

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені В. Н. КАРАЗІНА

Навчально-науковий інститут «Каразінська школа бізнесу»

Кафедра управління та адміністрування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

бакалавра

на тему: «Розвиток зовнішньоекономічної діяльності аграрного підприємства в умовах диверсифікації виробництва»

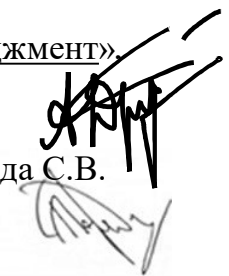
Виконала: студентка 4 курсу,

групи БА-41,

спеціальності 073 «Менеджмент»

Дамекіна О.Г.

Керівник: к.е.н., доц. Беренда С.В.



Рецензент: Даніїл Гусев,

директор з розвитку

зовнішньоекономічної

діяльності, Партнер LLP «Cereal

Crops Trading»

Харків – 2025

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Навчально-науковий інститут «Каразінська школа бізнесу»
 Кафедра управління та адміністрування
 Рівень вищої освіти (освітньо-кваліфікаційний рівень) бакалавр
 Спеціальність 073 «Менеджмент»
 Освітньо-професійна програма «Бізнес адміністрування»

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри

_____ Вікторія ТРЕТЯК
 підпис ім'я, ПРИЗВИЩЕ

“16” вересня 2024 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

Дамекіна Олександра Григорівна

_____ (прізвище, ім'я, по батькові студента)

1. Тема роботи «Розвиток зовнішньоекономічної діяльності аграрного підприємства в умовах диверсифікації виробництва» _____

к.е.н., доц. Беренда Сергій Васильович

Керівник роботи: _____
 (прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету від 26 лютого 2025 року № 4501-5/652

2. Строк подання студентом роботи 15 травня 2025 року

3. Перелік питань, які потрібно розробити

Визначити сутність зовнішньоекономічної діяльності підприємства в умовах диверсифікації ЗЕД;

Виділити особливості зовнішньоекономічної діяльності українських аграрних підприємств;

Проаналізувати значення регуляторних вимог ЄС як чинника впливу на диверсифікацію зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

Здійснити характеристику зовнішньоекономічної діяльності «LLP Cereal Crops Trading» в умовах диверсифікації виробництва;

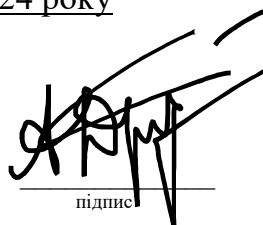
Провести аналіз обсягів та розвитку зовнішньоекономічної діяльності «LLP Cereal Crops Trading» в умовах диверсифікації виробництва;
Зробити оцінку ефективності та розробити практичні рекомендації до подолання викликів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності «LLP Cereal Crops Trading» в умовах диверсифікації виробництва.

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1	Узгодження змісту кваліфікаційної роботи
2	Підготовка першого розділу кваліфікаційної роботи
3	Підготовка доповіді на наукову конференцію з викладенням основних результатів кваліфікаційного дослідження
4	Доопрацювання першого розділу згідно з рекомендаціями науково керівника. Написання другого розділу кваліфікаційної роботи
5	Доопрацювання другого розділу згідно з рекомендаціями науково керівника.
6	Написання вступу, висновків кваліфікаційної роботи. Оформлення списку літератури
7	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру управління та адміністрування

5. Дата видачі завдання «16» вересня 2024 року

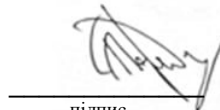
Студент



підпис

Олександра Дамекіна
ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Керівник роботи



підпис

Сергій Беренда
ім'я, ПРІЗВИЩЕ

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	8
1.1. Сутність зовнішньоекономічної діяльності підприємства в умовах диверсифікації	
ЗЕД.....	8
1.2. Особливості зовнішньоекономічної діяльності українських аграрних підприємств	16
1.3. Диверсифікація аграрного виробництва в контексті регіональної інтеграції до ринку ЄС.....	26
Висновки до першого розділу	31
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ «LLP CEREAL CROPS TRADING».....	33
2.1. Напрямки здійснення зовнішньоекономічної діяльності LLP Cereal Crops Trading.....	33
2.2. Аналіз обсягів та розвитку зовнішньоекономічної діяльності «LLP Cereal Crops Trading» в умовах диверсифікації виробництва.....	40
2.3. Оцінка ефективності та визначити основні шляхи подолання викликів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності «LLP Cereal Crops Trading» в умовах дивесифікації виробництва.....	47
Висновки до другого розділу	64
ВИСНОВКИ	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	69
ДОДАТКИ	76

ВСТУП

Актуальність теми дослідження: У сучасних умовах глобалізації та інтеграції світової економіки зовнішньоекономічна діяльність аграрних підприємств набуває особливого значення. Розширення міжнародної співпраці та вихід на зовнішні ринки відкривають нові можливості для підвищення конкурентоспроможності, залучення інвестицій, а також збільшення прибутковості аграрних підприємств. Проте для успішного функціонування в умовах жорсткої конкуренції та мінливих ринкових умов, на тлі активних бойових дій, аграрні підприємства мають адаптувати свої стратегії, впроваджуючи заходи з диверсифікації виробництва.

Диверсифікація виробництва дозволяє не лише знизити ризики, пов'язані з коливаннями цін на аграрну продукцію та несприятливими погодними умовами, а й розширити асортимент продукції, що сприяє виходу на нові ринки збуту. Крім того, вона створює передумови для інтеграції підприємств у міжнародні ланцюги постачання, що підвищує їхню стійкість та адаптивність до змін у зовнішньоекономічному середовищі.

Збройна агресія проти України суттєво вплинула на функціонування сільськогосподарського сектору. Значна частина виробничих потужностей і логістичних маршрутів була втрачена або пошкоджена. За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, у 2023 році площа посівів скоротилась на 22% порівняно з довоєнним рівнем, а експорт аграрної продукції знизився на понад 17% [20]. У таких умовах диверсифікація виробництва стає не просто інструментом стратегічного розвитку, а необхідною реакцією на кризові виклики.

Водночас, відкриття нових експортних напрямів, наприклад, у межах реалізації європейської ініціативи “Шляхи солідарності”, підштовхує аграрні підприємства до переосмислення структури виробництва, з урахуванням вимог європейського ринку до якості, екологічності та сертифікації продукції. Відтак,

диверсифікація стає засобом адаптації до нових ринкових правил та способом підвищення експортного потенціалу.

Актуальність дослідження розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств у контексті диверсифікації виробництва обумовлена необхідністю пошуку нових шляхів підвищення ефективності господарської діяльності, забезпечення стійкого розвитку та зміцнення позицій на міжнародному ринку. Вивчення цих процесів дозволить сформувати практичні рекомендації для оптимізації управлінських рішень та розробки стратегій, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств у сучасних умовах господарювання

Мета дослідження – обґрунтувати напрями підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності аграрного підприємства в умовах диверсифікації виробництва на прикладі «LLP Cereal Crops Trading»

Завдання, які виникли під час дослідження:

- Визначити сутність зовнішньоекономічної діяльності підприємства в умовах диверсифікації ЗЕД;
- Виділити особливості зовнішньоекономічної діяльності українських аграрних підприємств;
- Проаналізувати значення регуляторних вимог ЄС як чинника впливу на диверсифікацію зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- Здійснити характеристику зовнішньоекономічної діяльності «LLP Cereal Crops Trading» в умовах диверсифікації виробництва;
- Провести аналіз обсягів та розвитку зовнішньоекономічної діяльності «LLP Cereal Crops Trading» в умовах диверсифікації виробництва;
- Зробити оцінку ефективності та розробити практичні рекомендації до подолання викликів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності «LLP Cereal Crops Trading» в умовах диверсифікації виробництва.

Об’єкт дослідження – зовнішньоекономічна діяльність аграрного підприємства як система управлінських, виробничих і логістичних процесів.

Предмет дослідження – розвиток зовнішньоекономічної діяльності

підприємства в умовах диверсифікації виробництва, на прикладі LLP Cereal Crops Trading.

Методологія дослідження. У процесі виконання бакалаврської роботи застосовано сукупність загальнонаукових та спеціальних методів дослідження, що забезпечили досягнення поставленої мети та виконання завдань. Метод **аналізу** було використано для вивчення наукових підходів до визначення сутності зовнішньоекономічної діяльності та механізмів її реалізації. За допомогою **синтезу** було сформульовано узагальнені висновки щодо практики ЗЕД в аграрному секторі. Метод **індукції** дав змогу на основі емпіричних даних підприємства зробити висновки про загальні тенденції. **Порівняльний аналіз** було застосовано при вивченні законодавства ЄС та вітчизняних регуляторних норм. Для оцінки ефективності діяльності «LLP Cereal Crops Trading» використовувалися **економіко-статистичні методи**, зокрема методи **аналізу динаміки, відносних величин**, а також **елементи моделювання** при формуванні рекомендацій щодо впровадження нового продукту та оптимізації витрат.

Структура бакалаврської роботи: Робота складається з 2 розділів, вступу та висновків; містить 81 сторінку (64 сторінок основного тексту), 12 таблиць, 15 рисунків. Список використаних джерел налічує 59 найменувань.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність зовнішньоекономічної діяльності підприємства в умовах диверсифікації ЗЕД

На сьогоднішньому етапі розвитку міжнародних економічних відносин держави часто намагаються проводити адаптовану зовнішньоекономічну політику. Це передбачає поєднання двох стратегій: як протекціонізму, так і лібералізації економічних зв'язків на міжнародній арені. Співвідношення і ступінь використання цих стратегій визначаються в залежності від поточної ситуації в різних секторах світової економіки та на глобальних ринках, а також з урахуванням теоретичних підходів до оптимізації заходів та форм, що застосовуються державами у зовнішньоекономічній сфері [1].

Отож, для початку пропонується навести сутність диверсифікації ЗЕД в науковій літературі (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Сутність поняття «диверсифікація ЗЕД» в науковій літературі

Автори	Сутність	Авторське групування
Ф. Котлер [55]	Диверсифікація ЗЕД як стратегія виходу на нові зовнішні ринки, розширення експортного/імпортного асортименту та каналів реалізації за кордоном.	Розширення товарного асортименту та географії ЗЕД
G. Kenny [56]	Стратегія міжнародного зростання через нові ринки збуту, продукти або послуги в межах зовнішньоекономічної діяльності.	Продуктово-ринкова стратегія міжнародного розвитку
Оксфордський економічний словник [57]	Розширення ЗЕД через роботу з кількома країнами та різними товарними групами з метою зниження залежності від одного ринку	Географічна та товарна диверсифікація для зменшення ризиків
T. Yahagi [58]	Міжнародна диверсифікація бізнесу через входження в нові галузі, ринки та регіони із застосуванням різних підходів до ЗЕД.	Галузево-ринкова та технологічна диверсифікація у ЗЕД
P. R. Naayur [59]	Розширення зовнішньоекономічної діяльності через нові бізнес-моделі в торгівлі, логістиці або співробітництві з міжнародними партнерами.	Моделі ведення ЗЕД та інноваційна стратегія

Джерело: [4-9]

У контексті зовнішньоекономічної діяльності термін «диверсифікація» вживається для позначення стратегічних змін або трансформацій у структурі, напрямках і формах міжнародної економічної активності підприємства. Вона може проявлятися у кількох ключових аспектах, кожен із яких має власне практичне значення.

По-перше, диверсифікація може стосуватися розширення ринків збуту, адже підприємство виходить на нові країни або регіони, де раніше не здійснювало зовнішньоторговельної діяльності. Такий підхід дозволяє зменшити залежність від одного або кількох основних ринків і компенсувати можливі втрати на одних напрямках за рахунок прибутків з інших. Зазвичай це супроводжується маркетинговими дослідженнями, адаптацією продукції до локальних вимог, а також встановленням нових логістичних та партнерських зв'язків.

По-друге, диверсифікація проявляється через зміну або ускладнення структури експорту та імпорту. Це може бути включення до зовнішньоторговельного обороту нових видів продукції, які раніше не експортувалися або не імпортувалися. Наприклад, підприємство, яке раніше експортувало лише сировину, може почати реалізацію продукції з більшою доданою вартістю. Такі зміни спрямовані на підвищення ефективності ЗЕД, поліпшення умов торгівлі та зміцнення позицій на міжнародному ринку.

Також диверсифікація може полягати у впровадженні нових видів зовнішньоекономічних операцій. Якщо підприємство до цього часу займалося виключно зовнішньою торгівлею, диверсифікація може полягати у започаткуванні інших форм діяльності – наприклад, участі у міжнародних інвестиційних проектах, створенні спільних підприємств за кордоном, ліцензуванні технологій, наданні або отриманні послуг у межах ЗЕД тощо. Це розширює економічні можливості підприємства та зменшує ризики, пов'язані з однотипною діяльністю.

Ще одним проявом є географічна диверсифікація. Вона означає збільшення кількості країн-партнерів, що забезпечує більшу гнучкість у

зовнішній діяльності. У разі змін у політичній ситуації або введення торговельних обмежень на окремих ринках підприємство не буде критично вразливим, оскільки має альтернативні напрями співпраці.

Отже, вживання терміну «диверсифікація» у зовнішньоекономічному контексті охоплює не лише кількісне розширення діяльності, а й якісні зміни в її структурі, формах та географії. Такий підхід сприяє зміцненню позицій підприємства в умовах глобальної конкуренції, зменшенню ризиків, підвищенню фінансової стійкості та забезпечує більш гнучке реагування на зовнішні виклики.

Зовнішньоекономічна діяльність вже тривалий час є об'єктом досліджень науковців, які вивчають її суть і особливості. Вона є важливою складовою міжнародних економічних відносин, що сприяє розвитку міжнародної економічної діяльності різних суб'єктів господарювання, що борються за місце на світових ринках. Актуальність теми зовнішньоекономічної діяльності відображена в численних наукових працях, що охоплюють різні аспекти її управління. Основою цих досліджень є, перш за все, еволюція теорії міжнародного бізнесу, що охоплює ключові етапи розвитку теорії порівняльних переваг і її перехід до створення еkleктичної теорії бізнесу, міжнародного виробництва за моделлю Дж. Даннінга та динамічної моделі конкурентних переваг М. Портера [3].

Для більш детального вивчення цієї теми доцільно провести загальний аналіз визначення терміна «зовнішньоекономічна діяльність» як у законодавчих актах, так і в контексті різних поглядів дослідників (табл. 1.2).

Отже, перш за все, слід зазначити, що положення Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» не охоплюють конкретні напрями такої діяльності. Замість цього, визначення зовнішньоекономічної діяльності базується на понятті «економічна діяльність», яке охоплює будь-яку діяльність, зокрема підприємницьку, пов'язану з виробництвом і обміном матеріальних та нематеріальних благ, що виражаються у формі товарів. Далі в законі окремо виділяються види зовнішньоекономічної діяльності, які, хоча й надають досить конкретне уявлення про неї, все ж таки не визначають її сутність. Це

підтверджується тим, що хоча в законі детально перелічені види діяльності з точки зору правових засад для їх здійснення, більшість із них мають загальні економічні ознаки.

Таблиця 1.2

Сучасні визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність»

Автор	Визначення
Господарський кодекс України	«діяльністю суб'єктів підприємництва є господарська діяльність, яка у процесі її здійснення потребує перетину митного кордону України з майном, зазначеним у частині першій статті 139 цього Кодексу, та/або працею» [4]
Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»	«діяльність суб'єктів господарювання України та іноземних суб'єктів господарювання, побудована на відносинах між ними, яка здійснюється як на території України, так і за її межами» [5]
Г. М. Дроздова	«різні форми, засоби та методи зовнішньоекономічних зв'язків» [3, с. 42]
О. П. Гребельник	«комплексна система різнопланових форм міжнародного співробітництва держав та їх суб'єктів у різних галузях економіки» [6]
А. В. Ковалевська	«спеціальна галузь теоретичних та практичних знань, що відноситься до організації та техніки проведення міжнародних комерційних операцій, у процесі міжнародного обміну матеріальними товарами та послугами [7]
О. В. Шкурупій	«економічна категорія, що виділяє відповідні (пов'язані із здійсненням міжнародного бізнесу) функції виробничих структур (фірм, організацій, підприємств, об'єднань тощо)» [8]
Дипломатичний словник	сукупність «економічних, політичних, правових, дипломатичних, військових та інших зв'язків та відносин між державами та системами держав, між основними класами, економічними, політичними силами, організаціями та рухами, що діють на міжнародній арені» [9]

Джерело: [4-9]

Зовнішньоекономічну діяльність можна поділити на основну, фінансову та інвестиційну, а також на діяльність, пов'язану з розвитком зовнішньоекономічних зв'язків між потенційними партнерами. Проте в трактуванні, поданому у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність», передбачається підпорядкованість такої діяльності конкретному підприємству, хоча термін «зовнішньоекономічна діяльність» прямо не згадується. Як зазначено раніше, зовнішньоекономічна діяльність обмежується лише зовнішньоекономічними зв'язками.

Окремі складові зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання України та іноземних партнерів, такі як експорт та імпорту товарів, капіталу та робочої сили, розглядаються в [10]. В. В. Коломійець вбачає зовнішньоекономічну діяльність як основу розвитку експортного потенціалу. Він розглядає цю діяльність через призму формування конкурентних переваг галузей національної економіки, що визначає мету зовнішньоекономічної діяльності як підвищення ЗЕД підприємства. Для досягнення цієї мети В. В. Коломійець вважає за необхідне дотримуватися певних принципів здійснення зовнішньоекономічної діяльності, що дає змогу точніше визначити характер цієї діяльності.

Зокрема, до таких принципів відносяться: цілісність, регулювання та управління процесом здійснення зовнішньоекономічної діяльності; конкурентоспроможність продукції та виробництва; інформаційна достатність; можливість оптимізації та адаптації для ЗЕД. Ці принципи дозволяють узагальнити здійснення зовнішньоекономічної діяльності через функції суб'єкта господарювання, що є базовими для цієї діяльності, згідно з визначеннями Х. М. Дроздової і Т. В. Шталя [12].

Інтерпретація поняття зовнішньоекономічної діяльності в дослідженні Ю.Є. Кирилова є цікавою. Він визначає зовнішньоекономічну діяльність як сукупність заходів, спрямованих на здійснення зовнішньоекономічних відносин, що включають діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та інших країн у процесі виробництва, реалізації, розподілу та споживання продукції на основі взаємної вигоди. Саме завдяки співробітництву двох країн формуються зовнішньоекономічні зв'язки [13]. Ключовим у цьому є узагальнення взаємозв'язку між поняттями «зовнішньоекономічна діяльність» та «зовнішньоекономічні зв'язки», що, на мій погляд, дозволяє розглядати зовнішньоекономічну діяльність як прояв сформованих зовнішньоекономічних зв'язків.

