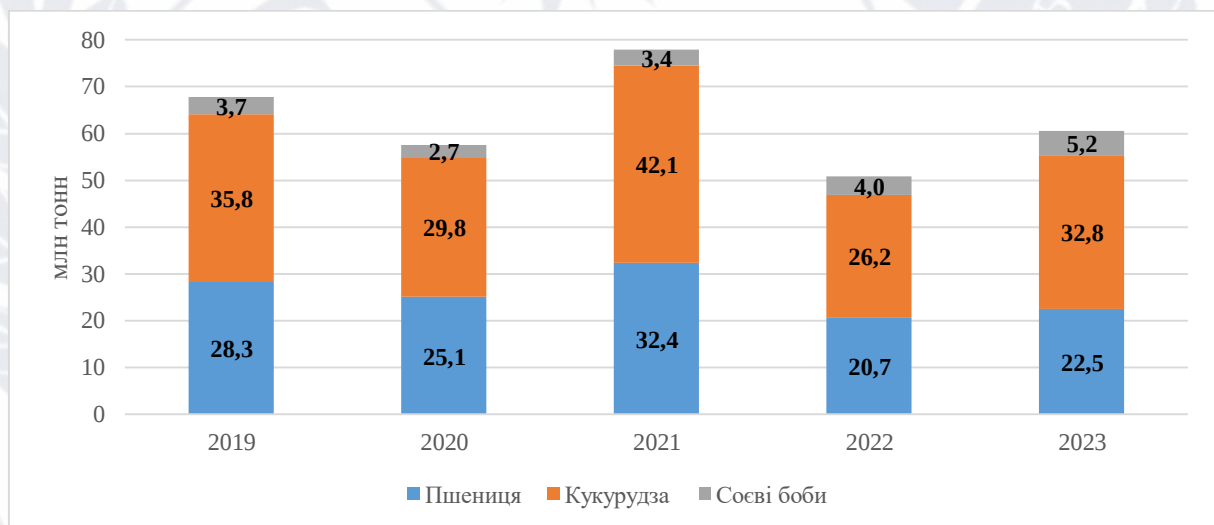


Рисунок 1.4 – Динаміка валового збору пшениці, кукурудзи та соєвих бобів в Україні за 2019-2023 рр., млн тонн

Джерело: побудовано автором на основі [2;43]

Врожай пшениці та кукурудзи демонструють значні коливання протягом аналізованого періоду. Найбільший врожай було зафіксовано у 2021 році: пшениця - 32,4 млн тон, кукурудза - 42,1 млн тон. Найнижчі значення - у 2022 році 20,7 млн тон та 26,2 млн тон відповідно. Загалом спостерігається зниження врожаю після піку у 2021 році.

Врожай кукурудзи коливається, але показує найбільші значення у 2021 році (42,1 млн тонн) та 2023 році (32,8 млн тонн). Подібно до пшениці, врожай кукурудзи зменшився у 2022 році (26,2 млн тонн), але знову зріс у 2023 році.

Врожай соєвих бобів поступово збільшується протягом аналізованого періоду, з 3,7 млн тонн у 2019 році до 5,2 млн тонн у 2023 році. Це може вказувати на зростання попиту або покращення умов вирощування для цієї культури.

Графік показує, що врожай основних сільськогосподарських культур в Україні підлягає значним коливанням, з найбільшою стабільністю та зростанням у врожах соєвих бобів. Пшениця і кукурудза мають тенденцію до великих коливань врожаю, що може бути спричинено змінами кліматичних умов, агротехнічними факторами або ринковими умовами. У 2021 році був найвищий сумарний врожай, що може вказувати на особливо сприятливі умови в тому році.

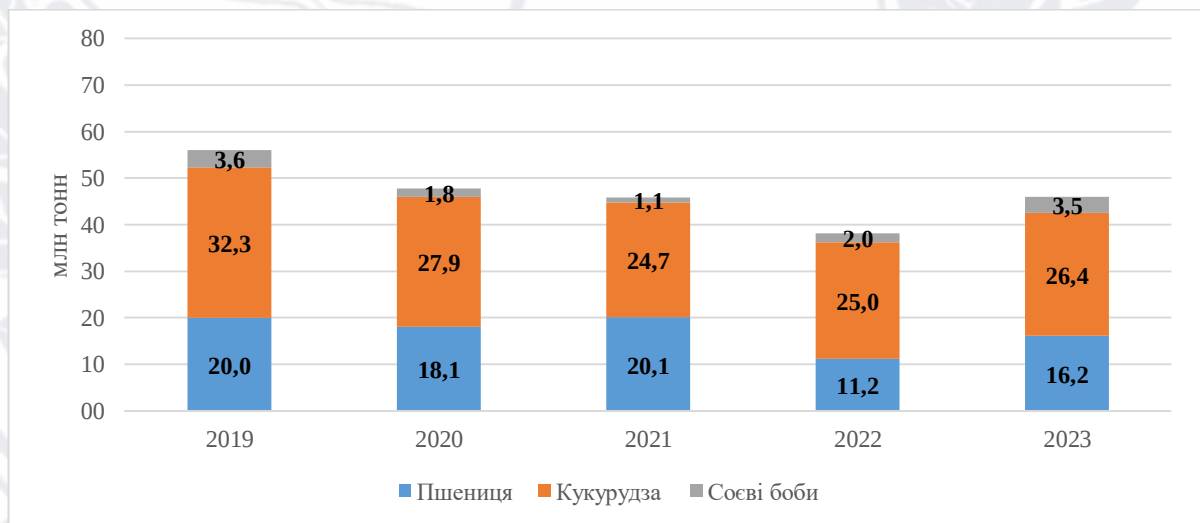


Рисунок 1.5 – Динаміка експорту пшениці, кукурудзи та соєвих бобів з України за 2019-2023 рр., млн тонн

Джерело: побудовано автором на основі [2]

Щоб дізнатися, яку частку від валового збору по кожній культурі відправляють на експорт з України за 2019-2023 рр., була побудована гістограма наведена на рис. 1.6.

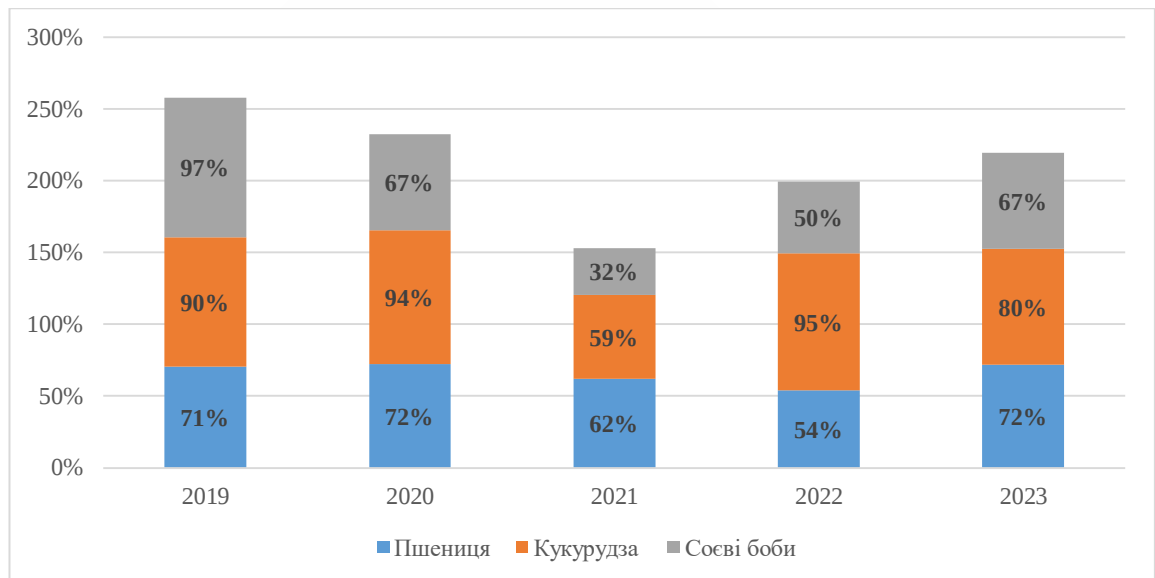


Рисунок 1.6 – Відношення від валового збору до експорту пшениці, кукурудзи та соєвих бобів з України за 2019-2023 рр., %

Джерело: побудовано автором

Експорт пшениці за весь досліджений період демонструє значні коливання. Найменші значення були отримані у 2021 році – 11,2 млн тон, та найбільші у 2019 і 2021 році на рівні 20,0 млн тон. У 2023 році ріст експорту виріс на 44,6% порівнюючи з минулим роком, що вказує на тенденцію повернення експортних об'ємів цієї культури до минулорічних значень.

Найбільші за обсягами експорту є кукурудза. З 2021-2023 рр. експорт кукурудзи показує позитивну динаміку, хоча темпи зростання дещо є повільними. Порівнюючи 2023 з 2019 роком, об'єм експорту цієї культури впав з 32,3 до 26,4 млн тон або на 18,3%.

У 2023 році, на відміну від пшениці та кукурудзи, експорт соєвих бобів зміг повернутись до рівня 2019 року, маючи результат у 3,5 млн тон. За усіма іншими роками спостерігається коливання від 1,1 до 2,0 млн тон, що є найбільшою різницею ніж за іншими культурами.

З 2019 року по 2022 рік щорічно знижувався експорт трьох культур. Сумарний їх експорт знизився з 55,9 млн тон до 38,2 млн тон. Різниця складає - 31,7%.

Найгірший рік по відношенню експорт від врожаю був 2021 рік. Експортовано було 58,8% від об'єму врожаю. Також, слід зазначити, що таке ж співвідношення у 2022-2023 рр. – 75,0-76,0% є значно меншим ніж у 2019-2020 рр. – 82,5-83,0%. Це наводить на висновок, що експортувати сировинний продукт стає дедалі складніше, хоча і залишається темп росту експорту на рівні минулих років.

Також було оцінено стабільність експорту трьох товарів зі змінами загального експорту України наведені у табл. 1.3.

Таблиця 1.3 – Динаміка експорту аграрної продукції (за товарними позиціями) та загального експорту України за 2019-2023 рр., млн тонн

Код товару	Товар	2019	2020	2021	2022	2023
1001	Пшениця	20,0	18,1	20,1	11,2	16,2
1005	Кукурудза	32,3	27,9	24,7	25,0	26,4
1201	Соеві боби	3,6	1,8	1,1	2,0	3,5
Експорт, усього:		167,0	164,5	161,9	99,8	100,3

Джерело: створено автором на основі [2]

Якщо оцінювати ці три зернові культури за відсотковим співвідношенням від загального експорту, то отримаємо, що:

- за 2019 рік частка експорту досліджених зернових культур за обсягами товарів у тонах сягала 33,5% і зросла до 45,9% у 2023 році. Але якщо дивитись у натуральних числах різниця складе -10 млн тон. У 2019 – 55,99 млн тон у 2023 – 46,01 млн тон.

- за період Covid-19 загальний експорт був контрольованим і зазнавав не великих змін – щорічне зниження на 1,5% за 2020-2021 рр. Але на початку 2022 року унаслідок повномасштабної війни експорт стрімко знизився на 38,4%, встановивши анти рекордне значення - менше ніж 100 млн тон продукції. Попри все, фіксується швидке відновлення аграрного сектору і за результатами 2023 року експорт трьох культур зріс на 20,5% ніж у минулому році, у порівнянні з загальним експортом який, майже не змінився – +0,6%.

Динаміка експорту агропромислових продуктів за грошовим еквівалентом за трьома культурами мала стабільну тенденцію протягом дослідженого періоду (рис. 1.7).

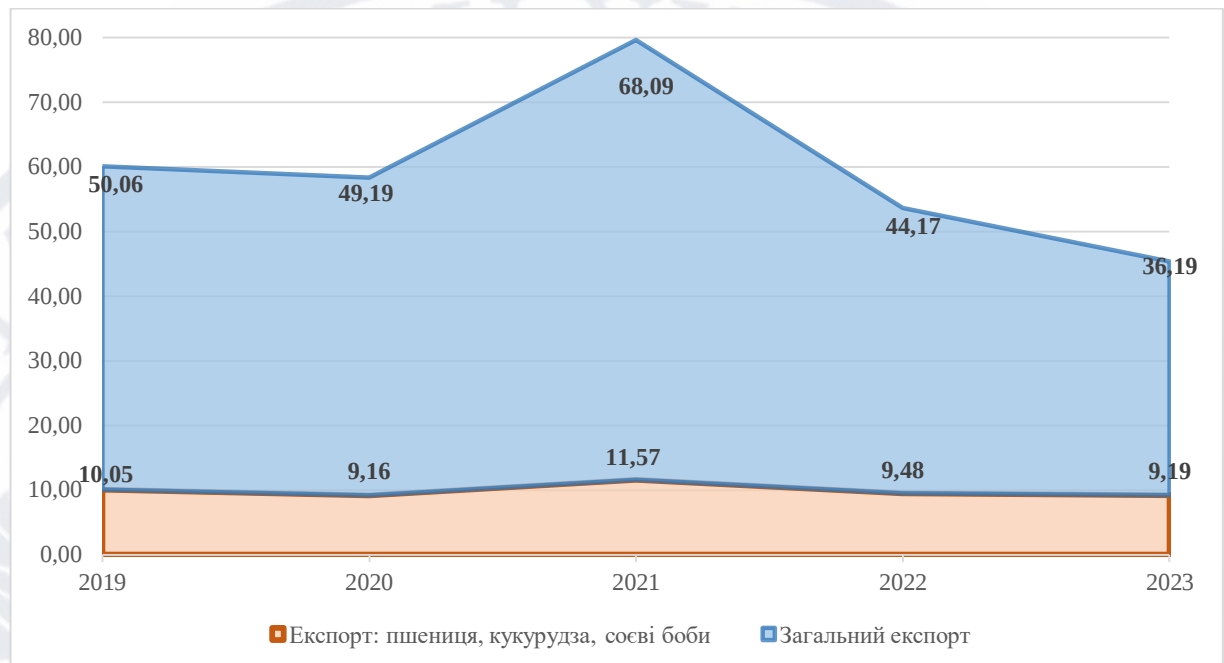


Рисунок 1.7 – Динаміка вітчизняного загального експорту та експорту агропродукції за 2019-2023 рр., млрд дол. США

Джерело: створено автором на основі [2]

Досліджуючи експорт за останні 5 років однозначно можна констатувати, що щороку все важче прогнозувати експорт кожної окремої зернової культури, як за об'ємами продажу продукції так і за її ціною. Щоб краще зрозуміти складність обирання управлінського рішення, яку саме культуру вигідніше вирощувати на експорт, було додатково проаналізовані країни-партнери, з якими Україна співпрацює.

Нижче наведені таблиці результатів статистичного аналізу по кожній зерновій культурі (табл. 1.4).

Таблиця 1.4 – Динаміка змін топ-10 країн за обсягами експорту з України за трьома культурами за 2019-2023 рр.



Джерело: створено автором на основі [2]

Як можемо побачити за останні 5 років зміни у експорті пшениці мали помітні зміни. У 2019 р. перші десять позицій займали країни Африки та Азії, що складає 75,5% усього експорту пшениці (див. Додаток В). Але вже у 2023 р. ця частка знизилась до 36,0%. Натомість, цього ж року зросла частка європейських країн до 44,5% з яких 24,8% припадає на Іспанію. Негативним результатом є те, що Іспанія закупила пшеницю за низькою ціною – 169,33 дол. США/т враховуючи загальний середній показник у 182,09 дол. США/т. Різниця склала 12,76 дол. США або 7%.

З кукурудзою і соєвими бобами результати також вказують на зміни вектору експорту. Так, у 2019 році частка експорту кукурудзи до країн

Африки та Азії складала 43,8%, а частка експорту соєвих бобів до цих регіонів становила 64,3%. У 2023 р. ці значення знизились до 31,4% та 52,8% відповідно. Натомість, позиції країн Європи зміцнилися: частка експорту кукурудзи зросла з 33,4% у 2019 році до 52,4% у 2023 році, а соєвих бобів - з 17,0% до 36,9% за аналогічний період

Варто зазначити, що ці зміни відбулися здебільшого у 2022 році, коли розпочалась повномасштабна війна в Україні, що значно порушила логістичні зв'язки через порти [44]. Це викликало вимушені коригування в експортних маршрутах та ринках збуту.

Однак, ці результати не є однозначно позитивними. Без глибокого аналізу можна зробити поспішні висновки щодо таких змін. Важливо розуміти, що рішення про зміни вектору експорту були вимушеними, обумовленими зовнішніми обставинами, а не стратегічними рішеннями, спрямованими на покращення економічних показників.

Висновки до розділу 1

Було розглянуто теоретичні аспекти експортного потенціалу підприємства. Проведений аналіз літературних джерел дозволив визначити основні підходи до поняття "експортний потенціал" та «експортний потенціал підприємства».

Визначено, що експортний потенціал підприємства являє собою сукупність внутрішніх та зовнішніх чинників, які дозволяють виробляти продукцію та стабільно функціонувати підприємству на зовнішніх ринках.

Досліджено фактори, які впливають на формування експортного потенціалу агропромислового підприємства, серед яких виділено як зовнішні (державне регулювання, міжнародна конкуренція, попит на продукцію), так і внутрішні (агроресурсний, кадровий, виробничий та фінансовий потенціали).

Розгляд зовнішніх факторів включав вивчення державного регулювання, нормативно-правової бази, міжнародної конкуренції та попиту

на продукцію. Успішна експортна діяльність значною мірою залежить від сприятливих умов державного регулювання, відповідності продукції міжнародним стандартам та вмінню підприємства адаптуватися до змін у світовій економіці. Враховуючи високий рівень конкуренції на міжнародних ринках, підприємство повинно постійно стежити за світовими тенденціями, аналізувати ринок та бути готовим до швидкої адаптації своєї стратегії.

Розглянуто методологічні підходи до оцінки експортного потенціалу підприємства, серед яких системний, структурний, ресурсний, результативний, цільовий, компаративний, ринковий, функціональний та адаптаційний підходи. Кожен з підходів має свої переваги, але всі вони спрямовані на досягнення стратегічних, тактичних та оперативних цілей. Ці підходи дозволяють визначити ключові напрями для підвищення ефективності експортної діяльності та розробити стратегії для успішного виходу на міжнародні ринки.

Розглянуто експорт зернових і бобових культур з розгляду на те, що це стає більш нестабільним і менш прогнозованим ринком для розвитку експортного потенціалу підприємства. Тому був розроблений процес по підвищенню цінності зернової продукції через глибоку переробку зерна.

Додатково, для підтвердження правильності переходу кінцевої продукції для виробництва, були описані результати минулих років експорту сировинної продукції. Розглянуто партнери-імпортери по кожній зерновій культурі та їх динамічні показники, які вийшли не втішними.

Агропромисловим підприємцям рекомендовано ретельно зважувати всі фактори та їх складові перед тим, як приймати рішення щодо вибору нових ринків і пошуку партнерів, щоб забезпечити довгострокову стабільність та ефективно реалізовувати експортний потенціал.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО І ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА

2.1 Організаційно-економічні характеристики ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО»

Об'єктом дослідження обрано Товариство з обмеженою відповідальністю ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО»

ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» має потужність одночасного зберігання зернових 204 000 тонн. Обладнаний найсучаснішим устаткуванням, яке дозволяє приймати, доробляти, зберігати та відвантажувати продукцію з максимально можливим на сьогоднішній день показником галузевої ефективності в регіоні.

