

**Міністерство освіти і науки України**

**Луцький національний технічний університет**

(повне найменування закладу вищої освіти)

**Факультет бізнесу та права**

(повне найменування факультету)

**Кафедра міжнародних економічних відносин**

(повне найменування кафедри)

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА  
ЗА СТУПЕНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ «МАГІСТР»**

**УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ  
ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ТРИУМФ В М»**

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини

(шифр і назва спеціальності)

освітня програма Міжнародні економічні відносини

(назва освітньої програми)

Виконав: здобувач вищої освіти  
групи МЕВмз-21

**Боровик Ірина Святославівна**

(підпис)

Керівник:

к.е.н., доцент

**Галазюк Наталія Миколаївна**

(підпис)

Кваліфікаційну роботу

допущено до захисту

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2023 р.

Гарант освітньої програми:

к.е.н., доцент

**Зелінська Ольга Миколаївна**

(підпис)

Луцьк – 2023 року

Луцький національний технічний університет

Факультет бізнесу та права

Кафедра міжнародних економічних відносин

Ступінь вищої освіти: магістр

Галузь знань: 29 Міжнародні відносини

Спеціальність: 292 Міжнародні економічні відносини

Освітня програма: Міжнародні економічні відносини

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри міжнародних економічних відносин \_\_\_\_\_ к.е.н. доцент Олена БАУЛА  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2023 року

З А В Д А Н Н Я  
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ

Боровик Ірині Святославівні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема кваліфікаційної роботи: Управління експортним потенціалом підприємства ТОВ ВМ»

Керівник роботи: к.е.н., доцент Галазюк Наталія Миколаївна

затверджені наказом закладу вищої освіти від «04» січня 2023 року № 06/01-02

2. Строк подання здобувачем вищої освіти кваліфікаційної роботи «12» грудня 2023р.

3. Вихідні дані до роботи: роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, доповіді провідних дослідницьких центрів, монографії з вивчення питань формування та розвитку експортного потенціалу підприємств, дані ТОВ «Тріумф В М», а також матеріали експертних досліджень, інформаційні ресурси мережі Інтернет та ін.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): ВСТУП. РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА УПРАВЛІННЯ НИМ. 1.1. Сутність експортного потенціалу підприємства та фактори впливу на нього. 1.2. Методичне забезпечення оцінки експортного потенціалу підприємства. 1.3. Управління експортним потенціалом підприємства та його регулювання. РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ТРИУМФ В М». 2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Тріумф В М». 2.2. Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. 2.3. Оцінювання експортного потенціалу ТОВ «Тріумф В М». РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА. 3.1. Шляхи розвитку експортного потенціалу підприємства. 3.2. Стратегії планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства. ВИСНОВКИ.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) Лист 1. Мета, об'єкт, предмет та завдання дослідження. Лист 2. Структура експортного потенціалу підприємства. Лист 3. Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу підприємства. Лист 4. Рівні регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Лист 5. Основні дані підприємства ТОВ «Тріумф В М». Лист 6. SWOT – таблиця підприємства ТОВ «Тріумф В М». Лист 7. Структура експорту ТОВ «Тріумф В М» до країн ЄС та показники експортної діяльності ТОВ «Тріумф В М». Лист 8. Процес управління експортним потенціалом ТОВ «Тріумф В М». Лист 9. Шляхи розвитку експортного потенціалу ТОВ «Тріумф В М».

## 6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
<i>Теоретичний розділ</i>	доцент Галазюк Н.М.		
<i>Аналітичний розділ</i>	доцент Галазюк Н.М.		
<i>Проектний розділ</i>	доцент Галазюк Н.М.		
<i>Висновки</i>	доцент Галазюк Н.М.		
<i>Нормоконтроль</i>	доцент Галазюк Н.М.		

7. Дата видачі завдання 04.01.2023р.

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи магістра	Термін виконання етапів кваліфікаційної роботи магістра	Примітка
1	<i>Обґрунтування теми</i>	<i>до 03.01.2023</i>	<i>виконано</i>
2	<i>Огляд літератури із досліджуваної проблеми</i>	<i>до 15.06.2023</i>	<i>виконано</i>
3	<i>Теоретичний розділ</i>	<i>до 01.09.2023</i>	<i>виконано</i>
4	<i>Аналітичний розділ</i>	<i>до 30.09.2023</i>	<i>виконано</i>
5	<i>Проектний розділ</i>	<i>до 01.11.2023</i>	<i>виконано</i>
6	<i>Висновки</i>	<i>до 07.11.2023</i>	<i>виконано</i>
7	<i>Формування списку використаних джерел</i>	<i>до 09.11.2023</i>	<i>виконано</i>
8	<i>Формування додатків</i>	<i>до 11.11.2023</i>	<i>виконано</i>
9	<i>Оформлення ілюстративного матеріалу</i>	<i>до 18.11.2023</i>	<i>виконано</i>
10	<i>Попередній захист кваліфікаційної роботи магістра</i>	<i>до 25.11.2023</i>	<i>виконано</i>
11	<i>Нормоконтроль</i>	<i>до 05.12.2023</i>	<i>виконано</i>
12	<i>Інструментальна перевірка на академічний плагіат</i>	<i>до 07.12.2023</i>	<i>виконано</i>
13	<i>Представлення кваліфікаційної роботи магістра до захисту</i>	<i>до 12.12.2023</i>	<i>виконано</i>

Здобувач вищої освіти

\_\_\_\_\_ (підпис)

Боровик І.С.

\_\_\_\_\_ (прізвище та ініціали)

Керівник кваліфікаційної роботи

\_\_\_\_\_

Галазюк Н.М.

\_\_\_\_\_

## АНОТАЦІЯ

Боровик І.С. Управління експортним потенціалом підприємства ТОВ «Тріумф В М». Рукопис.

Кваліфікаційна робота магістра ОПП «Міжнародні економічні відносини» спеціальності Міжнародні економічні відносини. Луцький національний технічний університет. Луцьк 2023р.

Метою магістерської роботи є дослідження та аналіз управління експортним потенціалом підприємства та пошук шляхів розвитку експортної діяльності.

Об'єктом дослідження є експортний потенціал підприємства ТОВ «Тріумф В М».

Предметом дослідження є зовнішньоекономічна діяльність підприємства ТОВ «Тріумф В М».

У процесі написання магістерської роботи було досліджено і проаналізовано управління експортним потенціалом підприємства за матеріалами ТОВ «Тріумф В М», а також визначено шляхи розвитку експортної діяльності». Розкрито сутність експортного потенціалу. Досліджено фактори, які впливають на експортний потенціал підприємства. Визначено методичне забезпечення оцінки експортного потенціалу підприємства. Проаналізовано управління експортним потенціалом підприємств в сучасних умовах.

Охарактеризовано господарську діяльність та зовнішньоекономічні операції ТОВ «Тріумф В М». Оцінено експортний потенціал підприємства. Визначено шляхи розвитку експортного потенціалу підприємства. Розглянуто стратегії планування ЗЕД. Основні наукові результати дослідження отримані на основі використання загальнонаукових методів теоретичного узагальнення, порівняння, групування, методів комплексного та структурного аналізу, синтезу, моделювання, уявного експерименту.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає в тому, що сформульовані в магістерській роботі теоретичні положення, результати і висновки можуть бути використані:

- у науково-дослідницькій сфері – для проведення подальших наукових досліджень питань стратегічних шляхів розвитку експортного потенціалу підприємств в контексті зовнішньоекономічних відносин;
- у нормотворчій діяльності – для вдосконалення законодавства України у напрямках залучення ефективного розвитку експорту вітчизняних підприємств;
- у навчальному процесі – під час підготовки підручників і навчально-методичних посібників з міжнародних економічних відносин.

Загальний обсяг роботи 65 сторінок. Робота містить 19 таблиць, 7 рисунків та додатки. Список використаних джерел включає 50 позицій.

Ключові слова: експорт, експортний потенціал, деревообробне підприємство, деревні гранули, фактори впливу, зовнішньоекономічна діяльність.

## ANNOTATION

Borovyk I.S. Management of the export potential of the company "Triumph V M" LLC. Manuscript.

Master's qualification work of the OPP "International Economic Relations" specialty International Economic Relations. Lutsk National Technical University. Lutsk 2023

The purpose of the master's work is research and analysis of the management of the export potential of the enterprise and the search for ways to develop export activities.

The object of the study is the export potential of the company "Triumph V M" LLC.

The subject of the study is the foreign economic activity of the company "Triumph V M" LLC.

In the process of writing the master's thesis, the management of the export potential of the enterprise was researched and analyzed based on the materials of "Triumph VM" LLC, and the ways of development of export activity were also determined. The essence of the export potential is revealed. Factors affecting the export potential of the enterprise were studied. The methodological support for the assessment of the enterprise's export potential has been determined. The management of the export potential of enterprises in modern conditions is analyzed.

The economic activity and foreign economic operations of "Triumph V M" LLC are characterized. The export potential of the enterprise was assessed. Ways of developing the export potential of the enterprise have been determined. The strategies of the planning of the ZED are considered. The main scientific results of the research are obtained on the basis of the use of general scientific methods of theoretical generalization, comparison, grouping, methods of complex and structural analysis, synthesis, modeling, imaginary experiment.

The practical significance of the obtained research results is that the theoretical propositions, results and conclusions formulated in the master's thesis can be used:

- in the scientific and research sphere - to carry out further scientific research on strategic ways of developing the export potential of enterprises in the context of foreign economic relations;

- in rule-making activities - to improve Ukrainian legislation in the directions of attracting effective export development of domestic enterprises;

- in the educational process - during the preparation of textbooks and teaching methods on international economic relations.

The total volume of work is 51 pages. The work contains 19 tables, 7 figures and appendices. The list of used sources includes 50 items.

Key words: export, export potential, woodworking enterprise, wood pellets, influencing factors, foreign economic activity.

## ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ ТА СКОРОЧЕНЬ	7
ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА УПРАВЛІННЯ НИМ	11
1.1. Сутність експортного потенціалу підприємства та фактори впливу на нього	11
1.2. Методичне забезпечення оцінки експортного потенціалу підприємства	17
1.3. Управління експортним потенціалом підприємства та його регулювання	23
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ТРИУМФ В М»	30
2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Тріумф В М»	30
2.2. Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства	37
2.3. Оцінювання експортного потенціалу ТОВ «Тріумф В М»	42
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	46
3.1. Шляхи розвитку експортного потенціалу підприємства	46
3.2. Стратегії планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства технологій в умовах відбудови економіки країни	51
ВИСНОВКИ	55
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	58
ДОДАТКИ	65

## ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ ТА СКОРОЧЕНЬ

АСЕАН	Асоціація держав Південно-Східної Азії (Association of South-East Asian Nations, ASEAN)
АТЕС	Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво
ВРУ	Верховна рада України
ГАТТ	Генеральна угода з тарифів та торгівлі
ЕПП	експортний потенціал підприємства
ЄС	Європейський Союз
ЗЕД	зовнішньоекономічна діяльність
КМУ	Кабінет міністрів України
МТП	Міжнародна Торгова Палата
НАФТА	Північноамериканська зона вільної торгівлі (North American Free Trade Agreement, NAFTA)
НБУ	Національний банк України
НДДКР	Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи
НТП	Науково-технічний прогрес
ООН	Організація об'єднаних націй
РМС	Рада митного співробітництва
СОТ	Світова організація торгівлі
ТОВ	Товариство з обмеженою відповідальністю
ЮНКТАД	Конференція ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD)

## ВСТУП

Однією з ключових характеристик економічної потужності суб'єкта підприємницької діяльності є експортний потенціал підприємства (ЕПП). Основна роль експортного потенціалу полягає у визначенні стратегічних пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності компанії, які визначаються принципом надання конкурентних переваг продуктів і послуг на міжнародних ринках. Застосовуючи різноманітні показники, такі як обсяг експорту, якість експортованих товарів, собівартість виробництва і реалізації експортних товарів, рівень диверсифікації експорту, можна визначити ступінь задоволення цих потреб окремим підприємством і, відповідно, його рівень експортного потенціалу.

У сучасних умовах тема кваліфікаційної роботи є дуже актуальною, оскільки покращення експортного потенціалу для українських підприємств має важливе значення з кількох ключових причин. В умовах глобалізації світової економіки конкуренція на світовому ринку стає все більш жорсткою. Підприємства повинні конкурувати не лише на внутрішньому ринку, але й з іноземними компаніями. Покращення експортного потенціалу дозволяє підприємствам займати більш сильні позиції у світовому бізнес-середовищі.

Залежність від внутрішнього ринку може бути ризикованою у випадку економічних труднощів або змін у внутрішній політиці. Розвиток експортного потенціалу дозволяє підприємствам розширити свої можливості на різних ринках і зменшити ризики. Підприємства з розвиненим експортним потенціалом зазвичай є більш привабливими для іноземних інвесторів. Залучення зовнішніх інвестицій сприяє розвитку підприємств та національної економіки загалом.

Взаємодія з міжнародними ринками дозволяє підприємствам отримувати доступ до новітніх технологій і інновацій. Це сприяє підвищенню якості продукції та підвищенню конкурентоспроможності.

У сучасних умовах можуть успішно розвиватися лише ті підприємства, які мають актуальну інформацію про своє зовнішнє та внутрішнє оточення. Тому

визначення експортного потенціалу підприємства стає важливим завданням, вимагаючи нових підходів до кількісної оцінки рівня експортного потенціалу та, відповідно, конкурентоспроможності підприємства.

В останні роки наукові та прикладні питання щодо управління експортним потенціалом розглядали та досліджували багато науковців, зокрема: Андрусишин О.І., Бестужева С.В., Бутко Б.О., Грига О.М., Дунська А. Р., Жабинець О., Козуб В.О., Лаврів І.М., Лаптева В.В., Петряєва З. Ф., Проскурніна Н.В., Русінова А. О., Сокурєнко П. І., Сороколат Я. О. та інші.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження та аналіз управління експортним потенціалом підприємства та пошук шляхів розвитку експортної діяльності.

Щоб досягнути поставленої мети потрібно виконати наступні завдання:

- розкрити сутність експортного потенціалу;
- визначити методичне забезпечення оцінки експортного потенціалу підприємства;
- з'ясувати особливості управління експортним потенціалом підприємств та його регулювання в сучасних умовах;
- охарактеризувати виробничо-господарську та зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «Тріумф В М»;
- проаналізувати зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства;
- оцінити експортний потенціал підприємства ТОВ «Тріумф В М»;
- визначити шляхи розвитку експортного потенціалу сучасних вітчизняних підприємств;
- визначити стратегічні удосконалення планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Об'єктом дослідження є експортний потенціал підприємства ТОВ «Тріумф В М».

Предметом дослідження є зовнішньоекономічна діяльність підприємства ТОВ «Тріумф В М».

У кваліфікаційній роботі використовувалися такі методи дослідження: методи аналізу та синтезу – для оцінювання впливу окремих чинників та показників діяльності підприємств на їх експортний потенціал; експертних оцінок – для формування системи показників та визначення їх вагомості під час оцінювання експортного потенціалу; графічний – для візуалізації результатів досліджень; абстрактно-логічний – для теоретичних узагальнень та формування.

Дослідження ґрунтується на законодавчо-нормативних актах, наукових періодичних виданнях, монографіях, матеріалах науково-практичних конференцій, Інтернет-ресурсів, даних фінансової та статистичної звітності ТОВ «Тріумф В М», а також даних Державної служби статистики України, .

У кваліфікаційній роботі магістра запропоновано шляхи удосконалення експортного потенціалу досліджуваного підприємства, а також обґрунтовано стратегічні удосконалення планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці теоретичних положень та методичних рекомендацій щодо покращення управління експортним потенціалом, спрямованих на усунення існуючих проблем експорту на підприємстві.