Х. М. Дроздова підкреслює, що зовнішньоекономічні зв'язки є різними формами, засобами та методами зовнішньоекономічної діяльності [3, с. 49].

Однак важливим питанням є визначення, внаслідок яких відносин здійснюється зовнішньоекономічна діяльність, оскільки це питання визначає її категоріальну основу.

Загальне відображення сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність», згідно з викладеними міркуваннями, представлено на рис. 1.1.

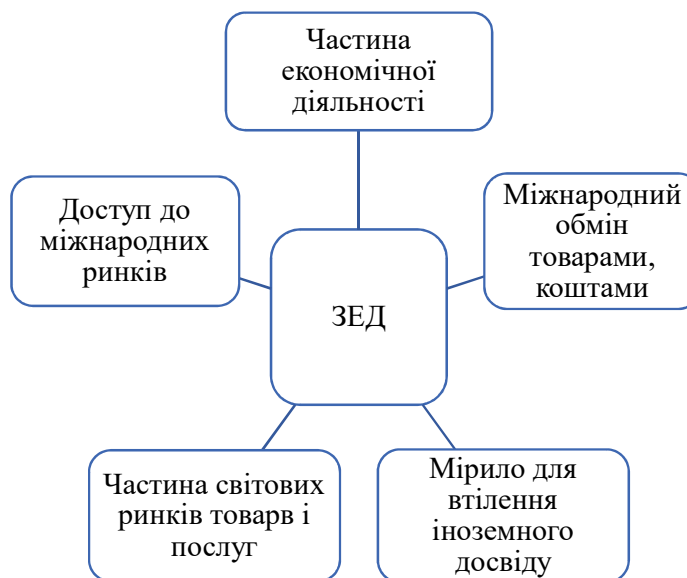


Рисунок 1.1 Сучасні погляди трактування сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність»

Джерело: [14]

З огляду на викладене, слід зазначити, що сучасне тлумачення поняття «зовнішньоекономічна діяльність» охоплює широкий спектр об'єктів і може бути розглянуте в контексті кількох розділів (сегментів) за допомогою різних критеріїв та аналітичних функцій, що підкреслюють специфіку діяльності суб'єкта господарювання.

Згідно з визначеннями різних авторів, «зовнішньоекономічна діяльність» (особливо з погляду підприємства) є частиною його діяльності, яка охоплює поєднання виробничо-господарських, організаційно-господарських, експлуатаційних та комерційних функцій у межах зовнішньоекономічних відносин держави. Ці відносини пов'язані з участю господарюючого суб'єкта в зовнішньоекономічних операціях, напрями, форми і методи яких

узагальнюються відповідно до виробничого процесу та визначають цілі і завдання функціонування та розвитку підприємства.

У загальному контексті, будь-яку зовнішньоекономічну діяльність підприємства слід розглядати як прояв сформованих зовнішньоекономічних зв'язків, які обумовлені процесом формування і розвитку таких зв'язків [15].

У сучасних економічних умовах зовнішньоекономічна діяльність є однією з важливих складових економічної діяльності держави (підприємств, установ), тісно пов'язаною з експортом і імпортом товарів, робіт і послуг, іноземними кредитами та інвестиціями, реалізацією спільних проектів з представниками бізнесу інших країн, у тому числі в рамках соціально-культурних програм.

Таким чином, можна запропонувати таке визначення зовнішньоекономічної діяльності – це галузь економічної діяльності держав і підприємств, пов'язана із зовнішньою торгівлею товарами та послугами, міжнародними інвестиціями, міжнародним співробітництвом, валютно-фінансовими та кредитними відносинами підприємств та стану.

Зовнішньоекономічна діяльність фірми підрозділяється на наступні види (рис. 1.2.)



Рисунок 1.2 - Основні види зовнішньоекономічної діяльності підприємств
Джерело: [16]

Експорт є одним із найперспективніших способів виходу на світовий ринок, оскільки між рівнем експорту та валовим внутрішнім продуктом існує

пряма залежність. Додатковою перевагою експорту є надходження коштів до державного бюджету завдяки експортним митам та іншим платежам.

Одна з ключових відмінностей між реалізацією продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках – це рівень ризику. До факторів ризику належать як економічні, так і політичні загрози. Політичні ризики формуються відповідно до державної політики й можуть включати заборони на імпорт (ембарго), санкції щодо окремих компаній або секторів ринку, валютні обмеження тощо. Економічні ризики пов'язані з транспортуванням та продажем товару за кордоном, перевіркою якості продукції покупцем, правильним оформленням документів, платоспроможністю контрагента, а також із валютними коливаннями, що нині є особливо актуальним фактором [17].

Імпорт вважається одним із найпоширеніших механізмів виходу на міжнародний ринок. Водночас він менш вигідний для держави порівняно з експортом, оскільки більшість податків сплачуються іноземними компаніями в країнах їхньої реєстрації. Проте імпорт може стимулювати розвиток національних підприємств, спонукаючи їх покращувати власну продукцію. Держава, розуміючи це, проводить відповідну імпорتنу політику [18].

Реекспорт та реімпорт об'єднують в одну категорію зовнішньоекономічної діяльності, оскільки вони мають низку спільних характеристик. В обох випадках товари двічі перетинають кордон: при реімпорті продукція повертається до країни, а при реекспорті – вивозиться за її межі.

Міжнародне інвестиційне співробітництво передбачає взаємодію з іноземними партнерами для об'єднання фінансових ресурсів та інвестицій. Основною метою такої співпраці є розширення експорту продукції, покращення зовнішньоекономічної діяльності та оптимізація процесу реалізації товарів на міжнародних ринках.

Валютно-фінансові та кредитні операції охоплюють отримання та надання позик від іноземних компаній чи фінансових установ. Крім того, такі операції супроводжують будь-які зовнішньоекономічні угоди, адже розрахунки між контрагентами часто проводяться у різних валютах.

Одним із ключових негативних факторів, що впливає як на ефективність зовнішньоекономічної діяльності, так і на загальний стан економіки країни, є політична нестабільність, яка супроводжується соціальними викликами. Останніми роками також спостерігається скорочення обсягів експорту та імпорту українськими підприємствами, що негативно позначається на економічному розвитку. Для запобігання економічному спаду необхідно впроваджувати ефективні державні заходи. Одним із таких кроків є активне стимулювання зовнішньоекономічної діяльності, що сприятиме поліпшенню торговельного балансу та зміцненню національної валюти.

1.2. Особливості зовнішньоекономічної діяльності українських аграрних підприємств

Україна є одним з провідних світових виробників та експортерів сільськогосподарської продукції, відіграючи вирішальну роль у глобальному ланцюгу постачання продовольства. Зовнішньоекономічна діяльність українських сільськогосподарських підприємств характеризується багатьма факторами, включаючи торговельну політику, кон'юнктуру міжнародних ринків, логістику та нормативно-правову базу.

Для початку пропонується проаналізувати загальну кількість оформлених декларацій для того щоб дослідити розвиток експорту в Україні в загальному (табл. 1.2).

Отож, ми бачимо за 2022–2024 рр. значно зросла загальна кількість оформлених митних декларацій, особливо на ввезення товарів в Україну. Щодо вивезення товарів (експорту), тут відбувається негативна динаміка зменшення, що свідчить про скорочення внутрішнього та прохідного транзиту.

Аналіз кількості оформлених декларацій Митними органами України за період 2022-2024 року, тис. штук

Показник	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення	
				2024/2022	2024/2023
Оформлено митних декларацій	3 532,8	3 517,6	3 757,8	225,0	240,2
на ввезення (надходження)	2 501,3	2 540,3	2 857,6	356,3	317,3
на вивезення (пересилання)	929,8	950,0	878,2	-51,6	-71,8
на внутрішній транзит	22,5	12,8	14,6	-7,9	1,8
на прохідний транзит	79,2	14,5	7,4	-71,8	-7,1
Оформлено електронних митних декларацій	3 499,8	3 501,2	3 743,7	243,9	242,5
на ввезення (надходження)	2 492,3	2 530,2	2 847,4	355,1	317,2
на вивезення (пересилання)	926,4	947,2	875,1	-51,3	-72,1
на внутрішній транзит (каботаж)	22,5	12,8	14,6	-7,9	1,8
на прохідний транзит	58,6	11,0	6,5	-52,1	-4,5
Оформлено інших митних документів	556,3	485,1	316,6	-239,7	-168,5
уніфікованих митних квитанцій МД-1	253,1	212,6	209,1	-44,0	-3,5
оглядових розписів М 15	229,5	176,0	57,3	-172,2	-118,7
митних декларацій М-16	73,7	96,5	50,2	-23,5	-46,3
Кількість осіб-резидентів, які перебувають на централізованому обліку	180,7	196,3	209,7	29,0	13,4
взятих на облік з початку року	19,5	15,6	13,4	-6,1	-2,2
здійснювали митні формальності з товарами з початку року	53,1	49,5	47,6	-5,5	-1,9
Кількість осіб-нерезидентів, які перебувають на централізованому обліку	8,1	11,1	11,7	3,6	0,6

Джерело: [19]

Позитивним є ріст електронних митних декларацій з 3499,8 в 2022 році до 3743,7 в 2024, що вказує на поступову цифровізацію процесів. Разом із цим суттєво скоротилася кількість інших митних документів, зокрема оглядових розписів і митних квитанцій. Аналізуючи динаміку оформлення інших митних документів, видно їх зменшення на 239,7 тис. за два роки, що може бути причиною змін у регулюванні або спрощення процедур. Позитивним показником є зростання кількості резидентів, що перебувають на централізованому обліку, зросла з 180,7 тис. у 2022 році до 209,7 тис. у 2024, що засвідчує розширення кола компаній, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. В цілому діяльність

митних органів України вказує на поступовий перехід до цифрових технологій, що є показником наближення до законодавчих норм та правил європейських партнерів.

Наступним наведено структуру митниць відповідно до сплачених платежів (рис. 1.3).

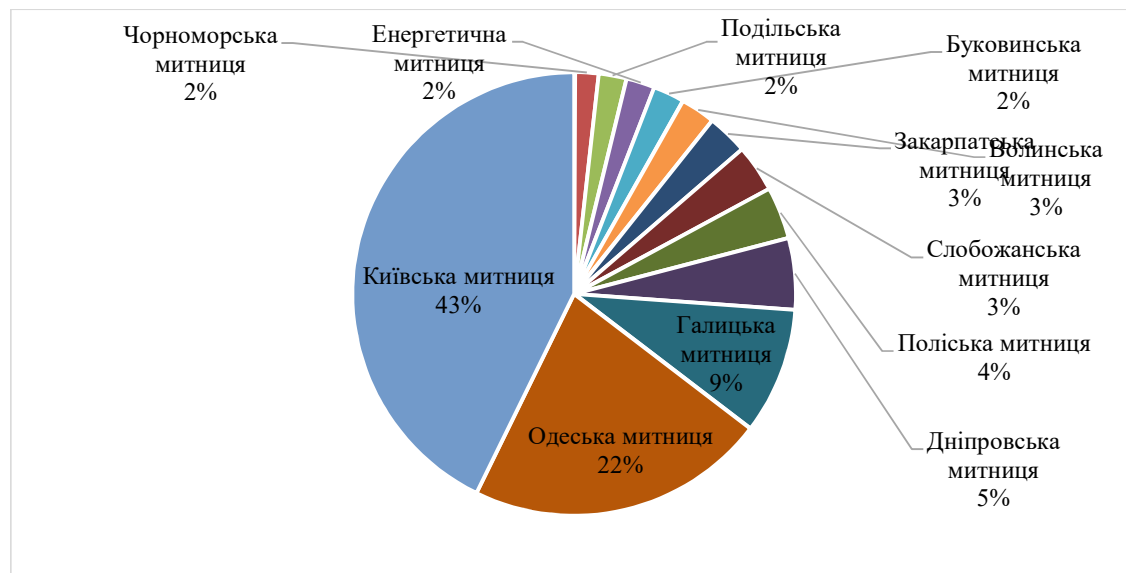


Рисунок 1.3 – Структура українських митниць за обсягом митних платежів станом на 2024 рік, %

Джерело: [19]

Аналізуючи дані по обсягам митних платежів, слід відзначити, що найбільш продуктивною митницею була Київська, на яку припадає найбільша кількість сплачених платежів в державний бюджет – 43%. Саме через Київську митницю в 2024 році проходило найбільша кількість декларацій та митних оформлень.

На сьогодні розвиток аграрного бізнесу в Україні є надважливим для забезпечення росту економіки та надходжень до державного бюджету. Тільки за період 2022-2023 частка експорту аграрної продукції склала понад 50% і понад 35% припадало на країни ЄС, що власне зумовлює зацікавленість уряду у розвитку аграрного бізнесу України.

Отже, пропонується виділити види економічної діяльності в аграрному секторі (табл. 1.3.).

Таблиця 1.3

Характеристика видів економічної діяльності в аграрному секторі

Вид ЗЕД	Характеристика
Експорт сільськогосподарської продукції	Продаж зернових, олійних, овочів, фруктів, м'яса, молочних продуктів за кордон.
Імпорт сільськогосподарської техніки	Закупівля комбайнів, тракторів, сівалок та інших машин іноземного виробництва.
Імпорт добрив та засобів захисту рослин	Поставка мінеральних добрив, пестицидів, гербіцидів тощо з інших країн.
Експорт насіння та садивного матеріалу	Продаж насіння або розсади високоякісних сортів за кордон.
Імпорт насіння та генетичного матеріалу	Ввезення селекційного насіння, племінної худоби або ембріонів.
Коопераційне виробництво	Спільне виробництво з іноземними партнерами (напр., агропереробка).
Міжнародні інвестиції	Залучення іноземного капіталу у вигляді прямих або портфельних інвестицій.
Міжнародний лізинг	Отримання в оренду сільгосптехніки або обладнання від іноземних компаній.
Франчайзинг і ноу-хау	Використання технологій або торгових марок зарубіжних компаній в агробізнесі.
Участь у міжнародних виставках і тендерах	Презентація продукції, укладання контрактів, просування бренду на ринку.

Джерело: [19-20]

Зовнішньоекономічна діяльність в аграрному секторі охоплює широкий спектр форм взаємодії із зарубіжними партнерами та ринками, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності та розвитку галузі. Аналіз наведеної таблиці дозволяє виділити кілька ключових напрямків, які активно використовуються українськими аграрними підприємствами. Одним із провідних видів ЗЕД є експорт сільськогосподарської продукції. Україна традиційно займає значне місце на світовому ринку зернових і олійних культур, що робить цей напрям стратегічно важливим. Зокрема, експорт дозволяє отримувати валютні надходження, розширювати ринки збуту та стимулювати внутрішнє виробництво. Поряд з цим активно розвивається експорт насіння, садивного матеріалу та продукції тваринництва.

Імпортні операції також мають важливе значення для аграрного сектору, особливо у частині забезпечення технологічної модернізації. Закупівля сільськогосподарської техніки, добрив, засобів захисту рослин і високоякісного насіннєвого матеріалу з-за кордону дозволяє підвищити ефективність виробництва, збільшити врожайність та забезпечити відповідність міжнародним стандартам. Окрему увагу заслуговують коопераційні форми співпраці, як-от спільне виробництво або інвестування у переробні підприємства. Такі види ЗЕД сприяють не лише обміну технологіями, але й створенню нових робочих місць, а також підвищенню доданої вартості продукції безпосередньо на території України.

Іноземні інвестиції, зокрема прямі, дозволяють аграрним підприємствам залучати фінансові ресурси для розширення виробництва, впровадження інновацій та підвищення екологічної сталості. Міжнародний лізинг сільгосптехніки, франчайзинг, використання ноу-хау — це форми, що доповнюють традиційні торговельні операції і відкривають нові можливості для аграріїв. Також важливим інструментом просування продукції на зовнішні ринки є участь у міжнародних виставках, форумах і тендерах, що дозволяє підприємствам налагоджувати прямі контакти з іноземними партнерами та споживачами.

Загалом, зовнішньоекономічна діяльність аграрного сектору є комплексною системою, яка поєднує торгівлю, інвестиції, кооперацію, трансфер технологій і маркетинг, що в сукупності забезпечує підвищення його ефективності, стійкості та інтеграції у світову економіку.

Наступним проаналізуємо динаміку експорту української аграрної продукції (рис. 1.5).

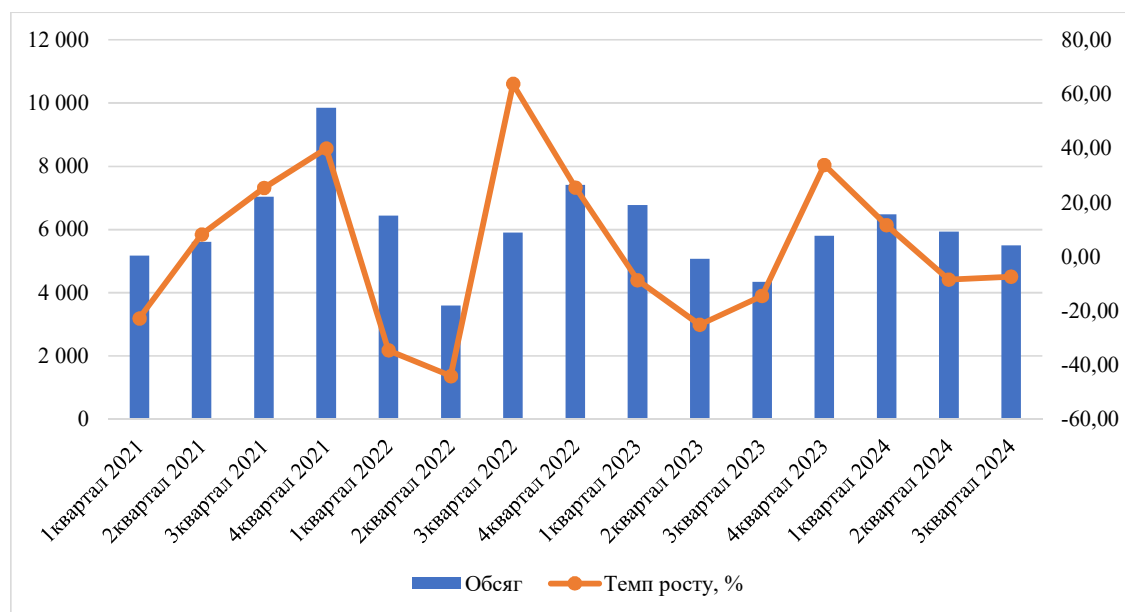


Рисунок 1.5 –Динаміка експорту аграрної продукції України за період 2021-2024 рр, млн. дол. США

Джерело: [20]

Аналіз обсягу та темпів росту експорту агропродукції показує значні коливання експортної активності України протягом 2021–2024 років, що значною мірою відображає вплив війни, економічних шоків та змін у світовій торгівлі.