Власні інфраструктурні комунікації, своя електростанція та свердловина для накачування питної води, 2 пожежорезервуари по 250 м куб., насосна автоматизована станція забезпечують незалежне від зовнішніх чинників безперебійне функціонування підприємства.

Предмет діяльності ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» - це сума виробничих та комерційних засобів, діяльність з постачання і збуту, робіт і послуг, які здійснюються для досягнення задоволення потреб клієнтів.

Дослідження організаційної та економічної складової ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» показує, що організація здійснює 6 видів діяльності за КВЕД по реєстраційним документам:

52.10 Складське господарство;

01.63 Післяурожайна діяльність;

46.11 Діяльність посередників у торгівлі сільськогосподарською сировиною, живими тваринами, текстильною сировиною та напівфабрикатами;

46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин та інші види діяльності.

Основним джерелом доходу компанії за останні три роки є дохід від зберіганням різних культур, таких як пшениця, кукурудза, соя, насіння соняшнику та насіння інших культур.

Динаміку виробництва підприємства представлено у таблиці 2.1. Дані за 2021-2023 роки демонструють стрімкий ріст виробництва у 2023 році - майже в 2 рази (97%) збільшився обсяг виробленої продукції та в 2,3 рази враховуючи індекс інфляції.

Таблиця 2.1 – Динаміка виробництва ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» за 2021-2023 рр.

Показники	2021	2022	2023
1. Обсяг виробленої продукції, тис. грн.	188,617	194,199	382,458
2. Індекси зростання (зниження)	1,24	1,03	1,97
3. Обсяг виробництва в порівнянних цінах, тис. грн.	174,645	147,388	276,446
4. Індекси зростання (зниження)	1,21	0,84	1,88

Джерело: розраховано автором

Одним із головних чинників експортного потенціалу підприємства є його трудовий потенціал.

Таблиця 2.2 – Динаміка показників використання трудового потенціалу ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» за 2021-2023 рр.

Показники	Одиниці виміру	2021	2022	2023	Темпи зростання, %	
					2021 до 2022	2022 до 2023
1	2	3	4	5	6	7
Обсяг виробництва	тис. грн	188617	194199	382458	1,03	1,97
Середньооблікова чисельність працівників	осіб	120	115	108	0,96	0,94
в т.ч. робітників виробництва (ПВП)	осіб	102	98	92	0,96	0,94
Виробіток на одного працівника підприємства	тис.грн / осіб	1571,8	1688,7	3541,3	1,07	2,10
Виробіток на одного робітника виробництва	тис.грн / осіб	1849,2	1981,6	4157,2	1,07	2,10
Фонд оплати праці	тис. грн	18492	19573	21810	1,06	1,11
	У % до обсягу вир.	9,8	10,1	5,7	1,03	0,57

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6	7
Середньомісячна заробітна плата працівника підприємства	тис. грн	12,84	14,18	16,83	1,10	1,19
Середньомісячна заробітна плата робітника виробництва	тис. грн	15,11	16,64	19,76	1,10	1,19

Джерело: розраховано автором

Був проведений аналіз показників використання трудового потенціалу підприємства, табл. 2.2, при якому встановлено зв'язок між обсягами виробництва і середньої заробітної плати, кількістю працівників і робітників та їх вплив на фонд оплати праці.

Також, проводився аналіз показників наявності та руху основних фондів за 2021-2023 рр. наведений у табл. 2.3.

Таблиця 2.3 - Динаміка показників наявності та руху основних фондів ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» за 2021-2023 рр., тис. грн

Показники	2021	2022	2023	Темпи зростання, %		
				2021 до 2022	2022 до 2023	2021 до 2023
1. Вартість основних фондів на початок року	376235	352151	430445	0,94	1,22	1,14
2. Вартість введених основних фондів	2578	85294	4252	33,09	0,05	1,65
3. Вартість виведених основних фондів	26662	7000	86241	0,26	12,32	3,23
4. Вартість основних фондів на кінець року	352151	430445	348456	1,22	0,81	0,99
5. Сума зносу	613472	878019	964903	1,43	1,10	1,57
6. Середньорічна вартість основних фондів	364193	391298	389450	1,07	1,00	1,07

Джерело: розраховано автором

Значні коливання у вартості введених та виведених основних фондів вказують на нерівномірність інвестиційної політики підприємства. Необхідно проаналізувати причини таких різких змін та розробити більш збалансовану стратегію капітальних вкладень.

Сума зносу основних фондів щороку зростає. За 2021-2023 рр. цей показник виріс на 57%. Це свідчить про необхідність активізації процесів модернізації та оновлення виробничого обладнання. Такі заходи дозволять підвищити ефективність використання основних засобів та знизити витрати на їх утримання.

Підсумовуючи, аналіз показників основних фондів свідчить про необхідність удосконалення системи управління матеріально-технічною базою ТОВ "ЕЛЕВАТОР АГРО". Якщо в подальшому тримати під контролем ці показники, це дозволить підвищити ефективність виробництва, зменшити витрати, що забезпечить розвиток експортного потенціалу підприємства в довгостроковій перспективі з більш стабільною динамікою.

Аналіз динаміки цих показників допомагає визначити ефективність використання основних фондів, які вказані у табл. 2.4.

Таблиця 2.4 - Показники ефективності використання та відтворення основних фондів ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» за 2021-2023 рр.

Показники	2021	2022	2023	Темпи зростання,%		
				2021 до 2022	2022 до 2023	2021 до 2023
Показники ефективності використання основних фондів						
Фондовіддача	0,52	0,35	0,98	0,68	2,8	1,9
Фондомісткість	1,93	2,86	1,02	1,48	0,36	0,53
Фондоозброєність праці, тис. грн /особу	3570,5	3992,8	4233,2	1,12	1,06	1,19
Коефіцієнт зносу	0,64	0,67	0,73	1,06	1,09	1,16
Коефіцієнт придатності	0,36	0,33	0,27	0,9	0,81	0,73
Рівень рентабельності основних фондів (РОФ),%	18,83	-39,43	21,74	-	-	1,15
Показники відтворення основних фондів						
Коефіцієнт оновлення основних фондів	0,007	0,198	0,012	27,07	0,06	1,67
Коефіцієнт вибуття основних фондів	0,076	0,016	0,247	0,21	15,22	3,27
Коефіцієнт приросту основних фондів	-0,068	0,182	-0,235	2,66	-1,29	-3,44

Джерело: розраховано автором

Фондоввідача за аналізований період зросла майже вдвічі і досягла майже нормативного значення (>1): з 0,52 у 2021 р. до 0,98 у 2023 р. Це підтверджує факт, що підприємство досягає ефективного використання основних засобів.

Коефіцієнт зносу поступово зростав за аналізований період і досяг значень 0,73 у 2023 році, що вказує на критичне зношення основних засобів.

Розраховано абсолютні показники фінансової стійкості ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» в табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Абсолютні показники фінансової стійкості ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» за 2021-2023 рр.

№ п/п	Показники	2021	2022	2023
1	Власний капітал	102888	-51166	108573
2	Необоротні активи	352151	347139	348608
3	Власні обігові кошти (р.1-р.2)	-249263	-398305	-240035
4	Довгострокові зобов'язання	347025	474124	496298
5	Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів (р. 3 + р. 4)	97762	75819	256263
6	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	4423	14269	19011
7	Загальний розмір основних джерел покриття запасів (р. 4 + р. 5 + р. 6)	102185	90088	275274
8	Запаси	11244	12912	29760
9	Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів (р. 3 - р. 8)	-260507	-411217	-269795
10	Надлишок (+) або нестача (-) власних коштів і довгострокових кредитів і позик (р. 5-р. 8)	86518	62907	226503
11	Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів (р. 7 - р. 8)	90941	77176	245514
12	Тримірний показник	(0;1;1)	(0;1;1)	(0;1;1)

Джерело: розраховано автором

За даними табл. 2.5 видно, що за досліджений період ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» мало нормальну фінансову стійкість. Тримірний показник – (0, 1, 1) за трьома останніми колонками вказує на нестачу власних обігових коштів для забезпечення запасів, проте достатньо основних джерел покриття запасів більша частина яких це довгострокові кредити та позики.

Підприємство вважається спроможним виконувати свої фінансові зобов'язання.

Розраховано загальні показники фінансової стійкості ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» в табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Загальні показники фінансової стійкості ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» за 2021-2023 рр.

Показники	Норма	2021	2022	2023	Відхилення (+/-)		
					2021 до 2022	2022 до 2023	2021 до 2023
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними оборотними засобами	$\geq 0,1$	-22,17	-30,85	-8,07	-8,68	22,78	14,10
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$>> 0$	-2,42	-	-2,21	-	-	0,21
Коефіцієнт автономії	$>> 0,5$	0,14	-0,06	0,09	-0,20	0,15	-0,05
Коефіцієнт співвідношення власних і залучених джерел коштів	> 1	0,35	-0,11	0,18	-0,46	0,29	-0,17

Джерело: розраховано автором

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними оборотними засобами збільшився за аналізований період з -22,17 до -8,07, що вказує на підприємство намагається зменшити фінансові ризики, хоча до нормованого показника ще далеко.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу є стабільно негативний за період 2021-2023 покращився лише на 0,21 пункти. Це свідчить про залежність підприємства до позикового капіталу. У поточних умовах підприємству нічого не загрожує, але у довгострокових перспективах можуть призвести до проблем з фінансуванням оборотного капіталу.

Коефіцієнт автономії має амплітудні значення, які врешті залишились на позивному значенні у 2023 році – 0,09, що в 5 разів менше від нормативного значення. Це свідчить про низьку частку власного капіталу від загального капіталу активів підприємства.

Коефіцієнт співвідношення власних і залучених джерел коштів є нижчий за норму і також вказує на нестачу власного капіталу.

Види активів та пасивів ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» за рівнями ліквідності активів наведено в таблиці 2.7, таблиці 2.8.

Таблиця 2.7 – Активи ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» за 2021-2023 рр.

Види активів	2021		2022		2023	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
A ₁	639	0,09	102	0,01	1128	0,27
A ₂	376228	50,82	541307	60,03	37591	9,01
A ₃	11247	1,52	13160	1,46	29779	7,14
A ₄	352151	47,57	347139	38,50	348608	83,58
Разом	740265	100,00	901708	100,00	417106	100,00

Джерело: розраховано автором

Аналізуючи дані активів підприємства за 2021-2023рр. можна зробити наступні висновки:

-абсолютно ліквідні активи зросли на 76,5% з 639 тис. грн у 2021 р до 1128 тис. грн у 2023р, що залишає ці активи з найменшою часткою - 0,27%;

-швидколіквідні активи зазнали значних змін. Зменшення у грошовому значенні аж в10 разів з 276288 тис. грн до 37591 тис. грн;

-повільноліквідні активи зросли у 2,6 рази у порівнянні з 2021р. і досягли значення у 29779 тис. грн;

-останні, важколіквідні активи які в абсолютному значенні не зазнали змін, але за рахунок зменшення швидколіквідних активів зросла її частка до 83,6% у 2023 році.

Таблиця 2.8 – Пасиви ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» за 2021-2023 рр.

Види пасивів	2021		2022		2023	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
П ₁	6122	0,83	16804	1,86	28158	2,36
П ₂	284230	38,40	461946	51,23	560244	46,95
П ₃	347025	46,88	474124	52,58	496298	41,59
П ₄	102888	13,90	-51166	-5,67	108573	9,10
Разом	740265	100,00	901708	100,00	1193273	100,00

Джерело: розраховано автором

Аналізуючи табл. 2.8 одразу фіксуємо найбільші частки по короткостроковим та довгостроковим пасивам – майже 47% і 41,6% відповідно у 2023 році, що вказує на фінансову залежність.

Також слід зазначити що сума пасивів не збігається зі сумою активів за 2023 рік. Різниця складає 776167 тис. грн. Ця сума є дебіторська заборгованість за розрахунками(див. Додаток А, код рядку 1130), яку підприємство ще не отримало, але вже встигло оформити у список витрат.

Також, за результатами аналізу з таблиць 2.7 і 2.8 встановлено, що баланс підприємства не є ліквідним. З чотирьох порівнянь активів з пасивами за досліджений період виконується тільки друга нерівність, табл. 2.9.

Таблиця 2.9 - Аналіз ліквідності балансу ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» за 2021-2023 рр.

Норма	2021	2022	2023
$A_1 > P_1$	-	-	-
$A_2 > P_2$	+	+	+
$A_3 > P_3$	-	-	-
$A_4 \leq P_4$	-	-	-

Джерело: розраховано автором на основі табл. 2.7-2.8

Отже, за результатами аналізу активів і пасивів ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» за 2021-2023 рр.:

- найліквідніші активи не покривають термінові пасивів;
- швидколіквідні активи покривають короткострокові пасивів;
- повільноліквідні активи не покривають довгострокові кредити банків та позики;
- важколіквідні активи не покривають постійні пасиви.

За даними 2021-2023 рр. був проведений аналіз операційних витрат ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» за елементами, результати якого наведені у табл. 2.10.

Таблиця 2.10 - Аналіз витрат ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» за операційними елементами витрат за 2021-2023 рр., тис. грн

Показники	2021		2022		2023		Відхилення, тис. грн		
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	2021 до 2022	2022 до 2023	2021 до 2023
Матеріальні затрати	97979	51,6	57821	11,6	55785	22,5	-40158	-2036	-42194
Витрати на оплату праці	18492	9,7	19573	3,9	21810	8,8	1081	2237	3318
Відрахування на соціальні заходи	3620	1,9	3709	0,7	4128	1,7	89	419	508
Амортизація	26408	13,9	30865	6,2	88894	35,9	4457	58029	62486
Інші операційні витрати	43259	22,8	385580	77,5	77058	31,1	342321	-308522	33799
Разом	189758	100	497548	100	247675	100	307790	-249873	57917

Джерело: розраховано автором

Аналіз операційних витрат за елементами дозволяє визначити потреби підприємства в коштах на оплату праці, в матеріальних ресурсах тощо

За результатами видно, що у 2023 році збільшились витрати на амортизацію на 62486 тис. грн і за відсотковим значенням збільшився з 13,9% у 2021 р. до 35,9% у 2023р. Причиною цього стало оновлення обладнання.

На другому місці за витратами є інші операційні витрати з показником 31,1 % який також значно збільшився на 33799 тис. грн у порівнянні з 2021р. На третьому місці зі значенням у 22,5% витрати йдуть на матеріальні витрати, що менше у 2,3 рази ніж у 2021 році.

Результати проведеного аналізу витрат за функціональними елементами наведені у табл. 2.11.

Таблиця 2.11 - Аналіз витрат ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» за функціональними елементами витрат за 2021-2023 рр., тис. грн

Показники	2021		2022		2023		Відхилення, тис. грн		
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	2021 до 2022	2022 до 2023	2021 до 2023
Собівартість реалізованої продукції	148572	70,7	119519	23,1	212728	70,4	-29053	93209	64156
Адміністративні витрати	11087	5,3	15638	3,0	23770	7,9	4551	8132	12683
Витрати на збут	0	0,0	38	0,0	9772	3,2	38	9734	9772
Інші операційні витрати	30589	14,6	362828	70,2	32942	10,9	332239	-329886	2353
Фінансові витрати	19951	9,5	19155	3,7	22958	7,6	-796	3803	3007
Інші витрати	1	0,0	18	0,0	0	0,0	17	-18	-1
Разом	210200	100	517196	100	302170	100	306996	-215026	91970

Джерело: розраховано автором

Собівартість реалізованої продукції у 2022 році знизилася на 19.6% порівняно з 2021 роком, але у 2023 році зросла на 78.0% порівняно з 2022 роком.

Адміністративні витрати зростали з кожним роком. У 2022 році - на 41.0% та на 52.0% у 2023 році.

Витрати на збут почали апроксимально зростати у 2022 році – 38 тис. грн, а у 2023 році вже становило 9772 тис. грн.

Інші операційні витрати у 2022 році зросли майже в 12 разів, але у 2023 році знизилися до рівня 2021 року з різницею 7,7%.

Загальні витрати у 2022 році зросли в 2,5 рази, але вже у 2023 році різниці з 2021 роком склала знизилася на 43.7%.

Таким чином, можна зробити висновок, що у 2022 році відбулося значне збільшення витрат за статтями на "Інші операційні витрати", що призвело до зростання загальних витрат на 246%. Проте, у 2023 витрати

нормалізувались. Собівартість реалізованої продукції стабільно росте щороку.

Також для розуміння спроможності виконання фінансових зобов'язань перед кредитором та іншими контрагентами ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» було проведено аналіз ліквідності за 2021-2023рр. наведений у табл. 2.12.

Таблиця 2.12 – Показники ліквідності ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» за 2021-2023 рр.

Показники	2021	2022	2023	Відхилення (+/-)		
				2021 до 2022	2022 до 2023	2021 до 2023
Коефіцієнт покриття	1,34	1,16	0,12	-0,18	-1,04	-1,22
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,30	1,13	0,07	-0,17	-1,05	-1,23
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,002	0	0,002	-0,002	0,002	0

Джерело: розраховано автором

Нажаль, усі показники мали негативну тенденцію, не враховуючи коефіцієнт абсолютної ліквідності, який повернувся до значень 2021 року і є незначним. Все це вказує на погіршення здатності погашати зобов'язання. Причинами цього є збільшення довгострокових зобов'язань.

Були розраховані показники ділової активності ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» наведені у табл. 2.13.

Таблиця 2.13 – Показники ділової активності ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» за 2021-2023 рр.

Показники	2021	2022	2023	Темпи зростання, %		
				2021 до 2022	2022 до 2023	2021 до 2023
1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт оборотності активів	0,21	0,21	0,16	1,02	0,78	0,79
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,39	0,34	0,23	0,87	0,68	0,59
Коефіцієнт завантаження оборотних активів	2,55	2,94	4,35	1,15	1,48	1,70
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	2,90	3,49	11,83	1,20	3,39	4,07

Продовження таблиці 2.13

1	2	3	4	5	6	7
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	123,93	103,07	30,44	0,83	0,30	0,25
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги	35,81	12,79	12,78	0,36	1,00	0,36
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, днів	10,05	28,15	28,16	2,80	1,00	2,80
Коефіцієнт оборотності запасів	13,95	12,30	5,60	0,88	0,46	0,40
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	0,52	0,35	0,98	0,68	2,80	1,90
Тривалість обороту запасів, днів	25,81	29,27	64,27	1,13	2,20	2,49
Тривалість операційного циклу, днів	149,74	132,34	94,71	0,88	0,72	0,63
Тривалість фінансового циклу, днів	159,79	160,49	122,87	1,00	0,77	0,77

Джерело: розраховано автором

За даними табл. 2.13 можна зробити узагальнений висновок щодо покращення ділової активності ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» за 2021-2023 рр.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги «ЕЛЕВАТОР АГРО» за 2021-2023 рр. збільшився у 4 рази. Якщо дивитись на тривалість обороту дебіторської заборгованості то спостерігаємо зниження періоду від 124 днів до майже 30 днів. Це свідчить про ефективні заходи щодо скорочення строків оплати рахунків клієнтами.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» за той же період навпаки зменшився на 2,8 рази. Тривалість обороту кредиторської заборгованості у 2021 році складала 10 днів, а у 2023 році 28 днів. Збільшення терміну погашення кредиторської заборгованості дозволяє підприємству використовувати ці кошти як додаткове джерело фінансування, що також вказує на підвищення ділової активності.