Випускна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Основний зміст випускної роботи розміщено на 51 сторінці друкованого тексту, у тому числі 18 таблиць, 8 рисунків та 3 додатки. Список використаних літературних джерел налічує 50 найменування, які подано на 7 сторінках.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА УПРАВЛІННЯ НИМ

#### 1.1. Сутність експортного потенціалу підприємства та фактори впливу на нього

Участь у міжнародному поділі праці через здійснення експортної діяльності для українських підприємців та інших господарюючих суб'єктів має ряд переваг. У першу чергу, це сприяє ефективному використанню наявних економічних ресурсів та забезпечує отримання додаткових фінансових ресурсів. Відкривається можливість використовувати останні наукові та технічні досягнення.

Участь у міжнародному експорті також має позитивний вплив на підприємство, оскільки поліпшує якість продукції та сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності. Це стимулює розвиток бізнесу, розширює ринки збуту і взаємодії з іншими компаніями, що в результаті сприяє стабільності та успіху підприємства в глобальному бізнес-середовищі.

На сьогодні відсутнє узгоджене визначення терміну «експортний потенціал підприємства», оскільки кожен вчений надає йому власне тлумачення. Проте слід відзначити, що ці різні трактування мають спільні риси. Тому доцільно проаналізувати декілька трактувань (табл. 1.1).

Таблиця 1.1. – Трактування терміну «експортний потенціал підприємства»

Автор	Визначення терміну
Дунська А.Р., Харченко І.А. [1]	«...поєднує в собі трактування таких економічних категорій, як фінансовий потенціал, промислові ресурси, ринковий потенціал та конкурентоспроможність, які сприяють його розвитку та який може бути використаний для розвитку міжнародних економічних зв'язків з ближнім і далеким зарубіжжям»
Андрусішин О.І.[2]	Потенційна спроможність і можливість підприємства експортувати наявні та нарощувати експорт нових виробів, ресурсів та послуг.

## Продовження табл. 1.1

Грига О.М. [3]	це сукупність можливостей підприємства, які воно використовує для виходу на міжнародні ринки, збільшення обсягів експорту товарів і послуг та підтримку конкурентоспроможності.
Козуб В.О., Горохова В.Ю. [4]	автори розглядають термін як один із елементів економічного потенціалу, який відрізняється від інших елементів не лише тим, що включає в себе процедуру виготовлення, а й охоплює процес споживання, а саме процедуру впровадження продукту на зовнішньому ринку. Це обумовлює важливість вивчення та визначення наукових підходів до розробки технології його розвитку.
Лаврів І.М. [5]	– справжня або можлива здатність підприємства, що визначається сукупністю його виробничого, фінансового, кадрового і ринкового потенціалів. Ця здатність полягає в здійсненні торговельної діяльності на зовнішньому ринку під впливом як ендогенних (внутрішніх), так і екзогенних (зовнішніх) чинників.

Джерело: складено автором

Таким чином, на основі вищенаведених тверджень, можемо зробити висновок, що експортний потенціал підприємства - це концепція, яка включає в себе різні аспекти, що визначають готовність та здатність підприємства до міжнародної торгівлі. Він визначає здатність та можливості компанії ефективно виводити свою продукцію або послуги на зовнішні ринки.

Поняття експортного потенціалу підприємства представляє собою досить складну концепцію, оскільки включає в себе розгляд таких економічних категорій, як «конкурентоспроможний потенціал», «виробничий потенціал», «потенціал експортної діяльності», а також «фінансовий потенціал» (рис.1.1).

Конкурентний потенціал визначається конкурентоспроможністю товару, що відображає його рівень економічних, технічних та експлуатаційних характеристик, спроможних забезпечити успішну конкуренцію з іншими подібними товарами на ринку. Важливо зауважити, що концепція конкурентоспроможності може застосовуватися до всіх складових експортного потенціалу, але ми розглядаємо її як окремий елемент [6].

Під виробничим потенціалом слід розуміти максимальні можливості підприємства щодо генерації та виробництва продукції, які обмежені

внутрішніми та зовнішніми факторами. Процес виробництва включає в себе виготовлення товарів та відображає максимальні можливості підприємства, які обумовлені внутрішніми та зовнішніми ресурсами. Виробничий потенціал не лише включає виробництво, але й охоплює інші аспекти, такі як інноваційна діяльність, ресурсне забезпечення та кадровий потенціал [7].



Рисунок. 1.1. Структура експортного потенціалу підприємства

Джерело: [8]

Потенціал експортної діяльності визначається максимальними можливостями підприємства з реалізації своєї продукції на міжнародних ринках збуту.

Останнім елементом у структурі експортного потенціалу підприємства є фінансовий потенціал, який є економічною характеристикою підприємства, що відображає його здатність до саморозвитку на конкретний момент часу. Метою фінансового потенціалу є забезпечення стійкості як для всього експортного потенціалу, так і для його окремих складових [9].

Функціонування підприємства як суб'єкта міжнародної економічної діяльності передбачає його вихід на зовнішній ринок з метою реалізації кінцевих результатів своєї діяльності, таких як товари та послуги. Це, у свою чергу, спрямовано на забезпечення відтворювальних основ існування підприємства як системи. Досягнення цієї мети пов'язане з виконанням подвійної суб'єкт-об'єктної функції підприємства. Її роль полягає в тому, щоб бути суб'єктом впливу на зовнішньому ринку з одного боку і об'єктом впливу з боку цього ринку - з іншого боку.

Перша функція реалізується шляхом використання потенціалу зовнішньоекономічної взаємодії, який включає в себе активи підприємства як суттєву складову його економічних ресурсів. Друга функція реалізується завдяки потенціалу розвитку зовнішнього ринку, який регулюється внутрішніми (конкуренція) та зовнішніми (НТП) факторами його розвитку. У досягненні цієї мети стан потенціалу зовнішньоекономічної взаємодії підприємства має важливе значення, оскільки він визначає розмір і результати взаємодії підприємства з зовнішнім ринком, інтерпретація якої проводиться за критерієм експортної конкурентоспроможності підприємства.

Експортний потенціал підприємства можна розглядати як сукупність двох основних частин: внутрішньої та зовнішньої. Внутрішній експортний потенціал підприємства включає в себе всі необхідні ресурси для виробництва товарів і послуг для експорту. Сюди включаються природні, людські, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси. Однак для успішного проведення експортної діяльності підприємство повинно володіти певним комплексом ресурсів. Ключовим аспектом є вмiле та ефективне використання цих ресурсів, визначення можливостей інтенсифікації виробництва, що визначає конкурентні переваги випускаючої продукції.

Зовнішній потенціал пов'язаний з реалізацією продукції і включає в себе зовнішні економічні аспекти, експортні операції, логістику, сервісну діяльність та також можливості в інноваціях на підприємстві.

Розуміння впливу різноманітних факторів на експортний потенціал підприємства дозволяє класифікувати умови формування та реалізації цього потенціалу. Серед цих факторів можна виділити економічні, політико-правові, соціально-культурні, технічні та природно-кліматичні аспекти.

Науковці пропонують поділити ці фактори на дві групи в залежності від ступеня контролю над ними (рис.1.2). Перша група, внутрішні фактори, пов'язана з внутрішніми аспектами діяльності підприємства, його зовнішньоекономічною маркетинговою стратегією та характеристиками менеджменту. Друга група, зовнішні фактори, включає в себе вплив політичного, географічного, природно-кліматичного середовища на внутрішній та експортний ринок.



Рисунок. 1.2. Фактори впливу на експортний потенціал підприємства

Джерело: складено автором на основі [8].

Позитивний вплив факторів виробництва є необхідною передумовою для успішної конкурентоспроможності, хоча сам по собі не гарантує її досягнення. Підприємство повинно виробляти продукцію високої якості, яка матиме стабільний попит на внутрішньому ринку, мати надійних постачальників і використовувати ефективну стратегію. Експортна діяльність сприяє притоку іноземної валюти, що є економічно вигідним для певного підприємства і держави в тому числі. Розвиток виробництва сприяє зростанню конкуренції, а завдяки експорту покращуються показники ефективності діяльності підприємства [10].

Таким чином, експортний потенціал підприємства виступає ключовим фактором для успішного виходу на міжнародні ринки. Ефективне поєднання різних аспектів, такі як конкурентоспроможність, виробничий потенціал, експортну діяльність та фінансовий потенціал визначає успішність підприємства у глобальному бізнес-середовищі.

Зазначимо, що важливість внутрішніх ресурсів, таких як природні, людські, матеріальні та фінансові, які формують внутрішній експортний потенціал, а зовнішній потенціал, пов'язаний із зовнішньоекономічною взаємодією та інноваціями, відіграє ключову роль у реалізації продукції на міжнародних ринках.

Отже, розвиток експортного потенціалу підприємства є складним і багатогранним явищем. Експортна діяльність суб'єктів підприємництва в кожній країні взаємодіє з політичними та економічними інтересами інших країн, тому при розробці концепції варто враховувати безліч факторів і аспектів управління.

## 1.2. Методичне забезпечення оцінки експортного потенціалу підприємства

Оцінити ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства можна через експортний потенціал, який дозволяє визначити можливість

зростання зовнішньої торгівлі, ефективність діяльності підприємства в міжнародному поділі праці.

Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства може бути проведена за допомогою аналізу експортного потенціалу. Він дозволяє визначити можливість підприємства до зростання зовнішньої торгівлі та його ефективність у міжнародному поділі праці.

Експортний потенціал визначається різноманітними факторами, такими як якість продукції, конкурентоспроможність, наявність інновацій, доступ до нових ринків та ефективність логістичних процесів. Підприємство з високим експортним потенціалом може ефективно використовувати міжнародний ринок, розширювати свою географію збуту та підвищувати свою конкурентоспроможність.

Окрім того, аналіз експортного потенціалу дозволяє визначити можливі шляхи оптимізації експортної діяльності, підвищення якості продукції та розроблення стратегій для входження на нові зовнішні ринки.

У господарській діяльності будь-якої економічної системи можуть існувати лише два підходи до оцінки експортного потенціалу: через результати (прибуток, ефект - абсолютні показники) та через порівняння результатів і витрат (відносні показники). На основі цього використовуються три групи методів оцінки (табл. 1.2): дохідний (результатний), витратний і ринковий (результативно-витратний). Кожен з цих методів має свої позитивні та негативні наслідки, що залежать від мети проведення оцінки.

Таблиця 1.2. – Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу підприємства

<i>Назва підходу</i>	<i>Критерій оцінки</i>	<i>Результуючий показник</i>	<i>Недоліки</i>
Ринковий	Ефективність ЗЕД підприємства. Комплексна динамічна оцінка стратегії розвитку підприємства на зовнішньому ринку	рентабельність ЗЕД підприємства	Складність розрахунків, залежність результатів від точності проведених даних

## Продовження табл. 1.2

Дохідний	Ефект від конкретної операції на зовнішньому	прибуток. рентабельність операції	Неможливість прогнозування, неоднозначність результатів у довгостроковій перспективі
Витратний	Вартість об'єкта оцінки	Сума накопиченого зносу	Метод є одномоментним, непридатний для обґрунтування й відбору цілей функціонування та розвитку підприємства, підвищення ефективності прийнятих рішень

Джерело: складено автором на основі [11]

Науковці звертають увагу на те, що не існує універсальної методики оцінки експортного потенціалу. Оскільки методи кількісної оцінки взаємозв'язків між факторами, що впливають на експорт, і результатами експортної діяльності досліджені недостатньо. Не завжди враховуються особливості галузі та процесу виробництва при визначенні ефективності експортної діяльності.

Оцінка експортного потенціалу підприємства включає в себе ряд методик та критеріїв, що дозволяють оцінити його готовність та можливості для успішного ведення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Нижче представлено деякі ключові показники методики оцінки експортного потенціалу (Додаток А).

Таким чином, для оцінки експортного потенціалу кожен показник важливий для зрозуміння готовності підприємства до міжнародної торгівлі, важливо враховувати, що повинна бути комплексною. Ці показники та можуть змінюватися в залежності від специфіки галузі та конкретного підприємства.

Вивчення експортного потенціалу передбачає аналіз ефективності використання ресурсів підприємства, конкурентоспроможності експортної продукції, а також оцінку витрат на виробництво і реалізацію експортних товарів та фінансових результатів. Послідовність проведення аналізу експортного потенціалу підприємства наведено на рис. 1.3.

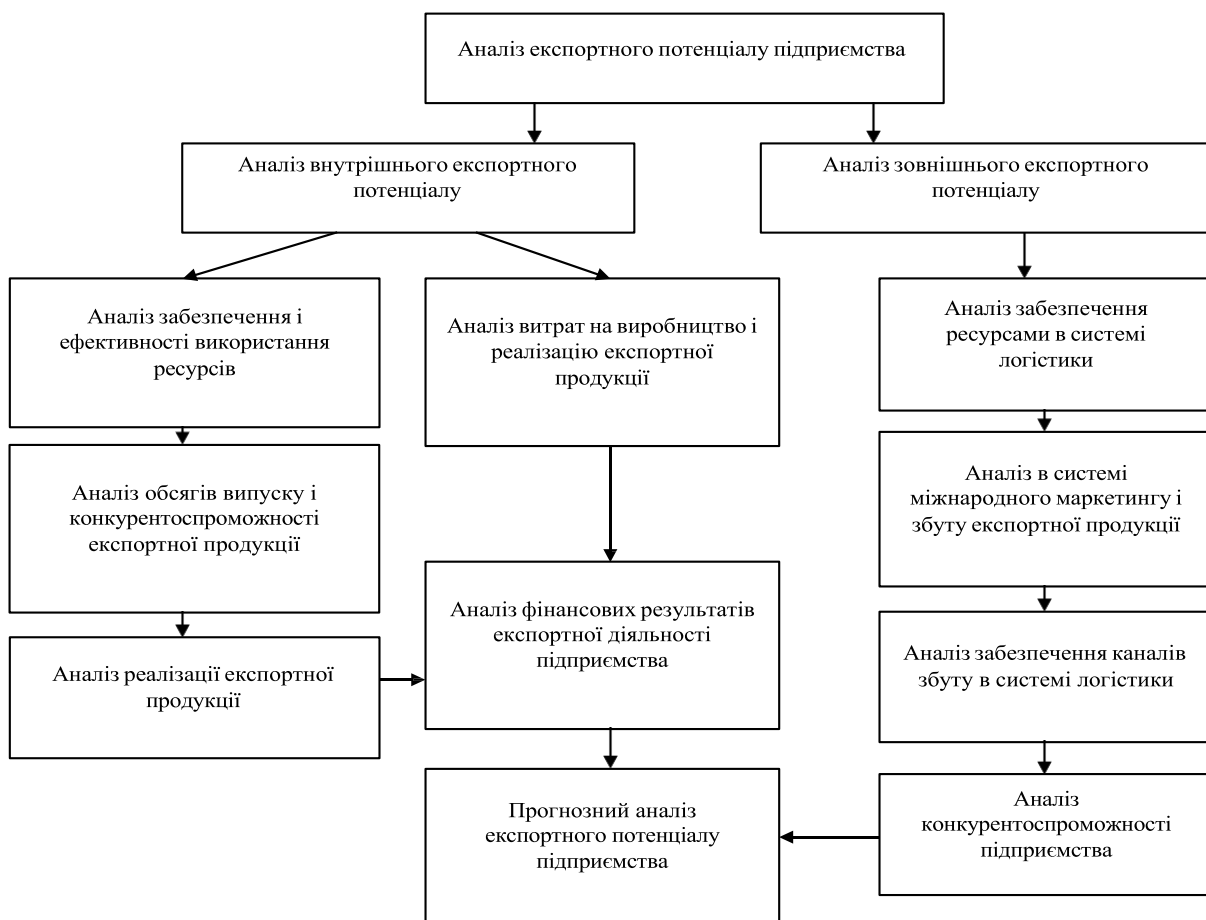


Рисунок 1.3. Послідовність проведення аналізу експортного потенціалу підприємства

Джерело: [13]

На першому етапі здійснюється аналіз показників поточної діяльності підприємства та проведення опитувань його працівників з метою збору важливої інформації. Мета цього етапу полягає в визначенні внутрішніх та зовнішніх факторів, які можуть ускладнювати вихід продукції підприємства на експортний ринок. Також вивчається інформація щодо планів підприємства з експортної діяльності, його партнерів у країнах та рівня конкурентоспроможності [14].