У 2021 році спостерігалось стабільне зростання обсягів, особливо в четвертому кварталі, що свідчить про сприятливі ринкові умови. Проте з початком 2022 року ситуація різко змінилася – у першому та другому кварталах зафіксоване суттєве падіння (-34,53% та -44,05% відповідно), що є прямим наслідком початку повномасштабної війни та руйнування логістичних маршрутів.

Друга половина 2022 року характеризується відновленням – у третьому кварталі темп зростання склав 63,79%, що вказує на адаптацію бізнесу до нових умов, а в четвертому кварталі зростання продовжилося, хоч і менш стрімко (+25,56%).

У 2023 році динаміка залишається нестабільною – на початку року знову зафіксовано падіння (-8,64% у першому кварталі, -25,13% у другому). Проте у четвертому кварталі експорт почав відновлюватися (+33,87%), що, ймовірно, пов'язано з покращенням логістики та стабілізацією ситуації на окремих ринках. У 2024 році зростання сповільнилося. Незважаючи на позитивну динаміку в першому кварталі (+11,64%), у другому та третьому кварталах знову спостерігається спад (-8,46% та -7,36%). Це може свідчити про посилення логістичних труднощів, нестабільність попиту на зовнішніх ринках або нові виклики, пов'язані з воєнними діями.

Загалом, аналіз даних демонструє нестабільність українського аграрного експорту через військові дії та економічні виклики, хоча періоди зростання свідчать про здатність бізнесу адаптуватися до нових умов. Наступним пропонується виділити основні проблеми внутрішньої організації експортної діяльності в Україні (рис. 1.6).

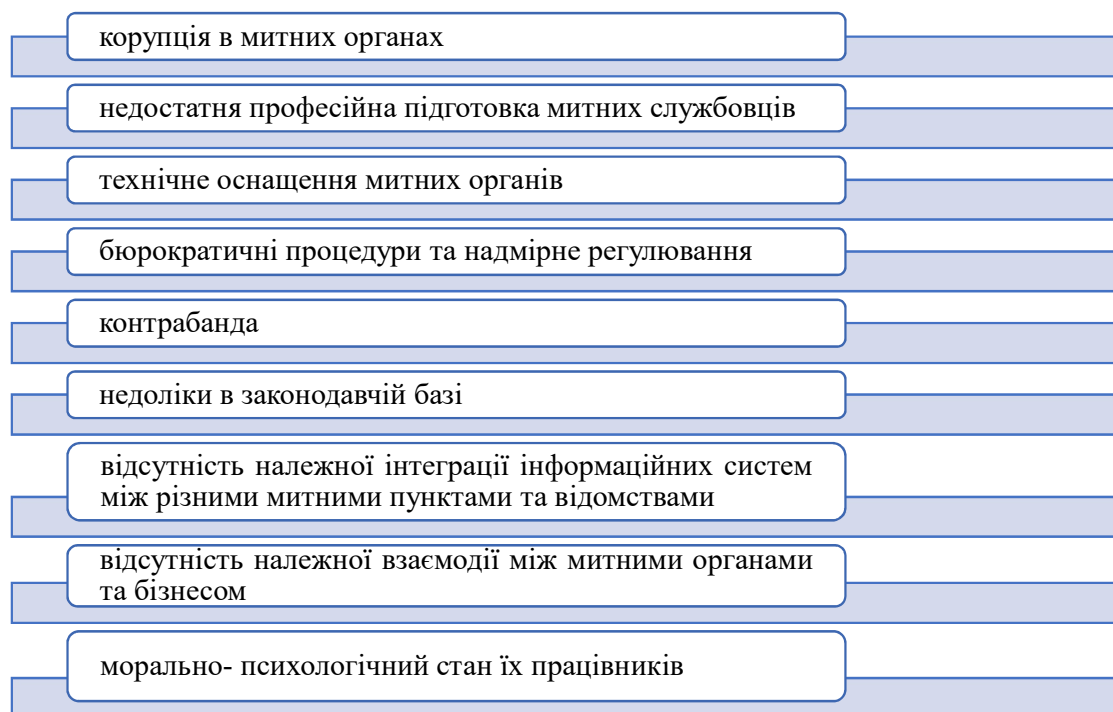


Рисунок 1.6 - Ключові проблеми організації експортної діяльності в Україні, які створюють виклики для аграрних підприємств

Джерело: створено автором

Насамперед варто звернути увагу на проблему корупції, яка суттєво ускладнює зовнішньоекономічну діяльність аграрних підприємств. Корупційні прояви, як-от підкуп посадових осіб, підробка документів або заниження митних платежів, створюють нерівні умови для чесних виробників. Це негативно впливає на конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств, що працюють прозоро, оскільки окремі компанії отримують незаконні переваги завдяки тіншовим зв'язкам.

Ще однією вагомою проблемою є недостатній рівень професійної підготовки митників. В умовах активного розвитку міжнародної торгівлі агропродукцією митний персонал повинен володіти актуальними знаннями, аби ефективно супроводжувати експорт сільгосппродукції згідно з новими вимогами. Технічне забезпечення митних органів також часто є застарілим, що уповільнює опрацювання експортної документації агропідприємств, викликаючи затримки поставок. Надмірна зарегульованість і складні бюрократичні процедури лише ускладнюють митне оформлення продукції, збільшуючи час та витрати на логістику.

Серйозну загрозу для легального експорту аграрної продукції становить і контрабанда. Водночас боротьба з нею ускладнюється недостатньою координацією між відомствами та браком сучасних технічних засобів контролю. Невизначеність законодавчих норм, часті зміни митного регулювання також призводять до помилок з боку митних органів, що позначається на ефективності зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. Окремою проблемою є слабка взаємодія між митними органами та підприємствами агросектору. Відсутність діалогу, довіри та обміну інформацією ускладнює процес митного оформлення. Крім того, недостатня інтеграція інформаційних систем між митними пунктами та відомствами призводить до дублювання операцій і затримок у поставках продукції.

Таким чином, проблеми у функціонуванні митної системи безпосередньо впливають на своєчасність та безперебійність експортних операцій аграрних підприємств, гальмуючи їхню інтеграцію у міжнародні ланцюги поставок.

Далі пропонується навести методику розрахунку показників ефективності експорту, які будуть застосовані в другому розділі кваліфікаційної роботи.

Оцінювання ефективності експортної діяльності підприємства є важливим етапом у системі зовнішньоекономічного аналізу, оскільки дозволяє виявити динаміку змін і приймати обґрунтовані управлінські рішення. Нижче подано пояснення ключових формул, які використовуються для розрахунку ефективності експортної діяльності підприємства.

Частка сум контрактів, прострочених у звітному періоді розраховується за формулою:

$$\text{Іп.к.} = (\text{Кп} / \text{Кв}) \times 100\% \quad (1.1.)$$

де:

Кп – сума контрактів, прострочених протягом року;

Кв – загальна сума контрактів, що підлягали виконанню у звітному періоді.

Даний показник відображає, яка частина зобов'язань не була виконана вчасно, у відсотковому відношенні до всіх контрактів.

Коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за фізичним обсягом розраховується за формулою:

$$\text{Кфіз.об.} = (\sum(Q_{if} \times P_{in})) / (\sum(Q_{in} \times P_{in})) \quad (1.2.)$$

де:

Q_{if} – фактична кількість експортованої продукції i ;

P_{in} – планова ціна товару i ;

Q_{in} – планова кількість товару i ;

n – кількість найменувань товару.

Даний показник дозволяє проаналізувати, чи вдалося реалізувати заплановані обсяги експорту, незалежно від фактичних цін

Коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за ціною

$$\text{Формула: Кціна} = (\sum(Q_{if} \times P_{if})) / (\sum(Q_{if} \times P_{in})) \quad (1.3.)$$

де:

Q_{if} – фактична кількість товару i ;

R_i – фактична ціна товару i ;

R_{in} – планова ціна товару i ;

n – кількість товарів.

Даний коефіцієнт показує, наскільки ефективною була цінова політика підприємства при фактично здійснених обсягах поставок.

Загалом, головним трендом є переорієнтація експорту на європейський ринок, що зумовлено війною, блокадою морських портів та необхідністю швидкої логістики. Саме тому так важливо адаптувати українське виробництво під стандарти ЄС, що дозволить не тільки збільшити обсяг експорту, але й підвищити вартість української продукції. На жаль на сьогодні більшість аграрної продукції не має відповідних стандартів через що українські аграрні компанії продають її за нижчими цінами ніж європейські виробники.

З початку війни в 2022 році країнами ЄС було вжито низку заходів щодо підтримки експорту з України до ЄС. У червні 2022 року були скасовані антидемпінгові мита та тарифні квоти на українські товари, що було тимчасовим заходом для допомоги українському бізнесу, яким скористались низка українських компаній.

Великого значення для України мала ініціатива «Дороги солідарності», план передбачає збільшення пропускнуєї спроможності існуючих транспортних коридорів, створення нових логістичних маршрутів для доставки експортної та імпоротної продукції для України, пошук нових партнерів в ЄС та третіх країнах, спрощення процедур перетину кордону [21-22]. Зокрема, план передбачає створення додаткових вантажних потужностей автомобільного та водного транспорту в ЄС, перевантажувальних терміналів, складських приміщень, а також максимальну гнучкість у процесі проходження формальностей на пунктах перетину кордону .

1.3. Диверсифікація аграрного виробництва в контексті регіональної інтеграції до ринку ЄС

Країни ЄС активно допомагають Україні в плані експорту аграрної продукції, що має стимулювати українських виробників адаптуватись під норми та стандарти якості ЄС [23]. Наразі технічне законодавство Європейського союзу представлено постановами, директивами Ради ЄС та гармонізованими європейськими стандартами.

Основною метою європейської стандартизації є визначення критеріїв, яким виробники, виробничі процеси або послуги повинні відповідати. Важливою вимогою до стандартів, що розробляються, є те, що вони повинні надавати гарантію безпеки щодо необхідних вимог, встановлених у директивах. Тому продукти, які виробляються відповідно до гармонізованих стандартів, вважаються такими, що відповідають основним вимогам безпеки [24].

Європейськими документами зі стандартизації є європейські стандарти та попередні європейські стандарти (ПЄС). При плануванні виробництва нової продукції в галузях, що розвиваються, застосовуються також технічні умови, які замінюють ПЄС.

Єдині вимоги до якості певної сільськогосподарської продукції країн ЄС встановлені на основі стандартів Європейської економічної комісії ООН (ЄЕК ООН). Головне завдання ЄЕК ООН у галузі стандартизації полягає у розробці основних напрямів політики зі стандартизації на урядовому рівні та визначенні пріоритетів у цій галузі. У зв'язку з цим ЄЕК визнає за необхідне [25]:

- сприяння впровадженню міжнародних стандартів;
- використання одноманітної термінології;
- усунення технічних бар'єрів у торгівлі на основі міжнародних стандартів;
- встановлення тісних контактів між організаціями, що розробляють міжнародні стандарти на той самий товар (послугу);

– уніфікацію оформлення міжнародних та регіональних стандартів в цілому або за окремими елементами, що, на думку експертів ЄЕК, має бути прискоренням їх впровадження.

Стандарти ЄЕК ООН застосовуються до продукції, що надходить у торгівлю між країнами-членами цієї регіональної комісії та імпортованої ними. Вони також використовуються міжнародними організаціями і тому відіграють важливу роль у функціонуванні світового продовольчого ринку.

З 1957 року ЄС проводить спільну аграрну політику (САП), яка була розроблена з метою забезпечення справедливого рівня життя для фермерів, стабілізування сільськогосподарських ринків, забезпечення продовольчої безпеки та сприянні підвищенню продуктивності та ефективності сільськогосподарського виробництва [26].

Саме тому після отримання Україною статусу кандидата в червні 2022 року стало важливим імплементувати всі вимоги САП для того, щоб українські виробники мали рівні права на ринку ЄС. Важливого значення набуває реалізація САП відповідно до основних принципів ЄС, які наведено на рисунку 1.7.

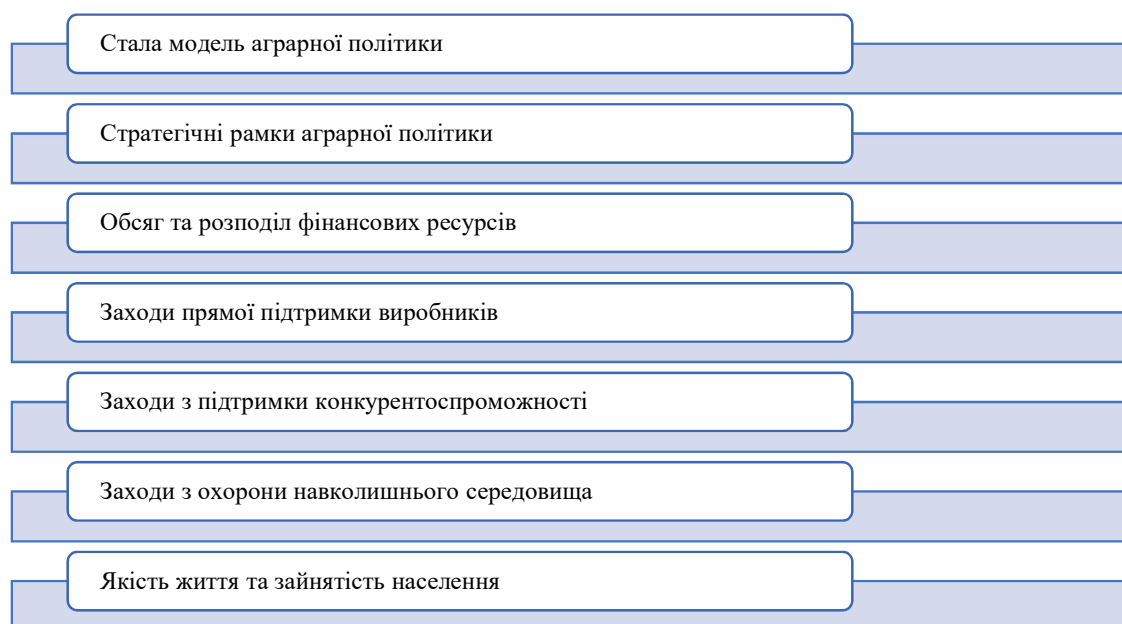


Рисунок 1.7 – Принципи ЄС сфері аграрної політики

Джерело: [26-27]

Україна перебуває на ранній стадії підготовки до вступу в рамках розділу «Сільське господарство та розвиток сільських територій». Нашій країні потрібно продовжити гармонізацію законодавства із законодавством ЄС у сфері сільського господарства та розвитку сільських територій та завершити розробку Державної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2023-2030 рр. Необхідною умовою є проведення моніторингу та обліку господарств у Державному аграрному реєстрі для надання фінансової підтримки агровиробникам. На рисунку 1.8 наведено обсяг державної підтримки українським фермерам за остання шість років (рис. 1.8).

Отож, ми бачимо, що з 2022 року уряд почав збільшувати фінансову допомогу українським фермерам, що засвідчує збільшення підтримки та зацікавленість у розвитку аграрного сектору, як одного із найважливіших напрямів нашої країни.

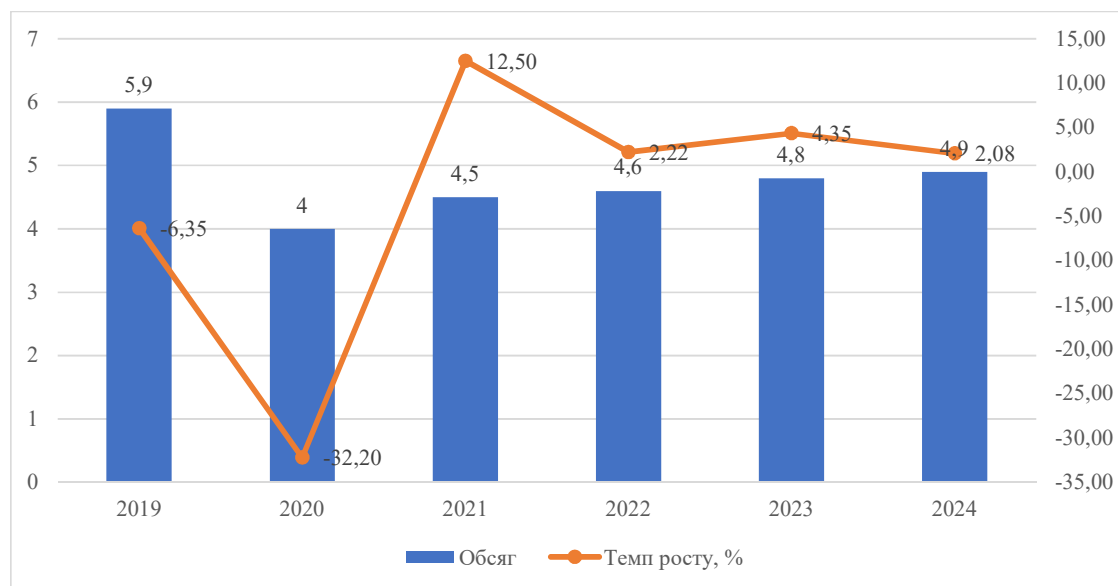


Рисунок 1.8 – Динаміка обсягу державної підтримки аграрного сектору України за період 2018-2024рр, млрд. грн

Джерело: [28]

На момент набуття статусу кандидата в члени ЄС, Україна імплементувала більшість нормативно-правових актів, що регулюють стандарти якості та маркетингу сільськогосподарської продукції. На рисунку 1.8 наведено дані щодо

виконання угоди про асоціацію з ЄС в загальному та в сфері сільського господарства.