Коефіцієнт оборотності запасів стрімко впав у 2023 році, у зв'язку зі збільшенням залишків товарів, які придбало ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» для

подальшого продажу. Таким чином, тривалість обороту запасів протягом 2021-2023 рр. збільшився у 2,5 рази з 25,8 днів у 2021 р. до 64,3 днів у 2023 р.

Не зважаючи на збільшення тривалості обороту запасів, тривалість операційного циклу завдяки скороченню обертання дебіторської заборгованості знизилась на 37%, що у денному еквіваленті дорівнює 55 днів, у 2021 р. складала 149,7 днів, а у 2023 р. - 94,7 днів. Також, результиуючим показником є тривалість фінансового циклу, який з 160 днів 2021 р. знизився на 37 днів до 123 днів у 2023 р.

Підсумовуючи, скорочення тривалості обороту дебіторської заборгованості з одночасним збільшенням тривалості обороту кредиторської заборгованості свідчить про значне підвищення ділової активності підприємства. Це дозволяє йому ефективніше управляти грошовими потоками та покращує фінансову стійкість. Хоча різниця ще залишається негативною між 30 днів дебіторської заборгованості проти 28 днів кредиторської заборгованості, підприємство контролює ситуацію.

І останній аналіз, який є важливий для оцінки ефективності діяльності ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» - аналіз показників рентабельності за 2021-2023 рр. наведений у табл. 2.14.

Таблиця 2.14 - Аналіз показників рентабельності ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» за 2021-2023 рр.

Показники	2021	2022	2023	Відхилення (+/-)	
				2022 до 2023	2021 до 2023
Рентабельність (збитковість) ресурсів,%	9,3	-17,1	7,1	24,2	-2,2
Рентабельність (збитковість) власного капіталу,%	66,7	-331,7	72,1	403,8	5,4
Рентабельність реалізованої продукції,%	26,9	62,5	79,8	17,3	52,9
Рентабельність продажів, %	36,5	-79,4	22,1	101,6	-14,4

Джерело: розраховано автором

Аналіз цих показників вказує на ефективне використання підприємством власних ресурсів для генерації прибутку, що для інвесторів є

позитивним сигналом. Це демонструє здатність компанії отримувати прибуток та створювати вартість для власників.

Щоб провести якісно аналіз показників рентабельності ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» треба розуміти складність проведення підприємницькою діяльністю у 2022 році. У цей рік було виділено значні кошти на операційну діяльність тому маємо негативні значення за показниками рентабельністю ресурсами, власного капіталу та продажами. Тому більш доцільніше буде порівняння 2023 року з 2021 роком.

Показник рентабельності ресурсів зменшився у 2023 році на 2,2 %, що вказує на незначний спад і тим самим підтверджує повернення довоєнних показників ефективності управління діяльністю підприємства. ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» швидко оговталось від зовнішніх загроз і продовжує працювати в нормальному режимі.

Показник рентабельності власного капіталу збільшився на 5,4 %, що означає підвищення здатності підприємства отримувати більший прибуток.

Показник рентабельності реалізованої продукції збільшився на 52,9 % у 2023 році в порівнянні з 2021 роком. Результатом цього є те, що збільшився валовий прибуток до собівартості реалізованої продукції відносно цього ж співвідношення за 2021 рік.

Показник рентабельності продажів дещо змінився. З 36,5% у 2021 році, знизився до 22,1% у 2023 році, що досі залишається на високому рівні.

Аналітичні показники майнового стану вказують на стан і структуру ресурсів підприємства.

Частка основних засобів в активах підприємства знизилась на 19% у 2023 у порівнянні минулих років.

Частка оборотних виробничих фондів в загальній вартості ресурсів за період 2021-2023 рр. не зазнала змін.

Коефіцієнт мобільності активів за 2021-2023 рр. виріс у 2,2 рази, що вказує на значне підвищення оборотних активів.

2.2 Експортний потенціал регіонів України

За останні роки експортний потенціал агропромислових регіонів України зазнав значних змін через декілька ключових факторів:

1. Військові дії спричинили значні пошкодження інфраструктури в багатьох агропромислових регіонах, особливо на сході та півдні країни. Це обмежило можливості для виробництва та транспортування сільськогосподарської продукції;

2. Блокування портів на Чорному морі призвело до зменшення можливостей для експорту зернових та іншої продукції;

3. Збільшення витрат на логістику. Внаслідок блокади морських портів Україна була змушена перерозподілити експортні потоки через західні кордони, використовуючи залізницю та автомобільний транспорт. Це збільшило витрати, які знизили конкурентоспроможність продукції на міжнародних ринках.

4 Введення економічних санкцій проти Росії і певні обмеження з боку західних країн сприяли пошуку нових ринків збуту для української продукції.

5. Зростання цін на енергоресурси.

6. Кліматичні умови та врожаї. У 2021 та 2022 роках погодні умови були відносно сприятливими, що забезпечило добрі врожаї зернових культур. Проте у 2023 році певні регіони зазнали посухи, що негативно вплинуло на виробництво.

Загалом, експортний потенціал агропромислових регіонів України суттєво змінився. За аналізом обсягів експортної торгівлі за останні три роки (рис. 2.1-2.2) спостерігається стрімкий спад у більшості регіонів у зв'язку з військовим конфліктом в Україні з 2022 року.

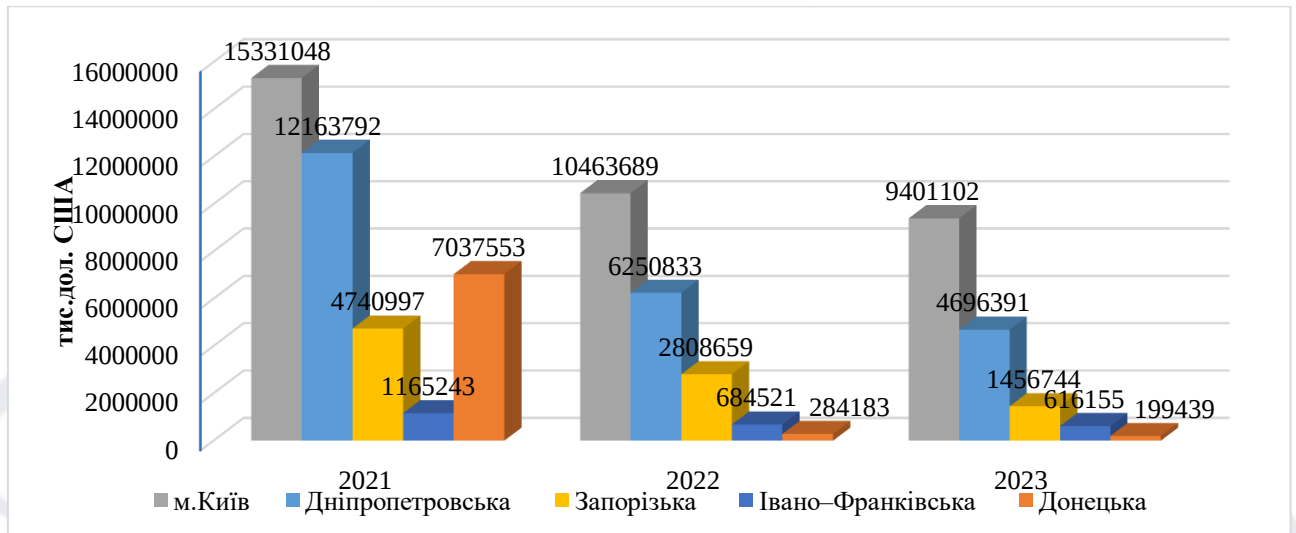


Рисунок 2.1 – Лідери за обсягами експортної торгівлі за 2021-2023 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [2;45]

Великий спад експортної торгівлі бачимо по регіонах зосереджених на металургії. Впродовж бойових дій найбільші втрати за обсягами має Донецька область – у 35 разів. Запорізька область знизил експорту торгівлю втричі, Дніпропетровська – в 2,5 рази.

Івано-Франківська область зменшила обсяги майже в 2 рази з причин ракетних обстрілів по машинобудівним заводам.

Якщо подивитись на агропромислові регіони (рис 2.2) то також побачимо тенденцію на зменшення обсягів експорту. Лише в деяких регіонах за рахунок зміни локацій підприємств з однієї області в іншу є частковий ріст.

Такі стрімкі зміни у великих регіонах за обсягами експортної торгівлі вказують на те, що агропромисловий сектор стає більш значимим для економіки країни в цілому. І що саме у цій галузі може початись розвиток мають бути впроваджені зміни щодо ставлення до експорту товарної продукції.

На рисунку 2.2 представлені решта регіонів України основні показники експорту яких складає агропромислова та харчова продукції. З аналізу рисунку видно, що Чернігівська область має певні переваги у виробництві та

експорті сільськогосподарської продукції, ніж наприклад Сумська, Житомирська та Хмельницька області зокрема завдяки стабільним обсягам виробництва та високій якості продукції.

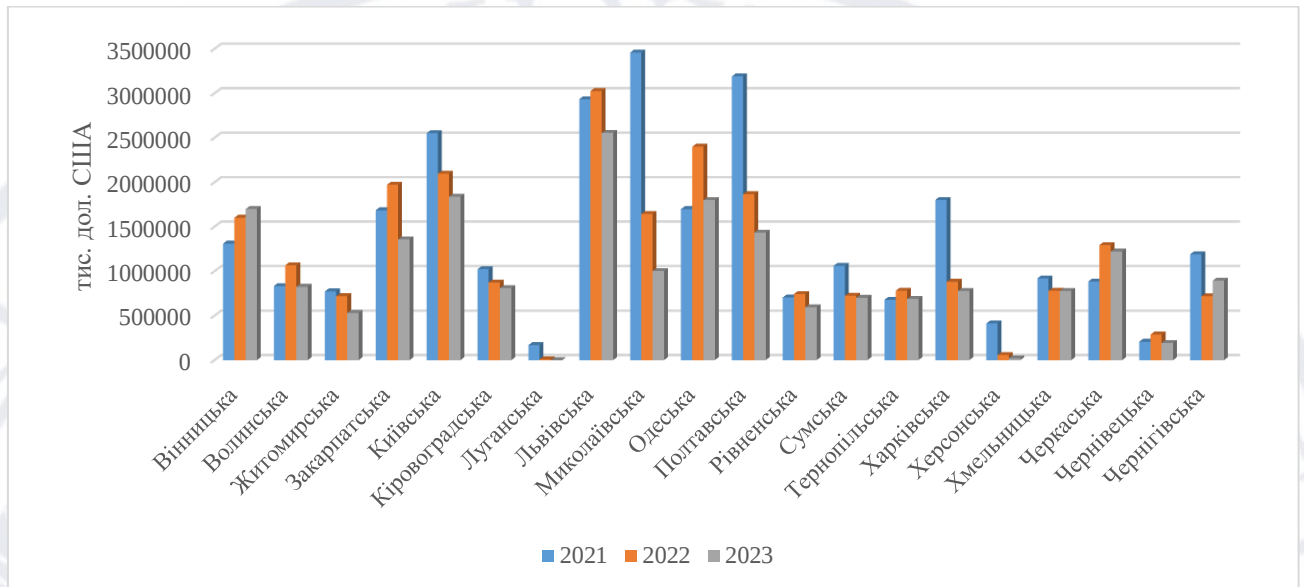


Рисунок 2.2 - Регіони за обсягами експортної торгівлі за 2021-2023 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [2;45]

Незважаючи на складні умови, Чернігівський регіон продовжує адаптуватися і шукати нові шляхи для забезпечення стабільного експорту, див. Додаток В.

За 2021 рік обсяг експорту у цій області склав 1 189 687,6 тис. дол. США що дорівнювало 1,7% від загальної частки експорту України

У 2023 році спостерігається зростання експорту на 175 778,9 тис. доларів США порівняно з 2022 роком досягаючи обсягу експорту у 893 235,9 тис. доларів США або 2,5% Це є найкращим результатом серед усіх регіонів. Експорт у цьому регіоні збільшився на 24,5%.

У порівнянні з іншими регіонами, такими як Вінницька, Черкаська області, обсяг експорту Чернігівської області значно нижчий, але показує стійку тенденцію до відновлення.

Регіону ще є над чим працювати. У Чернігівській області необхідно продовжувати зусилля щодо диверсифікації експортної продукції та

покращення економічних умов для підтримання та збільшення обсягів експортної торгівлі.

Для аналізу «стабільного клімату» діяльності підприємств по областях було також створена таблиця 2.15, яка демонструє динаміку змін кількості експортоорієнтованих підприємств. Завдяки цій таблиці можна прослідкувати, куди саме підприємства змогли перемістити свої виробничі потужності та яка кількість змогла провести гнучку мобільність.

Таблиця 2.15 – Динаміка кількості підприємств по регіонах, які займаються експортною діяльністю за 2021-2023 рр.

Область	2021	2022	2023
1	2	3	4
Вінницька	642	877	885
Волинська	605	743	802
Дніпропетровська	1318	1300	1232
Донецька	319	138	124
Житомирська	1007	1040	864
Закарпатська	1033	1097	917
Запорізька	697	464	366
Івано-Франківська	727	823	736
Київська	1161	1153	1169
Кіровоградська	344	376	393
Луганська	73	26	6
Львівська	1378	1639	1572
Миколаївська	311	263	273
Одеська	983	1071	1094
Полтавська	455	481	482
Рівненська	552	618	595
Сумська	468	447	425
Тернопільська	309	466	420
Харківська	1573	1227	1007
Херсонська	282	106	92
Хмельницька	448	528	518
Черкаська	481	583	581
Чернівецька	464	576	446
Чернігівська	522	509	515
Місто Київ	4233	3655	3469
Разом	16152	16551	15141

Джерело: розраховано автором на основі [45; 46]

У 2022 році спостерігається рівнозначний перерозподіл кількості підприємств серед регіонів. Навіть є поява нових підприємств з експортною діяльністю, яких збільшилось майже на 500 або на 2,5%.

На жаль, у 2023 році загальна кількість зменшилась. Так, якщо в 2022 році їх було 16551, то в 2023 році - 15141, тобто на 8,5% стало менше. Найбільше скорочення спостерігалось у Донецькій, Луганській, Херсонській, Запорізькій та Харківській областях, що пов'язано з ескалацією бойових дій на цих територіях. Також є спад і в інших областях, що пов'язано зі труднощами введення підприємницької діяльності у воєнний час.

З огляду на рисунок 2.2, було проведене порівняння врожаю та врожайності Чернігівської області з регіонами, які ближче всього схожі за обсягами експорту товарами за період з 2021-2023 рр.

Таблиця 2.16 – Результати врожайності та валовий збір аграрної продукції областей за 2021-2023 рр.

Область	Культура	2021		2022		2023	
		т/га	тис. т	т/га	тис. т	т/га	тис. т
Чернігівська	Пшениця	5,0	1087,6	4,4	748,6	4,5	823,3
	Кукурудза	9,0	2400,0	6,9	1437,5	9,0	3338,8
	Соєві боби	2,6	232,0	2,1	142,3	2,4	201,3
Вінницька	Пшениця	5,6	1836,1	4,6	1410,1	5,9	1982,9
	Кукурудза	9,7	4382,9	7,5	3003,3	7,8	2697,3
	Соєві боби	2,9	243,3	2,0	214,7	2,5	346,1
Хмельницька	Пшениця	5,3	1427,7	6,3	1470,0	5,4	1520,0
	Кукурудза	7,0	3417,0	6,8	1640,0	7,2	1996,5
	Соєві боби	2,5	450,0	2,8	515,0	2,6	586,0
Черкаська	Пшениця	5,5	1254,6	4,9	1088,5	6,0	1237,6
	Кукурудза	8,5	3358,7	7,2	2040,0	8,6	3076,3
	Соєві боби	2,6	206,2	2,4	267,0	2,7	289,5

Джерело: розроблено автором на основі [2;47]

Чернігівська область завжди була в лідерах за врожайністю кукурудзи, демонструючи стабільні показники на рівні 8.2-9.0 т/га. Лише у 2022 році мав найменше значення 6,9 т/га. Хоча, як можемо порівняти результати за врожаєм, то жодна область не програвала за показниками, а тим більше –

мала значно більший врожай ніж у Чернігівській області. Але більший врожай у інших областях був отриманий за рахунок більших посівних площ.

Проведений аналіз показав, що Чернігівська область нарощує посівні площі на кукурудзу. Різниця у 2023 році збільшилась на 104,3 тис. га порівняно з 2021 роком і досягла значення у 371 тис. га. Усі інші культури зазнали незначного зниження. Такі результати є позитивними.

За загальними площами по трьом культурам, серед регіонів, які порівнювались, Чернігівська область займає останню позицію зі значенням у 637,8 тис. га. Далі йде Черкаська – 671,2 тис. га, Хмельницька – 784,2 тис. га та Вінницька область – 820,3 тис. га.

Якщо ж дивитись на зміни зі зазначеного періоду, то в лідерах за приростом посівних площ стає Чернігівська область збільшивши площі цих культур на 11,2%. На усіх інших регіонах фіксується лише спад. Найбільше з усіх у Хмельницькій області – 16,4% або на 153,4 тис. га. Вінницька та Черкаська області мають незначні зміни 5,0% та 4,5% або 43,3 та 31,4 тис. га відповідно.

В свою чергу, це свідчить про те, що Чернігівська область має перспективи для нарощення обсягів експортної продукції за рахунок поступового збільшення посівних площ. Цей регіон має усі шанси увійти у десятку експортерів, якщо буде досягнуто такі ж стабільні результати врожайності, темпи росту посівних площ та можливість глибокої переробки зерна. Якщо хоча б одне з цих умов не буде виконано, розвиток експортного потенціалу підприємства може значно збільшити свій термін реалізації.

2.3 Оцінка експортного потенціалу ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО»

Експортний потенціал є одним із ключових чинників, що визначає конкурентоспроможність агропромислового підприємства на міжнародних ринках. Для ТОВ "ЕЛЕВАТОР АГРО", яке спеціалізується на зберіганні сільськогосподарської продукції, аналіз цього аспекту є важливим кроком

для визначення шляхів подальшого розвитку. Враховуючи зростання попиту на українське зерно та інші агропромислові товари, підприємство має потенціал для збільшення своєї частки на міжнародному ринку.

Для оцінки проведення підприємством зовнішньоекономічної діяльності, був проведений аналіз доходів від реалізації експортної діяльності та внутрішньої реалізації в Україні з 2019-2023 рр, які наведені у таблиці 2.17.

Таблиця 2.17 - Показники доходу від реалізації експортної діяльності та діяльності в Україні ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» з 2019-2023 рр.

Показники	2019	2020	2021	2022	2023
Виручка від реалізації товарів	107905	48434	63149	48550	118753
Реалізація в Україні	0	12	0	109	0
Реалізація на експорт	107905	48422	63149	48441	118753
Виручка від реалізації робіт та послуг	135988	103613	125468	145649	263705
Всього	243893	152047	188617	194199	382458

Джерело: створено автором на основі [48, 63]

Виручка від реалізації товарів має значні коливання: найбільші показники спостерігаються в 2019 та 2023 роках. Варто зазначити, що реалізація на внутрішньому ринку практично відсутня - вона з'являється лише в 2020 та 2022 роках, але це незначні суми.

Експорт є основним джерелом доходів підприємства: вся виручка від товарів надходить саме з експортної діяльності, що свідчить про орієнтацію на зовнішні ринки. Що стосується виручки від реалізації робіт і послуг, то тут спостерігається стабільне зростання, особливо в 2023 році, коли цей показник більше ніж удвічі перевищив результат попереднього року.

Загальний обсяг доходів підприємства також зростає, досягнувши максимуму у 2023 році, що свідчить про покращення фінансового стану та ефективності діяльності компанії після спаду в 2020-2021 роках.