Другий етап передбачає проведення аналізу експортного потенціалу з використанням ряду показників, таких як: ефективність виробництва експортної продукції; частка інноваційної продукції; ефективність продажу експортної продукції; питома вага прибутку від реалізації експортної продукції в загальному прибутку підприємства; рентабельність експортних продажів. Ці показники

дозволяють здійснити глибокий аналіз ефективності та перспектив експортної діяльності підприємства.

Третій етап передбачає впровадження інформаційно-аналітичної системи, яка включає в себе як поточну, так і архівовану інформацію. Ця система спрямована на забезпечення аналітичного процесу та підвищення ефективності управлінських рішень.

На четвертому етапі проводять аналіз експортного потенціалу залученням групи експертів. Шляхом порівняння результатів дослідження діяльності підприємства з експертними думками робляться висновки та проводиться оцінка експортного потенціалу. Такий метод дозволяє об'єктивно оцінити поточний стан підприємства, визначити фактори, що можуть обмежувати його конкурентоспроможність, та визначити шляхи вирішення поточних проблем. Крім того, це допомагає підвищити ефективність реалізації продукції на внутрішньому ринку та створити можливості для виходу на зовнішні ринки. Головною метою експертного оцінювання є прогнозування можливого розвитку подій у майбутньому.

Будь-яке підприємство може розвивати свій експортний потенціал в двох основних напрямках. Перший полягає у підвищенні конкурентоспроможності вже існуючих товарів або створенні нових та розширенні асортименту для експорту (товарний напрямок). Другий зосереджується на знаходженні нових ринків або збільшенні продажів на вже існуючих ринках (географічний напрямок). При аналізі показників експортного потенціалу підприємства раціональним є виявлення резервів, тобто невикористаних можливостей, які можуть сприяти подальшому розвитку компанії.

Отже, успішна міжнародна діяльність підприємства вимагає застосування комплексних методик для оцінки його експортного потенціалу. Існуючі методологічні підходи цієї оцінки мають свої унікальні особливості, переваги та недоліки. Для проведення комплексного аналізу стану експортного потенціалу підприємства виникає необхідність поєднання конкретних існуючих методик у контексті розробки прогнозної моделі для оцінки цього потенціалу.

Такий підхід дозволяє врахувати переваги різних методик і створити оптимальну модель для оцінки експортного потенціалу підприємства, з урахуванням умов сучасних інтеграційних процесів в Україні. Використання такої прогностичної моделі сприяє більш точній та збалансованій оцінці потенціалу для успішної міжнародної діяльності.

### 1.3. Управління експортним потенціалом підприємств та його регулювання

Посилення глобалізаційних ризиків у зовнішньоекономічній діяльності в сучасних умовах, зокрема через пандемічні та військово-політичні чинники, вимагає від українських експортерів оперативності у прийнятті стратегічних рішень щодо переорієнтації виробництва та надання послуг. Ці зміни мають сприяти задоволенню потреб споживачів на принципах високої якості, доступності та технологічності.

Незважаючи на тенденцію до поступового зниження темпів глобалізації в торгівлі, міжнародна інтеграція вітчизняних виробників у глобальні ланцюги доданої вартості та вихід на світові ринки з готовою продукцією вимагає від них підвищення конкурентоспроможності у світовому торговельному просторі. Основні завдання включають адаптацію виробничих процесів до нових умов, удосконалення якості та доступності продукції, а також вдосконалення маркетингових стратегій для успішного конкурування на міжнародних ринках.

Глобалізаційні процеси, які виступають локомотивом зростаючих можливостей, одночасно породжують ряд загроз для підприємств і регіонів. Серед цих загроз можна виокремити наступні аспекти [15]:

1. Прискорений розвиток експортоорієнтованого виробництва: занепад підприємницької активності у сферах, орієнтованих на внутрішнього споживача.
2. Порушення ланцюгів виробництва та реалізації товарів і послуг: через військові дії або обмеження у роботі підприємств через пандемію COVID-

19; при інтернаціоналізації виробництва, порушення в одній країні може суттєво вплинути на виробництво у всіх державах, що залучені до спільного виробництва.

3. Витіснення з внутрішнього ринку малих та середніх вітчизняних товаровиробників більш конкурентоздатними світовими корпораціями, що відбувається через лібералізацію торговельної діяльності.

Ці тенденції вимагають від підприємств і регіонів гнучкості, адаптації до нових умов та розвитку стратегій, спрямованих на зменшення ризиків та забезпечення стійкості у глобальному середовищі.

У сучасних умовах управління експортним потенціалом підприємств вимагає комплексного та стратегічного підходу. Збільшення конкуренції на міжнародних ринках, зміни у глобальному бізнес-середовищі та нестабільна політична ситуація роблять це завдання важливішим, ніж коли-небудь. Підприємства повинні враховувати стратегічні аспекти, такі як аналіз ринку, логістика, фінансове управління, маркетинг та технологічна інтеграція, щоб забезпечити ефективність своєї експортної діяльності [16].

Окрім того, важливо враховувати ризики та використовувати інновації для підтримки конкурентоспроможності. Управління експортним потенціалом повинно бути гнучким та адаптивним, враховуючи зміни в економічних та політичних умовах. Невід'ємною частиною успішного управління є також партнерство з міжнародною спільнотою та врахування глобальних тенденцій.

Українські підприємства мають великий потенціал для розвитку на міжнародних ринках, але для досягнення успіху важливо активно застосовувати сучасні стратегії управління, визначати і використовувати конкурентні переваги та дотримуватися високих стандартів в глобальному бізнес-середовищі.

Вихід України як самостійного та повноправного гравця на європейську економічну арену визначає принципи чесної та прозорої конкуренції для суб'єктів підприємницької діяльності як на зовнішніх, так і внутрішніх ринках. Цей вихід зобов'язує учасників гри обирати стратегії та напрями діяльності, враховуючи необхідність та конкурентоспроможність на європейських та

світових ринках. Крім того, він спонукає підприємців приймати участь у конкуренції, щоб вдосконалювати свої продукти та послуги, навчатися від європейського та світового досвіду як у технологіях, так і в бізнес-підходах [17].

Підвищення експортного потенціалу та розвиток експортної діяльності визначаються як стратегічно важливі завдання для удосконалення функціонування великого та середнього підприємництва. Ці завдання стають потужним інструментом для зміцнення конкурентних переваг економічно активних суб'єктів. Покращення експортного потенціалу підприємства також є ключовою передумовою для розширення ринків збуту, збільшення обсягів виробництва та покращення якості продукції. Це сприяє створенню стійкої та надійної основи для конкурентних позицій фірми як на внутрішньому, так і на міжнародних ринках [18].

Водночас загальна глобалізація та інтернаціоналізація економічних процесів є головними тенденціями розвитку сьогодення, які впливають на розвиток експортного потенціалу компаній. Тому ця тенденція впливає та змінює економічні системи різних країн, особливо України, яка дотримується напрямку економічної інтеграції до Європейського Союзу та міжнародної економіки.

На сучасному етапі зовнішньоекономічна діяльність стає все більш ключовою для розвитку національного господарства та економічної стабілізації країни, особливо в умовах подолання наслідків військових конфліктів. В даний момент практично немає жодної галузі в розвинених країнах, яка б не була активно включена в зовнішньоекономічну сферу. Виведення підприємств на міжнародні ринки сприяє пристосуванню економіки до системи світових економічних відносин і формуванню відкритого типу економіки. Таким чином, розвиток державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств визначається як ключовий фактор підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні окремих підприємств, так і в масштабах всього національного господарства.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності на рівні держави представляє собою систему законодавчих, виконавчих та контрольних заходів,

що спрямовуються на удосконалення зовнішньоекономічної діяльності в інтересах національної економіки. Державне регулювання включає в себе створення сприятливих умов та механізмів для ефективного розвитку економічних відносин між суб'єктами господарювання в різних країнах.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», регулювання зазначеної діяльності повинно ґрунтуватися на принципі верховенства права, що передбачає регулювання зовнішньоекономічної діяльності законами України. Заборонено застосування підзаконних актів та актів місцевих органів управління, які будь-яким чином створюють менш сприятливі умови для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, ніж ті, що встановлені законами України. Принцип юридичної рівності й недискримінації передбачає рівність перед законом всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від форм власності, включаючи державу, під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності [19].

Закон також забороняє будь-які дії держави, крім тих, які передбачені в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність», які призводять до обмеження прав та дискримінації суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, включаючи іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками. Також неприпустима обмежувальна діяльність з боку будь-яких суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, за винятком випадків, передбачених Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [19]. Розрізняють чотири рівні регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні, такі як: мегарівень, метарівень, мезорівень та мікрорівень (Додаток Б).

Для того щоб надати оцінку стану правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності, необхідно розглянути зміст основних нормативно-правових актів, за допомогою норм яких воно здійснюється.

Насамперед відмітимо Конституцію України та міжнародні нормативно-правові акти. Зокрема, основним законом регулюються найбільш важливі засади функціонування економіки загалом, а також основи побудови чинного

законодавства у відповідній сфері. Що ж до міжнародних документів, то серед останніх треба виділити такі, як Генеральна угода з тарифів та торгівлі (ГАТТ) від 30.10.1947 р. [20], Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11.04.1980 р. [21] тощо.

Національне правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності України визначено Господарським кодексом України, а саме, його Розділом VII, який спеціально приділяє увагу зовнішньоекономічним відносинам. Цей нормативно-правовий акт визначає роль держави у гарантуванні однакового захисту для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності [22].

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, згідно з вказаним кодексом, спрямоване на захист економічних інтересів України, а також прав і законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності [23]. Основні завдання включають створення рівних умов для розвитку різних видів підприємництва у сфері зовнішньоекономічних відносин, а також використання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності доходів та інвестицій. Додатково, акцентується на заохоченні конкуренції та обмеженні монополізму суб'єктів господарювання у сфері зовнішньоекономічної діяльності

Серед вказаних документів треба виділити Постанови КМУ: «Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2023 рік» від 27 грудня 2022 р. № 1466 [24]; «Про затвердження Порядку видачі висновку щодо продовження граничних строків розрахунків за окремими операціями з експорту та імпорту товарів, установлених Національним банком» від 13 лютого 2019 р. № 104 [25]; «Деякі питання реєстрації представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні» від 23.10.2019 № 893 [26] тощо.

Важливо також відзначити не менш важливий документ, який регулює зовнішньоекономічну діяльність підприємств – це Податковий кодекс України. Він визначає порядок оподаткування експортної діяльності [27].

Україна знаходиться в складних умовах, спричинених як військовим конфліктом, так і наслідками пандемії. Вплив цих двох факторів на економіку

країни визнається як абсолютно негативний і, в багатьох випадках, навіть руйнівний. Воєнний стан встановлює специфічний правовий режим, в якому далеко не всі інструменти впливу на зовнішньоекономічну діяльність є ефективними чи доцільними.

Регулювання здійснюється за допомогою правових регуляторів. Наприклад, у 2015 році був прийнятий Закон України «Про правовий режим воєнного стану» № 389-VIII [28], який, хоча не містить прямих обмежень або заборон на експорт та імпорт під час воєнного стану, але приділяє значну увагу регулюванню торгівлі з державою-агресором або державою-окупантом. Один із основних інструментів для обмеження співпраці між державами, такими як Україна і держава-агресор Російська Федерація, є введення ембарго. Ембарго може бути важливим інструментом політики в умовах конфлікту. Воно дозволяє державі обмежувати чи припиняти економічні відносини з державою, що перебуває в стані конфлікту. Це може включати обмеження експорту та імпорту різних товарів і послуг, фінансові операції та інші економічні зв'язки.

Українська Державна митна служба оприлюднила інформацію, що припинила роботу певних митних пунктів пропуску України на кордоні з Росією та Білоруссю ще 24 лютого 2022 року. Основні аспекти цього рішення були узагальнені та оприлюднені в Розпорядженні Кабінету Міністрів України № 188-р від 26.02.2022 [29]. Документ містить інформацію про офіційне тимчасове закриття ряду пунктів пропуску через пункти контролю та державний кордон, переважно ті, що межують з Росією та Білоруссю, або в безпосередній близькості до зон активних воєнних дій. Це свідчить про фактичне припинення митного оформлення товарів, які ввозяться з цих двох країн.

Безперечним є той факт, що раніше торгівля між Україною та Російською Федерацією мала значний обсяг. Однак на даний момент головними завданнями нашої країни є не тільки обмеження співпраці та торгівлі з агресором, але й створення правового фундаменту для розвитку зовнішньоекономічних відносин з іншими країнами, зокрема державами Європейського Союзу [30]. Саме європейський ринок, у контексті поточних подій, є перспективним. У зв'язку із

воєнним станом були прийняті документи, які не лише регулюють зовнішньоекономічну діяльність в Україні, але й сприяють підтримці експортно-імпортних операцій:

– Постанова КМУ № 314 від 18.03.2022 «Деякі питання забезпечення провадження господарської діяльності в умовах воєнного стану». Даний документ мав на меті спростити процедури отримання суб'єктами господарювання права на провадження окремих видів господарської діяльності; щодо організації ЗЕД. Так, Постанова визначає обов'язковість отримання суб'єктом господарювання відповідної ліцензії для проведення експортно-імпортних операцій [31]. Хоча певні аспекти були врегульовані, зокрема згідно із Постановою КМУ № 241 від 10.03.2022 встановлено, що до припинення чи скасування воєнного стану в Україні встановлено, що збір за видачу ліцензії на експорт/імпорт товарів не стягується [32], а згідно із наказом Міністерства економіки України (далі – Мінекономіки) № 393-22 від 10.03.2022 «Про затвердження Тимчасового порядку ліцензування експорту деяких товарів, зазначених у додатку 5 до Постанови Кабінету Міністрів України від 29 грудня 2021 р. № 1424» було встановлено, що оформлення ліцензії або підготовка листа з відмовою у її видачі повинно здійснюватися протягом двох днів [33];

– Постанова Правління Національного банку України (далі – НБУ) від 24.02.2022 № 18 «Про роботу банківської системи в період запровадження воєнного стану» [34]. Документ регулює різні аспекти розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів. Зокрема, встановлені граничні строки розрахунків тривалістю 90 календарних днів, що представляє значне скорочення порівняно з правилами мирного часу, коли ці строки становили 365 календарних днів. Такий підхід спрямований на забезпечення стабільності системи, а основна мета цього правового акту полягає в запобіганні виведенню капіталу за кордон та зниженні ймовірностей виникнення макроекономічних дисбалансів в Україні.

Таким чином, враховуючи поточну ситуацію в Україні та її ключову роль на світових ринках, міжнародна спільнота повинна зосередити максимальні зусилля на відновленні експортного потенціалу країни та всебічній підтримці української

економіки після закінчення війни. Українські підприємства самостійно не зможуть відновитися, тому важливо, щоб уряд України та міжнародне співтовариство спільно діяли, надаючи підтримку вітчизняному бізнесу та відновлюючи порушені ланцюги поставок.

Лише колективні заходи можуть сприяти поліпшенню поточної ситуації та сприяти вирішенню проблем світової продовольчої безпеки. Міжнародна спільнота повинна виявити солідарність та готовність співпраці, щоб допомогти Україні відновити свою економіку та відновити стабільність у глобальному продовольчому ланцюзі.

Отже, можемо зробити висновок, що на сьогодні стан правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності можна оцінити неоднозначно. З одного боку, на законодавчому рівні було розроблено значну кількість нормативно-правових актів різної юридичної сили, спрямованих на регулювання відносин у відповідній сфері. Слід відзначити наявність єдиного кодифікованого акта – Господарського кодексу України. З іншого боку, існує низка прогалин і недоліків у відповідному законодавстві, які вимагають уваги та вирішення. Зокрема, чинний Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» вважається застарілим та непридатним для відповіді на сучасні реалії та виклики. Потребується подальше опрацювання та удосконалення нормативно-правового базису для відповіді на поточні вимоги ефективного регулювання зовнішньоекономічних відносин в сучасних умовах.