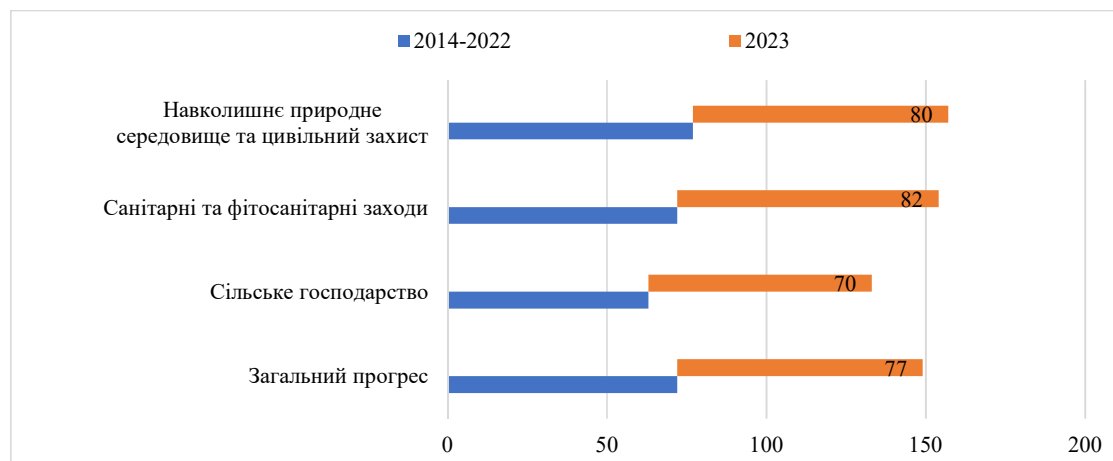


Рисунок 1.9 – Прогрес виконання угоди про асоціацію з ЄС в загальному та в сфері сільського господарства за період 2014-2023рр, %

Джерело: [29]

Українському уряду на чолі з Міністерством аграрної політики потрібно комплексно спрямувати свої сили на імплементацію вище наведених пунктів, що є необхідною умовою тіснішої інтеграції України з ЄС в напрямку сільського господарства.

Регуляторні вимоги Європейського Союзу відіграють вагомую роль як чинник впливу на диверсифікацію зовнішньоекономічної діяльності аграрного підприємства. У контексті євроінтеграційних процесів та поступового узгодження українського законодавства із правом ЄС, сільськогосподарські виробники дедалі частіше стикаються з необхідністю дотримання стандартів, які не лише регламентують якість продукції, а й змінюють підходи до її вирощування, зберігання, транспортування й сертифікації. Це, своєю чергою, сприяє розширенню або зміщенню напрямків зовнішньоекономічної діяльності – тобто її диверсифікації.

По-перше, виконання санітарних і фітосанітарних вимог ЄС стимулює підприємства до впровадження нових технологій, змін у структурі виробництва, модернізації переробних потужностей та контролю якості. Наприклад, для отримання дозволу на експорт продукції тваринництва в ЄС аграрне

підприємство має відповідати вимогам НАССР, бути зареєстрованим у відповідних системах контролю, а також забезпечити повну простежуваність походження продукції. Це змушує виробників або оптимізувати існуючі ланцюги поставок, або створювати нові, і тим самим здійснювати функціональну диверсифікацію своєї діяльності.

По-друге, адаптація до вимог щодо екологічності, сталого землеробства, зниження використання пестицидів (згідно зі «Зеленою угодою ЄС» та Стратегією «Від ферми до виделки») орієнтує аграріїв на вирощування нішевих, органічних або спеціалізованих культур, які раніше не були в їхньому виробничому портфелі. Так, підприємства, які прагнуть вийти на європейський ринок органічної продукції, повинні пройти сертифікацію згідно з Регламентом (ЄС) 2018/848. Це формує новий сегмент виробництва, іноді на окремих земельних ділянках, і, відповідно, призводить до товарної диверсифікації.

По-третє, підприємства, які ще не повністю виконали вимоги ЄС, змушені переорієнтувати експортні поставки на інші ринки, що спричиняє географічну диверсифікацію ЗЕД. Наприклад, якщо продукція не відповідає вимогам щодо залишкових речовин, мікробіологічної чистоти або маркування, експорт до ЄС стає неможливим. У такому разі підприємства шукають інші торговельні напрями, але водночас інвестують у модернізацію, щоб у майбутньому мати змогу працювати з європейським ринком.

Крім того, вплив регуляторних вимог ЄС помітний і в логістиці та документообігу, адже українські підприємства впроваджують електронні системи сертифікації (TRACES, e-Cert), розширюють складську інфраструктуру під вимоги ЄС, підвищують рівень навчання персоналу. Ці кроки мають як прямий, так і опосередкований вплив на диверсифікацію – вони створюють нові бізнес-процеси або напрямки діяльності всередині агропідприємства (наприклад, окремий відділ ЗЕД, логістики, сертифікації тощо).

Отже, регуляторні вимоги ЄС виступають не лише бар'єром, але й стимулом для переорієнтації виробництва, пошуку нових ринків, розширення асортименту продукції та підвищення стандартів управління. Виконання,

часткове виконання або навіть відтермінування виконання цих вимог прямо впливає на ступінь диверсифікації зовнішньоекономічної діяльності аграрного підприємства, роблячи її більш гнучкою, адаптивною й стратегічно орієнтованою на довгостроковий розвиток.

Висновки до першого розділу

В першому розділі було досліджено теоретичні аспекти зовнішньоекономічної діяльності аграрного підприємства в умовах диверсифікації виробництва.

У результаті проведеного дослідження встановлено, що зовнішньоекономічна діяльність підприємства, згідно з підходами різних авторів, є інтегрованою складовою його загальної господарської діяльності. Вона охоплює виробничо-господарські, організаційні, експлуатаційні та комерційні функції в межах зовнішньоекономічних відносин, формуючи напрями, форми та методи участі підприємства в міжнародній торгівлі. Такі операції мають безпосередній вплив на стратегічні цілі та розвиток суб'єкта господарювання.

Слід зазначити, що зовнішньоекономічна діяльність українських аграрних підприємств є стратегічно важливою складовою економіки країни, що забезпечує значну частку валютних надходжень, сприяє технологічному оновленню галузі та інтеграції у світовий ринок. Незважаючи на виклики, пов'язані з війною, порушенням логістики та зменшенням обсягів експорту у 2022–2024 роках, галузь демонструє ознаки адаптації через цифровізацію митних процедур, зростання централізованого обліку суб'єктів ЗЕД та розширення співпраці з міжнародними партнерами. Активний розвиток різних форм ЗЕД, включаючи експорт продукції, імпорт техніки й добрив, міжнародний лізинг та інвестиції, засвідчує потенціал аграрного сектору до сталого зростання навіть в умовах нестабільності.

Досліджено, що диверсифікація аграрного виробництва в умовах регіональної інтеграції до ринку ЄС є не лише вимогою часу, а й стратегічною

необхідністю для українських аграрних підприємств. Гармонізація із європейськими стандартами стимулює впровадження інновацій, модернізацію виробництва, переорієнтацію на нові ринки та розвиток нових товарних напрямків. Регуляторні вимоги ЄС, попри свою складність, відіграють роль потужного каталізатора змін, що забезпечують підвищення конкурентоспроможності українського агросектору та його сталу інтеграцію у європейський простір.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ «LLP CEREAL CROPS TRADING»

2.1. Напрямки здійснення зовнішньоекономічної діяльності LLP Cereal Crops Trading

LLP «Cereal Crops Trading» - це сімейна сільськогосподарська компанія, що спеціалізується на вирощуванні, переробці та експорті високоякісного насіння. Компанія була заснована у 2011 році та за цей період зарекомендувала себе як надійний постачальник на європейський ринок. Компанія має сільськогосподарські угіддя, сучасну техніку, очисні споруди та склади в Харківській та Київській областях. Крім того, компанія має торговий офіс у Варшаві та представництво у Великій Британії для забезпечення ефективної логістики та підтримки клієнтів [30].

Розглянемо організаційну структуру підприємства (рис. 2.1).

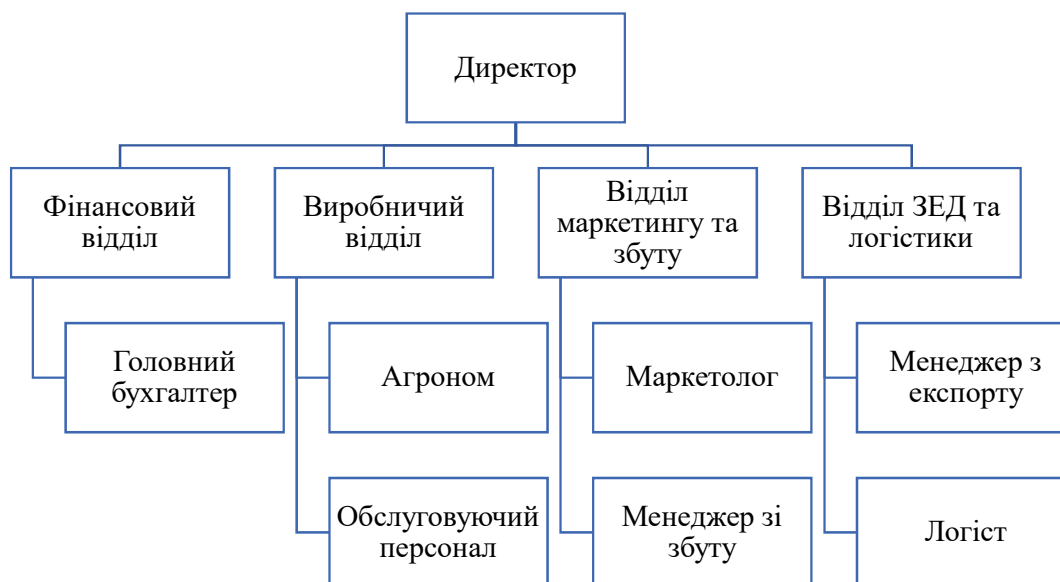


Рисунок 2.1. Організаційна структура LLP «Cereal Crops Trading»

Джерело: складено на підставі даних підприємства

LLP «Cereal Crops Trading» характерний лінійний тип організаційної

структури, що представлений схематично на рис. 2.1, тобто персонал підприємства розподілений за відділами, дирекціями та функціональними підрозділами, які підпорядковуються безпосередньо директору компанії.

В табл. 2.1 наведено основні показники фінансових результатів діяльності підприємства.

Таблиця 2.1

Динаміка фінансово-економічних показників діяльності LLP «Cereal Crops Trading» за 2022-2024 роки

Показник	Роки			Відносне відхилення, %	
	2022	2023	2024	2023/2022	2024/2023
Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	16 881,7	36 056,7	33 128,1	113,58	-8,12
Валовий прибуток, тис, грн,	2 684,9	6 603,5	6 822,8	145,95	3,32
Чистий прибуток (збиток), тис, грн	90,3	1 171,1	793,9	1196,9	-32,209
Фонд оплати праці, тис, грн,	84,4	207,6	218,6	146,07	5,30
Середньорічна вартість основних засобів, тис, грн,	4,0	40,5	13,5	146,07	5,30
Середня кількість працівників, чол,	5	11	11	120,00	0,00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис, грн,	14 196,8	29 453,2	26 305,3	107,46	-10,688
Матеріальні витрати, тис, грн,	12,9	1,3	23,4	-89,92	1700,00
Фондовіддача, тис,грн,	4220,43	890,29	2453,93	-78,91	175,63
Фондомісткість, тис, грн,	0,00	0,00	0,00	374,05	-63,72
Фондоозброєність праці, тис,грн,	0,80	3,68	1,23	360,23	-66,67
Матеріаломісткість, тис, грн,	0,00	0,00	0,00	-95,28	1859,12
Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції (товарів, робіт, послуг), %	0,09	0,00	0,09	-95,14	1915,40
Продуктивність праці, тис, грн,	3376,34	3277,88	3011,65	-2,92	-8,12
Середньорічна заробітна плата, тис, грн,	16875	18875	19875	11,85	5,30

Джерело: складено на підставі даних підприємства

Протягом аналізованого періоду в LLP «Cereal Crops Trading» спостерігається значне зростання доходу від реалізації продукції у 2022 році на 113,58% порівняно з 2022 роком, однак у 2024 році він знижується на 8,12%. Валовий прибуток також демонструє зростання, адже у 2023 році він збільшився на 145,95%, а у 2024 році незначно зріс на 3,32%. Чистий прибуток у 2023 році зріс у 12 разів порівняно з 2022 роком, але в 2024 році скоротився на 32,21%.

Фонд оплати праці та середньорічна заробітна плата мають стабільне зростання - у 2023 році фонд збільшився на 146,07%, а у 2023 році – на 5,3%. Середня кількість працівників подвоїлася у 2023 році і залишилася незмінною в 2024 році, щодо вартості основних засобів LLP «Cereal Crops Trading», вона також зросла у 2023 році в 10 разів, але у 2024 році скоротилася майже втричі. Собівартість реалізованої продукції суттєво зросла у 2023 році на 107,46%, однак у 2024 році знизилася на 10,69%. Матеріальні витрати різко зменшилися у 2022 році на 89,92%, але у 2024 році показали величезний стрибок на 1700%.

Ефективність використання основних засобів змінюється нерівномірно - фондівдача у 2023 році знизилася на 78,91%, але у 2024 році відбулося значне зростання на 175,63%. Фондоозброєність праці спочатку зросла на 360,23%, а потім впала на 66,67%. Продуктивність праці протягом двох років зменшується: у 2023 році падіння на 2,92%, а у 2024 році – на 8,12%. Питома вага матеріальних витрат у собівартості в 2023 році майже зникла, але в 2024 році зросла на 1915,40%.

Загалом у 2023 році в LLP «Cereal Crops Trading» спостерігається значне розширення діяльності підприємства, проте у 2024 році є деякі ознаки уповільнення темпів зростання, особливо щодо доходу та прибутковості. Керівництву слід розвивати свою компанію саме через розвиток маркетингу, що власне позитивно вплине і на показники прибутковості LLP «Cereal Crops Trading», додаткові показники діяльності компанії представлені в додатках роботи.

Політика LLP «Cereal Crops Trading» має на меті таке використання земель, щоб в подальшому мати її у якомога ліпшому стані. Сучасні тенденції та безліч

інтенсивних технологій у сільському господарстві ретельно вивчаються та перевіряються керівництвом LLP «Cereal Crops Trading» перед застосуванням, для того щоб запобігти негативним наслідкам, які зумовлені специфічними особливостями виробництва. Детальніше склад і структура сільськогосподарських угідь LLP «Cereal Crops Trading» наведена в табл. 2.2

Таблиці 2.2

Склад і структура сільськогосподарських угідь LLP «Cereal Crops Trading»

Види земельних угідь	Роки						Відхилення	
	2022		2023		2024		Абсолютне (+, -)	Відносне %
	га	%	га	%	га	%		
Всього сільськогосподарських угідь	1261	100	1261	100	1261	100	0	0
з них:								
рілля	1043	82,71	1043	82,71	1043	82,71	0	0
Сіножаті	173	13,72	173	13,73	173	13,73	0	0
пасовища	45	3,57	45	3,57	45	3,57	0	0

Джерело: складено на підставі даних підприємства

Аналіз табл. 2.2. показує, що загальна площа сільськогосподарських угідь у 2022, 2023 та 2024 роках залишалася незмінною та становила 1261 га, що дорівнює 100% від загальної площі. Структура земельних угідь також не змінилася, а площа ріллі стабільно становить 1043 га, що складає 82,71% від загальної площі. Площа сіножатей дорівнює 173 га, що становить 13,73% у 2023 і 2024 роках (незначне округлення у 2022 році – 13,72%), пасовища займають 45 га, що відповідає 3,57%.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства є важливою частиною його успішного процвітання та прибутковості. Динаміка показників зовнішньоекономічної діяльності LLP «Cereal Crops Trading» наведено на рис. 2.2.

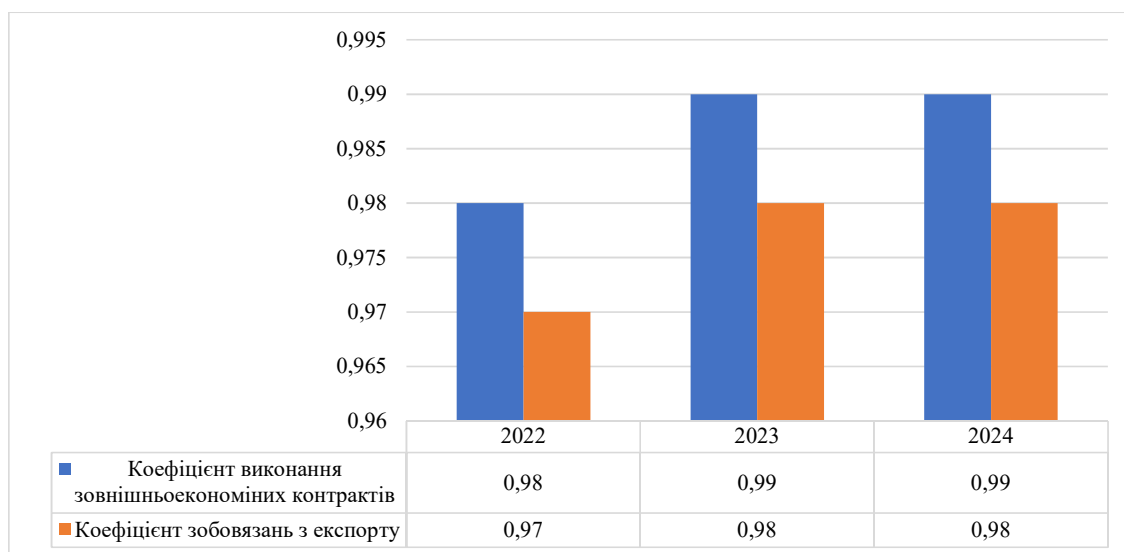


Рисунок 2.2 - Динаміка показників зовнішньоекономічної діяльності LLP «Cereal Crops Trading»

Джерело: створено автором за даними підприємства

Отже, коефіцієнт виконання зовнішньоекономічних контрактів у 2022 році становив 0,98, у 2023 році зріс до 0,99 і залишився на цьому ж рівні у 2024 році. Це свідчить про стабільне покращення виконання контрактних зобов'язань, яке досягло майже максимального рівня. Коефіцієнт зобов'язань з експорту у 2022 році дорівнював 0,97, у 2023 році підвищився до 0,98, після чого в 2024 році залишився без змін. Це вказує на те, що рівень виконання експортних зобов'язань зростає, але в останній рік стабілізувався.