Була проведена оцінка конкурентних переваг ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» з його конкурентами наведених у таблиці 2.18.

Таблиця 2.18 - Оцінка конкурентних переваг ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» у порівнянні з іншими підприємствами галузі

Конкурентні переваги	ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО»	Підприємство А	Підприємство Б
Якість продукції	Висока	Висока	Середня
Виробничі потужності	Високі	Середні	Високі
Ціноутворення	Конкурентне	Високе	Конкурентне
Логістична ефективність	Висока	Низька	Середня
Інноваційні підходи	Впроваджуються	Не впроваджуються	Частково впроваджуються
Доступ до фінансових ресурсів	Стабільний	Обмежений	Стабільний

Джерело: створено автором

Згідно з даними, ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» має високу якість продукції, високі виробничі потужності та конкурентне ціноутворення, що забезпечує йому значну перевагу над іншими гравцями ринку.

Крім того, підприємство має стабільний доступ до фінансових ресурсів та ефективну логістику, що дозволяє йому швидше і дешевше доставляти продукцію клієнтам.

Був проведений аналіз фінансових показників експортної діяльності ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» з 2019-2023 рр. у таблиці 2.19.

Таблиця 2.19 - Фінансові показники експортної діяльності ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» з 2019-2023 рр.

Показник	2019	2020	2021	2022	2023
Виручка від експорту, тис. грн	107905	48422	63149	48441	118753
Рентабельність експорту ($I_{p.e.d.}$), %	13,3	8,4	14,1	5,7	11,6
Загальні витрати на експорт, тис. грн	93571	44351	54220	45675	104929

Джерело: створено автором на основі фінансових звітів ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО»

Виручка від експорту демонструє різкі коливання, з найбільшим падінням у 2020 та 2022 роках, але в 2023 році підприємству вдалося значно збільшити дохід, що може свідчити про поступове відновлення після пандемії та економічних труднощів.

Рентабельність експорту також має значні коливання: у 2021 році вона досягла максимуму - 14,1%, однак у 2022 році впала до 5,7%, що, ймовірно, пов'язано з високими витратами та несприятливими умовами на ринку. Проте у 2023 році рентабельність покращилася, що свідчить про ефективні заходи щодо оптимізації витрат.

Загальні витрати на експорт також коливаються, але в цілому мають тенденцію до зростання, особливо в 2023 році, коли витрати зросли майже вдвічі порівняно з попереднім роком. Це свідчить про зростання обсягів експортної діяльності, але й водночас вимагає подальшої оптимізації для підвищення рентабельності.

Враховуючи, вищезазначені аналізи, була створена таблиці 2.20 зі SWOT – аналізом, де були перелічені усі сильні та слабкі сторони, можливості та загрози. Особливою загрозою підприємства є те, що за останні три роки спостерігається накопичення зношеного обладнання (див. табл 2.4), яке може вийти з ладу та зупинити на невизначений час усю діяльність. Це може призвести до значних фінансових втрат, порушення термінів виконання контрактів і втрати конкурентних позицій на ринку через тривалі простої у виробництві.

Таблиця 2.20 - SWOT-аналіз експортного потенціалу ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО»

1	2
Сильні сторони	Слабкі сторони
Висока якість продукції	Залежність від погодних умов
Сучасне обладнання	Відсутність диверсифікації продуктів
Добре налагоджена логістика	Зношене обладнання
Досвід роботи на міжнародних ринках	Високі виробничі витрати

Продовження таблиці 2.20

1	2
Можливості	Загрози
Розширення ринків збуту в Африці	Політична нестабільність у регіоні
Впровадження інноваційних технологій	Зміни в регулюванні зовнішньої торгівлі
Диверсифікація продуктів	Зростаюча конкуренція з боку інших країн
Залучення іноземних інвестицій	Зношене обладнання

Джерело: створено автором

Для більш глибокої оцінки експортного потенціалу підприємства необхідно врахувати сукупність факторів, що впливають на його реалізацію. Оскільки кожен з цих факторів має різну вагу та значення, доцільно використати інтегральний показник, який дозволить комплексно оцінити експортний потенціал ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО». Цей показник включає в себе виробничий потенціал, коефіцієнт автономії, індекс конкурентоспроможності продукції та індекс рентабельності експортної діяльності. Усі значення підставлялись до формул з результатів діяльності підприємства за 2023 рік.

Інтегральний показник експортного потенціалу розраховується за формулою:

$$ІЕП = І_{ВП} \cdot k_{авт} \cdot І_{КП} \cdot І_{р.е.д.}, \quad (2.1)$$

1. Індекс виробничого потенціалу розраховується наступним чином:

$$І_{ВП} = \left(\frac{Q}{B_{ср.осн.ф.}} \right) \cdot k_{пр}, \quad (2.2)$$

де Q – обсяг виробництва, тис. грн;

$B_{ср. осн. ф.}$ – середньорічна вартість основних фондів;

$k_{пр}$ – коефіцієнт придатності.

$$І_{ВП} = (382458/389450,5) \cdot 0,27 = 0,27$$

2. Коефіцієнт автономії

Коефіцієнт автономії розраховується за формулою:

$$k_{\text{авт}} = \frac{\text{ВК}}{\text{ЗК}}, \quad (2.3)$$

де ВК - власний капітал;

ЗК - загальний капітал.

$$k_{\text{авт}} = 108573 / 1193273 = 0,09$$

3. Індекс конкурентоспроможності продукції ($I_{\text{КП}}$):

$$I_{\text{КП}} = \frac{\text{Ц}_\text{с}}{\text{Ц}_\text{ф}}, \quad (2.4)$$

де $\text{Ц}_\text{с}$ – середня ціна конкурентів, дол. США;

$\text{Ц}_\text{ф}$ - фактична ціна реалізації продукції, дол. США.

Для цього була створена таблиця 2.21, яка порівнює фактичну ціну реалізації продукції ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» та середню ціну конкурентів.

2.21 - Таблиця порівняння фактичної ціни реалізації продукції ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» та середньої ціни конкурентів, дол. США.

Продукт	Цф	Цс
Кукуруза	170	175
Пшеница	160	170
Соєві боби	450	460

Джерело: створено автором

Підставимо значення:

$$I_{\text{КП}} = \frac{175 \cdot 170 \cdot 460}{170 \cdot 160 \cdot 450} = 1,12$$

4. Індекс рентабельності експортної діяльності ($I_{\text{р.е.д.}}$):

$$I_{\text{р.е.д.}} = \frac{\text{В}_{\text{експ}}}{\text{В}_{\text{заг експ}}}, \quad (2.5)$$

де $\text{В}_{\text{експ}}$ - виручка від експорту, тис. грн;

$\text{В}_{\text{заг експ.}}$ - загальні витрати на експорт, тис. грн.

Підставляючи значення отримаємо:

$$I_{p.e.d.} = 118753/104929 = 1,11$$

Підставляючи усі значення, отримаємо інтегральний показник експортного потенціалу:

$$IEП = 0,27 \times 0,09 \times 1,12 \times 1,11 = 0,03 \text{ або } 3\%$$

Розрахунок інтегрального показника експортного потенціалу ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» показав, що на даний момент його значення становить 3%. Це свідчить про те, що експортний потенціал підприємства є відносно невеликим. Низький рівень показника зумовлений кількома факторами, такими як низький коефіцієнт придатності та низький коефіцієнт автономії. Крім того, конкурентоспроможність продукції та рентабельність експортної діяльності потребують подальшого покращення.

Висновки до розділу 2

ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» має потужність одночасного зберігання зернових 204 тисячі тонн. Обладнаний найсучаснішим устаткуванням, яке дозволяє приймати, доробляти, зберігати та відвантажувати продукцію з максимально можливим на сьогоднішній день показником галузевої ефективності в регіоні.

Власні інфраструктурні комунікації, своя електропідстанція та свердловина для накачування питної води, 2 пожежорезервуари по 250 м куб., насосна автоматизована станція забезпечують незалежне від зовнішніх чинників безперебійне функціонування підприємства.

Дані за 2021-2023 роки демонструють стрімкий ріст виробництва у 2023 році - майже в 2 рази (97%) збільшився обсяг виробленої продукції та в 2,3 рази враховуючи індекс інфляції.

У результаті аналізу фінансової звітності ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» за період 2021-2023 рр. виявлено різкі коливання фінансових результатів, у 2022 році підприємство зазнала збитків з початком повномасштабної війни, але у 2023 році вийшли на позитивні значення, але є деякі показники, які треба постійно контролювати.

- показники основних фондів свідчить про необхідність удосконалення системи управління матеріально-технічною базою підприємства.
- Показники ліквідності вказують, що підприємство є неліквідним
 - стан підприємства в 2021-2023 рр. за тримірним показником є нормальним
 - показники ділової активності мали позитивну тенденцію до покращення;

У 2023 році збільшились витрати на амортизацію на 62486 тис. грн і за відсотковим значенням збільшився з 13,9% у 2021 р. до 35,9% у 2023р. Причиною цього стало оновлення обладнання.

На другому місці за витратами є інші операційні витрати з показником 31,1 % який також значно збільшився на 33799 тис. грн у порівнянні з 2021р. На третьому місці зі значенням у 22,5% витрати йдуть на матеріальні витрати, що менше у 2,3 рази ніж у 2021 році.

Було розглянуто експортний потенціал регіонів України, та порівняння Чернігівської області з областями, які найближчі всього схожі за обсягами експорту товарами за період з 2021-2023 рр.

Також був розрахований інтегральний показник експортного потенціалу ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО», який показав, що його значення становить 3%. Це свідчить про те, що експортний потенціал підприємства є відносно невеликим

Проте, цей показник також вказує на наявність можливостей для зростання. Підприємство може підвищити свій експортний потенціал шляхом модернізації обладнання, збільшення виробничих потужностей, а також оптимізації витрат на експорт. Важливим фактором є також підвищення конкурентоспроможності продукції.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Організаційно-економічні заходи з реалізації експортного потенціалу

Нарощення експортного потенціалу підприємства є одним із найважливіших завдань спрямоване на стимулювання розвитку діяльності підприємства.

Основними фактори, що сприяють розширенню експортного потенціалу:

1. Підвищення конкурентоспроможності продукції.
2. Знизити вартість товару.
3. Збільшення асортименту продукції на різних ринках збуту
4. Формування та реалізація експортної політики підприємства.
5. Пошук і постійний аналіз нових ринків збуту.
6. Пошук нових і аналіз існуючих постачальників матеріалів і компонентів Продукція підприємства.
7. Залучення іноземних інвестицій. [49]

З урахуванням специфіки підприємства ТОВ "ЕЛЕВАТОР АГРО"нижче наведені заходи задля підвищення експортного потенціалу підприємства:

3.1.1 Диверсифікація експортних ринків:

Пошук нових потенційних ринків збуту зернових культур, таких як країни Азії, Африки та Близького Сходу

Необхідно знизити залежність від традиційних ринків ЄС, активізувати зусилля щодо виходу на нові перспективні ринки Близького Сходу, Африки та Азії. Це дозволить розширити географію присутності підприємства та знизити ризики, пов'язані з концентрацією на обмеженій кількості ринків.

3.1.2 Встановлення партнерських відносин з трейдерами та імпортерами в цих регіонах

Також слід долучитись до тристороннього співробітництва між двома або більше країнами, задля підтримки та реалізацій програм і проектів співробітництва в галузі розвитку. Продукцію, яку буде випускати ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» може розвинути тваринництво для таких країн, де щороку кількість населення росте з великими темпами.

підприємство може посприяти виконанню наступних пунктів:

«d) Надавати підтримку країнам, що розвиваються, та їхнім партнерам у проведенні форумів діалогу, формулюванні обґрунтованих спільних позицій та досягненні консенсусу під час двосторонніх і багатосторонніх переговорів

(e) Надавати підтримку зусиллям країн, що розвиваються, у визначенні відповідних південних партнерів для співпраці в тематичних сферах, пов'язаних зі сталим розвитком;

(g) Застосовувати співробітництво South-South і тристороннє співробітництво для досягнення цілей сталого розвитку.» [50]

Розглянувши чотири стовпи стратегії співробітництва South-South cooperation [51] підприємство може виконати наступні дії:

1.Співпраця з тваринницькими підприємствами в країнах Півдня для постачання лізину як добавки до кормів, що підвищить продуктивність тварин.

2.Брати участь у проектах, спрямованих на покращення харчування тварин.

3.Організовувати навчальні семінари для фермерів про переваги використання лізину в раціоні тварин. Поширювати наукові статті та публікації з інформацією про лізин та його властивості.

3. Брати участь у міжнародних конференціях і форумах, присвячених тваринництву, для обговорення ролі лізину в розвитку галузі.

4.Презентація продуктів на агровиробничих виставках.

5. Створення програм, які допоможуть фермерам отримати доступ до лізингу за доступною ціною, що сприятиме його впровадженню.

3.1.3 Оптимізація логістичних ланцюгів:

Пошук альтернативних маршрутів транспортування продукції глибокої переробки, зокрема через порти Чорного моря

Налагодження взаємодії з міжнародними перевізниками та експедиторами для забезпечення безперебійних поставок

Впровадження гнучких схем страхування вантажів на випадок форс-мажорних обставин

3.1.4 Державна підтримка експортерів:

Отримання фінансових та податкових пільг для експортно-орієнтованих підприємств

Залучення до державних програм підтримки експорту сільськогосподарської продукції

Використання інформаційно-консультаційної допомоги щодо виходу на нові ринки

«Державна підтримка просування продукції МСП (малих та середніх підприємств) на зовнішніх ринках.

Згідно з дослідженнями, загальна сума недоторгованості, яку Україна могла б надолужити, складає 12,98 млрд доларів США. Цей потенційний ринок є надзвичайно привабливим з точки зору підтримки та просування МСП для його освоєння. Дана операційна ціль передбачає інтеграцію із заходами Національної експортної стратегії та розширення переліку країн, які є потенційно привабливими, але залишились за межами НЕС (наприклад, Південна Корея, Мексика, Катар, В'єтнам, Норвегія, Сінгапур, Гонконг, ОАР, КНР).» [52]

Необхідно моніторити за діями державного регулювання експорту продукції з ціллю надходження додаткових коштів та пошуку нових ринків з переліку нових країн партнерів.

3.1.5 Підвищення конкурентоспроможності продукції:

Модернізація елеваторного обладнання та впровадження енергоефективних технологій

«Запровадження енергоефективних технологій – пріоритетне завдання для будь-якого елеватора. Наявне обладнання – зерносушарки, транспортери та решта устаткування мають ощадливо використовувати всі види енергоносіїв, чи то електроенергію, природний/скраплений газ чи альтернативне паливо. Адже ця стаття витрат істотно впливає на собівартість зберігання зерна, і, відповідно, на окупність та прибутковість елеватора.

На жаль, альтернативні види палива, що є поширеними на малих і середніх елеваторах, не є ефективними для об'єктів великої потужності (понад 100 тис. тонн). Тому при будівництві та реконструкції таких елеваторів варто звернути увагу на інші різновиди енергоефективних технологій. Наприклад, це може бути утеплення сушарки або сушарки з функцією рекуперації тепла для зменшення використання газу. Для економії електроенергії можливо переглянути технологічні лінії елеватора та по максимуму використовувати самопливне обладнання.»[53]

3.1.6 Забезпечення високої якості лізину та отримання міжнародних сертифікатів

Покращення якості продукції та відповідність міжнародним стандартам. Уся продукція повинна відповідати усім міжнародним вимогам та мати документальне підтвердження з наступного переліку:

Сертифікат походження (COO) – документ, який підтверджує, що лізин був вироблений у країні експортера. Він необхідний для митного оформлення в країні-імпортера.

Сертифікат якості (COQ) – документ, який підтверджує, що лізин відповідає встановленим стандартам якості та безпеки. У ньому зазначаються основні характеристики продукту, такі як чистота, вміст активної речовини тощо.

Фітосанітарний сертифікат (SDS) – документ, який підтверджує, що партія лізину не містить шкідливих організмів і відповідає фітосанітарним вимогам країни-імпортера.

Сертифікат відповідності (COA) – документ, який підтверджує, що лізин відповідає технічним регламентам і стандартам країн-імпортерів.[54]

3.1.7 Оптимізація витрат на логістику та ціноутворення

Розвиток інфраструктури експортної діяльності:

Створення на базі підприємства логістичного центру з можливостями зберігання та відвантаження зерна;

Налагодження співпраці з регіональними та національними асоціаціями експортерів;

Використання інформаційно-аналітичних систем для моніторингу ринкової ситуації.

Реалізація цих заходів дозволить ТОВ "ЕЛЕВАТОР АГРО" ефективно використовувати свій експортний потенціал в умовах військового конфлікту. Готовий надати додаткові рекомендації за необхідності.

У планах - автоматизувати всі елеватори, обладнати їх датчиками, які фіксуватимуть ресурс напруження обладнання та автоматично передаватимуть ці дані в єдиний диспетчерський центр. Як результат очікуємо підвищити ефективність роботи елеваторного напрямку за рахунок оптимізації та автоматизації, зменшити собівартість послуг завдяки раціональному використанню ресурсів та збільшити заробітні плати для команд.

3.2 Шляхи розвитку експортного потенціалу ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО»

Відштовхуючись від реалій сьогодення, для агропромислових підприємств виникає необхідність перегляду щодо експортних можливостей

та оновлення пропозицій продукції, а також партнерів-імпортерів для цієї продукції.

В умовах загострення конфлікту між США, Китаєм та їх партнерами світ швидко змінюється, що призводить до глобальних продовольчих, економічних та соціальних проблем. В таких реаліях підприємцям та Україні в цілому потрібно трансформувати свою економічну діяльність задля забезпечення власної економічної безпеки.

Щороку перед українським АПК виникають нові виклики: проблеми із логістикою, блокування товарів на кордоні, занедбання вітчизняного тваринництва. Останнє знижує попит на внутрішньому ринку, що підштовхує підприємців до переходу на експорт продукції. Світовий досвід показує, що проблеми можуть мати оптимальне рішення - будуючи в центральних регіонах заводи із глибокої переробки зерна для виробництва лізину та інших допоміжних видів продукції із високою доданою вартістю.

Для того, щоб забезпечити ефективне управління експортним потенціалом агропромислових підприємств, необхідно враховувати динаміку цін на основну продукцію, яку планується виробляти та експортувати. У зв'язку з цим, розглянемо динаміку цін на лізин в Китаї, США та ЄС що наведена на рис. 3.1.