РОЗДІЛ 2  
ОЦІНКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ  
«ТРИУМФ В М»

2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Тріумф В М»

Дослідження експортного потенціалу проводилося на прикладі підприємства ТОВ «Тріумф В М», тому доцільно детально охарактеризувати його діяльність. Товариство з обмеженою відповідальністю «Тріумф В М» є виробником пелет (паливних гранул з деревини). Пелети представляють собою гранули, які виготовляються з відходів деревини, а саме тирси. Підприємство акцентує на принципах безвідходного виробництва, отримуючи вторинну сировину від лісопромисловості, таких як стружка та тирса. Ці відходи в подальшому використовуються як основний ресурс для виробництва деревних гранул і блоків на ТОВ «Тріумф В М». Основні відомості цього підприємства наведено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1. – Основні дані підприємство ТОВ «Тріумф В М»

ЄДРПОУ:	37738755
Назва:	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТРИУМФ В М" (ТОВ "ТРИУМФ В М")
Організаційна форма:	Товариство з обмеженою відповідальністю
Адреса:	34540, РІВНЕНСЬКА область, САРНЕНСЬКИЙ район, село НЕМОВИЧІ, вулиця ЦЕНТРАЛЬНА, будинок 74 Запис в ЄДР: 34540, Рівненська обл., Сарненський р-н, с. Немовичі, вул. Центральна, буд. 74
Стан:	Зареєстровано
Дата реєстрації:	30.05.2011 ( 10 років 11 місяців ) Номер запису: 16041020000000949
Уповноважені особи:	Мичка Марія Василівна - керівник
Статутний капітал:	1 000.00 грн
Засновники:	Пацьола Вадим Миколайович Внесок: 1 000.00 грн, 100.000% Пацьола Вадим Миколайович — Бенефіціар

Джерело: складено автором на основі [35]

ТОВ «Тріумф В М» встановлює за мету своєї діяльності повне задоволення суспільних потреб у товарах народного споживання, продукції виробничо-технічного та іншого призначення. Крім того, компанія пріоритетно реалізує соціальні та економічні інтереси своїх учасників та членів трудового колективу на основі отриманого прибутку.

Товариство має за предмет діяльності здійснення всіх видів діяльності у встановленому законодавством порядку, які відповідають меті його створення та не суперечать чинному законодавству України.

Основний вид діяльності підприємства ТОВ «Тріумф В М»:

16.29 Виробництво інших виробів з деревини; виготовлення виробів з корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння.

Додаткові види діяльності ТОВ «Тріумф В М»:

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

77.12 Надання в оренду вантажних автомобілів;

77.39 Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів;

01.61 Допоміжна діяльність у рослинництві;

71.12 Діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах;

77.31 Надання в оренду сільськогосподарських машин і устаткування;

46.13 Діяльність посередників у торгівлі деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічними виробами;

77.11 Надання в оренду автомобілів і легкових автотранспортних засобів;

71.11 Діяльність у сфері архітектури;

47.78 Роздрібна торгівля іншими невживаними товарами в спеціалізованих магазинах;

47.19 Інші види роздрібною торгівлі в неспеціалізованих магазинах;

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;

46.19 Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту;

- 45.32 Роздрібна торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів;
- 45.31 Оптова торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів;
- 45.20 Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів;
- 45.19 Торгівля іншими автотранспортними засобами;
- 45.11 Торгівля автомобілями та легковими автотранспортними засобами;
- 42.99 Будівництво інших споруд;
- 42.13 Будівництво мостів і тунелів;
- 42.11 Будівництво доріг і автострад;
- 41.20 Будівництво житлових і нежитлових будівель;
- 38.32 Відновлення відсортованих відходів;
- 33.20 Установлення та монтаж машин і устаткування;
- 33.12 Ремонт і технічне обслуговування машин і устаткування промислового призначення.

На сьогоднішній день на підприємстві успішно функціонують дві лінії з виробництва паливних гранул, загальна проектна потужність яких становить 50 000 тон на рік. Продукція ТОВ «Тріумф В М» проходить сертифікацію якості, що є важливим етапом для успішної реалізації пелетного палива. Цей процес гарантує відповідність продукції наступним стандартам якості: насипна щільність, кількість пилу після транспортування, діаметр гранул, теплота згоряння, зольність, вологість, граничні концентрації металів, азоту, хлору і сірки, температура плавлення золи. Саме тому найбільшу увагу споживачі звертають на якість деревних гранул. Сертифікат якості ТОВ «Тріумф В М» можна побачити у Додатку В.

ТОВ «Тріумф В М» є активним учасником зовнішньоекономічних відносин і здійснює експортні та імпорتنі операції в рамках сусідніх країн, відповідно до чинного законодавства України. Підприємство спрямовує свою продукцію на європейський ринок. Товариство встановило партнерські відносини з рядом

країн, зокрема Польщею, Італією, Чехією, Словаччиною, Угорщиною, Румунією, а також Прибалтійськими країнами: Латвією, Литвою і Естонією.

Ураховуючи дефіцит і вартість лісу в Європі, продукти вторинної переробки деревини в західних країнах оцінюються вище, ніж в Україні. Проте, також важливо враховувати логістичні витрати при вивозі продукції на зазначені ринки.

ТОВ «Тріумф В М» працює на основі установчого документу - Статуту, який визначає загальні правові та економічні основи організації та діяльності товариства. Для досліджуваного підприємства характерна лінійно-функціональна організаційна структура, яка представлена на рис. 2.1. Організаційна структура – це комплекс всіх компонентів і частин системи управління, а також постійних взаємозв'язків, які встановлені між ними.

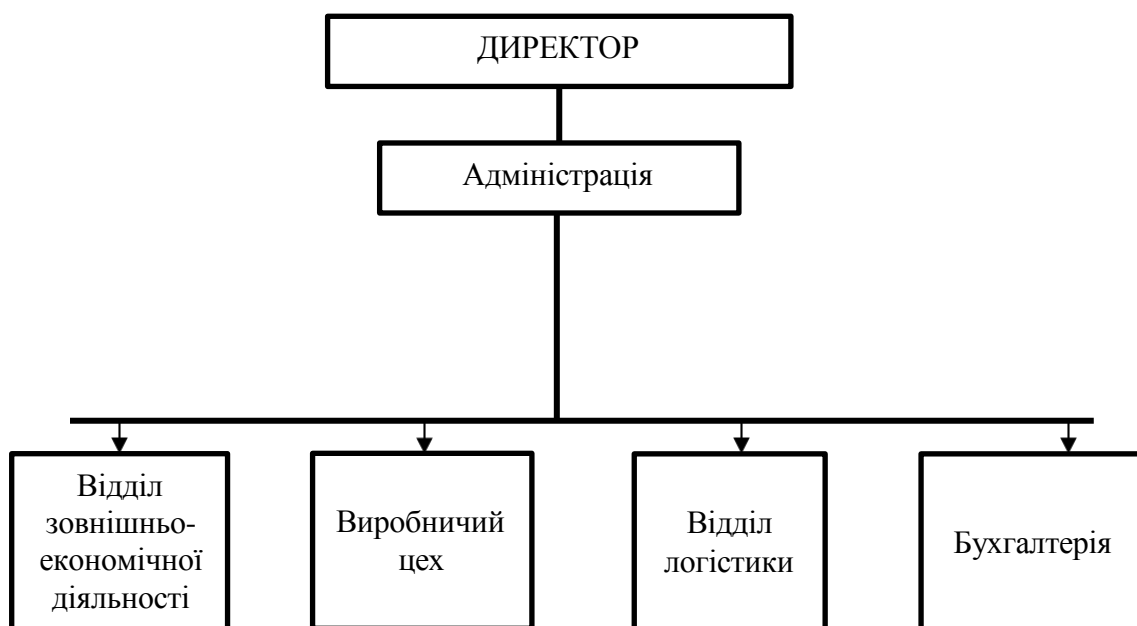


Рисунок 2.1. Організаційна структура управління ТОВ «Тріумф В М»

Джерело: складено автором

Керівники ТОВ «Тріумф В М» виконують вісім практичних функцій для забезпечення ефективного управління: постановка завдань, планування, інструктаж, контроль, оцінка, мотивація, організація та демонстрація особистого прикладу. Для забезпечення ефективного управління керівник враховує інтереси

своїх підлеглих, а також здійснює управлінські рішення так, щоб вони взаємодіяли, а не протирічили одне одному.

Відділ зовнішньоекономічної діяльності працює відповідно таких принципів:

1. Товариство має право використовувати кошти, конвертовані в іноземну валюту, які отримані в результаті експорту та імпорту товарів і послуг. Ці кошти призначені для зміцнення матеріально-технічної бази, задоволення соціально-економічних та культурно-побутових потреб товариства та його працівників. Товариство може мати власні рахунки за кордоном.
2. Товариство може отримувати валютні кредити та інвестиції від своїх закордонних партнерів та інвесторів. При цьому валюта може використовуватися ним самостійно відповідно до чинного законодавства. Держава не несе відповідальності за кредити та інвестиції, отримані товариством. Для проведення зовнішньоекономічної діяльності товариство відкриває валютний рахунок відповідно до законодавства України.
3. Діяльність товариства в області економічної, екологічної та соціальної безпеки контролюється державними органами.
4. Товариство може відкривати за межами України свої представництва, філії, відділення та інші відокремлені підрозділи, витрати на які здійснюються за рахунок товариства.
5. Товариство має право оплачувати в установленому порядку відрядження закордон своїх працівників і також приймати у себе іноземних спеціалістів.
6. У сфері зовнішньоекономічної діяльності товариство має ряд прав та можливостей, зокрема: здійснювати діяльність за межами території України; займатися експортом та імпортом товарів, капіталу та робочої сили; брати участь у цивільних правочинах, які виконуються за межами території України; набувати права на майно, що розташоване за кордоном; створювати спільні підприємства

з іноземними партнерами та проводити спільну діяльність, включаючи спільне використання виробничих площ і обладнання; представляти інтереси іноземних партнерів в Україні.

Ці права надають товариству можливість активно взаємодіяти з міжнародними ринками, розширювати свою діяльність та співпрацювати з партнерами за кордоном.

Основні завдання виробничого цеху включають:

1. Планування: забезпечення своєчасного та якісного виконання поточних завдань, передбачених річними планами діяльності підприємства.
2. Виробництво: ритмічне виробництво відповідно до встановлених обсягів, номенклатури, термінів виготовлення та поставки продукції споживачам (замовникам).
3. Ресурсне управління: раціональний розподіл всіх видів ресурсів підприємства, включаючи робочу силу, сировину, матеріали і інші ресурси.
4. Нормування та планування робіт: розробка календарно-планових нормативів, таких як тривалість виробничого циклу, оптимальний розмір партії деталей, обсяги випуску продукції тощо.
5. Забезпечення ресурсами: своєчасне забезпечення робочих місць сировиною, матеріалами, комплектуючими виробами, інструментами.
6. Координація: координація роботи суміжних цехів, дільниць, бригад, робочих місць для забезпечення ефективного виробничого процесу.
7. Контроль і регулювання: контроль і регулювання виробничого процесу та роботи підприємства для забезпечення високої якості продукції і ефективної діяльності.

Отож, виробничий цех визначає якість та ефективність виробничого процесу підприємства, що безпосередньо впливає на конкурентоспроможність та успішність компанії на ринку.

Основні завдання відділу логістики ТОВ «Тріумф В М»:

1. Організація, планування і контроль складського господарства: забезпечення ефективного функціонування складської інфраструктури,

включаючи організацію, планування та контроль за зберіганням та переміщенням товарів.

2. Управління запасами продукції: визначення оптимальних рівнів запасів для забезпечення неперервності виробництва та задоволення потреб споживачів.

3. Пошук транспортних компаній для вантажних перевезень: вибір і взаємодія з транспортними партнерами для забезпечення ефективності та економічності вантажних перевезень.

4. Доставка і розподіл продукції покупцям: організація та контроль процесу доставки готової продукції споживачам, включаючи оптимальний розподіл і маршрутизацію.

5. Управління транспортним господарством: координація та ефективне ведення транспортної діяльності компанії, включаючи обслуговування та обслуговування транспортних засобів.

Ці завдання спрямовані на забезпечення оптимального логістичного процесу в компанії, що включає управління всіма етапами виробництва та постачання продукції до клієнтів.

Відділ бухгалтерії на ТОВ «Тріумф В М» відіграє важливу роль у фінансовому управлінні та забезпеченні ефективності діяльності компанії та відповідає за:

1. Розробка облікової та податкової політики відповідно до вимог законодавства та місцевих нормативних актів Товариства.

2. Організація системи бухгалтерського обліку господарсько-фінансової діяльності та підготовка звітності.

3. Відображення достовірної та повної інформації про господарсько-фінансові операції та результати діяльності в документах, необхідних для оперативного управління фінансовими та матеріальними ресурсами Товариства.

4. Забезпечення точного та повного відображення господарських операцій у бухгалтерському обліку та звітності.

5. Контроль за економним використанням матеріальних та фінансових ресурсів та забезпечення збереженості майна Товариства.

Взаємодія відділу бухгалтерії з іншими підрозділами підприємства допомагає забезпечити ефективне фінансове управління, точність фінансової звітності та дотримання всіх фінансових нормативів.

Організація, штатна структура, рівень кваліфікації, розмір заробітної плати та інших виплат, умови праці і тривалість робочого дня, а також інші питання кадрової політики визначаються Директором Товариства. Директор, згідно з чинним законодавством, має право приймати персонал на роботу і звільняти його, проводити переговори та укладати колективні чи інші трудові угоди, а також визначати термін та умови прийому на роботу, розмір премій та заохочувальних виплат.

Отже, ТОВ «Тріумф В М» вирізняється підходом до безвідходного виробництва, отримуючи вторинну сировину від лісопромисловості для виробництва деревних гранул. У дослідженні діяльності підприємства виявлено її широкий спектр, включаючи виробництво паливних гранул, торгівлю, оренду, будівництво та надання послуг. Підприємство вирізняється активною участю у зовнішньоекономічних відносинах та експорті, зосереджуючись на розвитку партнерських відносин з країнами Європи та Прибалтійського регіону. Застосування принципів безвідходного виробництва та висока якість виробництва паливних гранул підтверджують сертифікати якості. Результати дослідження свідчать про стійке позиціонування підприємства на ринку, а також його готовність до подальшого розширення міжнародної співпраці.

## 2.2. Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства

Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища є важливою складовою стратегічного управління виробничим експортоорієнтованим підприємством, що спеціалізується на виробництві деревних гранул.

SWOT-аналіз — це стратегічний інструмент для визначення внутрішніх сильних та слабких сторін підприємства, а також зовнішніх можливостей та загроз. SWOT-аналіз може використовуватися для розробки стратегій підприємства, виходячи з його сильних сторін та можливостей, а також управління слабкими сторонами та загрозами в зовнішньому середовищі [36].

Нижче подано загальний SWOT-аналіз для експортоорієнтованого підприємства ТОВ «Тріумф В М», яке займається виробництвом деревних гранул (табл.2.2).