Основні показники демонструють позитивну динаміку, що свідчить про ефективне виконання зовнішньоекономічних зобов'язань. Найбільш відчутне зростання спостерігалось в період 2022–2023 років, однак у 2024 році тенденція стабілізувалася. Це може вказувати на досягнення максимально можливого рівня або вплив зовнішніх чинників, які обмежують подальший розвиток.

Для здійснення експортної діяльності в компанії LLP «Cereal Crops Trading» було створено відділ зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), основні функції якого включають:

- розробку стратегії зовнішньоекономічної діяльності компанії;

- сприяння розвитку ЗЕД підприємства для прискорення його соціально-економічного зростання;
- управління експортним потенціалом компанії, його постійне зміцнення та розширення;
- контроль за виконанням зобов'язань за міжнародними контрактами та угодами;
- аналіз іноземних ринків, збір та систематизацію актуальної інформації;
- організацію та забезпечення ефективності експортно-імпорتنих операцій.

Ключова місія відділу ЗЕД компанії LLP «Cereal Crops Trading» полягає в плануванні, організації та регулюванні зовнішньоторговельної діяльності. Основні напрями роботи включають розширення обсягів експорту, оптимізацію його структури, підвищення ефективності імпорتنих закупівель відповідно до стратегії компанії, а також покращення конкурентоспроможності продукції на міжнародних ринках.

До завдань відділу також належить дослідження світових товарних ринків, визначення ключових критеріїв конкурентоспроможності, аналіз діяльності конкурентів, виявлення їхніх сильних та слабких сторін. Важливою складовою роботи є організація післяпродажного обслуговування за кордоном, розробка рекламних заходів для розширення експорту, забезпечення правового захисту зовнішньоекономічних інтересів компанії. Окрім цього, відділ бере участь у плануванні та організації логістичних процесів, а також у проведенні протокольних заходів.

В табл. 2.3. наведено список продукції, яку компанія експортує.

Отож, компанія пропонує широкий асортимент експортної продукції, реалізація якої являється одним із головних напрямків її діяльності та забезпечує LLP «Cereal Crops Trading» сталий розвиток.

Таблиця 2.3

Характеристика експортної продукції LLP «Cereal Crops Trading»

Назва продукції	Характеристика
Ядро соняшника (лушене насіння соняшника)	Хлібопекарський сорт (максимум 15% битого), ядра якого широко використовуються як монокорм для диких птахів, особливо в країнах з суворими зимами, таких як Фінляндія, Норвегія та Швеція. Вони забезпечують високу енергетичну та поживну цінність, допомагаючи птахам зберігати енергію та тепло тіла в холодні місяці.
	Хлібопекарський сорт вищого гатунку (не більше 5% битих), призначений для споживання людиною, ці зерна багаті на корисні жири, білки та основні поживні речовини. Вони ідеально підходять для хлібобулочних виробів, таких як хліб, кекси, печиво, тістечка та здорові закуски, такі як мюслі або суміші.
Смугастий соняшник, неочищений (гібрид Піонер)	насіння відоме своєю високою врожайністю, однорідним розміром та міцною оболонкою, що робить його кращим вибором для виробництва корму для диких птахів.
Просо біле (Омріяне)	дрібнонасінневий сорт, який широко використовується в кормах для птахів, особливо для дрібних видів птахів, таких як горобці, канарки та зяблики. Проходить двоступеневий процес очищення на сучасному обладнанні, що забезпечує чистоту 99,9% без пилу та сторонніх домішок.
Голий овес	природним чином очищається від оболонок під час збору врожаю, в результаті чого виходить чисте зерно, яке потребує мінімальної подальшої обробки. Він має виняткові поживні властивості та ефективність переробки, завдяки чому високо цінується у виробництві кормів для птахів.
Кремениста кукурудза	ідеально підходить для виробництва кормів для диких птахів або диких тварин, а також для виробництва кукурудзяної крупи, основного харчового інгредієнта.
Канаркове насіння	багатий на білок варіант для дрібних і середніх птахів, ідеально підходить для спеціалізованих кормових сумішей.

Джерело: складено на підставі даних підприємства

LLP «Cereal Crops Trading» застосовує стійкі методи ведення сільського господарства, використовуючи сертифіковані ЄС безпечні та екологічно чисті засоби захисту рослин. Після збору врожаю насіння проходить ретельне очищення та переробку на новітньому високотехнологічному обладнанні, що гарантує, що кожна партія відповідає найвищим стандартам якості, незалежно від того, чи йде вона на корм птахам, чи для споживання людиною.

2.2. Аналіз обсягів та розвитку зовнішньоекономічної діяльності «LLP Cereal Crops Trading» в умовах диверсифікації виробництва

В умовах воєнного стану Україна запровадила низку регуляторних змін, що впливають на зовнішньоекономічну діяльність, зокрема в аграрному секторі. Для LLP «Cereal Crops Trading» ці зміни як створили певні виклики, так і відкрили нові можливості для адаптації та зростання.

В табл. 2.4 наведено загальну характеристику регуляторних змін.

Таблиця 2.4

Характеристика регуляторних змін щодо експортну продукції LLP «Cereal Crops Trading»

Зміна	Характеристика
Спрощення процедур	Український уряд запровадив заходи щодо спрощення митних процедур, включаючи звільнення від сплати ввізного мита та ПДВ для певних товарів, а також спростив процес декларування. Ці зміни спрямовані на сприяння торгівлі, незважаючи на логістичні перебої.
Ліцензування та дозволи	Запроваджено механізм, що дозволяє бізнесу працювати в умовах воєнного стану шляхом подання декларацій для отримання необхідних дозволів та ліцензій, забезпечуючи безперервність господарської діяльності.
Правила експорту	Запроваджено нові правила експорту сільськогосподарської продукції, зокрема зернових та олійних культур. Експортери повинні відповідати певним критеріям, включаючи реєстрацію платником ПДВ та відсутність податкового боргу, щоб бути включеними до переліку уповноважених експортерів.

Джерело: [31-33]

Так компанії, що спеціалізується на вирощуванні, переробці та експорті насіння смугастого соняшнику, ядра соняшнику та інших культур, LLP «Cereal Crops Trading» довелося ретельно зорієнтуватися в цих регуляторних змінах. Спрощення митних процедур, можливо, полегшило деякі логістичні проблеми, але дотримання нових правил експорту вимагає ретельної уваги до адміністративних критеріїв. Крім того, блокада українських портів та кордонів призвела до необхідності пошуку альтернативних експортних маршрутів, що потенційно збільшило транспортні витрати та вплинуло на терміни поставок.

Наступним проаналізуємо структуру експорту LLP «Cereal Crops Trading» за основними видами продукції за останні три роки (рис. 2.3)

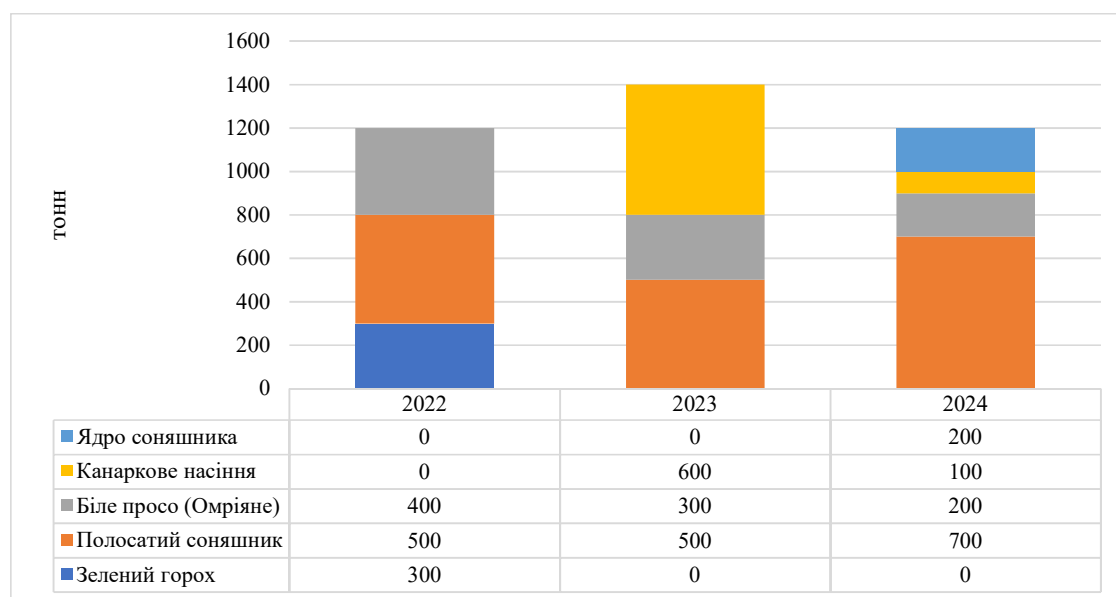


Рисунок 2.3 – Товарна структура експорту LLP «Cereal Crops Trading» за період 2022-2024 року, тонн

Джерело: зроблено на основі даних організації

Аналізуючи дані рис. 3, видно що за аналізований період LLP «Cereal Crops Trading» демонструє поступову зміну товарної структури експорту, що свідчить про адаптацію до ринкових умов і зміну пріоритетів у виробництві та збуті продукції. У 2022 році експорт був зосереджений на трьох основних культурах: зеленому горосі (300 тонн), полосатому соняшнику (500 тонн) і білому просі (400

тонн). Водночас експорт канаркового насіння та ядра соняшника взагалі був відсутній.

У 2023 році компанія припинила експорт зеленого гороху, але зберегла обсяги експорту полосатого соняшнику (500 тонн) і зменшила постачання білого проса до 300 тонн. Вперше з'являється експорт канаркового насіння в обсязі 600 тонн, що може свідчити про освоєння нових ніш ринку. Найсуттєвіші зміни відбулися у 2024 році. Полосатий соняшник демонструє зростання експорту до 700 тонн, що вказує на збереження високого попиту, проте експорт білого проса зменшується до 200 тонн, а канаркове насіння - до 100 тонн та вперше за три роки з'являється експорт ядра соняшника в обсязі 200 тонн. Така тенденція свідчить про стратегічний зсув компанії у напрямку продуктів з доданою вартістю, що пов'язано із виходом на більш прибуткові ринки.

Таким чином, за період 2022–2024 рр. LLP «Cereal Crops Trading» поступово скорочує частку експортованих сировинних культур (зокрема зеленого гороху) та водночас нарощує експорт більш конкурентоспроможних товарів, зокрема ядра соняшника, що вказує на прагнення компанії до модернізації своєї експортної стратегії та орієнтації на продукти з вищою доданою вартістю.

Наступним пропонується навести оцінку географічної структури експорту продукції за період 2022-2024 рр. (рис. 2.4).

Отож, аналізуючи дані рис. 2.4, видно, що впродовж 2022–2024 рр. географічна структура експорту компанії LLP «Cereal Crops Trading» зазнала істотних змін, що свідчить про переорієнтацію зовнішньоекономічної діяльності та пошук нових ринків збуту. У 2022 році експорт компанії був надзвичайно концентрованим - 75% продукції постачалося до Угорщини, ще 15% до Греції та 10% до Італії. Таким чином, три країни забезпечували весь обсяг експорту, з явним домінуванням угорського напрямку.

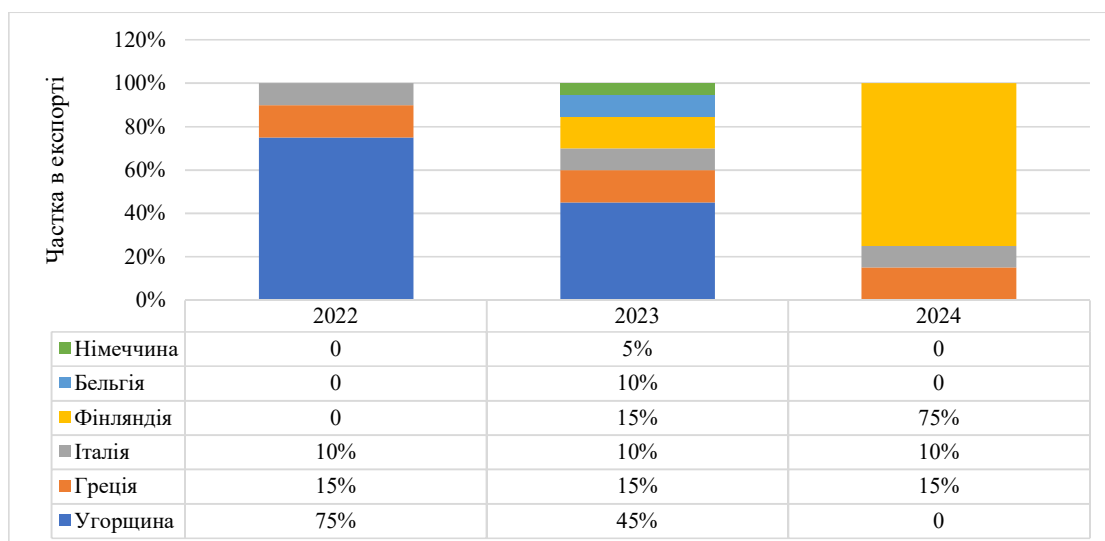


Рисунок 2.4 – Географічна структура експорту LLP «Cereal Crops Trading» за період 2022-2024 року, %

Джерело: зроблено на основі даних організації

У 2023 році структура експорту стала значно більш диверсифікованою. Частка Угорщини скоротилася до 45%, що було викликано діями уряду Угорщини, який в односторонньому порядку, без погодження з Європейською комісією, запровадив повну заборону на імпорту усїєї сільськогосподарської продукції з України. З'являються нові напрямки - Фінляндія (15%), Бельгія (10%) та Німеччина (5%). Водночас Греція та Італія зберігають стабільні частки (по 15% і 10% відповідно), що вказує на стабільні відносини з цими партнерами.

У 2024 році відбуваються суттєві зміни у географії експорту, повністю обриваються торгівельні зв'язки з Угорщиною, яка ще два роки тому була головним торговим партнером. Основним напрямком стає Фінляндія - 75% від загального обсягу, що безсумнівно свідчити про укладання вигідних контрактів. Греція й Італія зберігають свої частки на рівні 15% і 10% відповідно, тоді як Бельгія, Німеччина та Угорщина у 2024 році відсутні в списку країн-імпортерів.

Загалом географічна структура експорту LLP «Cereal Crops Trading» демонструє активну адаптацію до ринкових змін і пошук більш вигідних або стабільних ринків. Така гнучкість може бути наслідком змін у попиту, митній

політиці, логістиці або умовах торгівлі. Зростання ролі Фінляндії в експорті у 2024 році свідчить про потенційно нові стратегічні орієнтири компанії.

На сучасному етапі LLP «Cereal Crops Trading» визначає співпрацю з іноземними партнерами як ключовий чинник сталого розвитку підприємства.

Розширення експортних каналів дає змогу:

- диверсифікувати збут і мінімізувати ризики, пов'язані з коливаннями внутрішнього ринку;
- наростити міжгалузеву взаємодію шляхом залучення нових країн-партнерів і логістичних операторів;
- посилити конкурентоспроможність підприємства «LLP Cereal Crops Trading» на міжнародних майданчиках.

Крім експорту власної продукції, «LLP Cereal Crops Trading» виконує функцію повноцінного аграрного трейдера для вітчизняних фермерських господарств. Компанія системно викупує зернові й олійні культури безпосередньо в виробників, організовує їх консолідацію й зберігання на власних або партнерських сертифікованих елеваторах (GMP+, ISO 22000), здійснює сушіння, очистку та лабораторний контроль якості за міжнародними протоколами. Далі партії формуються у біржові лоти та реалізуються на зовнішніх ринках через мережу перевірених дистриб'юторів і пряму співпрацю з кінцевими переробниками.

Такий vertically-integrated ланцюг постачання дає змогу: фермерським господарствам - отримувати гарантований збут, швидкі розрахунки (T+2 / T+5), доступ до передекспортного фінансування та хеджування цінових ризиків шляхом форвардних контрактів. Щодо вигод само компанії, то «LLP Cereal Crops Trading» має можливість накопичувати оптимальний товарний обсяг для великих експортних контрактів, знижувати транзакційні витрати та утримувати стабільну маржу завдяки ефекту масштабу, власній логістиці й фінансовим інструментам (акредитиви, факторинг, деривативи).

Зовнішнім контрагентам - отримувати стандартизований, простежуваний і сертифікований продукт із підтвердженим походженням «Ukraine origin», що відповідає вимогам ЄС, MENA та Азійсько-Тихоокеанського регіону.

Схема такої співпраці наведена на рис. 2.5.



Рисунок 2.5 – Блок-схема співпраці «LLP Cereal Crops Trading» з місцевими аграрними підприємствами з метою експорту

Джерело: зроблено на основі даних організації

Таким чином, налагоджена схема співпраці дозволяє «LLP Cereal Crops Trading» не лише оперативно реагувати на потреби міжнародних контрагентів, а й забезпечувати українських аграрних підприємств стабільним каналом збуту, формуючи довготривалі партнерські відносини.

Окрім експорту аграрної продукції «LLP Cereal Crops Trading» імпортує засоби захисту рослин, які є основним із головних товарів, який компанії купляє у своїх зарубіжних партнерів. Наступним дослідимо структуру закупівель за видом ЗЗР за 2024 рік (рис. 2.6.)