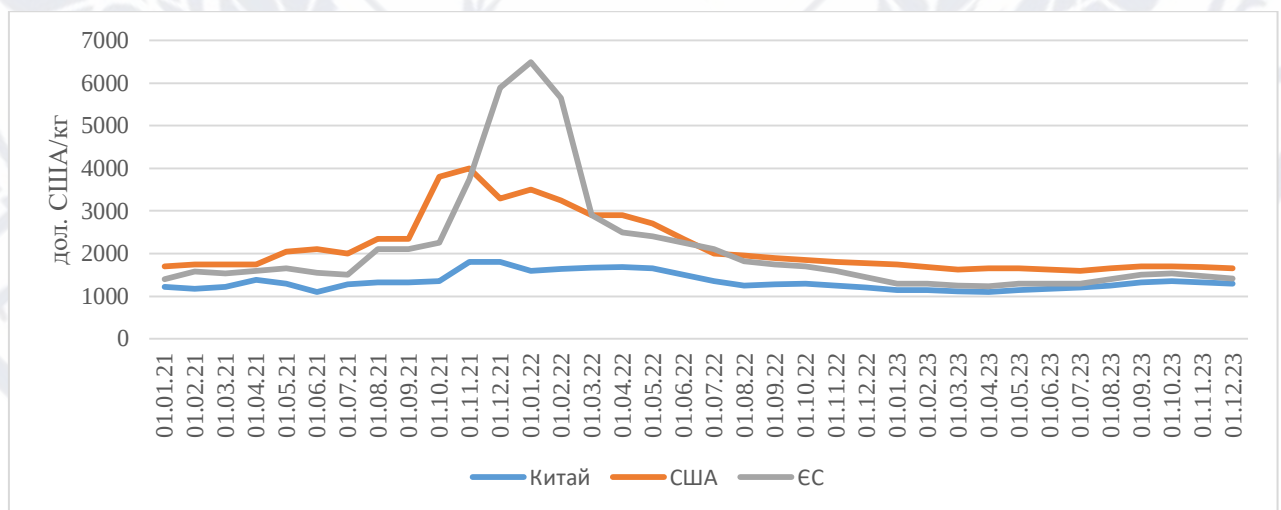


Рисунок 3.1 – Динаміка цін на лізин в Китаї, США та ЄС за 2021-2023 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [55]

Цей графік демонструє коливання цін на лізин в країнах з найбільшими виробничими потужностями за останні роки. Аналізуючи цей графік, можна зробити висновок про тенденції ринку та спрогнозувати можливі цінові зміни в майбутньому. Зокрема, слід зазначити, що ціни на лізин мають тенденцію до збільшення, що може вплинути на стратегію ціноутворення підприємства.

Останні значення цін становили: Китай -1300 дол. США/т, США – 1650 дол. США/т та ЄС 1420 дол. США/т.

Пік цін між 2021 та 2022 роками був зумовлений стрімкими коливаннями цін на газ у Європі та на нафту у США.

За останній рік постерігається стабільне регулювання цін на лізин, що дає змогу для прогнозування ціни на лізин для підприємства задля досягнення мети отримання конкурентних переваг.

Враховуючи важливість лізину, як головного продукту після глибокої переробки зерна, підприємство має можливість значно зміцнити свої позиції на міжнародному ринку.

ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО», яке володіє зерносховищами загальною місткістю 204 000 т [56]та зважаючи на вміст лізину в різних культурах, може ефективно планувати своє виробництво та експортні поставки.

Для більш детального розуміння цього потенціалу звернемося до аналізу показників отримання лізину з основних культур, що вирощуються підприємством, табл. 3.1.

Також, був обраний оптимальний варіант розподілу між культурами за обсягами виробництва, див. Додаток Г.

Таблиця 3.1 – Показники отримання лізину з різних культур

Зерно	Кількість, т	Лізин,% отримання	Лізин, тон
Пшениця	89000	18	16020
Кукурудза	85000	15	12750
Соеві боби	30000	8	2400
Разом	204000	15	31170

Джерело: розраховано автором

Отже, підприємство ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО», потенційно може виробляти більше ніж 31 000 т лізину, що є достатньо великим об'ємом виробництва.

Аналіз можливостей реалізації виробництва в сучасних умовах показав, що глибока переробка зернових культур значно підвищує доходи підприємства. Дані, наведені в рисунках 3.2-3.4, свідчать про те, що продукція глибокої переробки має вищу додану вартість порівняно з продажем зернових культур. Зокрема:

- з пшениці отримуємо такі продукти як: лізин, глютен, кормові добавки та шрот.
- з кукурудзи отримаємо: лізин, глютен, клітковину та шрот.
- з соєвих бобів отримаємо: лізин, соєва клітковина, соєве масло та соєвий шрот.

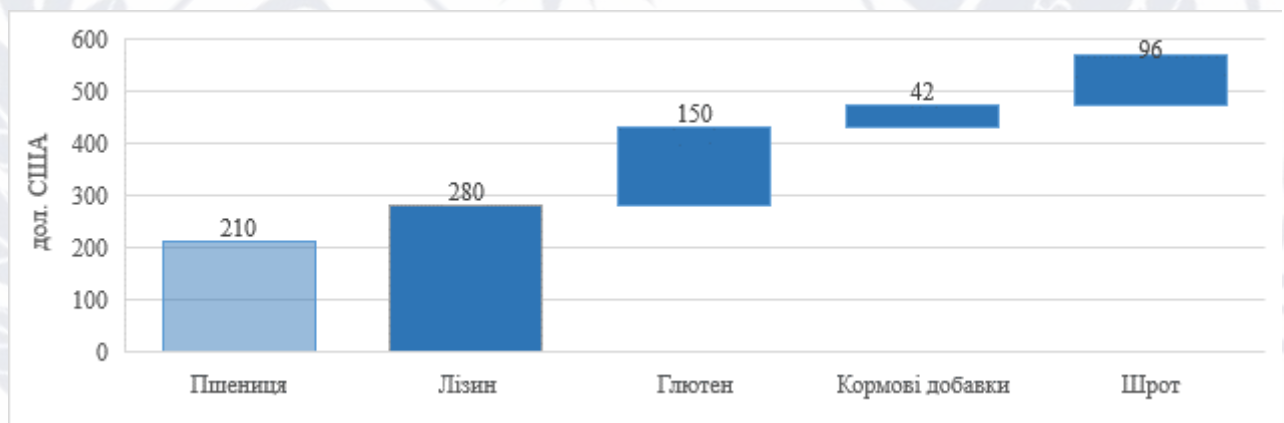


Рисунок 3.2 – Порівняння доходу від експорту пшеничної продукції до та після глибокої переробки

Джерело: розраховано автором

Аналізуючи дані на рисунку, можна зробити наступні висновки:

Доходи від продажу зерна пшениці, за аналізом експорту за останні 5 років, демонструє стабільний, але відносно низький рівень доходу. Основною причиною є менша додана вартість продукту у порівнянні з продуктами глибокої переробки.

Доходи від продуктів глибокої переробки пшениці у сумі значно вищі, оскільки глибока переробка включає створення продуктів з більшою доданою вартістю, таких як лізин та глютен.

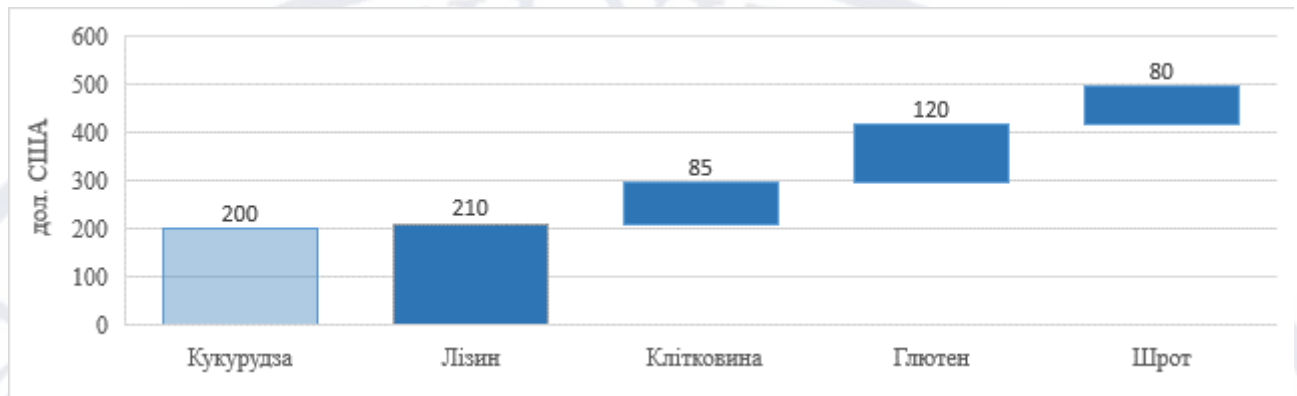


Рисунок 3.3 – Порівняння доходу від зерна кукурудзи до продуктів глибокої переробки

Джерело: розраховано автором

Аналогічно, як і з пшеницею доходи від продажу зерна кукурудзи є помірним і стабільним, проте нижче ніж від продуктів глибокої переробки.

Доходи від продуктів глибокої переробки кукурудзи значно вищі завдяки високій ціні на лізин, глютен та шрот.

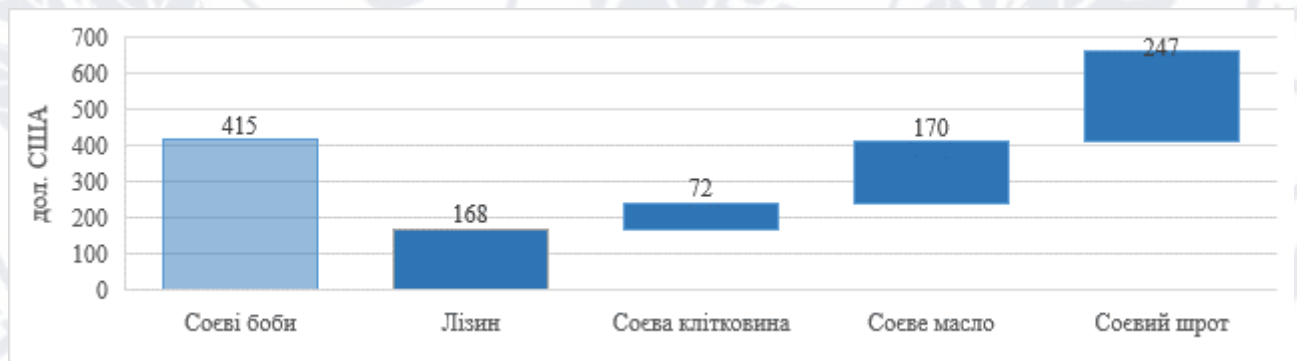


Рисунок 3.4 – Порівняння доходу від соєвих бобів до продуктів глибокої переробки

Джерело: розраховано автором

Доходи від глибокої переробки соєвих бобів значно вищі завдяки виробництву таких продуктів, як соєва олія, соєве борошно, соєвий білок, кормові добавки тощо. Це свідчить про високий потенціал збільшення доходів завдяки розвитку технологій глибокої переробки соєвих бобів.

Це свідчить про те, що переробка зерна пшениці, кукурудзи та соєвих бобів може значно підвищити дохід агропромислового підприємства:

- пшениця з 210 до 568 дол. США/тону або в 2,7 рази;
- кукурудза з 200 до 495 дол. США/тону або в 2,5 рази;
- соєві боби з 415 до 657 дол. США/тону або в 1,6 рази.

Результати за лізин були розраховані по ціні 1200 дол. США за тону, див. Додаток Г, що є мінімальним значенням при яких отримується максимальна перевага для конкуренції на міжнародному ринку.

За прогнозами Business Research Insights [57] Розмір світового ринку лізину у 2023 році становив 3301 мільйонів дол. США і що зростання ринку до 2032 року досягне 5461,5 мільйона дол. США, демонструючи щорічні темпи зростання на 5,7%.

Зростання попиту на лізин обумовлене загальним зростанням індустрії тваринництва, підвищенням споживання м'яса та акцентом на натуральні кормові добавки. Лізин також має широке застосування в таких галузях як: харчова промисловість, фармацевтика, косметика.

Із урахуванням очікуваного збільшення попиту на лізин в країнах Африки та Азії, за рахунок стрімкого збільшення чисельності населення, його виробництво представляє значний інтерес для вітчизняного АПК у контексті диверсифікації експортних можливостей та переходу від сировинного напрямку до продукції глибокої переробки.

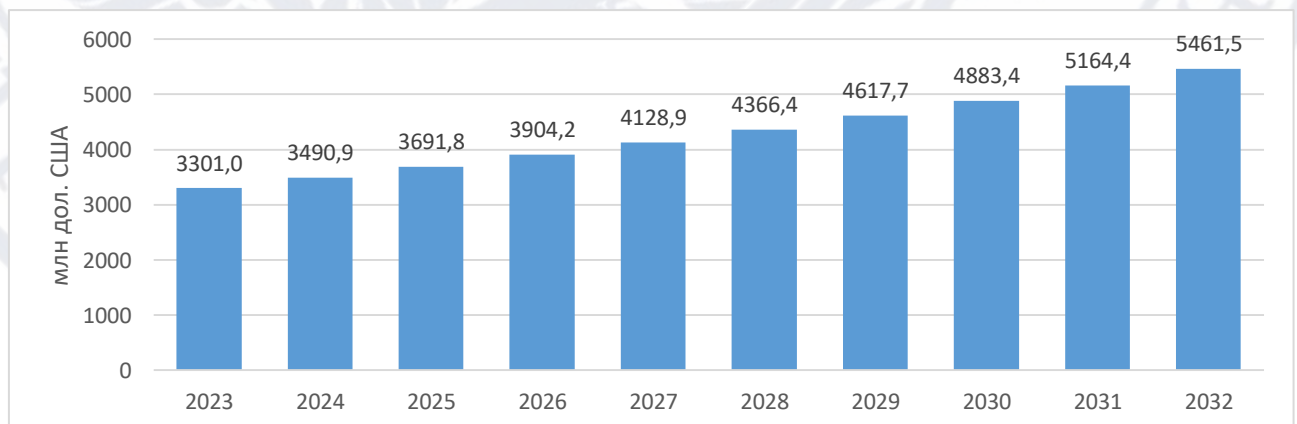


Рисунок 3.5 - Прогноз росту ринку лізину у світі протягом наступних десяти років.

Джерело: побудовано за даними [57]

Був проведений аналіз потенційних партнерів в країнах Близького Сходу, Африки. В таблиці 3.2 вказані середні значення за останні 5 років по кількості проданої продукції по кожній країні. Також, була розрахована середня ціна, визначена доля ринку головного конкурента - Китаю та інші показники, які вказують на монополізацію ринку.

Отже, за результатами аналізу табл. 3.2 були зроблені такі висновки:

Найбільшими ринками лізину є Південна Африка, Туреччина та Єгипет.

Найбільша частка ринку Китаю припадає на Катар (99,4%), Південну Африку (99,0%), Марокко (99,0%) та повний контроль ринку в Намібії.

Найвищі ціни на продукцію спостерігаються в Сенегалі та Мозамбіку - по 2,07 дол. США/кг, тоді як найнижчі - в Південній Африці - 1,30 дол. США/кг та Кенії - 1,46 дол. США/кг.

Індекс Герфіндаля-Гіршмана (ННІ) показує, що найбільш концентрованими ринками є Катар (0,99), Південна Африка (0,98) та Туреччина (0,98), що свідчить про високий ступінь монополізації.

Кількість експортерів на ринку (n) варіюється від 1 Намібія до 7 Єгипет та Кенія, що відображає різну структуру ринків.

Показник k, який враховує частку ринку трьох найбільших експортерів знаходиться в діапазоні від 0,01 у Намібії до 0,43 у Єгипеті, демонструючи різний ступінь концентрації виробництва. В Єгипеті, Нігерії та Кенії діє олігопольний ринок, усі інші країни мають монопольний ринок.

Таблиця 3.2 Аналіз ринків лізину в країнах Близького Сходу та Африки

Країна	Кількість продукції, тон	Ціна, дол. США/кг	Доля ринку Китаю, %	ННІ	n	k
1	2	3	4	5	6	7
Південна Африка	17850	1,30	0,990	0,98	4	0,16
Туреччина	15600	1,66	0,989	0,98	3	0,09
Єгипет	15500	1,67	0,877	0,77	7	0,43
Марокко	9850	1,75	0,990	0,98	5	0,25
Саудівська Аравія	5400	1,68	0,279	0,08	5	0,13
Нігерія	4200	1,85	0,700	0,49	7	0,34

Продовження таблиці 3.2

1	2	3	4	5	6	7
Туніс	3200	1,59	0,784	0,61	3	0,07
ОАЕ	2500	1,49	0,473	0,22	5	0,12
Катар	1750	1,68	0,994	0,99	3	0,09
Кенія	1050	1,46	0,798	0,64	7	0,39
Сенегал	800	2,07	0,545	0,30	5	0,14
Кіпр	600	1,88	0,943	0,89	3	0,08
Танзанія	380	1,60	0,895	0,80	2	0,04
Мозамбік	240	2,07	0,455	0,21	3	0,04
Мадагаскар	230	1,95	0,844	0,71	4	0,14
Кувейт	210	1,73	0,460	0,21	2	0,02
Оман	200	1,73	0,436	0,19	3	0,04
Намібія	185	1,68	1,000	1,00	1	0,01

Джерело: розраховано автором на основі [58]

3.3 Оцінка ефективності запропонованих заходів

Для визначення експортного потенціалу необхідно оцінювати за сумарною кількістю показників та їх оцінок, які можна розділити на чотири етапи.

Перший етап базується на аналізі показників поточної діяльності підприємства, опитування співробітників підприємства для того, щоб отримати інформацію, яку потім можна співставити з очікуваними результатами. Може статися так, що при виникненні розбіжностей, при аналізі можуть виявитись фактори, які затримують експорт продукції підприємства, а також інформація про плани підприємства щодо експортної діяльності, про країни-партнери та рівень конкурентоспроможності [59].

Другий етап передбачає аналіз експортного потенціалу з використанням набору показників Аналіз обсягів випуску і конкурентоспроможності експортної продукції Аналіз реалізації експортної продукції Аналіз фінансових результатів експортної діяльності підприємства Прогнозний аналіз. Все те, що розглядалось на рис. 1.2. [59].

«Третій етап – це впровадження інформаційно-аналітичної системи, яка містить поточну та архівовану інформацію та забезпечує аналітичний процес і ефективність управлінських рішень.

Четвертий етап: аналіз експортного потенціалу експертами. На підставі порівняння результатів дослідження діяльності підприємства та думок експертів робляться висновки та оцінка експортного потенціалу. Такий метод оцінки експортного потенціалу дозволяє об'єктивно оцінити поточний стан підприємства, виявити фактори, що перешкоджають конкурентоспроможності підприємства, визначити шляхи вирішення поточних проблем, підвищити ефективність реалізації продукції на внутрішньому ринку, створити можливості виходу на зовнішній ринок. Головною метою експертного оцінювання є прогнозування можливого ходу подій у майбутньому. Будь-яке підприємство може розвивати власний експортний потенціал у двох напрямках: підвищувати конкурентоспроможність товарів, які вже знаходяться у виробництві, або створювати нові та розширяти асортимент експорту (товарний напрямок); знаходити нові ринки або збільшувати продажі продукції на вже освоєних ринках (географічний напрямок). Аналізуючи показники експортного потенціалу підприємства, доцільно, на нашу думку, виявляти резерви, тобто невикористані можливості підприємства. » [59]

Нижче наведено схематичний алгоритм дій реалізації експортного потенціалу підприємства, рис. 3.6.