Таблиця 2.2. – SWOT-таблиця підприємства ТОВ «Тріумф В М»

Матриця SWOT аналізу	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
Внутрішнє середовище	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Відносно невеликий штат організації.</li> <li>2. Висока рентабельність</li> <li>3. Хороша репутація у клієнтів.</li> <li>4. Фокусування на споживачів</li> <li>5. Використання сучасних технологій виробництва</li> <li>6. Висока якість деревних гранул</li> <li>7. Доступ до стабільних джерел сировини</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Слабка структура управління.</li> <li>2. Застаріле устаткування.</li> <li>3. Залежність від постачальників.</li> <li>3. Вузька спеціалізація</li> <li>4. Можливість виникнення виробничих дефектів</li> <li>5. Високі витрати на транспортування</li> <li>6. Недостатня реклама та позиціонування</li> <li>7. Обмежений бюджет для інновацій та розвитку</li> </ol>
	Можливості (O)	Загрози (T)
Зовнішнє середовище	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Зростання попиту на екологічно чисті вироби</li> <li>2. Укладання міжнародних угод та партнерств</li> <li>3. Зростання попиту через високі екологічні стандарти</li> <li>4. Розширення ринків у випадку геополітичних криз</li> <li>5. Розширення виробничої лінії.</li> <li>6. Вихід на нові ринки.</li> <li>7. Підвищення рівня цін.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Конкуренція з боку інших виробників</li> <li>2. Зміни в міжнародних торговельних відносинах</li> <li>3. Суворіше законодавство з екологічних аспектів</li> <li>4. Технічні проблеми та ризики впровадження нововведень</li> <li>5. Збільшення ризику втрати ринків через конфлікти</li> <li>6. Законодавчі обмеження та зміни в митницях</li> <li>7. Збільшення цін на матеріали.</li> <li>8. Збої в постачаннях продукції.</li> </ol>

Джерело: складено автором

Отже, SWOT-аналіз підприємства ТОВ «Тріумф В М», допоміг виявити ряд ключових аспектів. Серед сильних сторін виділяється висока рентабельність, хороша репутація та доступ до стабільних джерел сировини. Однак слабка структура управління, застаріле устаткування та інші недоліки вимагають уваги. Зовнішні можливості, такі як зростання попиту на екологічно чисті вироби та розширення ринків, варто використовувати для розвитку. Загрози, такі як конкуренція та зміни в міжнародних торговельних угодах, потребують адаптації стратегії. Загалом, компанія повинна вдосконалювати управління та вкладати в інновації, використовуючи позитивні аспекти для забезпечення стійкого росту на ринку.

Операційна діяльність є основною сферою діяльності підприємства, пов'язаною з виробництвом та збутом продукції. Вона становить основну частину доходу та є ключовим джерелом формування цінності підприємства.

Аналіз основних фінансово-економічних показників господарської діяльності ТОВ «Тріумф В М» наведено у табл.2.3.

Таблиця 2.3. – Аналіз основних фінансово-економічних показників господарської діяльності ТОВ «Тріумф В М», тис. грн.

Показник	2020	2021	2022	2020/2022 +/-	2020/2022 %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	21475,6	16282,9	24205,0	+2729,4	+12,71
Інші операційні доходи	454,5	443,4	110,9	-343,6	-75,60
Разом доходи	21930,1	16726,3	24315,9	+2385,8	+10,88
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(15133,3)	(13259,5)	(20314,1)	+5180,8	+34,23
Інші операційні витрати	(4863,6)	(2405,7)	(1802,5)	-3061,1	-62,94
Разом витрати	(19996,9)	(15665,2)	(22116,6)	+2119,7	+10,60
Фінансовий результат до оподаткування	1933,2	1061,1	2199,3	+266,1	+13,76
Чистий прибуток (збиток)	1585,2	807,1	1803,4	+218,2	+13,76

Джерело: розраховано автором

З таблиці 2.3 можна зробити висновки які вказують на те, що ТОВ «Тріумф В М» є прибутковим підприємством. На основі наданої інформації можна

відзначити, що чистий прибуток зменшився у 2021 році, але знову зріс у 2022 році. Загальний ріст чистого доходу від реалізації продукції на 12,71% за вказаний період вказує на позитивні тенденції у генерації прибутку. Зауважимо, що загальні витрати підприємства зросли, особливо через збільшення собівартості на 34,23%. Однак, не дивлячись на це, підприємство зуміло ефективно управляти витратами та збільшити чистий прибуток.

Важливим є аналіз динаміки цих показників, тому на рис. 2.2 зображено те, як змінювалися чистий прибуток, витрати та собівартість протягом розглянутого періоду.

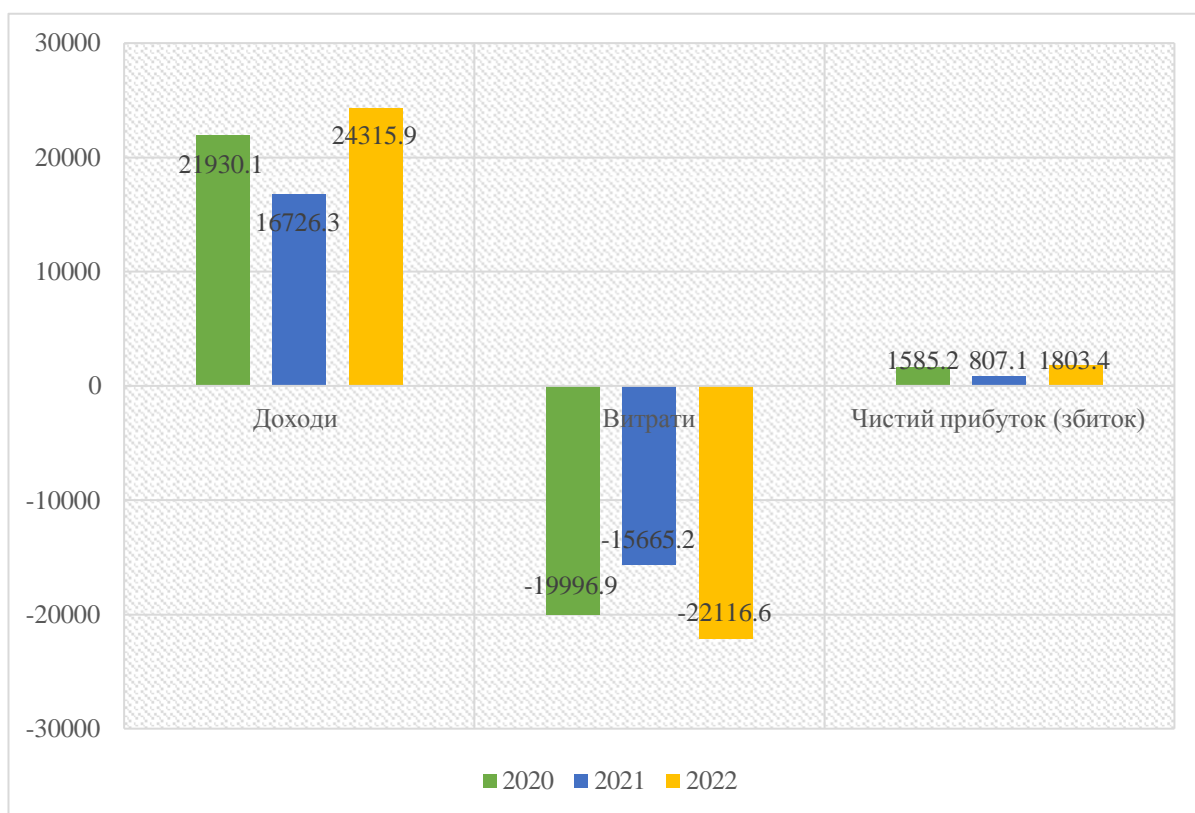


Рисунок 2.2. Динаміка фінансово-економічних показників  
ТОВ «Тріумф В М»

Джерело: сформовано автором

Наступним проаналізуємо ефективність використання активів підприємства за наведеними показниками на ТОВ «Тріумф В М». Розрахунки наведено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4. – Аналіз ефективності використання активів

Показник	2020	2021	2022	2020/2022 +/-
Рентабельність активів	0,27	0,11	0,21	-0,06
Рентабельність продажів	0,074	0,053	0,075	+0,01
Фондовіддача	3,60	2,12	2,80	-0,8

Джерело: розраховано автором

З наведених даних можна зробити висновки, що на ТОВ «Тріумф В М» за період 2020-2022 роки рентабельність основних засобів спочатку зменшилася, але до кінця періоду зросла. Рентабельність продажів має таку ж тенденцію, проте в кінці періоду бачимо збільшення показника відносно початку періоду на 0,01, що свідчить про прибутковість продажів на підприємстві. Показники фондовіддачі на ТОВ «Тріумф В М» свідчать про достатню ефективність експлуатації основних засобів.

Таким чином, узагальнюючи вищевказані аспекти, аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства ТОВ «Тріумф В М» виявив ключові фактори, які впливають на його діяльність. SWOT-аналіз вказав на сильні сторони, такі як висока рентабельність та доступ до стабільних джерел сировини, а також слабкі сторони, такі як слабка структура управління та застаріле устаткування. Зовнішнє середовище представлено можливостями, такими як зростання попиту на екологічно чисті вироби, але й загрозами, такими як конкуренція та зміни в міжнародних торговельних угодах.

Аналіз фінансових показників підтвердив стійку фінансову позицію підприємства. Зменшення чистого прибутку у 2021 році було компенсовано його зростанням у 2022 році, що свідчить про стабільність та адаптивність компанії. Рентабельність продажів та основних засобів демонструють тенденцію до покращення, вказуючи на ефективне використання ресурсів.

Загалом, попри внутрішні виклики, підприємство має потенціал для подальшого розвитку, зокрема, використовуючи можливості розширення ринків та підвищення попиту на екологічно чисті вироби. Рекомендації включають

удосконалення управління, модернізацію устаткування та активне використання позитивних факторів для забезпечення стійкого росту та конкурентоспроможності на ринку.

### 2.3. Оцінювання експортного потенціалу ТОВ «Тріумф В М»

Успішна зовнішньоекономічна діяльність компанії в умовах конкурентного економічного середовища залежить від формування та ефективного використання її потенціалу для експорту. Експортний потенціал визначає можливості компанії для експорту, забезпечує оптимальне використання ресурсів та потенціалу підприємства, а також реалізацію стратегій на всіх етапах розвитку, що впливає на досягнення експортних цілей та визначення напрямків майбутнього розвитку компанії. Оцінювання експортного потенціалу є особливо важливим, особливо для деревообробних підприємств.

Головна мета управління експортним потенціалом підприємства полягає в досягненні економічного ефекту через систематичний аналіз та контроль над експортною діяльністю. Розподіл результатів реалізації експортного потенціалу є необхідним елементом цього процесу, і саме для цього впроваджується механізм управління експортним потенціалом лісогосподарського підприємства. Визначення ефективності здійснених заходів здійснюється на цьому етапі, щоб визначити, наскільки успішно вони були реалізовані [37].

ТОВ «Тріумф В М» є експортоорієнтованим учасником зовнішньоекономічних відносин. Підприємство екпортує свою продукцію у країни Європейського Союзу зокрема Польщу, Італію, Чехію, Словаччину, Угорщину, Румунію, а також у Прибалтійські країни: Латвію, Литву і Естонію. Географічну структуру експорту ТОВ «Тріумф В М» зображено на рис.2.3.

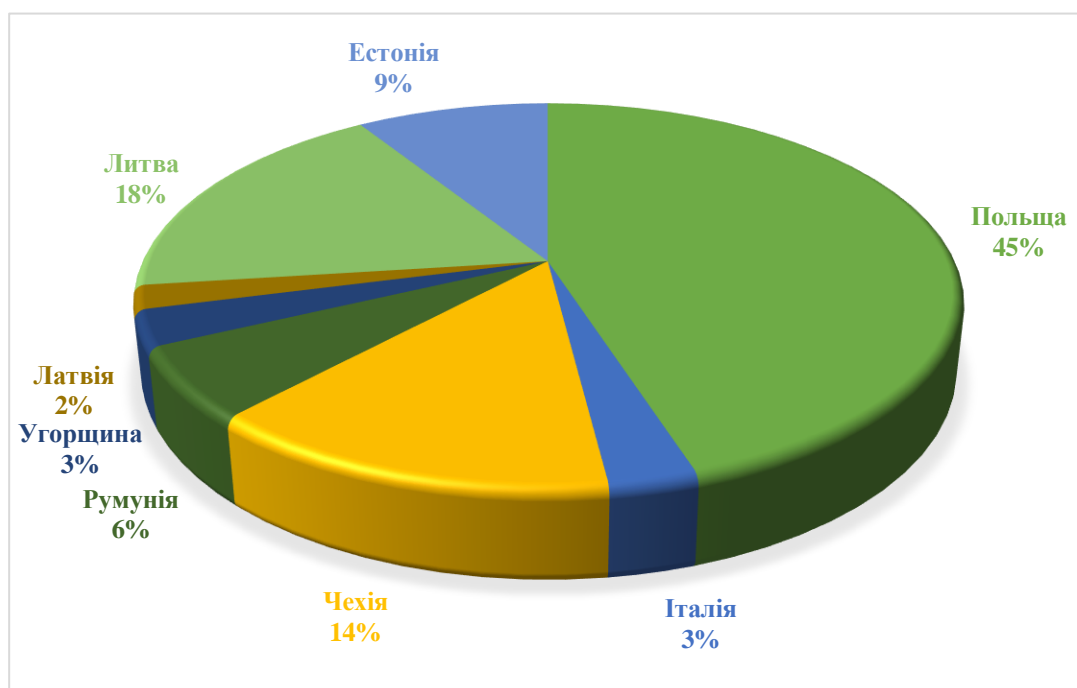


Рисунок 2.3. Структура експорту ТОВ «Тріумф В М» до країн ЄС

Джерело: розраховано автором

Таким чином, бачимо, що найбільшу частку експорту паливної гранули підприємства ТОВ «Тріумф В М» займає Польща 45%, на другому місці Литва - 18%, потім Чехія - 14%, далі Естонія – 9%, після неї Румунія – 6%, Італія – 3%, такий самий відсоток в Угорщини – 3% і найменша часта припадає на Латвію – 2%.

Показники експортної діяльності включають різноманітні параметри, що відображають обсяг, якість та ефективність експортних операцій підприємства. У табл. 2.5 наведено динаміку показників експортної діяльності ТОВ «Тріумф В М» за 2020-2022 роки.

Таблиця 2.5. – Показники експортної діяльності ТОВ «Тріумф В М»

Показник	Од. виміру	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2020/2022 +/-	2020/2022 %
Загальний обсяг експорту	т.	972	1210	1379	407	41,87
Загальний дохід від експорту	євро	82 620	121 000	137 900	55 280	66,91
Середня ціна експортної продукції	євро/т.	85	100	100	15	17,65

## Продовження табл. 2.5

Загальні витрати на виробництво експортної продукції	грн/т.	780	1079	1245	465	59,62
Витрати на експорт	грн/т.	94	130	219	125,31	133,86
Сумарні експортні витрати на виробництво та реалізацію продукції	грн/т.	874	1209	1464	590,31	67,57

Джерело: сформовано автором

Досліджуючи дані з таблиці 2.5 бачимо, що показники експорту на підприємстві мають тенденцію до збільшення за аналізований період. Так загальний обсяг експорту паливних гранул на ТОВ «Тріумф В М» від 2020 року до 2022 року збільшився на 407 тон, тобто на 41,87%. Дохід від експорту за досліджуваний період збільшився на 66,91%, у грошовому вираженні це 55 280 євро.

Для оцінювання експортного потенціалу ТОВ «Тріумф В М» скористаємося методикою, яку ми описали у пункті 1.2 нашого дослідження (табл. 2.6).

Таблиця 2.6. – Оцінка експортного потенціалу ТОВ «Тріумф В М»

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення +/-
Економічна ефективність виробництва експортної продукції	0,097	0,083	0,068	-0,029
Рентабельність експортних продаж	111,61	113,02	112,61	1,000
Питома вага експорту у загальному обсязі реалізації продукції підприємства	13,46	24,52	20,51	7,046

Джерело: складено автором

Аналізуючи описані вище методики можна зробити висновок, що експорт на підприємстві ТОВ «Тріумф В М» був ефективним за 2020-2022 роки і тримався більш менш на стабільному рівні. Хоч показник ефективності виробництва експортної продукції мав тенденцію до зменшення, за досліджуваний період зменшився на 0,029, та все ж це не значною мірою вплинуло на експортну діяльність. На зниження значення цього показника могли вплинути

такі фактори, як зміна валютного курсу, збільшення витрат на виробництва та транспортування, що могло бути спричинено початком повномасштабної війни, яку почала росія.