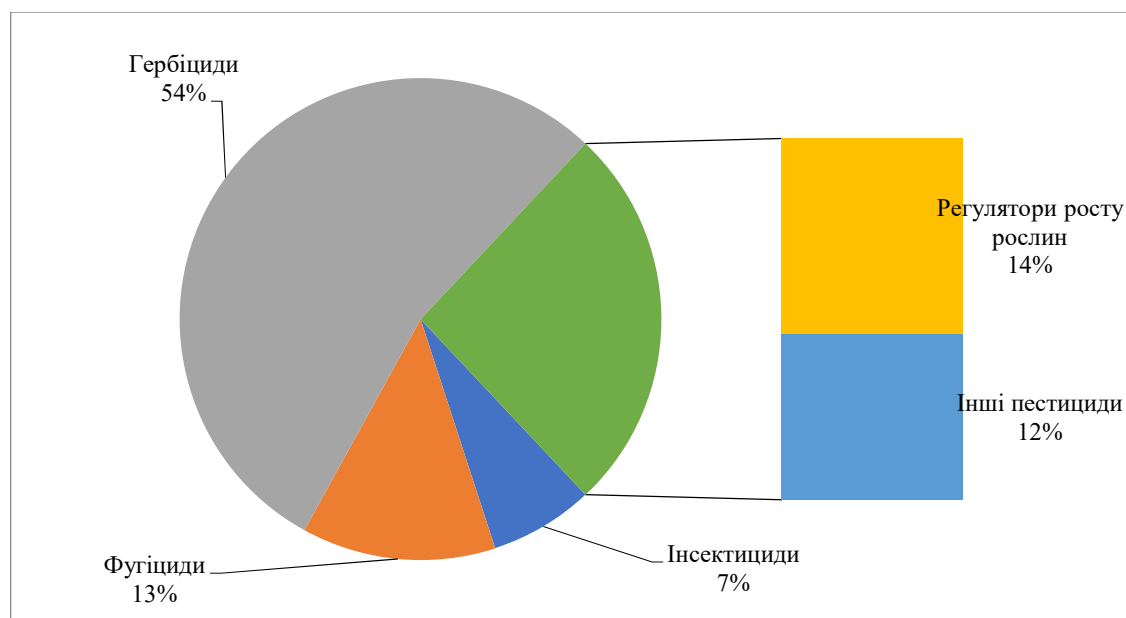


Рисунок 2.6 – Структура закупівель ЗЗР за видом продукції «LLP Cereal Crops Trading» за 2024р, %

Джерело: складено на підставі даних підприємства

Отож, ми бачимо, що «LLP Cereal Crops Trading» найбільше купувала гербіцидів, частка яких в 2023 році становила 54%.

Для підтримки та розвитку зовнішньоекономічної діяльності в умовах воєнного стану керівництво «LLP Cereal Crops Trading» впровадила наступні заходи:

- Диверсифікація логістики через вивчення альтернативних методів транспортування, таких як наземні маршрути та співпраця з сусідніми країнами, для пом'якшення наслідків блокади кордонів з Польщею та Румунією
- Забезпечення суворого дотримання нових правил експорту та ведення прозорої звітності для виконання адміністративних вимог.
- Проактивна комунікація з державними органами для того, щоб бути в курсі регуляторних змін та брати участь у формуванні політики, яка впливає на експорт сільськогосподарської продукції.

Впровадивши дані заходи, «LLP Cereal Crops Trading» продовжує ефективно працювати на експортних ринках, навіть в умовах обмежень,

накладених воєнним станом.

2.3. Оцінка ефективності та основні шляхи подолання викликів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності «LLP Cereal Crops Trading» в умовах диверсифікації виробництва

«LLP Cereal Crops Trading» спеціалізується на експорті зернових культур та покладається на ефективне укладання контрактів та виконання експортних зобов'язань для підтримання конкурентних позицій на світовому ринку. Оцінка діяльності компанії в цих сферах дає уявлення про її надійність, операційну ефективність та здатність виконувати міжнародні торговельні зобов'язання.

Для аналізу ефективності ЗЕД «LLP Cereal Crops Trading» використаємо систему аналітичних показників (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Показники ефективності експорту «LLP Cereal Crops Trading» за 2022-2024 рр.

Показник	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення	
				2023/2022	2024/2023
Частка сум контрактів, прострочених у звітному періоді	0,92	0,95	0,99	0,03	0,04
Коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за фізичним обсягом	0,97	0,98	0,99	0,01	0,01
Коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за ціною	0,99	0,95	0,98	-0,04	0,03

Джерело: складено на підставі даних підприємства

Отож, аналізуючи дані табл. 2.5, видно, що частка сум контрактів, прострочених у звітному періоді демонструє негативну тенденцію до зростання. У 2022 році цей показник становив 0,92, що означає, що лише 8% контрактів були прострочені. У 2023 році частка прострочених контрактів підвищилася до 0,95, а в 2024 році вона досягла 0,99, що свідчить про зростання частки

невиконаних контрактів. Абсолютне відхилення між 2023 і 2022 роками становить 0,03, а між 2024 і 2023 роками – 0,04, що вказує на поступове погіршення цього показника.

Коефіцієнт виконання зобов'язань «LLP Cereal Crops Trading» з експорту товарів за фізичним обсягом за три роки демонструє позитивну динаміку. У 2022 році цей показник становив 0,97, що вказує на 97% виконання зобов'язань. У 2023 році коефіцієнт зріс до 0,98, а в 2024 році досяг 0,99, що свідчить про майже повне виконання експортних зобов'язань. Абсолютне відхилення між 2023 і 2022 роками становить 0,01, а між 2024 і 2023 роками також 0,01, що свідчить про стабільний ріст без значних коливань.

Коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за ціною показує деякі коливання. У 2022 році він був на рівні 0,99, що означає майже повне виконання експортних зобов'язань за ціною. Однак у 2023 році цей показник знизився до 0,95, що вказує на зменшення ефективності у досягненні цінових зобов'язань. В 2024 році коефіцієнт підвищився до 0,98, що вказує на відновлення показника. Абсолютне відхилення між 2023 і 2022 роками становить -0,04, а між 2024 і 2023 роками – 0,03, що свідчить про покращення показника після падіння.

Отже, загальна динаміка показує певне зниження ефективності виконання контрактів у частині прострочених сум, але стабільне виконання експортних зобов'язань за фізичним обсягом і покращення за ціною після спаду. Це свідчить про змішану картину з позитивними і негативними аспектами в зовнішньоекономічній діяльності «LLP Cereal Crops Trading»

Для загальної характеристики експортної діяльності «LLP Cereal Crops Trading» використовують такі показники (табл. 2.6).

Аналіз показників свідчить про стабільне зростання ефективності експорту та значне покращення рентабельності експорту, що вказує на оптимізацію витрат і підвищення доходів від міжнародної торгівлі, що вказує на високий потенціал «LLP Cereal Crops Trading» на міжнародному ринку та зростаючу ефективність його зовнішньоекономічної діяльності.

Таблиця 2.6

Показники загальної експортної діяльності «LLP Cereal Crops Trading» по Франції за 2022-2024 рр.

Показник	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення	
				2023/2022	2024/2023
Ефективність експорту (частка виторгу в загальному обсязі експорту підприємства)	0,97	0,98	0,99	0,01	0,01
Рентабельність експорту (сума інвалютного доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену гривню)	0,62	0,98	1,23	0,36	0,25

Джерело: складено на підставі даних підприємства

Отже, експорт до ЄС є комплексною та ресурсозатратною процедурою, в першу чергу по часовим витратам, але якщо «LLP Cereal Crops Trading» планує збільшити експортні поставки до ЄС це великий крок вгору до розвитку підприємства. Отже, якщо й навіть в короткостроковій перспективі розширення експорту до ЄС може не стати економічно вигідним для підприємства, то все одно потрібно поступово вдосконалювати виробництво згідно європейським стандартам, бо в довгостроковій перспективі це може відкрити нові можливості та економічні вигоди.

Наступним пропонується визначити основні виклики в діяльності «LLP Cereal Crops Trading» які пов'язанні з митно-тарифною політикою Польщі та Угорщини.

Незважаючи на те, що і Польща, і Угорщина дотримуються політики ЄС, вони мають свою специфічну національну митну практику, які впливають на експорт «LLP Cereal Crops Trading».

В 2023 році Угорщина, Польща, Словаччина, Болгарія та Румунія звернулися до Європейської Комісії з проханням вжити заходи щодо безмитного ввезення українського зерна до Європи, що завдає збитків місцевим фермерам. Це прохання стосується п'яти рекомендованих ЄС продуктів - пшениці, ріпаку,

кукурудзи, соняшнику та соняшникової олії. Зі своєї сторони Угорщина, Польща, Словаччина та Болгарія вже запровадили односторонні заборони на імпорт української сільськогосподарської продукції [34].

Політичні рішення на рівні окремих країн та наднаціональних об'єднань мають вагомий вплив на зовнішньоекономічну діяльність підприємств, зокрема й таких експортерів агропродукції, як «LLP Cereal Crops Trading». Ілюстрацією цього є ситуація, що склалася у 2023 році внаслідок дій уряду Угорщини.

15 вересня 2023 року Угорщина в односторонньому порядку, без погодження з Європейською комісією, запровадила повну заборону на імпорт сільськогосподарської продукції з України. До переліку заборонених товарів потрапили майже всі основні позиції агроекспорту, включаючи зернові, олійні та бобові культури. Це рішення стало несподіваним і створило серйозні перешкоди для діяльності компанії, оскільки Угорщина на той момент була провідним напрямком експорту «LLP Cereal Crops Trading». Як свідчить географічна структура експорту за 2022 рік, саме ця країна забезпечувала 75% усіх поставок компанії за кордон. Отже, закриття цього ринку означало різке скорочення обсягів збуту, порушення логістичних ланцюгів і потребу в оперативному пошуку альтернатив.

У 2024 році експорт до Угорщини було повністю припинено, що відображено у відповідних статистичних даних. Компанія була змушена оперативно переорієнтуватися на інші ринки, зокрема на Фінляндію, яка вже у 2024 році стала основним торговим партнером із часткою 75%. Така гнучкість свідчить про ефективність антикризового управління, проте не зменшує значущості загрози, пов'язаної з політично вмотивованими бар'єрами.

У 2025 році, внаслідок певного пом'якшення політики, частину обмежень було скасовано. Угорська сторона погодилася на часткове відкриття ринку для окремих українських культур. Зокрема, «LLP Cereal Crops Trading» отримала можливість відновити постачання канаркового насіння та білого проса (Омріяне). Попри це, стратегічно важливі для компанії культури - соняшник (у

будь-якому вигляді), пшениця та кукурудза - залишаються під заборонаю, що продовжує створювати значні ризики та обмеження для розвитку.

Цей кейс чітко демонструє, наскільки вразливою є зовнішньоекономічна діяльність аграрних підприємств до змін політичного контексту. Заборона, накладена без узгодження на рівні Європейського Союзу, підкреслює потенційну нестабільність навіть у межах партнерських відносин із країнами ЄС. Водночас це є вагомим аргументом на користь диверсифікації ринків збуту: компанія має бути готовою до оперативного перенаправлення товаропотоків у разі змін у законодавстві, регулюванні чи митній політиці.

Окрім географічної диверсифікації, важливим є й розширення товарного асортименту. Поява у структурі експорту нових позицій, таких як канаркове насіння чи ядро соняшника, свідчить про прагнення компанії до зменшення залежності від окремих культур і підвищення гнучкості у реагуванні на ринкові виклики. Таким чином, політичні обмеження, попри їхній негативний ефект, стали стимулом для стратегічної трансформації зовнішньоекономічної політики «LLP Cereal Crops Trading».

Отож, проаналізувавши експортну діяльність «LLP Cereal Crops Trading» та визначивши основні виклики, які на неї впливають, слід відзначити, що керівництву компанії доцільно зосередиться на експорті ядра соняшника, експорт якого складає найбільшу частку та нарощувати співпрацю з державними службами в контексті сприяння експорту та спрощення митних процедур. Наступним пропонується більш детально розписати ці пропозиції.

Як було досліджено в період 2024 року «LLP Cereal Crops Trading» наростила експорт соняшникового ядра, який користується значним попитом у клієнтів компанії. На рис. 2.7 наведено динаміку імпорту соняшникового насіння країнами-членами ЄС.

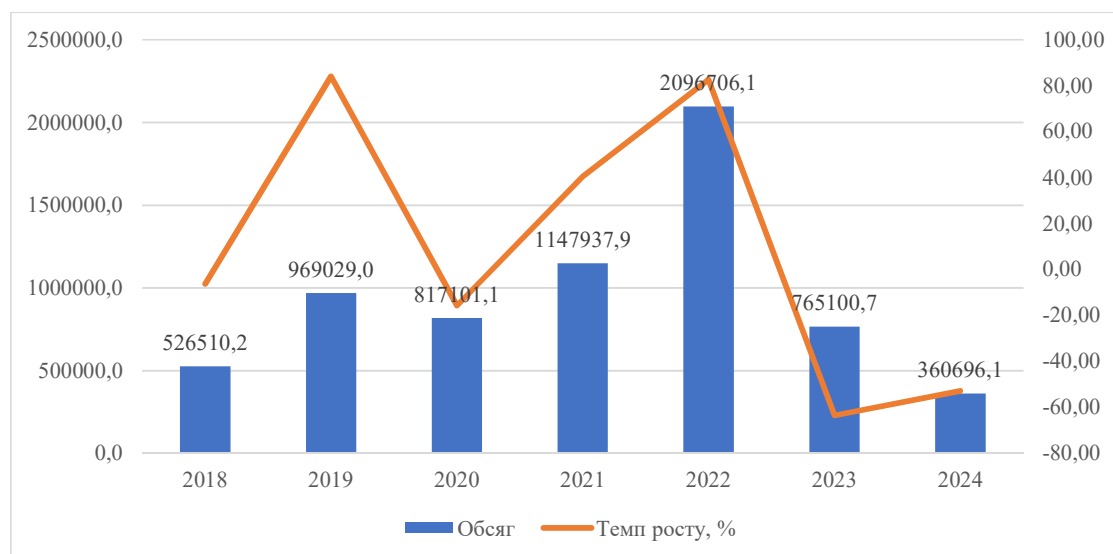


Рисунок 2.7 – Динаміка імпорту насіння соняшнику країнами-членами ЄС за період 2019-2024 рр., тон

Джерело: [35]

Як видно з рис. 2.7, в 2022 році країни ЄС наростили імпорт соняшникового насіння, який був найбільшим за останні кілька років, що спричинило зменшення обсягів в 2023-2024 рр. Попри те, що зменшились загальні обсяги імпорту за країнами ЄС в «LLP Cereal Crops Trading» спостерігається зростання попиту на очищене соняшникове насіння. Так як існуючі виробничі потужності не в змозі очищати соняшник, а його очищення на стороні є витратним, пропонується інвестувати у закупівлю обладнання з очищення ядра, яке планується встановити на території компанії, підготувавши для нього приміщення.

Попри те, що для компанії пропонується інвестувати в обладнання для очищення соняшнику також доцільним є посилення співпраці з місцевою владою в контексті залучення інвестицій в даний проект та надання безвідсоткового кредиту на купівлю обладнання та будівництво приміщення, в якому воно буде встановлено. Детальніше стратегія розвитку ЗЕД «LLP Cereal Crops Trading» наведена на рис. 2.8.



Рисунок 2.7 – Стратегія розвитку ЗЕД «LLP Cereal Crops Trading» в умовах диверсифікація виробництва та посилення співпраці з місцевою владою

Джерело: зроблено автором

Стратегія розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) «LLP Cereal Crops Trading» в умовах диверсифікації виробництва та посилення співпраці з місцевою владою передбачає реалізацію послідовних кроків, спрямованих на розширення виробничих можливостей підприємства, залучення фінансових ресурсів та підвищення фінансової ефективності.

Отож, більш детальноше пропонується визначити ключові елементи вище наведеної стратегії. Першим етапом є диверсифікація виробництва, що полягає у впровадженні нових технологічних рішень і розширенні наявних потужностей. Зокрема, планується закупівля сучасного обладнання для очищення

соняшникового ядра, що дозволить підвищити якість продукції та відповідати вимогам міжнародних ринків. Наступним кроком є будівництво спеціального приміщення для розміщення нового обладнання та організації технологічного процесу. Для забезпечення прозорості й ефективності інвестування здійснюється калькуляція витрат, яка охоплює вартість обладнання, будівельні роботи, логістичні та супутні витрати.

Впровадження обладнання для очищення соняшнику може значно підвищити ефективність «LLP Cereal Crops Trading», зменшити втрати продукції та розширити ринки збуту завдяки подовженому терміну зберігання продукту (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Вихідні дані для розрахунку ефективності стратегії розвитку ЗЕД «LLP Cereal Crops Trading» в умовах диверсифікація виробництва та посилення співпраці з місцевою владою

	Показники	Одиниця виміру	Базовий період	Проектний період
1	2	3	4	5
1.	Вартість обладнання, що підлягає встановленню (обладнання для очищення, лушення та сепарації насіння соняшника)	тис. грн		1550
2.	Первісна вартість обладнання, що виводиться з виробництва (пастеризатор молока на 300 літрів, марки ВДП- 300	тис. грн	300	
3.	Транспортні витрати	% від вартості нового обладнання		77,50
4.	Заготівельно-складські витрати	% від вартості нового обладнання		19,38
5.	Витрати на монтаж	% від вартості нового обладнання		155,00
6.	Залишкова вартість демонтовано обладнання	тис. грн	70	
7.	Витрати на демонтаж	% від вартості старого обладнання	45	
8.	Продуктивність обладнання за годину	літрів	300	1500
9.	Коефіцієнт використання потужності		0,7	0,8
10.	Час роботи за рік	дні	290	290
11.	Кількість змін		2	2

Продовження табл. 2.7				
12.	Тривалість зміни	год	8	8
13.	Витрати електроенергії	квт/год	60	90
14.	Вартість електроенергії	грн./квт	7	7
15.	Витрати пару	кал/год	12	15
16.	Вартість пару	грн./кал	160	160
17.	Амортизаційні відрахування	% від вартості обладнання	20	20
18.	Витрати на ремонт устаткування	% від вартості обладнання	8	8
19.	Сума умовно-постійних витрат	тис грн		42,5
20.	Повні витрати на виробництво 1 тонни (очищеного насіння)	тис. грн./т		765,4
21.	Ціна 1 тонни (очищеного насіння)	тис. грн./т		51,7

Джерело: зроблено автором

На основі вихідних даних щодо реалізації стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності «LLP Cereal Crops Trading» в умовах диверсифікації виробництва та активізації співпраці з місцевою владою можна зробити кілька висновків, що свідчать про перспективність проєкту.

У проєктному періоді підприємство планує встановлення нового обладнання для очищення, луцення та сепарації насіння соняшника вартістю 1550 тис. грн. При цьому з виробництва виводиться застаріле обладнання (пастеризатор молока) первісною вартістю 300 тис. грн із залишковою цінністю 70 тис. грн. Проте на демонтаж старого обладнання передбачено витрати на рівні 45% від його вартості, що становить суттєвий додатковий витратний фактор. Нове обладнання передбачає також значні витрати на доставку, монтаж та організацію складської інфраструктури, що сумарно перевищує вартість самого обладнання (77,5% + 19,38% + 155%).