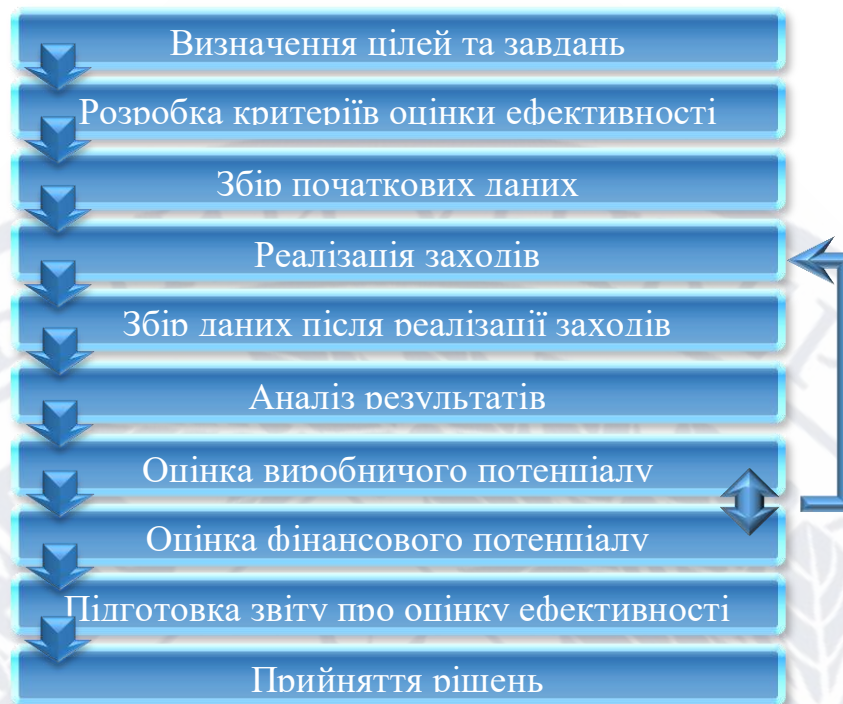


Рисунок 3.6 – Алгоритм дій для реалізації експортного потенціалу підприємства

Джерело: створено автором

Для оцінки ефективності запропонованих організаційно-економічних заходів з реалізації експортного потенціалу ТОВ "ЕЛЕВАТОР АГРО" пропонується використовувати наступні системи та показники:

«Предиктивне обслуговування (Predictive Maintenance, PdM) - вид обслуговування обладнання, заснований на діагностиці та контролі його стану.

Сучасний підхід до обслуговування обладнання заснований на методології RdM, відповідно до якої метою обслуговування є не підтримка кожної одиниці обладнання в бездоганному стані (що вимагає не виправдано високих витрат), а забезпечення надійності критичних для діяльності підприємства виробничих і технологічних процесів. При цьому для некритичного обладнання можуть застосовуватись традиційні види обслуговування:

Реактивний - напрацювання на відмову без технічного обслуговування; використовується, коли обладнання легко замінюється або ремонтується без шкоди для діяльності підприємства.

Превентивний - аналогічний системі планово-попереджувальних ремонтів (ППР); використовується для обладнання, вартість простою якого невисока, а ремонт не займає багато часу.

Предиктивне (прогнозне) обслуговування - застосовується у випадках, коли ступінь використання обладнання у виробничому ланцюжку оцінюється як висока, а його відмова або тривалий простій призводить до суттєвих фінансових втрат.

Предиктивне обслуговування, на відміну від превентивного, дозволяє проводити ремонт не за заздалегідь складеним планом, а виключно за потребою. Завдяки цьому можна, з одного боку, не витратити кошти і час на планове обслуговування обладнання, яке без ремонту здатне нормально функціонувати ще кілька місяців, з іншого - знижується ймовірність позапланового простою, викликаного несподіваною поломкою.

Досягається це за рахунок:

- збору даних про технічний стан устаткування та їх попередньої обробки;
- раннього виявлення несправностей;
- прогнозування часу настання відмови;
- планування обслуговування;
- оптимізації ресурсів, що виділяються на обслуговування обладнання.

Зважаючи на розвиток засобів Промислового Інтернету речей (IIoT), зокрема, завдяки оснащенню обладнання різними датчиками, збору даних про його технічний стан, можна буде виконувати не періодично, а безперервно, без припинення експлуатації обладнання. Своєчасне виявлення навіть невеликих відхилень робочих параметрів дозволить своєчасно вживати заходи для забезпечення нормальної роботи обладнання. Технології Big Data (Великі дані) дозволять прогнозувати час настання відмови з високою точністю.

Основні переваги системи PdM:

- ефективність планування обслуговування;
- запобігання непередбачених збоїв.

Загальна ефективність обладнання (Overall Equipment Effectiveness, OEE) - інтегрований показник ефективності роботи обладнання, призначений для контролю та підвищення ефективності виробництва та заснований на вимірюванні та обробці конкретних виробничих показників.

Показник OEE дає змогу провести аналіз втрат продуктивності та виявити проблемні місця виробництва. Він дозволяє отримати відповідь на найважливіше для керівника підприємства питання - яким шляхом можна швидко та значно збільшити випуск продукції, не нарощуючи виробничих потужностей.

Інструментарій OEE широко використовується як ключові показники ефективності (KPI), що у поєднанні з технологіями ощадливого виробництва дозволяє підприємству підвищити свою конкурентоспроможність.

Розрахунок показника OEE здійснюється за такою формулою:

$$OEE = A \cdot P \cdot Q, \quad (3.1)$$

де A (Availability)- критерій доступності (готовності) обладнання;

P (Performance)- критерій продуктивності;

Q (Quality)- критерій якості.

Кожен із трьох критеріїв розраховується за окремою формулою.

Для розрахунку критерію доступності використовують формулу:

$$A = \frac{OT}{PPT}, \quad (3.2)$$

де OT (operating time) - операційний час. Час, коли обладнання справді працювало та випускало продукцію;

PPT (planned production time)- плановий час випуску продукції, або виробничий час, що планується.

Операційний час визначається як:

$$OT = PPT - DTL, \quad (3.3)$$

де *PPT* (planned production time) - плановий виробничий час;

DTL (down time loss) - час позапланових зупинок.

Слід розрізняти час позапланових зупинок *DTL* від часу планових зупинок *PSD* (planned shut down), яке виключається з аналізу ефективності.

Критерій доступності аналізує втрати на зупинки (*DTL*), що включають будь-які позапланові зупинки, як-то: поломки та відмови обладнання, зупинки через дефіцит сировини або відсутність місця для складування тощо.

Розрахунок критерію продуктивності визначається наступним чином:

$$P = \frac{\frac{TP}{OT}}{IRR}, \quad (3.4)$$

де *TP* (total pieces) - фактична кількість одиниць продукції;

OT (operating time) - операційний час;

IRR (ideal run rate) - ідеальна норма виробництва - максимальна кількість продукції, що теоретично виробляється в одиницю часу.

Критерій продуктивності враховує втрати, пов'язані із зменшенням швидкості виробництва. Швидкість виробництва може знижуватися через знос обладнання, використання матеріалів низької якості, вплив людського фактора.

Останній розрахунок для визначення *OEE* є критерій якості. Він визначається так:

$$Q = \frac{GP}{TP}, \quad (3.5)$$

де *GP* (good pieces) - кількість придатної продукції, випущена за операційний час ОТ;

TP (total pieces) - загальна кількість продукції, випущена за операційний час ОТ.

Критерій якості *Q* (quality) враховує втрати, що з низьким якістю продукції.

Світові стандарти для цих критеріїв такі:

Доступність - 90%, Продуктивність - 95%, Якість - 99%, що в результаті дає для показника ОЕЕ значення 85%.

У міжнародній практиці прийнято вважати, що показник ОЕЕ

- більше 75% - добрий.
- від 65% до 75% - задовільний.
- менше 65% - поганий.

Ціль розрахунку ОЕЕ полягає не в тому, щоб дізнатися, наскільки підприємство відстає від світових стандартів, а в тому, щоб наблизитися до них. Для цього одноразового розрахунку ОЕЕ недостатньо. Необхідно з'ясувати, на якому етапі виробництва виникають основні втрати, вжити заходів щодо їх усунення та надалі відслідковувати динаміку зміни ОЕЕ, оперативно з'ясовуючи причини його зниження та так само оперативно на це реагуючи. Для цього необхідно:

- у кожен робочу зміну фіксувати час знаходження обладнання в робочому та неробочому стані, а також реєструвати переходи з одного до іншого;
- під час реєстрації вказувати причини цих переходів.
- реєструвати кількість виробленої продукції, кількість шлюбу, причини появи шлюбу кожної зміни; проводити розрахунок показника з відповідною вибіркою даних, щоб можна було порівнювати робочі зміни, технологічні лінії або ділянки за їх вкладом у підсумковий ОЕЕ - за змінами, лініями.

- проводити розрахунки різні періоди виробництва;
- після коригувальних дій, спрямованих на усунення причин втрат, контролювати їхню результативність, тобто оцінювати нове значення ОЕЕ і проводити аналіз у потрібних розрізах.
- здійснювати безперервний моніторинг ОЕЕ.

Узагальнюючий показник ефективності ресурсів підприємства:

$$E_{зр} = \frac{P}{Ч + (\Phi_{ос} + \Phi_{об}) \cdot K_{пвп}}, \quad (3.6)$$

де $E_{зр}$ – ефективність ресурсів, які застосовуються;

P – чиста продукція за зіставними цінами;

$Ч$ – чисельність працівників підприємства;

$\Phi_{ос}$ – середньорічний обсяг основних виробничих фондів за відновною вартістю;

$\Phi_{об}$ – вартість оборотних фондів підприємства;

$K_{пвп}$ – коефіцієнт повних витрат праці.

Сьогодні у світі найчастіше використовують різні системи управління результативністю діяльності підприємства. До них належать:

Management by Objectives (MBO) - Управління за цілями

Key Performance Indicators (KPI) - ключових показників результативності

Balanced Scorecard (BSC) - збалансована система показників

Performance management (PM) - управління результативністю

MBO Управління за цілями - це діяльність менеджменту, спрямована на формулювання цілей організації, донесення їх до співробітників, забезпечення ресурсами, а також розподіл ролей і відповідальності за досягнення поставлених цілей.

Основні принципи МВО

Цілі формуються не лише для кожного співробітника, а безпосередньо витікають з цілей організації.

Цілі встановлюються "зверху вниз" для забезпечення відповідності стратегії та "знизу вверх".

Участь у прийнятті рішень. Цілі не просто "спускаються зверху", вони формуються спільно керівником і підлеглим, що сприяє кращому розумінню.

Оперативна оцінка виконаної роботи та постійний зворотний зв'язок.

Усі цілі відповідають критеріям "SMART", що дозволяє створити ефективну систему мотивації персоналу.

Критерії SMART

S - Конкретність: бути конкретними, призводити до досягнення чітких результатів для організації/підрозділу/співробітника.

M - Вимірюваність: можливість вимірювання.

A - Доступність: наявність усіх необхідних ресурсів для досягнення цілей.

R - Актуальність: бути дійсно необхідними у визначений період часу.

T - Обмеженість у часі: мати термін досягнення.

Досвід багатьох компаній свідчить про те, що метод МВО є дуже ефективним для формування ідеальної системи преміювання. Реалізація цього методу повинна відбуватися зверху вниз. Компанія формує цілі на 1-3 роки.

Для контролю кадрового потенціалу запропоновано використовувати системи показників BSC PM на основі KPI.

Ключові показники ефективності (key performance indicators, KPI) - фінансова та нефінансова система оцінки, яка допомагає організації визначити ступінь досягнення стратегічних цілей.

За допомогою KPI можна створити досконалу та ефективну систему мотивації та стимулювання співробітників компанії, тому KPI та мотивація персоналу стали нерозривними поняттями.

Мотивація (грошове стимулювання) персоналу при використанні KPI, на відміну від основної заробітної плати (окладу), має бути спрямована на досягнення довгострокових та короткострокових цілей компанії. Система формування змінної частини грошової винагороди з урахуванням KPI має стимулювати співробітника до досягнення високих індивідуальних результатів, збільшення його внесок у колективні результати і до виконання зрештою стратегічних завдань підприємства. При цьому показники KPI у системі формування змінної частини заробітної плати мають бути досить прості та зрозумілі співробітникам, а розміри змінної частини заробітної плати економічно обґрунтовані.

BSC – це збалансована система показників, які забезпечують чіткі формулювання для стратегічних планів та їх реалізацію.

При використанні BSC пропонується розглядати чотири типи діяльності:

- традиційні фінансові показники;
- успішність роботи з клієнтами;
- оптимальність внутрішніх бізнес-процесів;
- навчання та розвиток персоналу.

Основні складові діяльності організації (обслуговування клієнтів, операційна та фінансова ефективність) представляють собою набір показників KPI. Завдяки балансу цих показників можна узгодити короткострокові цілі компанії з її довгостроковою стратегією. Таким чином, для створення BSC спочатку необхідно побудувати систему показників KPI.

Наслідуючи методології BSC, менеджмент компанії виділяє значущі її області діяльності та визначає у яких сукупність показників, які підлягають регулярному виміру. При формуванні складу KPI важливо

визначити такі показники, які будуть зрозумілі всьому персоналу, що бере участь у процесах, що зачіпаються. Тільки в такому випадку показники сприятимуть досягненню необхідного результату. Індивідуальна мотивація персоналу має бути прив'язана до цих показників, з подальшим їх моніторингом, щоб можна було зрозуміти, які бізнес-процеси необхідно покращити, як досягти раціонального розподілу обмежених ресурсів для досягнення стратегічних цілей компанії.

У міжнародній практиці сьогодні все частіше використовується термін "Управління результативністю" (performance management, РМ, іноді перекладають як "управління ефективністю"). Вона ґрунтується на принципах, схожих на ті, що лежать в основі МВО. Істотна відмінність - обов'язок керівника підтримувати співробітників у досягненні ними встановлених цілей. Крім того, система РМ включає щорічне проведення Performance Review - обговорення підсумків діяльності співробітників.

Основні засади РМ:

1. На початку періоду (місяця, кварталу) організації, підрозділам, відділам, співробітникам встановлюються цілі (завдання), від виконання яких залежить змінна частина заробітної плати.
2. Проводиться декомпозиція, або «каскадування» цілей із верхнього рівня на нижній:
3. Для визначення рівня досягнення цілей встановлюються КРІ.
4. Формується культура діалогу. Керівник повинен не лише оцінювати результативність роботи співробітника після завершення звітного періоду, а й проводити її моніторинг у поточний період, а також забезпечити підлеглого необхідними ресурсами для виконання поставлених перед ним цілей та надавати йому підтримку, якщо він її потребує.
5. Встановлюється чіткий взаємозв'язок між результативністю та винагородою, величина якої має відповідати цінності мети (результату) для організації.

По завершенні поточного періоду або хоча б один раз на рік проводиться Performance Review - процес, під час якого оцінюються результати діяльності працівника, а також його компетенція; визначається рівень матеріальної винагороди, надається нова категорія або намічається підвищення на посаді; ставляться цілі/завдання на майбутній період та визначаються пріоритети професійного розвитку. Іншими словами, формується Development Plan – план розвитку співробітника.

MBO, BSC, PM, KPI - перевірені та надійні методики управління з цілей, мотивації персоналу та досягнення тим самим стратегічних та тактичних цілей компанії. Але немає межі досконалості.

Можна використовувати індикатор експортного потенціалу «Потенційна експортна вартість продукту k , що постачається країною i на ринок j , у доларах, розраховується як:

$$PE = P_{ij}^k \cdot D_{ij}^k \cdot ET_{ij} \quad (3.7)$$

Попит і пропозиція прогнозуються в майбутньому на основі прогнозів щодо ВВП і населення, еластичності попиту та перспективних тарифів. Розрахункова вартість у доларах слугує орієнтиром для порівняння з фактичним експортом і не повинна розглядатися як максимальна вартість. Насправді фактична торгова вартість може бути нижче або вище потенційної вартості.

Пропозиція (P_{ij}^k) - показник експортного потенціалу, який базується на прогнозованій частці ринку. Як наслідок маємо рівняння:

$$P_{ij}^k = \bar{k} \cdot \overline{\text{ВВП}}, \quad (3.8)$$

де $\bar{k}$ - частка експорту країни i продукту k у загальному експорті продукту;

$\overline{\text{ВВП}}$ - очікуваний темп зростання ВВП експортера по відношенню до очікуваного зростання ВВП інших експортерів того самого продукту, який відображає відносне збільшення загальної продуктивності постачання.

Цей показник скориговано з огляду на глобальні тарифні переваги країни i в продукті k . Він призначений для визначення прогнозованої частки ринку, а отже, і показників пропозиції за відсутності тарифів.

Попит (D_{ij}^k) – показник, який базується на прогнозованому імпорті продукту k ринку j , який доповнений очікуваним зростанням ВВП на душу населення з урахуванням розрахункової еластичності доходу імпортного попиту на душу населення на рівні сектора та рівня розвитку.

Індикатор також враховує майбутню тарифну перевагу на цільовому ринку та двосторонню відстань порівняно із середньою відстанню, на яку цільовий ринок зазвичай імпортує продукт.

Показник легкості торгівлі (ET_{ij}) розраховується наступним чином:

$$ET_{ij} = T_{ij}/T_{ij}', \quad (3.9)$$

де T_{ij} - фактична торгівля між експортером i та ринком країни j ;

T_{ij}' - гіпотетична торгівля у випадку, якщо експортер i мав таку саму частку на ринку j , що й середньозначний показник серед усіх ринках, де експортер продає свою продукцію.

Якщо $ET > 1$, то експортеру i легше торгувати на ринку j , ніж на світових ринках у середньому, збільшуючи потенціал торгівлі будь-яким продуктом на ринку j . Це може відображатися у високому чисельнику, наприклад, через те, що експортер та імпортер географічно розташовані близько або встановили комерційні зв'язки в минулому. Навпаки, якщо $ET < 1$, експортеру i відносно важче торгувати з ринком j , що знижує потенціал для торгівлі з цим ринком усіма продуктами.

Для подальшого аналізу експортного потенціалу підприємства також рекомендується застосування індикаторів, які виявляють нереалізований експортний потенціал підприємства. До них відносять: фактичний експорт, реалізований потенціал та потенційний розрив.

Фактичний експорт підприємства - включає лише експорт на ринки, де країна має експортний потенціал.

Реалізований потенціал - відображає ступінь використання експортного потенціалу для продукту, ринку чи експортера. Реалізований потенціал відповідає розриву між потенціалом і фактичним експортом у відсотках, коли експортний потенціал більший за фактичний експорт. І може сягати 100 %, якщо експортний потенціал менший за фактичний експорт. У підсумках реалізований потенціал може бути нижчим за 100%, навіть якщо сукупний фактичний експорт перевищує потенційний експорт. Такі результати можуть виникати, коли з однієї окремої частини експортер-продукт-ринок все ще маємо недостатньо використаний потенціал, який не слід приховувати тим фактом, що інші перевищили свій потенціал.

Потенційний розрив – показник, який вказує на різницю між потенційним та фактичним експортом. Фактичний експорт може бути вищим або нижчим за очікувану потенційну вартість. Коли фактичний експорт перевищує потенційний експорт, це може бути викликано винятковими експортними показниками експортера на деяких ринках, нехтуючи іншими. І навпаки, нереалізована потенційна вартість сигналізує про можливість для зростання експорту, якщо вдасться подолати суперечності між покупцем і продавцем.» [60]

Під кінець, необхідно сумувати усі зовнішні та внутрішні потенціали експорту для розуміння, що відбувається на ринку.

Якщо $E_{вн} = E_{зовн} = 0,5$ – ринок стабільний, $E_{вн} < E_{зовн}$ – це вказує, що попит на ринку виріс, $E_{вн} > E_{зовн}$ - ринок знаходиться у рецесії.[61;62]

Звірюючись з оцінками експортного потенціалу, підприємство приймає наступні рішення:

- товар має серйозні недоліки, тому необхідно зупинити вихід його на зовнішній ринок;
- продукт має ряд недоліків, але їх можна подолати і з часом вийти на зовнішній ринок;
- нічого не перешкоджає експорту, товар можна виводити на зовнішній ринок найближчим часом.

В даний час не існує методики максимізації взаємодії між факторами, що впливають на експорт, та результатами експортної діяльності. Також не завжди розглядаються виробничі особливості підприємства при визначення ефективності основних експортних позицій.