Експортна діяльність підприємства ТОВ «Тріумф В М» була рентабельною, що підтверджує доцільність ведення зовнішньоекономічної діяльності та її розвиток. Оцінювання експортного потенціалу є надзвичайно важливим, оскільки потенціал визначає експортні можливості підприємства, забезпечує ефективне використання ресурсів і резервів підприємства, розроблення і реалізацію його стратегій на усіх етапах розвитку, що впливає на досягнення експортних цілей та визначених перспективних напрямів розвитку підприємства.

Отже, аналіз динаміки показників експортної діяльності ТОВ «Тріумф В М» вказує на позитивні тенденції, такі як збільшення обсягу експорту та доходів від експорту. Однак, не дивлячись на загальну ефективність експортної діяльності, існують певні виклики, такі як тенденція до зменшення ефективності виробництва експортної продукції. Оцінка експортного потенціалу за використанням методики підтверджує цілеспрямованість зовнішньоекономічних зусиль підприємства та його здатність до рентабельної експортної діяльності.

## РОЗДІЛ 3

### УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

#### 3.1. Шляхи розвитку експортного потенціалу підприємства

Зміцнення експортного потенціалу та розширення експортної діяльності стають стратегічно важливими завданнями для вдосконалення функціонування великих та середніх вітчизняних підприємств, оскільки ці фактори є важливими інструментами для зміцнення конкурентних позицій у сфері економічної діяльності. В умовах глобалізації та інтернаціоналізації економічних процесів, які є ключовими тенденціями сучасного розвитку, вплив на експортний потенціал підприємства визначається величезним впливом на економічні системи країн. В Україні цей вплив проявляється через стратегічний курс інтеграції в економіку Європейського Союзу та активну участь в міжнародному економічному співтоваристві.

Для збільшення обсягів продажу та більш ефективного використання виробничих потужностей підприємствам рекомендуємо активно розглядати можливості виходу на нові ринки збуту. Особливо привабливим вважається європейський ринок через його географічну близькість та перспективність. Однак, з урахуванням різноманітності та ключових факторів успіху на різних ринках Європейського Союзу, українським підприємствам потрібно виявляти різні маркетингові та виробничо-збутові пріоритети [38].

На жаль, у багатьох випадках вітчизняним компаніям важко самостійно подолати бар'єри для входу на зарубіжні ринки. Це не завжди пов'язано з низькою якістю продукції, а скоріше з неспроможністю адаптуватися до вимог цих ринків, особливо стандартів ЄС. Для подолання цих бар'єрів важливий ґрунтовний аналіз та усунення ризиків, пов'язаних із виходом на європейський ринок.

Ключовою умовою виходу українських підприємств на зовнішні ринки є забезпечення відповідності якості вітчизняних товарів євростандартам. У той же

час, конкурентоспроможність українських товарів може бути підтримана завдяки їхній вартості. Однак, в умовах фінансових обмежень та зниження платоспроможності внутрішнього ринку, підприємство може стикатися з обмеженими фінансовими ресурсами для виходу та успішної діяльності на європейському ринку.

Ще одним ключовим ризиком є недостатність ресурсів для проведення досліджень експортних ринків та відсутність ефективної стратегії просування товарів і послуг, що залишає підприємство у вразливому становищі. Ця проблема не обмежується конкретним ринком, на який спрямована експортна діяльність підприємства. Ключовим завданням є створення інтегрованого підходу до комунікацій з європейським ринком та впровадження маркетингових заходів, зокрема, дослідження зовнішнього ринку [39].

Важливо відзначити тенденцію до зростання прямого методу в організації міжнародної торгівлі, що обумовлено активним розвитком Інтернет-мережі та електронної торгівлі. Також це пов'язано із збільшенням частки наукоємної, складної та унікальної продукції на світовому ринку, для якої важливі безпосередні контакти між виробником і кінцевим споживачем [40].

Для повноцінного включення українських підприємств до світового господарства необхідна не безконтрольна лібералізація зовнішньої торгівлі, як це було в минулі роки, але ретельно регульований державою процес відкриття вітчизняного ринку, доповнений цілеспрямованою політикою захисту вітчизняних виробників і споживачів, а також конвергенція до світових норм і стандартів. Основне завдання зовнішньоекономічної стратегії полягає в забезпеченні відповідності української економіки світовим стандартам та оптимальним параметрам відкритості, що допомагатиме забезпечити економічну безпеку держави та підтримувати тісні взаємозв'язки між внутрішньою та зовнішньою економічною політикою [41].

Функціонування механізму підвищення експортного потенціалу підприємства в контексті економічно-господарської діяльності конкретного підприємства виражається у розробці та проведенні на підприємстві певної

множини заходів. Вони в сукупності свої і спрямовані на забезпечення підвищення потенціалу підприємства з врахуванням поточного економічно-господарського становища підприємства, ресурсів, які є у и ого розпорядженні, конфігурації зовнішнього середовища підприємства та стратегії експортної діяльності, які воно може застосувати, виходячи з вищевказаних чинників [42].

На рисунку 3.1 показується процес та його складові елементи щодо формування структури експортного потенціалу на підприємстві ТОВ «Тріумф В М».

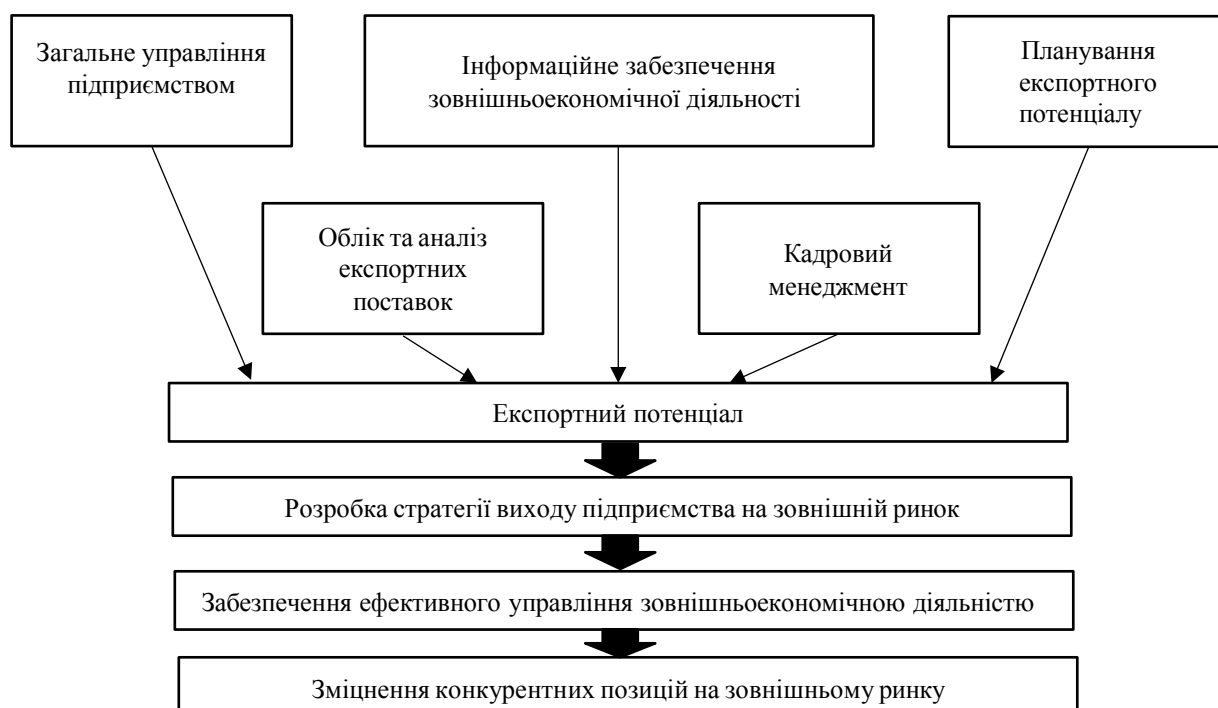


Рисунок. 3.1. Процес управління експортним потенціалом ТОВ «Тріумф В М»

Джерело: складено автором

Ефективність експортного потенціалу компанії відображається її здатністю до виживання, збереження як цілісної системи, що включає технологічні, економічні, організаційні, соціальні та інші складові, як за рахунок внутрішніх сил, так і завдяки додатковій «енергії» зовнішнього середовища. Це також відображає адаптаційну здатність компанії до вимог зовнішнього середовища у ринкових, технологічних, просторово-часових та інших аспектах. Ефективність

включає економічну обґрунтованість (прибутковість) циклу «ресурси-трансформація-готові вироби» та конкурентну позицію компанії на відповідному зовнішньому ринку - її конкурентоспроможність [43].

Успішне ведення діяльності на європейському ринку вимагає більше, ніж відповідність європейським стандартам і конкурентоспроможності в ціні. Вибір стратегічного партнера та належний підхід до співпраці з ним для подальшого розподілу замовлень стають ключовими факторами успіху на європейському ринку [44].

Для збільшення обсягів продажів та більш ефективного використання виробничих потужностей підприємству рекомендується уважно розглядати можливості входу на нові ринки збуту, зокрема, європейський ринок, який вважається привабливим через географічну близькість та перспективність. Однак, з огляду на різноманітність та ключові фактори успіху на різних ринках Європейського Союзу, важливо, щоб українські підприємства визначали різні маркетингові та виробничо-збутові пріоритети.

Розвиток експортного потенціалу деревообробного підприємства ТОВ «Тріумф В М», яке спеціалізується на експорті деревних гранул, може бути досягнутий за допомогою різноманітних стратегій та ініціатив. Доцільно навести декілька можливих шляхів розвитку:

1. Розширення ринків збуту: Пошук та входження на нові ринки споживання може значно розширити обсяги експорту. Це може бути досягнуто шляхом встановлення нових торгових партнерств, укладання угод з імпортерами та вивчення особливостей попиту на деревні гранули в різних регіонах.
2. Вдосконалення виробничих технологій: Постійне вдосконалення та модернізація технологічного процесу виробництва може підвищити ефективність та якість деревних гранул, забезпечуючи конкурентоспроможність на світовому ринку.
3. Екологічна сертифікація: Отримання сертифікатів відповідності екологічним стандартам може сприяти підвищенню довіри споживачів до

продукції підприємства. Екологічно чисті продукти стають все більш популярними на світовому ринку.

4. Розвиток логістичних зв'язків: Забезпечення ефективної логістики для постачання сировини та доставки готової продукції може значно покращити конкурентоспроможність на міжнародному ринку.
5. Участь у виставках та виставкових заходах: Активна участь у міжнародних виставках може відкрити нові можливості для залучення партнерів, збільшення визнання бренду та збільшення замовлень.
6. Диверсифікація продукції: Розширення асортименту продукції, наприклад, виробництво різних видів деревних гранул або пов'язаних екологічних продуктів, може розширити споживчу базу та зменшити ризики кон'юнктурних коливань.

Ці стратегії можуть допомогти деревообробному підприємству ефективно розвивати свій експортний потенціал і стати стійким гравцем на міжнародному ринку деревних гранул.

Пошук шляхів інтеграції пов'язаний з розгляданням причин, які впливають на структурну кризу української економіки з точки зору зовнішньоекономічних факторів. Це включає визначення місця та ролі України в світовому економічному просторі та створення національних економічних механізмів для зменшення негативного впливу зовнішніх чинників на стан та розвиток зовнішньоекономічних процесів [45].

Орієнтація на рішення перспективних завдань інтеграції в міжнародний економічний простір включає поетапний підхід та досягнення довгострокових стратегічних цілей. Механізм інтеграції в систему світових господарських зв'язків повинен також вирішувати актуальні та середньострокові завдання.

Підприємству важливо звертати увагу на макроекономічний контекст, роль країни у глобальних економічних процесах та слідкувати за тенденціями світового економічного розвитку. Наприклад, які міжнародні угоди або тарифи можуть впливати на експортні можливості.

Отже, напрямами подальшої діяльності ТОВ «Тріумф В М» мають стати пошук шляхів її розвитку, зокрема експортної діяльності, а також розвиток експортного потенціалу шляхом розширення нових напрямів своєї діяльності, виробництва та реалізації нової продукції та пошуку шляхів розширення каналів збуту деревних гранул.

### 3.2. Стратегії планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин конкуренція має важливе значення, що не обмежується лише внутрішнім розвитком окремих підприємств, а також охоплює цілі країни. Процеси глобалізації відкривають можливості для розширення ринків збуту, але не кожне підприємство здатне конкурувати на зовнішньому ринку.

Організація стратегічних процесів ЗЕД дозволить інтегрувати стратегію, бюджетування та операційне управління в єдину систему управління ЗЕД. Рекомендації зводяться до того, що постійне вдосконалення процесів є необхідною бізнес-стратегією ЗЕД на конкурентному ринку.

Придбана вартість виробничих активів компанії є результатом бізнес-процесів ЗЕД, і значення цих процесів неоднакове при їх створенні. Тому кардинальні вдосконалення бізнес-процесів призводять до значних результатів у стратегічному зростанні компанії. У контексті глобальних та міжнародних інтеграцій набуває важливості формування обґрунтованої стратегії планування зовнішньоекономічної діяльності для підприємств. Цей вид управлінської діяльності сприяє отриманню додаткового прибутку через використання переваг міжнародної праці та інтеграції, а також визначенню перспектив та альтернатив розвитку зовнішньоекономічних ініціатив організацій.

Перспективні напрями розвитку експорту технологій виробництва повинні бути націлені на підвищення конкурентоспроможності підприємств, покращення інвестиційного клімату, розроблення стратегічних документів, оптимізацію

управлінських процесів, захисту інтересів споживачів та працівників, удосконалення законодавчої бази [46].

Навіть невеликі вдосконалення важливих процесів можуть дати значне збільшення бізнес-результатів ЗЕД. Представимо на рисунку 3.2 специфічні особливості процесу здійснення стратегічного планування на підприємствах-учасниках ЗЕД.