Попри значні початкові капіталовкладення, основним економічним ефектом стане зростання продуктивності з 300 до 1500 літрів за годину, що у п'ять разів підвищує ефективність виробничого процесу. Крім того, коефіцієнт використання потужності також зростає — з 0,7 до 0,8. Це вказує на намір підприємства більш інтенсивно використовувати обладнання при збереженні кількості змін (2 зміни по 8 годин протягом 290 днів на рік).

Операційні витрати також зростуть, зокрема через збільшення споживання електроенергії (з 60 до 90 кВт/год) і пари (з 12 до 15 кал/год), хоча вартість енергоносіїв залишиться сталою. Стандартні витрати на амортизацію та ремонт устаткування складатимуть відповідно 20% та 8% від вартості обладнання, що є типовими для галузі.

Умовно-постійні витрати становитимуть 42,5 тис. грн, а повна собівартість виробництва однієї тонни очищеного насіння – 765,4 тис. грн при реалізаційній ціні 51,7 тис. грн за тону. Така невідповідність між собівартістю та ціною свідчить або про некоректність наведених даних, або про потребу в подальшій оптимізації виробничих витрат, інакше проєкт втрачає комерційну доцільність.

Загалом стратегія розвитку має потенціал завдяки значному підвищенню продуктивності та модернізації виробництва, проте потребує детального фінансового аналізу витрат, особливо в частині операційної ефективності та цінової політики для досягнення реальної економічної вигоди.

Отож, наступним пропонується розрахувати вартість нового обладнання (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Кошторисно-фінансовий розрахунок на обладнання для очищення, лушення та сепарації насіння соняшника

Назва нового обладнання	Ціна за од. без ПДВ, тис. грн	Кількість одиниць обладнання	Вартість обладнання, тис. грн.	Витрати, тис. грн на			Первісна вартість нового обладнання, тис.грн
				транспортування (5,0%)	заготівельно складські (1.25%)	монт аж (10%)	
обладнання для очищення, лушення та сепарації насіння соняшника	1550	1	1550	77,50	19,38	155,00	1801,88

Джерело: зроблено автором

Кошторисно-фінансовий розрахунок на закупівлю обладнання для очищення, лущення та сепарації насіння соняшника свідчить про раціональність інвестиційного підходу та обґрунтованість витрат. Загальна ціна одного комплексу обладнання становить 1550 тис. грн без ПДВ. До вартості додаються супутні витрати на транспортування (77,5 тис. грн), заготівельно-складські послуги (19,38 тис. грн) і монтажні роботи (155 тис. грн). У підсумку первісна вартість нового обладнання становить 1801,88 тис. грн.

Отже, вартість нового обладнання становитиме 1801,88 тис. грн.

По демонтажу боти складатимуть 5% від вартості старого обладнання – 45 тис. грн. Визначаємо загальну вартість капітальних витрат (початкових інвестицій) на реалізацію запропонованого заходу:

$$K_{\text{заг}} = 1801,88 + 45 + 70 = 1916,88 \text{ тис. грн.}$$

Наступним проведемо розрахунок виробничої програми у натуральному виді (табл. 2.9).

Аналіз розрахунку виробничої програми у натуральному виразі до та після впровадження нового обладнання свідчить про значне зростання обсягів виробництва ядра соняшника (лущеного насіння соняшника).

До модернізації обладнання продуктивність становила 300 кг/год при коефіцієнті використання потужності 0,7. За умови роботи у дві зміни по 8 годин протягом 290 днів на рік фактичний річний обсяг виробництва складав лише 33,6 метричних тон.

Після впровадження нового обладнання продуктивність зросла у п'ять разів – до 1500 кг/год при незмінному коефіцієнті використання потужності, такій самій кількості змін, тривалості зміни та кількості робочих днів. Це дозволило підвищити річний обсяг продукції до 168 метричних тон.

Таким чином, унаслідок технічного оновлення виробничої бази досягнуто суттєвого приросту випуску продукції – на 134,4 тонни на рік, що демонструє ефективність інвестицій у нове обладнання та свідчить про зростання потенціалу підприємства в задоволенні попиту та розширенні ринкової присутності.

Таблиця 2.9

Розрахунок виробничої програми у натуральному виразі

Найменування продукції	Продуктивність обладнання кг/год	Коефіцієнт використання потужності/	Фактичний час роботи, год			Річний обсяг виробленої продукції метричних тон
			Кількість змін	Тривалість зміни, год	Кількість ді роботи за рік	
1	2	3	4	5	6	
До впровадження						
Ядро соняшника (лущене насіння соняшника)	300	0,7	2	8	290	33,6
Після впровадження						
Ядро соняшника (лущене насіння соняшника)	1500	0,7	2	8	290	168

Джерело: зроблено автором

У вартісному виразі обсяг виробництва продукції становить:

До впровадження $33,6 \cdot 45,9 = 1550,6$ тис грн.

Після впровадження $168 \cdot 45,9 = 7711,20$ тис грн.

Збільшення доходу на $7711,20 - 1550,6 = 6160,6$

Розраховуємо зміну поточних витрат. За технічними характеристиками впровадженого обладнання відбуваються зміни за статтею «Паливо та енергія на технологічні цілі» (через потужніше обладнання збільшуються витрати електроенергії з 60 до 90 кВт/год та пару на технологічні цілі) (табл. 2.10).

Аналіз розрахунку вартості палива і електроенергії на технологічні цілі до та після впровадження нового обладнання показує закономірне зростання енерговитрат як у натуральному, так і у вартісному вираженні.

Таблиця 2.10

Розрахунок вартості палива і електроенергії на технологічні цілі

Енерговитрати	Одиниця виміру	Витрати	Час роботи, годин (3*8*290)	Ціна за одиницю, грн1	Витрати, тис. грн
1	2	3	4	5	6
До впровадження					
Пар	Кал/год	12	4640	160,00	8908,8
Електроенергія	Квт/ год	60	4640	7,00	1948,8
Після впровадження					
Пар	Кал/год	15	4640	160	11136
Електроенергія	Квт/ год	90	4640	7	2923,2

Джерело: зроблено автором

До модернізації обладнання витрати пари становили 12 кал/год, що при загальному фонді часу роботи 4640 годин давало річне споживання з вартістю 8908,8 тис. грн. Витрати електроенергії за той самий період при споживанні 60 кВт/год становили 1948,8 тис. грн.

Після впровадження нового, більш продуктивного обладнання, споживання пари зросло до 15 кал/год, а витрати на неї – до 11136 тис. грн. Аналогічно, електроспоживання підвищилось до 90 кВт/год, що обумовило зростання витрат до 2923,2 тис. грн.

У підсумку, загальні витрати на енергоносії збільшились з 10857,6 тис. грн до 14059,2 тис. грн, тобто на 3201,6 тис. грн. Це зростання є обґрунтованим, враховуючи п'ятикратне підвищення продуктивності обладнання, однак підкреслює потребу в ретельному контролі за енергоефективністю виробництва, щоб не допустити перевищення економічно доцільного рівня витрат.

Далі розраховуємо зміну витрат на амортизацію та ремонт обладнання (табл. 2.11).

Аналіз зміни витрат на амортизацію та ремонт обладнання для очищення, лушення та сепарації насіння соняшника свідчить про істотне зростання експлуатаційних витрат у результаті модернізації виробничої бази. До впровадження нового обладнання амортизаційні відрахування становили 60 тис.

грн на рік при вартості обладнання 300 тис. грн і нормі амортизації 20%. Витрати на ремонт при ставці 8% відповідно склали 24 тис. грн.

Таблиця 2.11

Зміна витрат на амортизацію та ремонт обладнання для очищення, лущення та сепарації насіння соняшника

Показник	Вартість обладнання, тис. грн	% відрахувань	Витрати, тис. грн
1	2	3	4
До впровадження			
Амортизація	300	20	60
Витрати на ремонт	300	8	24
Після впровадження			
Амортизація	1801,88	20	360,38
Витрати на ремонт	1801,88	8	144,15

Джерело: зроблено автором

Після модернізації вартість обладнання зросла до 1801,88 тис. грн. Це призвело до збільшення амортизаційних витрат до 360,38 тис. грн, а витрат на ремонт – до 144,15 тис. грн. У відносному вираженні амортизаційні відрахування зросли у 6 разів, а витрати на ремонт – у тому самому масштабі.

Хоча абсолютне зростання витрат значне, воно є закономірним наслідком придбання більш сучасного, технологічно складного і продуктивного обладнання. Таке збільшення витрат слід розглядати як інвестицію в підвищення продуктивності, ефективності та стабільності виробничого процесу. Однак це також вимагає від підприємства ретельного фінансового планування і управління для забезпечення повернення інвестицій у межах запланованого періоду.

Наступна складова стратегії – залучення зовнішнього фінансування. У рамках цієї ініціативи підприємство активізує співпрацю з місцевими органами влади з метою отримання підтримки у вигляді сприяння в оформленні документів, виділенні земельних ділянок та пільгового оподаткування. Крім того, розглядається можливість залучення безвідсоткового кредитування або

лізингу на вигідних умовах, що дозволить реалізувати інвестиційний проект без значного навантаження на власний капітал.

На етапі розрахунку ефективності стратегії здійснюється комплексний аналіз очікуваного прибутку від реалізації проекту. Це включає прогноз доходів, що генеруватимуться внаслідок підвищення якості та обсягів продукції. Також виконується розрахунок окупності інвестицій із врахуванням всіх витрат та можливих ризиків, що дозволяє оцінити доцільність і рентабельність запланованих дій.

Загальний аналіз поточних витрат на обсяг виробництва до та після впровадження нового обладнання для очищення, лущення та сепарації насіння соняшника свідчить про суттєве зниження собівартості продукції та зростання прибутковості підприємства.

До впровадження модернізації сума поточних витрат включала умовно-постійні витрати в розмірі 5500 тис. грн, витрати на пару – 8908,8 тис. грн, електроенергію – 1948,8 тис. грн, амортизаційні відрахування – 60 тис. грн і витрати на ремонт – 24 тис. грн. Загальна сума становила 16441,6 тис. грн. За річного обсягу виробництва 34 тонни, собівартість однієї тонни продукції становила 483,58 тис. грн.

Після впровадження нового обладнання витрати змінилися. Умовно-постійні витрати залишилися на рівні 5500 тис. грн, витрати на пару зросли до 11136 тис. грн, на електроенергію – до 2923,2 тис. грн, амортизація склала 360,38 тис. грн, а ремонт – 144,15 тис. грн. Таким чином, загальна сума поточних витрат досягла 20063,73 тис. грн. Проте, завдяки суттєвому збільшенню обсягів виробництва до 168 тонн, собівартість одиниці продукції знизилася до 119,43 тис. грн за тонну.

Різниця між собівартістю до і після модернізації становить 363,15 тис. грн у вигляді економії на кожній тонні. Після вирахування з цієї суми 39,5 тис. грн - базової змінної витратної частини – отримуємо повну економію в розмірі 323,65 тис. грн на тонні.

Прибуток також зазнав значного зростання. До модернізації він складав 215,04 тис. грн, що розраховано як добуток маржі (45,9 – 39,5 тис. грн на тонну) на обсяг 33,6 т. Після впровадження обладнання при такій самій маржі, але на обсяг 168 т, прибуток збільшився до 1075,2 тис. грн. Отже, додатковий прибуток становив 860,16 тис. грн.

З урахуванням податку на прибуток у розмірі 18%, чистий прибуток від додаткових доходів склав 705,33 тис. грн.

Термін окупності інвестицій у нове обладнання, яке обійшлося підприємству в 1916,88 тис. грн, розраховується як відношення суми інвестицій до сукупного річного чистого прибутку та амортизації (705,33 + 360,38), що дорівнює приблизно 1,79 року. Це свідчить про швидку окупність проєкту, його фінансову ефективність та доцільність реалізації стратегії оновлення виробництва.

Враховуючи, що при впровадженні обладнання для очищення, луцення та сепарації насіння соняшника в компанії збільшаться обсяги виробництва та власне розширяться ринки збуту пропонується навести вплив даного проєкту на загальні показники роботи «LLP Cereal Crops Trading» (табл. 2.12)

Таблиця 2.12

Економічна ефективність впровадження обладнання для очищення, луцення та сепарації насіння соняшника в «LLP Cereal Crops Trading»

Показники	Одиниця вимірювання	До впровадження проєкту	Після впровадження проєкту	Відхилення від звітного року	
				Абсолютне, +/-	Відносне, %
1	2	3	4	5	6
Вироблена продукція в діючих цінах	тис. грн	33 128,10	34 203,30	1075,2	3,25
Повні витрати на виробництво і реалізацію продукції	тис. грн	26305,3	26320,28	119,43	0,06
Чистий прибуток	тис. грн.	793,9	1499,23	705,33	88,84

Продовження табл. 2.12					
Рентабельність виробництва	%	3,02	5,70	2,68	88,74
Витрати на 1 грн виробленої продукції	коп.	1,26	1,30	0,04	3,19
Чисельність промислово-виробничого персоналу	осіб	11	12	1	9,09
у т.ч. робітників	осіб	11	12	1	9,09
Продуктивність праці	тис. грн /ос.	3011,65	2850,28	-161,37	-5,36
Фондовіддача	грн./грн	22,73	150,16	127,43	560,69
Капітальні вкладення (початкові інвестиції), всього	тис. грн	250	1801,88	1551,88	620,75
Термін окупності початкових інвестицій	років	-	1,79	X	X

Джерело: зроблено автором

Економічна ефективність впровадження нового обладнання для очищення, лушення та сепарації насіння соняшника в «LLP Cereal Crops Trading» демонструє позитивні результати та підтверджує доцільність здійснення інвестицій у модернізацію виробництва.

Обсяг виробленої продукції в діючих цінах зріс на 1075,2 тис. грн, що становить 3,25% зростання порівняно з попереднім періодом. Це свідчить про збільшення виробничого потенціалу підприємства. Незважаючи на незначне підвищення повних витрат на виробництво та реалізацію продукції на 119,43 тис. грн (0,06%), дохідна частина зросла набагато суттєвіше, що свідчить про високу ефективність нової технології.

Чистий прибуток збільшився з 793,9 тис. грн до 1499,23 тис. грн, тобто на 705,33 тис. грн або на 88,84%. Це відображає прямий фінансовий ефект від впровадження інновацій, а також підвищення конкурентоспроможності підприємства. Рівень рентабельності виробництва підвищився з 3,02% до 5,70%,

тобто на 2,68 процентні пункти (на 88,74%), що також свідчить про більш ефективне використання ресурсів та збільшення частки прибутку в структурі виручки.

Певне зростання витрат на 1 грн продукції (на 0,04 коп., або 3,19%) пояснюється масштабнішим вкладенням ресурсів у нове обладнання, однак це є прийнятним з огляду на значне зростання прибутковості.

Чисельність виробничого персоналу збільшилась на одну особу (на 9,09%), що є очікуваним результатом в умовах підвищення обсягів виробництва. Однак продуктивність праці дещо знизилася на 161,37 тис. грн/особу, або на 5,36%, що може бути наслідком початкового адаптаційного періоду при впровадженні нового обладнання, зростання трудомісткості процесів або тимчасового нерівномірного розподілу навантаження. Найбільш вражаючі зміни спостерігаються у показнику фондівдачі – зростання з 22,73 до 150,16 грн/грн, тобто на 560,69%. Це вказує на значно ефективніше використання основних фондів і є ключовим аргументом на користь технічного переоснащення.

Початкові капітальні вкладення склали 1801,88 тис. грн, що на 1551,88 тис. грн більше за попередній рівень, однак ці інвестиції окупаються за дуже короткий термін – лише за 1,79 роки, що є високим показником ефективності.

Узагальнюючи, можна зробити висновок, що проєкт модернізації обладнання є економічно доцільним і прибутковим. Він забезпечує приріст обсягів виробництва, підвищення фінансової стійкості, рентабельності, ефективності використання фондів та зростання чистого прибутку. Незначні недоліки, такі як тимчасове зниження продуктивності праці, не нівелюють загальної позитивної динаміки й можуть бути усунені за рахунок організаційних рішень у найближчому майбутньому.

Висновки до другого розділу

В другому розділі було досліджено практичні аспекти зовнішньоекономічної діяльності «LLP Cereal Crops Trading».

«LLP Cereal Crops Trading» є динамічною сімейною аграрною компанією, заснованою у 2011 році. Вона спеціалізується на вирощуванні, переробці та експорті високоякісного насіння, зокрема соняшника. Компанія володіє власними угіддями, сучасним технічним парком, потужностями для очищення продукції та складами в Харківській і Київській областях. За роки діяльності підприємство зарекомендувало себе як надійний партнер на європейському ринку. Основною сферою діяльності компанії є експорт продукції, який забезпечує її сталий розвиток та фінансову стабільність.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності аграрного підприємства LLP «Cereal Crops Trading» демонструє, як компанія успішно адаптується до викликів воєнного стану та змін регуляторного середовища в Україні. Запроваджені державою спрощення митних процедур і нові правила експорту відкривають можливості для розвитку, проте вимагають від підприємства підвищеної уваги до адміністративних вимог і пошуку альтернативних логістичних маршрутів через блокаду портів. Спостерігається стратегічна диверсифікація як товарної структури експорту (зсув від сировини до продуктів із вищою доданою вартістю), так і географічної (переорієнтація з традиційних ринків на нові країни-партнери, зокрема Фінляндію). Вертикально інтегрована модель співпраці з українськими фермерськими господарствами забезпечує стабільний збут та оптимізацію операцій, що дозволяє знижувати витрати та зміцнювати конкурентоспроможність на міжнародній арені. Водночас, підприємство проявляє активність у підтримці комунікації з державними органами та удосконаленні логістичних рішень, що сприяє сталому розвитку зовнішньоекономічної діяльності навіть у складних умовах воєнного конфлікту.

Основні виклики, з якими зіштовхується компанія, мають політичне та інфраструктурне походження. Припинення експорту до Угорщини у 2024 році та необхідність термінового перенаправлення на інші ринки (наприклад, Фінляндію) підкреслює вразливість бізнес-моделі до геополітичних змін. Водночас компанія продемонструвала гнучкість та спроможність швидко адаптуватися, що варто підтримати через інвестиції в модернізацію.

Запропонована стратегія технічного оновлення (закупівля обладнання для очищення та луцнення соняшника) дозволить не лише наростити обсяги виробництва у понад п'ять разів, а й зменшити залежність від сторонніх виробничих послуг. Такий підхід забезпечує як економічну вигоду, так і стійкість до зовнішніх шоків, а диверсифікація товарного асортименту й ринків збуту має стати стратегічним пріоритетом компанії на найближчі роки. Запропонована стратегія розвитку ЗЕД «LLP Cereal Crops Trading», що базується на диверсифікації виробництва та партнерстві з місцевою владою, є комплексною і спрямована на підвищення ефективності діяльності. Вона передбачає інвестування в сучасне обладнання, залучення фінансування, вдосконалення логістики та покращення фінансових показників підприємства.