Висновки до розділу 3

Аналіз можливостей реалізації виробництва в сучасних умовах показав, що глибока переробка зернових культур значно підвищує доходи підприємства. Дані, наведені в рисунках 3.2 -3.4, свідчать про те, що продукція глибокої переробки має вищу додану вартість порівняно з продажем сирих зернових культур. Зокрема:

- пшениця з 210 до 568 дол. США/тону або в 2,7 рази;
- кукурудза з 200 до 495 дол. США/тону або в 2,5 рази;
- соєві боби з 415 до 657 дол. США/тону або в 1,6 рази.

Проведений аналіз потенційних партнерів в країнах Близького Сходу, Африки вказав, що є країни, де попит на продукцію глибокої переробки зростає, але існує головний конкурент - Китай, який майже в усіх країнах, де проводився аналіз, є монополістом. Є усі можливості вибороти частку у кожному ринку країн.

З урахуванням специфіки підприємства ТОВ "ЕЛЕВАТОР АГРО" були запропоновані заходи задля підвищення експортного потенціалу підприємства за такими пунктами:

- 3.1.1 Диверсифікація експортних ринків;
- 3.1.2 Встановлення партнерських відносин з трейдерами та імпортерами в цих регіонах;
- 3.1.3 Оптимізація логістичних ланцюгів;
- 3.1.4 Державна підтримка експортерів;
- 3.1.5 Підвищення конкурентоспроможності продукції;
- 3.1.6 Забезпечення високої якості лізину та отримання міжнародних сертифікатів;
- 3.1.7 Оптимізація витрат на логістику та ціноутворення.

Також, рекомендовано використовувати наступні показники та системи: OEE (Overall Equipment Effectiveness), KPI (Key Performance Indicators), PM (Preventive Maintenance), BSC (Balanced Scorecard), PdM (Predictive Maintenance)

Використання цих показників та систем управління дозволяє підприємству забезпечити високу продуктивність, ефективність та якість виробничих процесів.

Важливим аспектом є ретельне зважування всіх факторів та їх складових перед прийняттям рішень щодо вибору нових ринків та партнерів, що забезпечить довгострокову стабільність і ефективну реалізацію експортного потенціалу підприємства .

ВИСНОВКИ

Було розглянуто теоретичні аспекти експортного потенціалу підприємства. Проведений аналіз літературних джерел дозволив визначити основні підходи до поняття "експортний потенціал" та «експортний потенціал підприємства».

Визначено, що експортний потенціал підприємства являє собою сукупність внутрішніх та зовнішніх чинників, які дозволяють виробляти продукцію та стабільно функціонувати підприємству на зовнішніх ринках.

Досліджено фактори, які впливають на формування експортного потенціалу агропромислового підприємства, серед яких виділено як зовнішні (державне регулювання, міжнародна конкуренція, попит на продукцію), так і внутрішні (агроресурсний, кадровий, виробничий та фінансовий потенціали).

Розгляд зовнішніх факторів включав вивчення державного регулювання, нормативно-правової бази, міжнародної конкуренції та попиту на продукцію. Успішна експортна діяльність значною мірою залежить від сприятливих умов державного регулювання, відповідності продукції міжнародним стандартам та вмінню підприємства адаптуватися до змін у світовій економіці. Враховуючи високий рівень конкуренції на міжнародних ринках, підприємство повинно постійно стежити за світовими тенденціями, аналізувати ринок та бути готовим до швидкої адаптації своєї стратегії.

Розглянуто методологічні підходи до оцінки експортного потенціалу підприємства, серед яких системний, структурний, ресурсний, результативний, цільовий, компаративний, ринковий, функціональний та адаптаційний підходи. Кожен з підходів має свої переваги, але всі вони спрямовані на досягнення стратегічних, тактичних та оперативних цілей. Ці підходи дозволяють визначити ключові напрями для підвищення ефективності експортної діяльності та розробити стратегії для успішного виходу на міжнародні ринки.

Розглянуто експорт зернових і бобових культур з розгляду на те, що це стає більш нестабільним і менш прогнозованим ринком для розвитку експортного потенціалу підприємства. Тому був розроблений процес по підвищенню цінності зернової продукції через глибоку переробку зерна.

Додатково, для підтвердження правильності переходу кінцевої продукції для виробництва, були описані результати минулих років експорту сировинної продукції. Розглянуто партнери-імпортери по кожній зерновій культурі та їх динамічні показники, які вийшли не втішними.

Агропромисловим підприємцям рекомендовано ретельно зважувати всі фактори та їх складові перед тим, як приймати рішення щодо вибору нових ринків і пошуку партнерів, щоб забезпечити довгострокову стабільність та ефективно реалізовувати експортний потенціал.

ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» спеціалізується на зберіганні різних зернових культур.

ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» має потужність одночасного зберігання зернових 204 тисячі тонн. Обладнаний найсучаснішим устаткуванням, яке дозволяє приймати, доробляти, зберігати та відвантажувати продукцію з максимально можливим на сьогоднішній день показником галузевої ефективності в регіоні.

Власні інфраструктурні комунікації, своя електропідстанція та свердловина для накачування питної води, 2 пожежорезервуари по 250 м куб., насосна автоматизована станція забезпечують незалежне від зовнішніх чинників безперебійне функціонування підприємства.

Дані за 2021-2023 роки демонструють стрімкий ріст виробництва у 2023 році - майже в 2 рази (97%) збільшився обсяг виробленої продукції та в 2,3 рази враховуючи індекс інфляції.

У результаті аналізу фінансової звітності ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» за період 2021-2023 рр. виявлено різкі коливання фінансових результатів, у 2022 році підприємство зазнала збитків з початком повномасштабної війни,

але у 2023 році вийшли на позитивні значення, але є деякі показники, які треба постійно контролювати.

- показники основних фондів свідчать про необхідність удосконалення системи управління матеріально-технічною базою ТОВ "ЕЛЕВАТОР АГРО".
- Показники ліквідності вказують, що підприємство є неліквідним
- стан підприємства в 2021-2023 рр. за тримірним показником є нормальним
- показники ділової активності мали позитивну тенденцію до покращення;

У 2023 році збільшились витрати на амортизацію на 62486 тис. грн і за відсотковим значенням збільшився з 13,9% у 2021 р. до 35,9% у 2023р. Причиною цього стало оновлення обладнання.

На другому місці за витратами є інші операційні витрати з показником 31,1 % який також значно збільшився на 33799 тис. грн у порівнянні з 2021р. На третьому місці зі значенням у 22,5% витрати йдуть на матеріальні витрати, що менше у 2,3 рази ніж у 2021 році.

Було розглянуто експортний потенціал регіонів України, та порівняння Чернігівської області з областями, які найближчі всього схожі за обсягами експорту товарами за період з 2021-2023 рр.

Аналіз можливостей реалізації виробництва в сучасних умовах показав, що глибока переробка зернових культур значно підвищує доходи підприємства. Дані, наведені в рисунках 2.1, 2.2 і 2.3, свідчать про те, що продукція глибокої переробки має вищу додану вартість порівняно з продажем сирих зернових культур. Зокрема:

- пшениця з 210 до 568 дол. США/тону або в 2,7 рази;
- кукурудза з 200 до 495 дол. США/тону або в 2,5 рази;
- соєві боби з 415 до 657 дол. США/тону або в 1,6 рази.

Проведений аналіз потенційних партнерів в країнах Близького Сходу, Африки вказав, що є країни, де попит на продукцію глибокої переробки

зростає, але існує головний конкурент - Китай, який майже в усіх країнах, де проводився аналіз, є монополістом. Є усі можливості вибороти частку у кожному ринку країн.

З урахуванням специфіки підприємства ТОВ "ЕЛЕВАТОР АГРО" були запропоновані заходи задля підвищення експортного потенціалу підприємства за такими пунктами:

- 3.1.1 Диверсифікація експортних ринків;
- 3.1.2 Встановлення партнерських відносин з трейдерами та імпортерами в цих регіонах;
- 3.1.3 Оптимізація логістичних ланцюгів;
- 3.1.4 Державна підтримка експортерів;
- 3.1.5 Підвищення конкурентоспроможності продукції;
- 3.1.6 Забезпечення високої якості лізину та отримання міжнародних сертифікатів;
- 3.1.7 Оптимізація витрат на логістику та ціноутворення.

Також, рекомендовано використовувати наступні показники та системи: OEE (Overall Equipment Effectiveness), KPI (Key Performance Indicators), PM (Preventive Maintenance), BSC (Balanced Scorecard), PdM (Predictive Maintenance)

Використання цих показників та систем управління дозволяє підприємству забезпечити високу продуктивність, ефективність та якість виробничих процесів.

Важливим аспектом є ретельне зважування всіх факторів та їх складових перед прийняттям рішень щодо вибору нових ринків та партнерів, що забезпечить довгострокову стабільність і ефективну реалізацію експортного потенціалу підприємства .

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Пріоритети розвитку реального сектора в умовах війни та повоєнного відновлення економіки України : аналіт. доп. / [О. В. Собкевич, А. В. Шевченко, В. М. Русан та ін.] ; за загальн. ред. Я. А. Жаліла – Київ : НІСД, 2024. – 104 с. – <https://doi.org/10.53679/NISSanalytrep.2024.03>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс] // URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Розуменко С.М. Теоретичні підходи до визначення сутності потенціалу підприємства як економічної категорії / С.М. Розуменко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 3 (23). – С. 170–172.
4. Галицький економічний вісник Galician economik journal, No 6 (73) 2021 DOI: 10.33108/galicianvisnyk_tntu
5. UkraineWorld, multilingual media about Ukraine. URL: <https://ukraineworld.org/en/articles/analysis/2023-ukrainian-agriculture>
6. Бабан Т. О. Сутність поняття «експортний потенціал» у економічній науці / Т. О. Бабан // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – № 2 (18), Том. 2. – Мелітополь : Люкс, 2012. – С. 7-17.
7. Бикова Н. В., «Експортний потенціал підприємств лісопромислового комплексу», автореф. дис. канд. наук; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. Київ, 2011.
8. Бузько І. Р. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств: монографія. Алчевськ: ДГМІ, 2002. 216 с
9. Гордєєва Т., Лук'яненко Д., Поручник А., Антонюк Л. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : в 2 т. Київ, 2006. С. 275.
10. Дружиніна В. В. Прогнозування експортного потенціалу машинобудівних підприємств з метою підвищення їхньої

конкурентоспроможності / В. В. Дружиніна, Л. В. Різніченко // Актуальні проблеми економіки. – № 7. – 2010. – С. 246-252

11. Зборовська Ю. Л., «Формування експортного потенціалу переробних підприємств », автореф. с. канд. на Уман. нац. ун-т АПК ди ук; садівництва. Умань, 2011.

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

13. Піддубна Л. І., Шестакова О. А. Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативиформування та розвитку. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2012. № 37. С. 223–229.

14. Федонін О. С., Репіна І. М., Олесюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. Київ, 2005. 352 с.

15. Бестужева С.В. Міжнародна економічна діяльність України : навч. посібник. Харків : ХНЕУ, 2010. 212 с.

16. Стичішин П. П. Експортний потенціал підприємства : концепція механізму формування та реалізації / П. П. Стичішин // Зовнішня торгівля : проблеми та перспективи : зб. наук. праць. – К. : УАЗТ, 2000 – Вип. 4. – Ч. 1.

17. Тимофеєнко С.А. Визначення зовнішньоекономічного потенціалу регіонів України (на прикладі Одеської області) / С.А. Тимофеєнко // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). - 2014. - № 1. - с. 77-84.

18. Тюріна Н. М. Сутнісні характеристики експортного потенціалу / Н. М. Тюріна, Є. О. Шелест // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 3. – С. 189-196.

19. Тюріна Н.М., Карвацка Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 408 с.

20. Зінов'єв Ф. В. Ефективність використання експортного потенціалу України / Ф. В. Зінов'єв, О. О. Якушев // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – № 2 (18), том 2. – Мелітополь : Люкс, 2012. – С. 401-410.

21. Іващук С. П. Розвиток експортного потенціалу в сучасній інтеграційній стратегії України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 / С. П. Іващук ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. : 2011. – 20 с.

22. Солоха Д. В. Теоретико-методичні основи оцінки рівня інноваційного потенціалу промислового регіону / Д.В. Солоха // Економіка розвитку, 2010. – № 4 (56). – С. 42–44.

23. Козьменко С. М. Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу інновацій машинобудування [Електронний ресурс] / С.М. Козьменко, С.І. Колосок // Ефективна економіка. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=422>

24. Попов О.І. Підвищення ефективності формування і використання експортного потенціалу підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка підприємств і організація виробництва» / О.І. Попов. – Сімферополь, 1998. – С. 5–6.

25. Мельник Т. М. Експортний потенціал України : методологія оцінки та аналіз / Мельник Т. М. // Міжнародна економічна політика. – 2008. – № 8-9. – С. 221–224

26. Волкова Н. А., Волчек Р. М., Гайдаєнко О. М. [та ін.] Економічний аналіз: навч. посібник; за ред. Волкової Н. А. – Одеса : ОНЕУ, ротапринт. – 2015. – 310 с.

27. Маслак О.О. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник Л. : Новий Світ, 2016. 352 с.

28. Паланюк Н. А., Петренко В. Г. Економічний аналіз: навч. посібник – К. : Аграрна освіта, 2010. – 252 с.

29. Решетов В. О. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч.-метод. посібник. – Кіровоград : Імекс-ЛТД, 2002. – 36с.
30. Руденко Л. В. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства: Підручник. – К.: Лібра, 2002. – 304с.
31. Павленчик Н. Ф., Процевят О. С., Скриньковський Р. М., Гарасим Л. С. Дослідження складових формування експортного потенціалу промисловості на мікро- та мезорівнях/ УДК 339.564:62/69 (477)
32. Солоха Д.В. Теоретико-методичні основи оцінки рівня інноваційного потенціалу промислового регіону / Д.В. Солоха // Економіка розвитку, 2010. – № 4 (56). – С. 42–44.
33. Бондар Ю. А., Легінькова Н. І., Фабрика І. В., «Стратегічне управління експортним потенціалом підприємств», Інституціалізація як фактор забезпечення розвитку системи інвестиційно-інноваційної безпеки в Україні кол. монографія. Запоріжжя, Україна: Видав. дім «Гельветика», 2019, с. 335–350.
34. Фабрика І. В., «Управління експортним потенціалом підприємств машинобудівної галузі», дис. канд. наук. Кривий Ріг, 2018, 294 с
35. Андришин В. П. Фактори ефективності експортної діяльності підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. Вип. 5. Ч. 2. С. 11–14.
36. Бикова В. Г., Буряковський В.В. Проблеми формування й управління фінансово-економічним потенціалом підприємств. Економіка: проблеми теорії та практики. 2005. Вип. 203. С. 346–351
37. Касьяненко В.О. Розвиток науково-методичних підходів до розуміння потенціалу як економічної категорії. Економіка розвитку. 2012. № 3(63). С. 74-81.
38. Бондар Ю. А., Легінькова Н. І., Фабрика І. В. «Експортний потенціал підприємства : сутність, принципи формування та умови максимізації» DOI [https://doi.org/10.32405/2522-9931-2021-16\(45\)-125-140](https://doi.org/10.32405/2522-9931-2021-16(45)-125-140)

39. Конспект лекції з дисципліни «Потенціал і розвиток підприємства»

URL: https://ep.nmu.org.ua/ua/files/%D0%9A%D0%9E%D0%9D%D0%A1%D0%9F%D0%95%D0%9A%D0%A2_%D0%9B%D0%95%D0%9A%D0%A6_%D0%9F%D0%BE%D1%82%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB_%D0%B4%D0%BD%D0%B5%D0%B2.pdf

40. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України - URL: <https://minagro.gov.ua/napryamki/eksport-do-krain-ies>

41. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Експортна стратегія України: дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017-2021. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e6ab10fa-0ad9-4fe4-b8be-32f570693b64&title=EksportnaStrategiiaUkraini-DorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021>

42. Розпорядження Кабінет Міністрів України про схвалення Стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-strategiyi-rozvitku-eksportu-produkciyi-silskogo-gospodarstva-harchovoyi-ta-t100719>

43. Головний сайт для агрономів. URL: <https://superagronom.com/news/vrozai> (дата звернення: 10.06.2024).

44. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: https://public.tableau.com/views/vl_Export_of_Agriproducts_v2/Dashboard1?:language=en-US&:display_count=n&:origin=viz_share_link:showVizHome=no&:embed=true

45. Єдиний експортний веб-портал від Дія.Бізнес. URL: https://export.gov.ua/811-dashbord_eksportnogo_potentsialu_regioniv

46. Українська IT- компанія – аналіз ринку та пошук надійних партнерів URL: <https://youcontrol.market/app/ua/market-analysis/ukraine>

47. Головний сайт про агробізнес в Україні URL:
<https://latifundist.com/urozhaj-online-2023>
48. Звіт ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО» URL:
<https://elevatoragro.com.ua/wp-content/uploads/2021/05/%D0%A45.pdf>
49. Сальник О.М. Шляхи підвищення експортного потенціалу України // Формування ринкових відносин в Україні - 2004 - №1 - С. 127-129
50. United Nations Office for South-South Cooperation. URL:
<https://unsouthsouth.org/about/about-sstc/>
51. South-South Cooperation strategy. URL:
https://www.fao.org/fileadmin/user_upload/themes/doc/SouthSouth_strategy_en.pdf
52. Національний проєкт Дія.Бізнес. URL:
<https://business.diia.gov.ua/strategicni-cili>
53. Журнал AGRO TIMES. Енергоефективні технології – пріоритет елеваторного виробництва URL: <https://agrotimes.ua/opinion/energoefektyvni-tehnologiyi-priorytet-elevatornogo-vyrobnytva/>
54. Merck company. Research. Development. Production. URL:
<https://www.sigmaaldrich.com/UA/en/product/sigma/l5501#product-documentation>
55. Торгова компанія Foodcom S.A. спеціалізується на продуктах харчування, кормах, промисловій сировині, а також товарах повсякденного попиту (FMCG). URL: <https://foodcom.pl/>
56. ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО». URL:<https://elevatoragro.com.ua/>
57. Business Research Insights. URL:
<https://www.businessresearchinsights.com/market-reports/lysine-market-102743>
58. World Integrated Trade Solution. URL:
<https://wits.worldbank.org/Default.aspx?lang=en>
59. Петряєва З.Ф., Іващенко Г.А.. «Методичне забезпечення оцінки експортного потенціалу підприємства» DOI: 10.32702/2307-2105-2020.1.53

60. Export Potential Map. Spot export opportunities for trade development

URL:<https://exportpotential.intracen.org/en/products/analyze?toMarker=r&market=4&fromMarker=i&exporer=804&whatMarker=k>

61. Белопольський М. Г. Облік та аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємств : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів /М. Г. Белопольський, К. Г. Ревва, О. В. Балашова; М-во освіти і науки України, Приазов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь : ПДТУ, 2013. – 269 с

62. Маркетинговий аналіз / Д. Штефанич, О. Братко, О. Дячун, Н. Лагоцька, Р. Окрепкий / за ред. д-а екон. наук, проф. Д. А. Штефанича. – Тернопіль : Економічна думка, 2011. – 267 с.