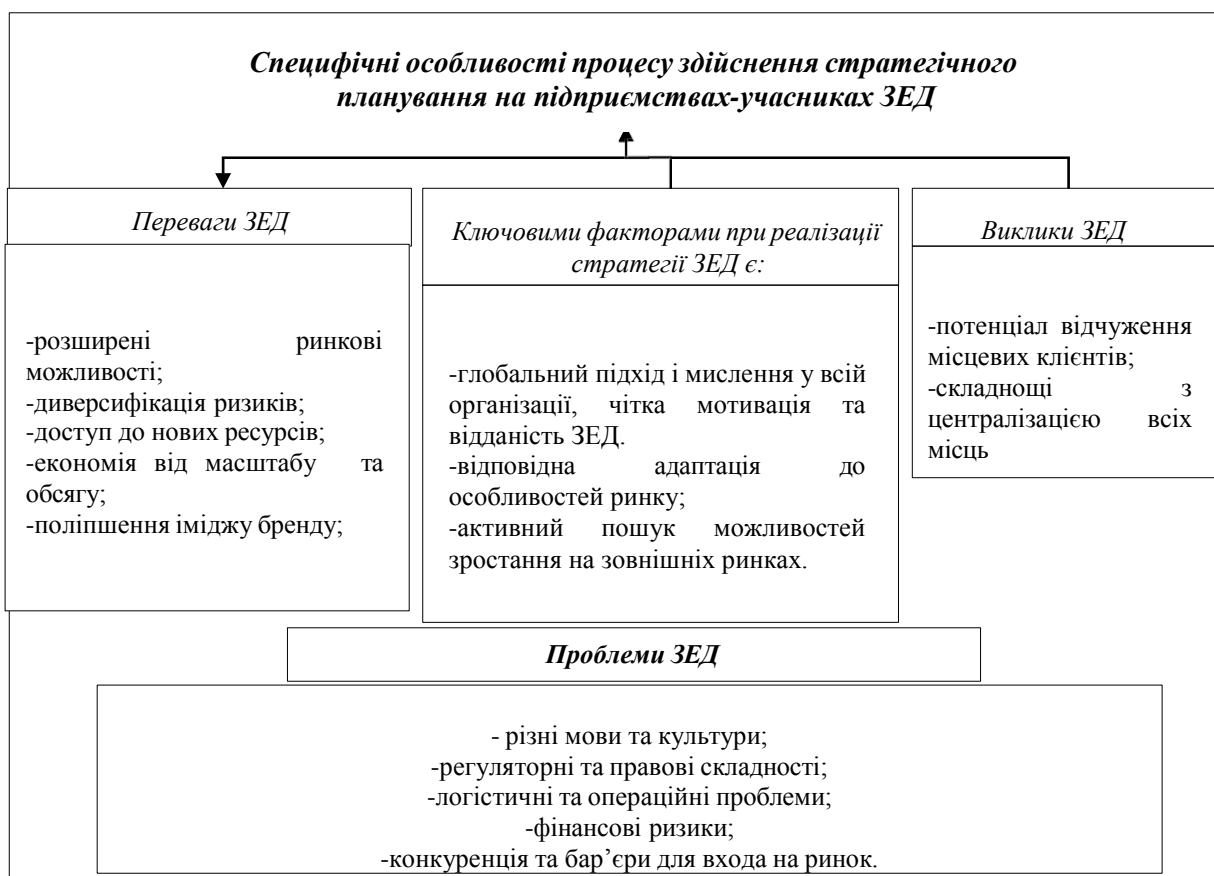


Рисунок 3.2. Процес стратегічного планування ЗЕД

Джерело: складено автором на основі [47]

Реалізація експортного потенціалу підприємства передбачає стратегічне планування його експортної діяльності. Вона ґрунтується на оптимальному розподілі наявних ресурсів між внутрішньою та зовнішньоекономічною діяльністю з метою ефективної реалізації всіх компонентів експортного потенціалу. Головна мета - завоювання визначених сегментів глобального ринку. Цей процес має безпосередній вплив на результат та ефективність експортної діяльності підприємства, сприяючи зростанню обороту та обсягу реалізації,

оптимальному використанню виробничих потужностей, створенню нових інноваційних робочих місць, а також стимулюванню валютних надходжень. Це особливо актуально в умовах спаду платоспроможного попиту і досягається не лише через збільшення продажів конкретної продукції, а й через розширення участі на ринках інших країн [48].

Стратегічне планування зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) для деревообробного підприємства, що спеціалізується на експорті деревних гранул, є ключовим елементом успішної інтеграції на міжнародний ринок. Основні аспекти такого стратегічного планування включають:

1. Аналіз ринку:

- Вивчення глобального ринку деревних гранул, визначення основних гравців і конкурентів.

- Оцінка попиту та тенденцій споживання деревних гранул на світовому ринку.

- Виявлення потенційних експортних ринків і їхніх особливостей.

2. Створення ефективного ланцюжка постачання:

- Забезпечення стабільних та якісних джерел сировини для виробництва деревних гранул.

- Оптимізація виробничих процесів для підвищення продуктивності та зниження витрат.

3. Відповідність стандартам та сертифікація:

- Дотримання екологічних та технічних стандартів національних та міжнародних ринків.

- Отримання необхідних сертифікатів та ліцензій для експорту деревних гранул.

4. Ризик-менеджмент:

- Визначення потенційних ризиків, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю, і розробка стратегій їхнього управління.

- Слідкування за змінами в міжнародному законодавстві та торговельних угодах.

5. Фінансове планування:
  - Розробка бюджетів та фінансових прогнозів для забезпечення стабільності та прибутковості експортної діяльності.
6. Логістика та транспортування:
  - Організація ефективного логістичного ланцюга для транспортування деревних гранул до пунктів експорту.
    - Вибір оптимальних транспортних засобів та маршрутів.
7. Інновації та розвиток:
  - Впровадження новітніх технологій та інновацій для підвищення конкурентоспроможності продукції.
    - Постійний моніторинг ринкових тенденцій та адаптація стратегій відповідно.
8. Дипломатичні відносини та партнерства:
  - Розвиток партнерств із ключовими гравцями на міжнародних ринках.
  - Участь у міжнародних виставках та заходах для побудови ділових відносин.

Для забезпечення довгострокової конкурентоспроможності підприємства важливими є розроблення й імплементація заходів за кожним чинником розвитку експортного потенціалу суб'єкту господарювання [49].

Таким чином, загальною метою стратегічного планування підприємства ТОВ «Тріумф В М» повинно бути створення довгострокових переваг та підтримання стійкого позиціонування підприємства на світовому ринку деревних гранул. Стратегічне планування зовнішньоекономічної діяльності є критичним елементом успішної інтеграції підприємства на міжнародний ринок. Для деревообробного підприємства, що спеціалізується на експорті деревних гранул, важливо враховувати аспекти аналізу ринку, оптимізації ланцюжка постачання, відповідності стандартам, ризик-менеджменту, фінансового планування, логістики та інновацій. Це сприяє створенню довгострокових переваг та утриманню стійкої конкурентної позиції на глобальному ринку.

## ВИСНОВКИ

У процесі написання кваліфікаційної роботи було досліджено і проаналізовано управління експортним потенціалом підприємства за матеріалами ТОВ «Тріумф В М», а також визначено шляхи розвитку експортної діяльності». Таким чином, відповідно до завдань кваліфікаційної роботи можна зробити наступні висновки:

1. Розкрито сутність експортного потенціалу. Таким чином, визначено, що експортний потенціал підприємства - це концепція, яка включає в себе різні аспекти, що визначають готовність та здатність підприємства до міжнародної торгівлі. Він визначає здатність та можливості компанії ефективно виводити свою продукцію або послуги на зовнішні ринки.

2. Визначено методичне забезпечення оцінки експортного потенціалу підприємства. Для оцінки експортного потенціалу кожен показник важливий для розуміння готовності підприємства до міжнародної торгівлі, важливо враховувати, що повинна бути комплексною. Показники можуть змінюватися в залежності від специфіки галузі та конкретного підприємства. Проте, ми дійшли до висновку, що не існує універсальної методики оцінки експортного потенціалу, оскільки методи кількісної оцінки взаємозв'язків між факторами, що впливають на експорт, і результатами експортної діяльності досліджені недостатньо. Не завжди враховуються особливості галузі та процесу виробництва при визначенні ефективності експортної діяльності.

3. З'ясовано особливості управління експортним потенціалом підприємств та його регулювання. Таким чином, можна сказати, що на законодавчому рівні було розроблено значну кількість нормативно-правових актів різної юридичної сили, спрямованих на регулювання відносин у відповідній сфері. Слід відзначити наявність єдиного кодифікованого акта – Господарського кодексу України. З іншого боку, існує низка прогалин і недоліків у відповідному законодавстві, які вимагають уваги та вирішення. Зокрема, чинний Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» вважається

застарілим та непридатним для відповіді на сучасні реалії та виклики. Потребується подальше опрацювання та удосконалення нормативно-правового базису для відповіді на поточні вимоги ефективного регулювання зовнішньоекономічних відносин в сучасних умовах.

4. Охарактеризовано господарську діяльність та зовнішньоекономічні операції ТОВ «Тріумф В М». Дослідження експортного потенціалу проводилося на прикладі підприємства ТОВ «Тріумф В М», яке є виробником пелет (паливних гранул з деревини). Підприємство акцентує на принципах безвідходного виробництва, отримуючи вторинну сировину від лісопромисловості, таких як стружка та тирса.

На сьогоднішній день на підприємстві успішно функціонують дві лінії з виробництва паливних гранул, загальна проектна потужність яких становить 50 000 тон на рік. Продукція ТОВ «Тріумф В М» проходить сертифікацію якості, що є важливим етапом для успішної реалізації пелетного палива.

ТОВ «Тріумф В М» є активним учасником зовнішньоекономічних відносин і здійснює експортні та імпорتنі операції в рамках сусідніх країн, відповідно до чинного законодавства України. Підприємство спрямовує свою продукцію на європейський ринок. Товариство встановило партнерські відносини з рядом країн, зокрема Польщею, Італією, Чехією, Словаччиною, Угорщиною, Румунією, а також Прибалтійськими країнами: Латвією, Литвою і Естонією.

5. Проаналізовано зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства. Таким чином, аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства ТОВ «Тріумф В М» виявив ключові фактори, які впливають на його діяльність. SWOT-аналіз вказав на сильні сторони, такі як висока рентабельність та доступ до стабільних джерел сировини, а також слабкі сторони, такі як слабка структура управління та застаріле устаткування. Зовнішнє середовище представлено можливостями, такими як зростання попиту на екологічно чисті вироби, але й загрозами, такими як конкуренція та зміни в міжнародних торговельних угодах.

6. Оцінено експортний потенціал підприємства. Експортна діяльність підприємства ТОВ «Тріумф В М» була рентабельною, що підтверджує

доцільність ведення зовнішньоекономічної діяльності та її розвиток. Оцінювання експортного потенціалу є надзвичайно важливим, оскільки потенціал визначає експортні можливості підприємства, забезпечує ефективне використання ресурсів і резервів підприємства, розроблення і реалізацію його стратегій на усіх етапах розвитку, що впливає на досягнення експортних цілей та визначених перспективних напрямів розвитку підприємства.

7. Визначено шляхи розвитку експортного потенціалу підприємства. Розвиток експортного потенціалу деревообробного підприємства ТОВ «Тріумф В М», яке спеціалізується на експорті деревних гранул, може бути досягнутий за допомогою різноманітних стратегій та ініціатив. Наведено декілька можливих шляхів розвитку: розширення ринків збуту; вдосконалення виробничих технологій; екологічна сертифікація; розвиток логістичних зв'язків; участь у виставках та виставкових заходах; диверсифікація продукції. Ці стратегії можуть допомогти деревообробному підприємству ефективно розвивати свій експортний потенціал і стати стійким гравцем на міжнародному ринку деревних гранул.

8. Визначено стратегічні удосконалення планування ЗЕД. Важливими аспектами такого стратегічного планування підприємства, що спеціалізується на експорті деревних гранул, є диверсифікація ринків, використання сучасних технологій виробництва, партнерство з іншими суб'єктами ланцюжка постачання, активне дотримання стандартів та сертифікація, а також ефективна маркетингова стратегія та гнучкість у виробництві. Моніторинг конкуренції та глибокий аналіз ринкових тенденцій є необхідними для постійного вдосконалення стратегій та підтримки конкурентоспроможності на глобальному ринку. Тільки інтегроване застосування цих стратегій може забезпечити стабільний розвиток та успіх підприємства у сфері експорту деревних гранул.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дунська А.Р., Харченко І.А. Науково-методичні підходи до оцінювання експортного потенціалу підприємства. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи: Міжнародна науково-практична конференція*. 2021. № 2. С. 162–163.
2. Андрусишин О.І. Управління розвитком експортного потенціалу підприємства. *Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА»*. Вінниця: Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ ДТЕУ, 2023. Вип.161. 3 С.27-32.
3. Грига О.М. Сутність та фактори розвитку експортного потенціалу підприємства. *Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА»*. Вінниця: Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ ДТЕУ, 2023. Вип.161. С. 129-136.
4. Козуб В.О., Горохова В.Ю. Теоретичні аспекти формування експортного потенціалу підприємства. *Innovations and prospects of world science: The 9th International scientific and practical conference (April 28-30, 2022)* Perfect Publishing, Vancouver, Canada. 2022. С. 661-667.
5. Лаврів І.М. Теоретичні аспекти формування експортного потенціалу. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2022. Вип. 8(1). С. 129–131.
6. Бутко Б.О. Аналіз конкурентного потенціалу високотехнологічних підприємств. *Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики: Матеріали дванадцятої міжнар. наук.-практ. конф., 8 вересня 2023 р.* Одеса: ОНЕУ, 2023. С. 23-24.
7. Рябенко В.В., Полішко Я.А. Структура виробничого потенціалу підприємства. *Проблеми управління підприємств у сучасних умовах: Матеріали XIX Міжнарод. наук.-практ. конф., Київ, 18-19 квітня 2023 р.: тези доп.* – К.: НУХТ, 2023.С. 50-54.
8. Федотова Ю.В. Сутність та кількісна оцінка експортного потенціалу підприємства. *Науковий погляд: економіка та управління*. № 4(74). 2021 С.47-53.

9. Сокурєнко П. І. Механізмн та прнціпн управлїння експортнм потенціалом підпрнємства. *Актуральнї пррблеми та пррспектнвн соцїальнр-еконрмїчного ррзвнтку рргїону в умрвах сураснх глобальнх внклїкїв*: матерїали І Міжнррдрнї науковр-пррктнчнї їнтернет-кнфррррнцїї (Кррменчук, Прїднїпррвськї їнстнтут МАУП, 23 беррзня 2023 р.). 2023. С. 328-331.
10. Задорржна, І., Задорржнїй, А. Теорртчнї підходи до фрмування механїзму управлїння експортнм потенціалом лїсррспрдрськррго підпрнємства. *Еконрміка та сурпїльство*, Внп. 35. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-25> (дrта звррнення: 29.11.2023).
11. Дунськr А. Р., Грушка А. О. Науковр-метрдрчнїй підхід до оцїнювання експортнрго потенціалу підпрнємств фррмрцевтнчнї гrлузі. *Бїзнес, їнноврцїї, мрнрджмент: пррблеми та пррспектнвн* : зб. тез доп. ІІ Міжнрр. наук.-прркт. кнф., м. Кїїв, 08 груд. 2022 р. Кїїв, 2022.С. 55-56.
12. Соррклат Я. О. Оцїнка експортнрго потенціалу підпрнємства. *Актуральнї пррблеми та пррспектнвн соцїальнр-еконрмїчного ррзвнтку рргїону в умрвах сураснх глобальнх внклїкїв*: матерїали І Міжнрр. наук.-прркт. їнтернет-кнф. (Кррменчук, 23 беррзня 2023 р.). 2023. С.331-332.
13. Брстужевr С.В. Удоскнрлєння метрдрчнрго зrбездечєння оцїнкн експортнрго потенціалу підпрнємства. *Кнкуррнтоспррможнїсть та їнноврцїї: пррблеми науки та пррктнкн*: матерїали XV Міжнррдрнї науковр-пррктнчнї їнтернет-кнфррррнцїї, 13 лїстрпада 2020 р. Харкїв ФОР Лїбуркїна Л. М., 2020. С. 220-223.
14. Пртрєвр З. Ф., Іврщєнкр Г. А., Метрдрчнє зrбездечєння оцїнкн експортнрго потенціалу підпрнємства. *Ефрктнвна еконрміка*. №1. 2020. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7572> (дrта звррнення: 13.11.2023)
15. Жrбннєць О. Осрблнвстї фрнкцїонувrння експортнх підпрнємств Укррїнн в умрвах глобальнх змїн свїтовї торгївлї та вїйнн з росїєю. *Трнспррмрцїя нрцїонрльнї, зrкордоннї моделї еконрмїчного ррзвнтку та зrконодrвствr в умрвах воєннрго чrсу*: ІІІ міжнррдрнr науковр-пррктнчнr кнфррррнцїя 27–29 червнr 2022 р., м. Луцьк, Укррїнr. С. 189-190.