ВИСНОВКИ

У межах кваліфікаційної роботи було всебічно досліджено розвиток зовнішньоекономічної діяльності аграрного підприємства в умовах диверсифікації виробництва. Кожне із поставлених завдань реалізовано з акцентом на практичну доцільність для підприємства.

Здійснено теоретичне обґрунтування ролі ЗЕД у діяльності аграрних підприємств та вивчено сутність диверсифікації. Сформовано цілісне розуміння того, як зовнішньоекономічна діяльність виступає стратегічним інструментом розвитку підприємства. З'ясовано, що диверсифікація ЗЕД може відбуватись через розширення ринків збуту, зміну товарної структури, освоєння нових видів операцій та географічну переорієнтацію. Це створює основу для прийняття зважених управлінських рішень щодо виходу на нові експортні напрями в умовах глобальної нестабільності.

У ході дослідження встановлено, що диверсифікація аграрного виробництва в умовах інтеграції до європейського ринку виступає не лише актуальним викликом, а й стратегічним напрямом розвитку українських аграрних підприємств. Адаптація до норм і стандартів ЄС сприяє впровадженню інноваційних підходів, оновленню технологічних процесів, освоєнню нових ринків збуту та розширенню асортименту продукції. Попри складність регуляторних вимог Європейського Союзу, саме вони стають важливим чинником трансформації, що підвищує конкурентоспроможність національного аграрного сектору та сприяє його сталому входженню до європейського економічного простору.

Надано організаційно-економічну характеристику діяльності компанії «LLP Cereal Crops Trading» у сфері ЗЕД. Проведений аналіз дозволив ідентифікувати внутрішні сильні сторони компанії (власна виробнича база, гнучка логістика, адаптивний менеджмент), які можна використати для ефективного розширення ЗЕД. Це дає змогу цілеспрямовано планувати вихід на нові ринки та підвищувати конкурентоспроможність підприємства.

Проаналізовано динаміку ЗЕД підприємства у 2022–2024 роках. Встановлено, що компанія успішно переорієнтувала експорт із сировини на продукцію з високою доданою вартістю (ядро соняшника). Така зміна дозволяє підвищити маржинальність експорту, зменшити вразливість до цінових коливань на сировинних ринках і стимулює подальший розвиток переробки. Конкретним практичним прикладом стало розширення експортної географії, зокрема вихід на ринок Фінляндії.

Оцінено ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства та розроблено рекомендації щодо її вдосконалення. Запропонований проєкт модернізації виробничого обладнання передбачає інвестиції в обсязі 1801,88 тис. грн із періодом окупності 1 рік 9 місяців. Це свідчить про високу інвестиційну привабливість і швидке повернення капіталовкладень. Після реалізації проєкту очікується збільшення виробничих потужностей, зростання чистого прибутку та посилення фінансової стійкості підприємства. Незначні короткострокові труднощі компенсуються організаційною гнучкістю.

Сформовано стратегію розвитку ЗЕД підприємства з урахуванням умов диверсифікації, яка охоплює кілька напрямів – розширення експортного портфеля, співпрацю з місцевою владою щодо логістичних маршрутів, удосконалення митного супроводу, залучення інвестицій. Її реалізація створює системну основу для зростання експорту, розширення ринкової присутності підприємства та зміцнення його стійкості до зовнішніх викликів.

Узагальнюючи, результати дослідження мають чітку прикладну спрямованість. Запропоновані заходи сприяють підвищенню ефективності зовнішньоекономічної діяльності, посиленню позицій підприємства на міжнародному ринку та формуванню гнучкої моделі розвитку через диверсифікацію. В умовах динамічних зовнішніх змін така стратегія забезпечує не лише зростання прибутковості, а й довгострокову конкурентоспроможність підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Хрупович С.Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник для студентів усіх форм навчання напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства», спеціальності: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» / Світлана Хрупович. – Тернопіль, 2017.- 137 с.
2. Саллі В.І., Трифонова О.В., Швець В.Я. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник. - К.: ВД “Професіонал”, 2003,- 176 с.
3. Дроздова Х.М. (2006). Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навчальний посібник / О.В. Київ: ЦУЛ
4. Господарський кодекс України ВВР), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст.144 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 01.03.2025).
5. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ. (1991) URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/959-12/page/> (дата звернення: 01.03.2025).
6. Гребельник О. П. (2019). Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник / О.В. Ірпінь: Університет ДФС України, вип. 128

7. Ковалевська А.В. (2017). Стійкий розвиток міст: сутність поняття та передумови впровадження / О.В. Соціальна економіка, вип. 1, стор. 69-75. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/se_2017_1_12(дата звернення: 01.03.2025).
8. Шкурупій О. В., Флехантова А. Л. (2015). Наукові підходи до обґрунтування методології дослідження інноваційно-інвестиційного потенціалу розвитку української економіки / О.В. Науковий вісник ПУЕТ: Економічні науки, вип. 2 (64), С. 9-16.
9. Проскурніна Н.В., Тимошенко К.В. (2008). Проблемні аспекти у зовнішньоторговельній діяльності України в контексті світових рейтингів (на прикладі “Doing business”). Бізнес Інформ, №. 10, стор 63-69.
10. П: Беренда, С. В., & Григорова-Беренда, Л. І. (2022). Формування глобальних ланцюгів доданої вартості на прикладі сектору сільськогосподарського машинобудування України. Ефективна економіка, (6). <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2022.6.22> (дата звернення 05.06.2025)
11. Коломієць В.В. (2005). Експортний потенціал регіону та його зовнішньоекономічна діяльність (на прикладі Черкаського регіону) (на прикладі Черкаської області) / Черкаси: Національна академія наук України.
12. Шталь Т. В. (2015). Вдосконалення розвитку ЗЕД економіки на інноваційно-інвестиційній основі / Т. В. Шталь. Технологічний аудит і резерви виробництва. 1 (5), С. 85-89.
13. Кирилів Ю. Є. (2016). Вплив процесів глобалізації на розвиток національних економік / О.В. Ефективна економіка, вип. 12, стор. 14-18
14. Бондаренко, Н. (2020). Розвиток зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств в умовах глобалізації економіки. Соціальна економіка, 59, 105–117
15. Yevtushenko, V. A., Liashevska, V. I., & Chupryniuk, Y. V. (2020). Researching and Improving the Strategic Planning of the Foreign Economic Activity of Enterprise. Business Inform, 6(509), 23– 29. doi: 10.32983/2222-4459-2020-6-23-29

16. Ковтун, Е.(2018). Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського, 2, 41–45
17. Митний кодекс України : чинне законодав. із змін. та допов. станом на 5 січня 2015 р.(офіц.текст). – К. : Вид. дім «ПАЛИВОДА А. В.» – 2015. – 368 С. – (Кодекси України).
18. Огонь Ц.Г., Ломейко Ю.А. Оцінка ризиків та завдання митного контролю в Україні. Економічний вісник університету. 2017. Вип. № 33/1. С. 428–439.
19. Державна митна служба України (2025) URL: <https://customs.gov.ua/statistika-ta-reiestri> (дата звернення: 05.03.2025).
20. Статистика зовнішнього сектору України 2023 (2023), URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external> (дата звернення: 05.03.2025).
21. EU-Ukraine Solidarity Lanes Business Matchmaking Platform (2022), URL: <https://eu-ua-solidarity-lanes.seu.b2match.io/> (дата звернення: 06.03.2025).
22. Transithub (2022), URL: <https://transithub.in.ua/> (дата звернення: 06.03.2025)
23. Yuriy Gorodnichenko, Iлона Sologoub, and Beatrice Weder. Rebuilding Ukraine: principles and policies. Paris: Centre for economic policy research, 2022, 506 p. URL: https://cepr.org/system/files/2022-12/reconstruction%20book_Ukrainian_0.pdf (дата звернення: 06.03.2025)
24. European Commission, Common agricultural policy overview (2024), URL: https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/cap-overview_en (дата звернення: 06.03.2025)
25. Explanatory Memorandum to COM(2010)733 - Agricultural product quality schemes (2010), URL: https://eumonitor.eu/9353000/1/j4nvhdhfdk3hydzq_j9vvik7m1c3gyxp/vill eun32bz b (дата звернення: 06.03.2025)
26. Вінська О.Й. Особливості сучасного стану реалізації Спільної Аграрної Політики Європейського Союзу. *Екон. Простір*. 2010. №40. С. 5- 19.

27. Клименко І.В. Спільна аграрна політика Європейського Союзу: можливості та виклики для України. *Аналітична доповідь*. К.: НІСД, 2011. 19 с.
28. ВРУ. Державна підтримка аграрного сектору 2024. Державні та недержавні фонди і механізми (2024), URL: https://www.rada.gov.ua/news/news_kom/247281.html (дата звернення: 08.03.2025)
29. Звіти про виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (2023), URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/yevropejska-integraciya/vikonannya-ugodi-pro-asociaciyu/zviti-pro-vikonannya-ugodi-pro-asociaciyu> (дата звернення: 08.03.2025)
30. Офіційний веб-сайт компанії URL: <https://cereal-crops-trading.com/aboutus> (дата звернення: 10.03.2025)
31. Asters Law. (н.д.). *Декларація економічної діяльності під час воєнного стану*. URL: https://www.asterslaw.com/press_center/legal_alerts/declaration_of_economic_activity_during_martial_law/ (дата звернення: 11.03.2025)
32. Trade.gov. (н.д.). *Україна – Регулювання зовнішньоекономічної діяльності під час воєнного стану*. URL: <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/ukraine-regulation-foreign-economic-activity-under-martial-law> (дата звернення: 11.03.2025)
33. Ukranews. (2024). *Кабмін запроваджує нові правила експорту сільськогосподарської продукції під час воєнного стану*. URL: <https://ukranews.com/en/news/964489-cabinet-introduces-new-rules-for-export-of-agricultural-products-under-martial-law> (дата звернення: 11.03.2025)
34. Politico (2023) Poland, Hungary, Slovakia impose own Ukraine grain bans as EU measure expires <https://www.politico.eu/article/poland-hungary-slovakia-extend-grain-bans-despite-blocs-lift/> (дата звернення: 13.03.2025)
35. Статистика ЄС . Імпорт насіння соняшника URL: <https://agridata.ec.europa.eu/extensions/DashboardCereals/OilseedTrade.html#> (дата звернення: 14.03.2025)

36. Чорненька, О. (2024). МЕНЕДЖМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ. *Економіка та суспільство*, (68). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-68-32> (дата звернення: 21.05.2025)

37. Полякова Я.О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : конспект лекцій. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. 98 с.

38. Шапоренко О.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства : навчальний посібник. Київ : Видавничий дім «Кондор», 2020. 435 с.

39. Чернюк Н.О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.; Уман. нац. ун-т садівництва. Умань : Сочінський [вид.], 2012. 322 с.

40. Єрмакова О.А. Зовнішньоекономічна діяльність регіону: навч. посіб. Одеса : Фенікс, 2013. 331 с.

41. Дунська А.Р., Кузнєцова К.О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2022. 181 с.

42. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : підруч. 2-е вид., перероб. і доп. Київ : Знання, 2008. 518 с.

43. Босак А.О. Класифікація організаційних структур управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства та умови їх застосування. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2010. № 691. С. 26–35.

44. Мазаракі А.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. Київ : Київ. Нац. торг.-ун-т, 2012. 824 с.

45. Гриліцька А. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2014. Вип. 36(3). С. 63–67.

46. Машталір Я. П. Механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівного підприємства : автореф. дис. на здобуття наук.

ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (машинобудування)». Хмельницький, 2009. 23 с.

47. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Навчально-методичний комплекс дисципліни [Електронний ресурс] : навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра за освіт. програмою «Менеджмент міжнародного бізнесу» спец. 073 Менеджмент / КПІ ім. Ігоря Сікорського ; уклад.: А. Р.Дунська, Г. П. Жалдак, В. Ю. Бондар. – Електрон. текст. дані (1 файл). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2024. – 63 с

48. Дахно І. І., Алієва-Барановська В. М. Зовнішньоекономічна діяльність-3 : навч. посібн. / За ред. д.е.н., проф. І. І. Дахна. К. : Центр учбової літератури, 2018. 356 с.

49. Гаврилюк, І. (2024). ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ. *Економіка та суспільство*, (59). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-3> (дата звернення: 21.05.2025)

50. Бондаренко Н. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств в умовах глобалізації економіки. *Соціальна економіка*. 2020. № 59. С. 105–117.

51. Гаврилюк І.І. Динаміка та тенденції розвитку міжнародної торгівлі в Україні. *Економіка та суспільство*. 2023. № 47. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2126> (дата звернення: 21.05.2025)

52. Гаврилюк І.І. Розвиток міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин в Україні. *Економіка та суспільство*. 2022. № 45. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1969> (дата звернення: 21.05.2025)

53. Завгородній А.В. Принципи зовнішньоекономічної діяльності: національні та регіональні виміри. *Український журнал прикладної економіки*. 2019. Том 4. № 1. С. 85–93.

54. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон [монографія] / Ю.Г. Козак, Н.В. Притула, О.А. Єрмакова та ін. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 240 с.
55. Kotler, P., Keller, K. L. (2011). *Marketing Management*. Pearson Education. 816 p.
56. Kenny, G. (2009). *Diversification Strategy: How to Grow a Business by Diversifying Successfully*. Kogan. 224 p.
57. Hashimzade N., Myles G., Black J. *A Dictionary of Economics*. 5th ed. Oxford University Press, 2017. DOI: <https://doi.org/10.1093/acref/9780198759430.001.0001>.
58. Yahagi T. *Business Diversification Strategy: Measurement and Effects on Corporate Performance*. Stanford University, 1981. 672 p.
59. Nayyar P. R. On the Measurement of Corporate Diversification Strategy: Evidence from Large U.S. Service Firms. *Strategic Management Journal*. 1992. No. 13 (3). P. 219–235.

ДОДАТКИ

Дата звіту	28.02.2024
Період	2023 рік, 12 міс
Бухгалтер	Шелегацька Оксана Сергіївна
КАТОТТГ	UA71080490010259590
Кількість працівників	11

Фінансова звітність малого підприємства

АКТИВ

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	0.00	0.00
первісна вартість	1001	0.00	
накопичена амортизація	1002	0.00	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0.00	
Основні засоби:	1010	40.50	13.50
первісна вартість	1011	173.30	173.30
знос	1012	132.80	159.80
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0.00	
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	40.50	13.50
II. Оборотні активи Запаси:	1100	7 712.00	6 463.10
у тому числі готова продукція	1103	7 700.90	6 449.00
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	384.70	434.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0.90	10.40
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	

Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	384.70	434.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0.90	10.40
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	76.40	4.10
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	322.90	34.00
Витрати майбутніх періодів	1170	1.10	2.70
Інші оборотні активи	1190	224.30	93.30
Усього за розділом II	1195	8 722.30	7 041.60
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	8 762.80	7 055.10

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1.00	1.00
Додатковий капітал	1410	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 262.90	2 055.30
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Усього за розділом I	1495	1 263.90	2 056.30
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	102.30	13.40
Короткострокові кредити банків	1600	0.00	
III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	
товари, роботи, послуги	1615	3 921.40	2 927.80
розрахунками з бюджетом	1620	321.60	174.30
у тому числі з податку на прибуток	1621	257.10	174.30
розрахунками зі страхування	1625	0.30	0.30
розрахунками з оплати праці	1630	0.00	0.10
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	3 153.30	1 882.90
Усього за розділом III	1695	7 396.60	4 985.40
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
Баланс	1900	8 762.80	7 055.10

Звіт про фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	33 128.10	36 056.70
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	26 305.30	29 453.20
Інші операційні доходи	2120	8.80	1.50
Інші операційні витрати	2180	5 865.00	5 176.90
Інші доходи	2240	1.60	0.10
Інші витрати	2270		0.00
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	33 138.50	36 058.30
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	32 170.30	34 630.10
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	968.20	1 428.20
Податок на прибуток	2300	174.30	257.10
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	793.90	1 171.10

Дата звіту	02.03.2023
Період	2022 рік, 12 міс
Бухгалтер	Шелегацька Оксана Сергіївна
КАТОТТГ	UA71080490010259590
Кількість працівників	11

Фінансова звітність малого підприємства

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	0.00	0.00
первісна вартість	1001	0.00	
накопичена амортизація	1002	0.00	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1.30	
Основні засоби:	1010	4.00	40.50
первісна вартість	1011	131.20	173.30
знос	1012	127.20	132.80
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0.00	
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	5.30	40.50
II. Оборотні активи Запаси:	1100	4 132.70	7 712.00
у тому числі готова продукція	1103	4 124.10	7 700.90
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	1 103.30	384.70
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0.30	0.90
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	86.60	76.40
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	1 103.30	384.70
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0.30	0.90
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	86.60	76.40
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	22.30	322.90
Витрати майбутніх періодів	1170	6.20	1.10
Інші оборотні активи	1190	433.90	224.30
Усього за розділом II	1195	5 785.30	8 722.30
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	5 790.60	8 762.80

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1.00	1.00
Додатковий капітал	1410	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	90.40	1 262.90
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Усього за розділом I	1495	91.40	1 263.90
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	38.30	102.30
Короткострокові кредити банків	1600	0.00	
III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	
товари, роботи, послуги	1615	5 472.30	3 921.40
розрахунками з бюджетом	1620	22.80	321.60
у тому числі з податку на прибуток	1621	19.80	257.10
розрахунками зі страхування	1625	0.00	0.30
розрахунками з оплати праці	1630	0.20	
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	165.60	3 153.30
Усього за розділом III	1695	5 660.90	7 396.60
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
Баланс	1900	5 790.60	8 762.80

Звіт про фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	36 056.70	16 881.70
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	29 453.20	14 196.80
Інші операційні доходи	2120	1.50	0.00
Інші операційні витрати	2180	5 176.90	2 574.80
Інші доходи	2240	0.10	0.00
Інші витрати	2270		0.00
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	36 058.30	16 881.70
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	34 630.10	16 771.60
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	1 428.20	110.10
Податок на прибуток	2300	257.10	19.80
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	1 171.10	90.30