63. Публічна інформація ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО». URL: <https://clarity-project.info/edr/36459905>

64. Коровій В.В., Шкурат М.Є., Самойлов Є.С. Роль агропромислового сектору України у розвитку експортного потенціалу. *Бізнес-інформ*, 2024. Вип № 11. URL: https://1drv.ms/f/c/847453c1853e3b70/EvNL8in_OXlJpBEhHNufq-AB7BSxeIi3ItuC0ch-g9clRQ?e=uhWceA

65. Коровій В.В., Шкурат М.Є., Самойлов Є.С. ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ГЕОПОЛІТИЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ *Актуальні проблеми економіки*, 2024. Вип. № URL: https://eco-science.net/wp-content/uploads/2024/10/10.24._topic_Valerij-Korovij-Mariia-Shkurat-Yevhenii-Samoilov-92-102.pdf

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А.1 - Баланс (Звіт про фінансовий стан) ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО»

Актив	Код рядка	2020	2021	2022	2023
1	2	3	4	5	6
I. Необоротні активи					
Нематеріальні активи	1000	4	0	0	0
первісна вартість	1001	45	6	6	6
накопичена амортизація	1002	41	6	6	6
Основні засоби	1010	376235	352151	430445	348456
первісна вартість	1011	1256640	965623	1308464	1313359
знос	1012	880405	613472	878019	964903
Інші необоротні активи	1090	0	0	0	152
Усього за розділом I	1095	376239	352151	347139	348608
II. Оборотні активи					
Запаси	1100	5220	11244	12912	29760
Виробничі запаси	1101	5220	11244	12912	7161
Товари	1104	0	0	0	22599
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	65293	64575	46627	18051
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0	0	776167
з бюджетом	1135	4	2245	6561	1054
у тому числі з податку на прибуток	1136	2	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	249661	309408	488119	18486
Гроші та їх еквіваленти	1165	1	639	102	1128
Рахунки в банках	1167	1	639	102	1128
Інші оборотні активи	1190	287	3	248	19
Усього за розділом II	1195	320466	388114	554569	844665
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0	0
Баланс	1300	696705	740265	901708	1193273
Пасив					
I. Власний капітал					
Зареєстрований капітал	1400	66000	66000	66000	66000

ПРОДОВЖЕННЯ ДОДАТКУ А

Продовження таблиці А.1

1	2	3	4	5	6
Капітал у дооцінках	1405	274915	257433	233834	235099
Додатковий капітал	1410	81700	80901	0	0
Резервний капітал	1415	427	427	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-312717	-220545	-351000	-192526
Вилучений капітал	1430	-22	-12	0	0
Усього за розділом І	1495	28198	10288₈	-51166	108573
ІІ. Довгострокові зобов'язання і забезпечення					
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	60347	56510	56510	51607
Інші довгострокові зобов'язання	1515	248	29051 ₅	417614	444691
Усього за розділом ІІ	1595	60595	34702₅	474124	496298
ІІІ. Поточні зобов'язання і забезпечення					
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	96	101	110	34
товари, роботи, послуги	1615	3875	4423	14269	19011
розрахунками з бюджетом	1620	505	448	546	6958
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0	6392
розрахунками зі страхування	1625	250	191	333	337
розрахунками з оплати праці	1630	1166	959	1546	1818
за одержаними авансами	1635	0	0	0	65703
Поточні забезпечення	1660	1247	1123	1453	1995
Інші поточні зобов'язання	1690	600773	28310 ₇	460493	492546
Усього за розділом ІІІ	1695	607912	29035₂	478750	588402
Баланс	1900	696705	74026₅	901708	119327₃

Джерело: складено автором на основі [63]

ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1 - Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
ТОВ «ЕЛЕВАТОР АГРО»

Стаття	Код рядка	2020	2021	2022	2023
1	2	3	4	5	6
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	152047	188617	194199	382458
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	114841	148572	119519	212728
Валовий:					
прибуток	2090	37206	40045	74680	169730
збиток	2095	0	0	0	0
Інші операційні доходи	2120	35492	50269	168699	4317
Адміністративні витрати	2130	7182	11087	15638	23770
Витрати на збут	2150	0	0	38	9772
Інші операційні витрати	2180	126658	30589	362828	32942
Фінансовий результат від операційної діяльності:					
прибуток	2190		48638		107563
збиток	2195	61142		135125	
Інші фінансові доходи	2220	0	39597		33
Інші доходи	2240	13	478	8	16
Фінансові витрати	2250	29128	19951	19155	22958
Інші витрати	2270	108	1	18	0
Фінансовий результат до оподаткування:					
прибуток	2290	-90365	68761	-154290	84654
збиток	2295	90365		154290	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	-182		-6426
Чистий фінансовий результат:					
прибуток	2350	-90365	68579	-154290	78228
збиток	2355	90365		154290	
II. Сукупний дохід					
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	105935	-21319		12961
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	105935	-21319	0	12961
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	19024	-3837		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	86911	-17482	0	12961
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-3454	51097	-154290	91189

Джерело: складено автором на основі [63]

Таблиця В.1 - Регіональні обсяги експортної торгівлі товарами в 2021- 2023 рр.

	2021		2022		2023		Відхилення, тис.дол. США			Темпи зростання, (зниження), %		
Область	тис.дол. США	%	тис.дол. США	%	тис.дол. США	%	2020 до 2021	2021 до 2022	2022 до 2023	2020 до 2021	2021 до 2022	2022 до 2023
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Вінницька	1309318,9	1,9	1600458,1	3,6	1698854,3	4,7	-68441,1	291139,2	98396,2	95,0	122,2	106,1
Волинська	832547,2	1,2	1065676,8	2,4	823812,6	2,3	189646,0	233129,6	-241864,1	129,5	128,0	77,3
Дніпропетровська	12163791,9	17,9	6250833,1	14,2	4696391,4	13,0	4572169,9	-5912958,8	-1554441,7	160,2	51,4	75,1
Донецька	7037552,7	10,3	284183,4	0,6	199439,1	0,6	3102540,3	-6753369,3	-84744,3	178,8	4,0	70,2
Житомирська	771525,7	1,1	718098,4	1,6	531141,3	1,5	90476,4	-53427,4	-186957,0	113,3	93,1	74,0
Закарпатська	1684845,9	2,5	1970395,6	4,5	1359225,8	3,8	335301,3	285549,7	-611169,8	124,9	117,0	69,0
Запорізька	4740997,0	7,0	2808659,0	6,4	1456744,3	4,0	1817596,7	-1932338,0	-1351914,6	162,2	59,2	51,9
Івано-Франківська	1165242,9	1,7	684521,4	1,6	616154,6	1,7	407592,5	-480721,5	-68366,8	153,8	58,7	90,0
Київська	2550544,2	3,7	2095732,2	4,7	1837565,9	5,1	582801,3	-454812,0	-258166,4	129,6	82,2	87,7
Кіровоградська	1021478,6	1,5	873195,7	2,0	810194,5	2,2	108819,9	-148282,9	-63001,2	111,9	85,5	92,8
Луганська	167895,9	0,2	8704,4	0,0	368,1	0,0	38296,7	-159191,5	-8336,3	129,6	5,2	4,2
Львівська	2932483,9	4,3	3024849,5	6,9	2552393,3	7,1	609546,4	92365,6	-472456,2	126,2	103,2	84,4
Миколаївська	3457061,5	5,1	1642889,1	3,7	1000671,5	2,8	1208452,1	-1814172,4	-642217,6	153,7	47,5	60,9
Одеська	1697773,0	2,5	2400107,2	5,4	1797916,7	5,0	337380,8	702334,1	-602190,4	124,8	141,4	74,9
Полтавська	3189526,7	4,7	1867032,3	4,2	1433240,6	4,0	872250,9	-1322494,4	-433791,7	137,6	58,5	76,8
Рівненська	703946,6	1,0	744171,7	1,7	594570,7	1,6	234512,7	40225,1	-149600,9	150,0	105,7	79,9
Сумська	1060854,0	1,6	723665,8	1,6	701728,5	1,9	86487,0	-337188,2	-21937,3	108,9	68,2	97,0
Тернопільська	678878,0	1,0	780415,8	1,8	686741,7	1,9	230731,9	101537,9	-93674,1	151,5	115,0	88,0
Харківська	1801286,0	2,6	879683,0	2,0	777989,3	2,2	330126,5	-921603,0	-101693,7	122,4	48,8	88,4
Херсонська	412773,0	0,6	56990,5	0,1	21563,7	0,1	132105,1	-355782,4	-35426,8	147,1	13,8	37,8

Продовження таблиці В.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Хмельницька	918137,8	1,3	780197,1	1,8	777887,1	2,1	254723,2	-137940,7	-2310,0	138,4	85,0	99,7
Черкаська	884081,5	1,3	1293904,7	2,9	1221195,9	3,4	73384,6	409823,2	-72708,8	109,1	146,4	94,4
Чернівецька	207308,8	0,3	286552,6	0,6	193684,3	0,5	38875,7	79243,8	-92868,3	123,1	138,2	67,6
Чернігівська	1189687,6	1,7	717457,0	1,6	893235,9	2,5	298843,7	-472230,6	175778,9	133,6	60,3	124,5
м.Київ	15331047,6	22,5	10463689,1	23,7	9401102,1	26,0	2903487,2	-4867358,5	1062587,0	123,4	68,3	89,8
Разом	68072328,8	100	44135592,5	100	36182902,9	100	18880504,3	-23936736,4	-7952689,5	138,4	64,8	82,0

Джерело: складено автором на основі [45]

Таблиця Г.1 – Топ-10 країн за обсягами експорту з України за трьома культурам за 2019-2023 рр.

Рік	Пшениця				Кукурудза				Соя			
	Країна	К-ть, тис. т	Вартість, тис. дол. США	%	Країна	К-ть, тис. т	Вартість, тис. дол. США	%	Країна	К-ть, тис. т	Вартість, тис. дол. США	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
2019	Єгипет	35379,9	6,644,726	17,7	Китай	42610,2	7,032,907	13,2	Туреччина	13304,7	4,240,135	36,7
	Індонезія	29598,7	5,370,468	14,8	Іспанія	41011,9	6,533,012	12,7	Єгипет	7249,5	2,265,125	20,0
	Бангладеш	22882,2	4,194,033	11,4	Єгипет	38804,8	6,180,225	12,0	Білорусь	4394,9	1,376,728	12,1
	Туреччина	11703,6	2,074,350	5,8	Нідерланди	37866,1	6,140,231	11,7	Італія	1931,8	641,588	5,3
	Туніс	10172,4	1,955,449	5,1	Туреччина	28395,5	4,594,344	8,8	Греція	1658,0	554,436	4,6
	Філіппіни	10162,7	1,698,035	5,1	Італія	15071,9	2,397,148	4,7	Ліван	1648,9	523,944	4,6
	Марокко	9049,9	1,747,398	4,5	Німеччина	14236,8	2,306,980	4,4	Німеччина	1119,5	441,564	3,1
	Тайланд	8635,5	1,556,562	4,3	Ізраїль	12721,1	2,050,574	3,9	Іран	1076,0	313,610	3,0
	Лівія	6976,6	1,296,352	3,5	Іран	9608,8	1,567,562	3,0	Іспанія	853,7	292,470	2,4
	Ємен	6655,2	1,195,749	3,3	Алжир	9474,1	1,524,852	2,9	Польща	611,0	207,720	1,7
	ТОП-10	151216,8	27,733,122	75,5	ТОП-10	249801,2	40,327,835	77,2	ТОП-10	33848,0	10,857,320	93,4
	УСЬОГО	200220,7	36,584,021	100,0	УСЬОГО	323458,8	52,182,751	100,0	УСЬОГО	36226,1	11,663,903	100,0
2020	Єгипет	3075,2	610815,1	17,0	Китай	77125,1	13,825,876	27,6	Туреччина	6076,6	2,310,730	34,0
	Індонезія	2718,7	543200,3	15,1	Нідерланди	29613,2	5,064,142	10,6	Білорусь	3528,3	1,437,604	19,7
	Бангладеш	1514,7	294847,1	8,4	Єгипет	29220,2	5,076,343	10,5	Нідерланди	1220,8	466,587	6,8
	Туреччина	1009,7	208186,1	5,6	Іспанія	26796,0	4,593,464	9,6	Греція	1176,2	419,159	6,6
	Туніс	984	194376,8	5,4	Р. Корея	13201,5	2,223,662	4,7	Єгипет	886,3	322,979	5,0
	Марокко	956,5	196990,3	5,3	Іран	12214,2	2,237,699	4,4	Ліван	872,1	309,698	4,9
	Ємен	708,2	144375,2	3,9	Ізраїль	8092,0	1,421,897	2,9	Італія	868,0	323,791	4,9
	Ліван	669,7	133231,4	3,7	Алжир	7725,8	305,684	2,8	Китай	673,0	238,387	3,8
	Філіппіни	632	118871,6	3,5	Португалія	7340,5	1,288,402	2,6	Німеччина	392,0	204,593	2,2
	Тайланд	563,4	106530,9	3,1	Італія	6599,4	1,156,621	2,4	Іспанія	385,5	152,291	2,2
	ТОП-10	12832,1	2551424,8	71,1	ТОП-10	217928,0	37,193,790	78,1	ТОП-10	15693,4	6,185,819	89,9
	УСЬОГО	18059,8	3595476,0	100,0	УСЬОГО	279159,0	48,770,510	100,0	УСЬОГО	17884,0	6,901,358	100,0

Продовження таблиці Г.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
2021	Єгипет	33144,2	8,582,655	16,5	Китай	7923,3	18,730,077	32,1	Туреччина	3410,8	1,698,379	31,1
	Індонезія	30598,0	7,317,883	15,2	Іспанія	2466,6	5,827,821	10,0	Білорусь	1940,3	1,147,623	17,7
	Туреччина	17663,4	4,464,241	8,8	Нідерланди	2266,3	5,387,712	9,2	Нідерланди	1574,2	861,181	14,3
	Пакистан	13439,5	3,537,639	6,7	Єгипет	2209,6	5,233,786	9,0	Італія	1055,3	613,090	9,6
	Бангладеш	8493,7	2,171,033	4,2	Іран	1679,0	4,385,174	6,8	Німеччина	498,4	327,284	4,5
	Марокко	8465,3	2,318,859	4,2	Туреччина	1075,4	2,548,835	4,4	Китай	433,4	227,014	3,9
	Ємен	7968,1	2,064,061	4,0	Італія	889,6	2,046,850	3,6	Єгипет	425,4	209,813	3,9
	Саудівська Аравія	7121,6	1,861,993	3,5	Ізраїль	672,9	1,581,385	2,7	Греція	313,5	182,606	2,9
	Туніс	6458,9	1,629,629	3,2	Португалія	648,3	1,499,385	2,6	Угорщина	251,2	154,472	2,3
	Ліван	6367,4	1,602,747	3,2	Бельгія	639,2	1,555,934	2,6	Франція	165,0	109,519	1,5
	ТОП-10	139720,3	35,550,740	69,6	ТОП-10	20470,1	48,796,959	83,0	ТОП-10	10067,5	5,530,981	91,7
	УСЬОГО	200712,5	50,747,831	100,0	УСЬОГО	24675,92	58,926,556	100,0	УСЬОГО	10978,0	6,059,227	100,0
2022	Туреччина	21163,8	4,751,919	18,9	Китай	44094,4	10,549,260	17,7	Туреччина	7584,4	2,760,150	38,1
	Румунія	14660,5	3,315,257	13,1	Румунія	33872,3	8,193,801	13,6	Румунія	2328,4	843,041	11,7
	Іспанія	11543,8	2,283,261	10,3	Іспанія	27561,3	6,568,756	11,0	Італія	1681,1	776,189	8,4
	Єгипет	8732,8	2,416,274	7,8	Польща	20555,4	4,879,847	8,2	Польща	1334,5	670,255	6,7
	Польща	5777,4	1,314,662	5,2	Італія	14380,5	3,239,817	5,8	Німеччина	1219,7	788,631	6,1
	Алжир	4878,1	1,406,523	4,3	Нідерланди	14071,4	3,299,642	5,6	Нідерланди	1034,8	580,283	5,2
	Ліван	4231,9	1,004,400	3,8	Туреччина	13949,8	2,959,177	5,6	Єгипет	964,6	309,938	4,8
	Італія	3966,8	779,476	3,5	Угорщина	13245,9	3,358,516	5,3	Угорщина	790,2	444,358	4,0
	Індонезія	3462,0	791,493	3,1	Єгипет	12542,2	2,935,367	5,0	Китай	345,6	146,045	1,7
	Бангладеш	3236,0	653,946	2,9	Р. Корея	7074,0	1,754,405	2,8	Молдова	303,1	112,642	1,5
	ТОП-10	81653,0	18717211	72,8	ТОП-10	201347,3	47,738,588	80,7	ТОП-10	17586,2	7,431,532	88,3
	УСЬОГО	112155,7	26,755,998	100,0	УСЬОГО	249460,9	59,341,658	100,0	УСЬОГО	19922,6	8,618,237	100,0

Продовження таблиці Г.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
2023	Іспанія	40110,5	6,791,933	24,8	Китай	54402,2	10,814,066	20,6	Туреччина	970,0	304,693	27,8
	Туреччина	23186,1	4,472,495	14,4	Іспанія	39720,6	6,832,279	15,1	Єгипет	874,2	306,594	25,1
	Румунія	22680,9	4,167,744	14,0	Румунія	28585,5	5,727,691	10,8	Румунія	346,4	103,931	9,9
	Єгипет	11635,8	2,051,393	7,2	Єгипет	28386,5	4,580,700	10,8	Нідерланди	244,9	114,376	7,0
	Бангладеш	8925,5	1,713,357	5,5	Італія	24766,3	4,466,665	9,4	Німеччина	186,2	91,599	5,3
	Індонезія	6652,9	1,168,456	4,1	Нідерланди	18036,3	3,319,865	6,8	Польща	157,6	66,613	4,5
	Італія	5958,8	1,017,274	3,7	Португалія	8387,3	1,589,034	3,2	Італія	132,0	60,936	3,8
	Ліван	4222,7	744,080	2,6	Німеччина	6480,9	1,204,369	2,5	Угорщина	98,7	44,344	2,8
	В'єтнам	3484,1	506,087	2,2	Угорщина	6476,2	1,739,381	2,5	В. Британія	69,0	26,038	2,0
	Польща	3225,4	689,807	2,0	Польща	5661,1	1,189,813	2,1	Греція	53,6	20,898	1,5
	ТОП-10	130082,7	23,322,626	80,5	ТОП-10	220902,9	41,463,863	83,8	ТОП-10	3132,5	1,140,022	89,8
	УСЬОГО	161517,1	29,409,877	100,0	УСЬОГО	263668,6	49,663,611	100,0	УСЬОГО	3489,9	1,281,256	100,0

Джерело: складено автором [2]

Таблиця Г.1 – Кількість товарів в кг та їх ціни до і після глибокої переробки зерна.

Первинна продукція (перед глибокою переробкою)								
Назва продукту	Вага, кг	Ціна, дол. США/ т	Назва продукту	Вага, кг	Ціна, дол. США/т	Назва продукту	Вага, кг	Ціна, дол. США /т
Пшениця	1000	210	Кукурудза	1000	200	Соя	1000	415
Вторинна продукція (після глибокої переробки)								
Назва продукту	Вага, кг	Ціна, дол. США/ т	Назва продукту	Вага, кг	Ціна, дол. США/т	Назва продукту	Вага, кг	Ціна, дол. США /т
Лізін	180	1200	Лізін	150	1200	Лізін	80	1200
Глютен	100	1500	Клітковина	200	850	Соєва клітковина	80	900
Кормові добавки	300	140	Глютен	80	1500	Соєве масло	200	200
Шрот	300	240	Шрот	450	228	Соєвий шрот	500	450

Джерело: складено автором