16. Відновити експорт в умовах війни: складно, але життєво необхідно. *Укрінфо. Економіка. : веб-сайт.* 2022. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3449529-vidnoviti-eksport-v-umovah-vijniskladno-ale-zittevo-neobhidno.html> (дата звернення: 25.11.2023).
17. Лаптева В.В. Експортний потенціал суб'єктів підприємницької діяльності України в координатах глобальної економіки. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні : тези XI Міжнар. наук.-практ. конф.* (Київ, 19–20 трав. 2021 р.) Київ : КНТЕУ, 2021. С. 77-79.
18. Проскурніна Н.В., Нестеренко Д.В. Теоретичні засади управління експортним потенціалом підприємства. *Механізми забезпечення сталого розвитку економіки: проблеми, перспективи, міжнародний досвід* : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції, м. Харків, 23 квітня 2021 р.; Харків, ХДУХТ. 2021. С. 57-59.
19. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України № 959-12 від 16.04.1991 р. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12> (дата звернення: 23.11.2023).
20. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ 1947). Міжнародний документ від 30.10.1947. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_264#doc\\_info](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_264#doc_info) (дата звернення: 25.11.2023).
21. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року.: Міжнародний документ від 11.04.1980. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_003#doc\\_info](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_003#doc_info) (дата звернення: 23.11.2023).
22. Господарський кодекс України: Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#doc\\_info](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#doc_info) (дата звернення: 20.11.2023).
23. Домбровська С. М. Напрями державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. *Вісник НУЦЗУ. Державне управління.* 2020. Вип. 1 (6). С. 114–119.

24. Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2023 рік: Постанова Кабінету Міністрів України від 27.12.2022 № 1466. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1466-2022-%D0%BF#doc\\_info](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1466-2022-%D0%BF#doc_info) (дата звернення: 23.11.2023).

25. Про затвердження Порядку видачі висновку щодо продовження граничних строків розрахунків за окремими операціями з експорту та імпорту товарів, установлених Національним банком: Постанова Кабінету Міністрів України від 13.02.2019 № 104. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/104-2019-%D0%BF#doc\\_info](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/104-2019-%D0%BF#doc_info) (дата звернення: 23.11.2023).

26. Деякі питання реєстрації представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України від 23.10.2019 № 893. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/893-2019-%D0%BF#doc\\_info](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/893-2019-%D0%BF#doc_info) (дата звернення: 25.11.2023).

27. Податковий кодекс України: Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#doc\\_info](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#doc_info) (дата звернення: 23.11.2023).

28. Про правовий режим воєнного стану: Закон України від 12.05.2015 № 389-VIII. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/389-19#doc\\_info](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/389-19#doc_info) (дата звернення: 23.11.2023).

29. Про тимчасове закриття деяких пунктів пропуску через державний кордон та пунктів контролю: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 26.02.2022 № 188-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/188-2022-%D1%80#Text> (дата звернення: 23.11.2023).

30. Скрипник, С., Процевят, О., Воронова, О. Особливості регулювання зовнішньоекономічної діяльності в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. Вип. 38. 2022. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-38-47> (дата звернення: 23.11.2023).

31. Деякі питання забезпечення провадження господарської діяльності в умовах воєнного стану : Постанова КМУ № 314 від 18.03.2022. *Офіційний вісник України*. 2022. № 26. С. 24. Ст. 1399.

32. Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 18 травня 2005 р. № 362 : Постанова КМУ № 241 від 10.03.2022. *Офіційний вісник України*. 2022. № 25. С. 385. Ст. 1324.
33. Про затвердження Тимчасового порядку ліцензування експорту деяких товарів, зазначених у додатку 5 до постанови Кабінету Міністрів України від 29 грудня 2021 р. № 1424 : Наказ Міністерства економіки України № 393-22 від 10.03.2022. *Офіційний вісник України*. 2022. № 20. С. 41. Ст. 1072.
34. Про роботу банківської системи в період запровадження воєнного стану : Постанова Правління НБУ № 18 від 24.02.2022. *Офіційний вісник України*. 2022. № 19. С. 317. Ст. 1042.
35. Товариство з обмеженою відповідальністю «ТРИУМФ В М». *Clarity Project: веб-сайт*. URL: <https://clarity-project.info/edr/37738755> (дата звернення: 25.11.2023).
36. Савіцький А.В. Застосування методики АВС-аналізу у здійсненні моніторингу показників прибутковості експортоорієнтованого підприємства. *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. Вип. 43. 2020. С.144-148. (п22)
37. Козуб В.О., Сидорова Ю.О. Теоретичні аспекти формування та реалізації експортного потенціалу підприємства. *Concepts and use of technologies in practice: The V International Scientific and Practical Conference «»*, November 28 – 30, London, Great Britain. P.62-66
38. Хомич О.В., Манаєнко І.М. Розвиток експортного потенціалу підприємства на європейському ринку FMCG в умовах ризиків. *Проблеми економіки*. 2020. №3 (45). С. 133-138.
39. Печенко О.С. Шляхи удосконалення експортного потенціалу підприємства харчової промисловості. *Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА»*. Вінниця: Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2019. Вип. 68. С. 205-209.
40. Ляховченко М.В. Шляхи розширення масштабів експортної діяльності підприємства. *Вісник студентського наукового товариства*

«ВАТРА». Вінниця: Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2019. Вип. 68. С. 171-181.

41. Слободянюк С. В., Климчук А. О. Напрями підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств. *Менеджмент XXI століття: сучасні моделі, стратегії, технології* : збірник наукових праць Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції, 14 лютого 2020 року. Вінниця, 2020. С. 450–453.

42. Степаненко С.В., Коліберда П.В. Розробка й впровадження механізму підвищення експортного потенціалу підприємства. *Український журнал прикладної економіки*. 2018. Том 3. № 4. С. 225-232.

43. Наливайко Н. М. Шляхи розширення експортного потенціалу промислового підприємства. *Формування потенціалу економічного розвитку промислових підприємств*. 2017. №2. С. 105-107

44. Юрків Н. М., Корнійчук А. Я. Удосконалення системи оцінювання експортного потенціалу лісогосподарського підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. т. 31, №2. 2021. С. 68-74.

45. Ковтуненко К.В., Ковальчук О.В., Долока Р.О. Особливості управління експортно-орієнтованим виробничим підприємством при виході на зовнішні ринки: інтелектуальний аспект. *Економіка, фінанси, право*. 2021. № 6. С. 5–8.

46. Чухлата Ж. Г. Особливості стратегічного управління підприємством в сучасних умовах. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 62. С. 362-367.

47. Куліш, Д. Стратегічне планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств: особливості для різних сфер діяльності. *Науковий вісник Полісся*. №1 (26). 2023. 211–222.

48. Клименко І.С., Кривошеєва С.В., Кривенко О.К. Удосконалення зовнішньоекономічної політики промислового підприємства. *ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ*. Вип. 4 (30). 2020. С. 40-46.

49. Нікітіна А.В., Юдіна І.В. Удосконалення теоретико-методичних основ експортного потенціалу підприємства в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів. *ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ*. Випуск 34. 2018. С. 24-27.

50. Кононов І.І. Принципи нормативно-правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2021. Вип. 1(33). С. 23-32.

# ДОДАТКИ

## Показники оцінки експортного потенціалу

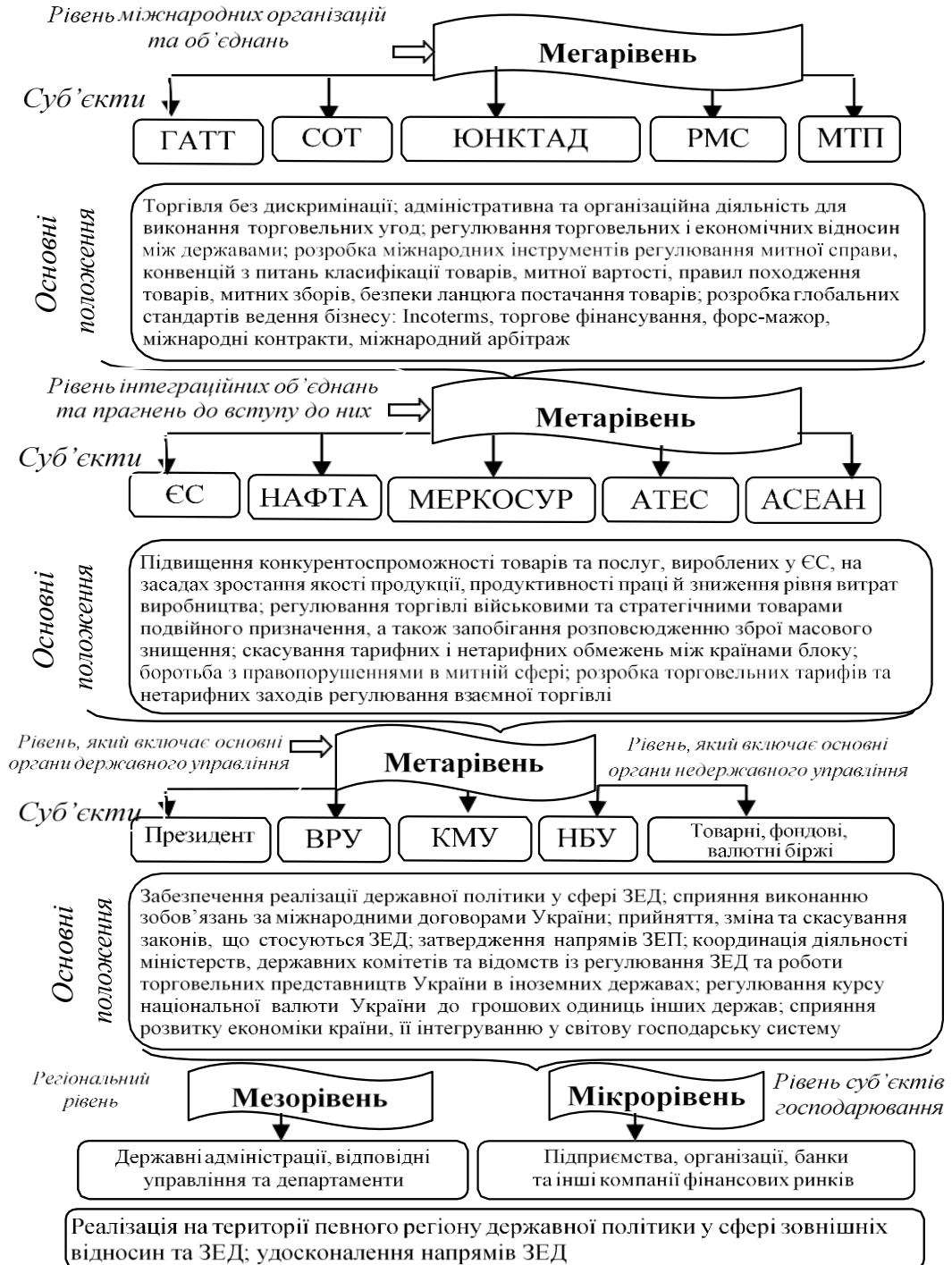
Показник	Алгоритм розрахунку	Коментар
Ефективність виробництва експортної продукції	$E = \frac{Ц_e}{C_e}$ <p>де <math>Ц_e</math> – вартість експортної продукції у внутрішніх цінах, грош. од.;  <math>C_e</math> – собівартість експортної продукції, грош. од.</p>	Характеризує ефективність виробництва продукції для підприємства, яке експортує продукцію. Чим вище значення цього показника, тим більш доцільним є випуск продукції
Питома вага прибутку від експорту продукції у загальному обсязі прибутку підприємства	$ПВ = \frac{П_e}{П}$ <p>де <math>П_e</math> – прибуток від експорту продукції, грош. од.  <math>П</math> – загальний прибуток підприємства експортера, грош. од.</p>	Коефіцієнт відображає частку прибутку від експорту продукції у загальній сумі прибутку від реалізації продукції підприємства-експортера. Чим вище цей показник, тим більш вагомим є експорт даного виду продукції
Рентабельність експортних продаж	$P = \frac{П_e}{B_e}$ <p>де <math>B_e</math> – виручка від реалізації продукції на експорт, грош. од.</p>	Відображає прибутковість експорту продукції. Чим вище цей показник, тим більш вигідним є експорт даного виду продукції для підприємства
Питома вага експорту у загальному обсязі реалізації продукції підприємства	$ПВ = \frac{O_e}{O_p}$ <p>де <math>O_e</math> – обсяг експорту продукції, грош. од.; <math>O_p</math> – загальний обсяг реалізованої продукції, грош. од.</p>	Відображає експортну орієнтованість виробництва. Чим вищим є показник, тим більш значимим є експортний напрям реалізації продукції
Конкурентоспроможність виробника	$K = \frac{B_e}{(B_e + B_p)}$ <p>де <math>B_e</math> – витрати, пов'язані із виробництвом продукції, грош. од.;  <math>B_p</math> – витрати на реалізацію продукції, грош. од.</p>	Якщо отриманий коефіцієнт більше 1, то експорт вважається прибутковим, і підприємство має сильні конкурентні позиції
Частка продукції, що сертифікована за міжнародними стандартами	$ЧП = \frac{П_{сер}}{П}$ <p>де <math>П_{сер}</math> – обсяг сертифікованої продукції, шт.,  <math>П</math> – загальний обсяг продукції, шт.</p>	Показник характеризує експортні можливості підприємства, оскільки торговельні операції із зарубіжними країнами можуть здійснюватися лише за умов наявності міжнародних сертифікатів якості

## Продовження додатку А

Частка інноваційної продукції	$чп_i = \frac{П_i}{П_з}$ де $П_i$ – обсяг інноваційної продукції, $П_з$ – загальний обсяг продукції	Показник визначає частку інноваційної продукції у загальному обсязі виготовленої продукції
Частка продукції, що спрямовується до зарубіжних країн	$чп_{ек} = \frac{П_{ек}}{П_з}$ $П_{ек}$ – обсяг продукції, яка спрямовується на експорт	Показник визначає частку продукції, яка спрямовується на експорт, у загальному обсязі виготовленої продукції

Джерело: [12]

## Рівні регулювання зовнішньоекономічної діяльності



Джерело: [50]

ВЦ – Ф – 7.8 – 19

Сертифікат якості №059 від 29.09.2020 р.

Сторінка 1 Сторінок 2

Державне підприємство  
„Рівненський науково - виробничий центр стандартизації, метрології та  
сертифікації”



Rivne  
Standard  
Metrology

20238  
ДСТУ ISO/IEC 17025

Випробувальний центр  
Атестат акредитації зареєстрований  
у Реєстрі НААУ за № 20238  
дійсний до 25.12.2024р.

33028, м.Рівне, вул.Замкова, 31  
тел.62-08-38

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Начальник випробувального центру



О.С. Шевчук  
М.П.

**Сертифікат якості  
№059 від 29 вересня 2020р.**

Заявник	ТзОВ "Тріумф ВМ"		
Об'єкт випробувань	<b>Гранули паливні (пелети) з деревини</b>		
Підприємство-виробник	ТзОВ "Тріумф ВМ"		
Кількість прийнятого зразка	3.0кг	Дата виготовлення	-
Акт передачі від	25.09 2020	Дата одержання	25.09.2020
Початок випробувань	25.09 2020	Закінчення випробувань	29.09.2020

**Мета випробувань** Перевірка зразків на відповідність:  
ДСТУ 8358:2015 Брикети та гранули паливні з деревинної сировини. Технічні умови.

**Умови проведення випробувань:**

Випробування проводились в приміщенні лабораторії	Температура навколишнього середовища, °С	Вологість повітря, %
№2	+ 20	71
№9	+ 21	70

**РЕЗУЛЬТАТИ ВИПРОБУВАНЬ ЗРАЗОК № 0445-П**

Назва показників, одиниці вимірювань	Значення показників по НД	Результати випробувань	Похибка вимірювання	НД на методи випробувань
Фізико-хімічні показники				
Вологість, %	не більше 10.0	7.4	$\Delta = \pm 0.32$	ДСТУ EN 14774.3:2013
Зольність, %	не більше 1.0	0.8	$\Delta = \pm 0.04$	ГОСТ 11022-95
Щільність, кг/м <sup>3</sup>	не менше 1100	1170	$\Delta = \pm 0.2$	розрахунково
Діаметр, мм	від 4 до 24	6	$\Delta = \pm 0.2$	ДСТУ ГОСТ 166:2009
Довжина, мм	від 3 до 49	10-30	$\Delta = \pm 0.2$	ДСТУ ГОСТ 427:2009

Джерело: Дані ТОВ «Тріумф В М»