

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кваліфікаційна наукова праця
на правах рукопису

БАТЮК РОМАН БОГДАНОВИЧ

УДК 339.5:338.48

ДИСЕРТАЦІЯ

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

051 «Економіка»

Подається на здобуття ступеня доктора філософії.
Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.
_____ Роман БАТЮК

Науковий керівник:
доктор економічних наук, професор
ТКАЧУК Василь Іванович

Житомир – 2024

АНОТАЦІЯ

Батюк Р.Б. Організаційно-економічні засади розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття ступеня доктора філософії за спеціальністю 051 «Економіка», галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки». Поліський національний університет, Житомир, 2024.

Дисертацію присвячено обґрунтуванню теоретико-методичних положень і розробці практичних рекомендацій щодо удосконалення організаційно-економічних засад розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств.

У теоретичній частині дослідження систематизовано теоретико-методичні підходи до обґрунтування категоріального апарату і сформульовано визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність аграрних підприємств»; систематизовано чинники розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств та охарактеризовано їх вплив на забезпечення ефективності цього процесу; узагальнено та поглиблено методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств.

Удосконалено дефініцію поняття «зовнішньоекономічна діяльність аграрних підприємств», під яким запропоновано розуміти систему зовнішньоекономічних операцій у сфері виробничої діяльності господарюючих суб'єктів аграрного сектора економіки, пов'язаної з експортом та імпортом товарів й послуг з метою отримання прибутку та посилення конкурентних позицій внаслідок виходу на міжнародний ринок. Відмінністю цього визначення від поширених є структурування зовнішньоекономічної діяльності аграрного підприємства у межах його загальної господарської діяльності, диференціація різновидів зовнішньоекономічної діяльності та підкреслення мети її провадження відповідно до стратегічних цілей та завдань підприємства щодо його функціонування й ефективного розвитку.

Обґрунтовано, що управління зовнішньоекономічною діяльністю аграрних підприємств слід здійснювати за інноваційним підходом, в основу якого закладено розуміння цього процесу на основі синтезу чотирьох окремих підходів (функціонального, системного, ризикованого і ситуаційного) з урахуванням національних особливостей ведення бізнесу, спрямованого на розробку та реалізацію зовнішньоекономічної стратегії підприємства за своєчасного упровадження новітніх технологій, що відповідають вимогам зовнішнього середовища та забезпечують конкурентоспроможність на міжнародних ринках у довготривалій перспективі.

Теоретично доведено, що зовнішньоекономічна діяльність є важливою стратегічно орієнтованою компонентою господарської діяльності аграрних підприємств, взаємопов'язаною з нею та спільно вмотивованою щодо реалізації бізнес-процесів для їх успішного та конкурентоздатного поступу на світовому ринку. Систематизація чинників ефективності зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств, їх релевантний характер та сталий взаємоузгоджений розвиток забезпечують здатність господарюючих суб'єктів динамічно підтримувати пропорції в організації діяльності, орієнтованої на інноваційне стратегічне зростання, підвищувати соціальну та економічну ефективність, нарощувати темпи розширеного відтворення.

Аргументовано, що оцінку й аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств слід здійснювати за допомогою методів динамічного програмування на основі порівняння отриманих економічних результатів з витратами ресурсів на їх досягнення. Вихідною методичною базою доцільно використовувати інструментарій системного аналізу та комплексний, діалектичний підхід, що зумовлює доцільність вивчення як окремих елементів, так й системи в цілому в постійному русі, трансформаціях, оновленні. Це є важливим для прийняття рішень щодо застосування інноваційних підходів, принципів та методів управління ЗЕД аграрних підприємств, у т. ч. заснованих на новітніх технологіях в режимі реального часу й технології штучного інтелекту.

В аналітичній частині дослідження здійснено статистико-аналітичну оцінку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних аграрних підприємств, з акцентуванням на особливостях функціонування в умовах воєнного стану; ідентифіковано фактори впливу на ефективність зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств; охарактеризовано глобальний профіль аграрних підприємств в системі міжнародної торгівлі.

За результатами статистико-аналітичної оцінки сучасного стану і тенденцій зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств встановлено, що, попри блокування портів та гострі проблеми з наземною логістикою, спричинені воєнними діями на території України, обсяг експорту продукції аграрного сектору у 2022 р. склав 23,4 млрд дол. США, що на 20,5 % більше, ніж у 2018 р., однак на 15,5 % менше, ніж у 2021 р. Обсяг імпорту становив 5,95 млрд дол. США, що на 11,4 % більше, ніж у 2018 р., проте на 23,1 % менше, ніж у 2021 р. Сальдо торгівлі упродовж досліджуваного має позитивний характер. Зазнала суттєвих змін структура експорту вітчизняної аграрної продукції, зокрема скорочено експорт продуктів рослинного походження, жирів і олії тваринного або рослинного походження та готових харчових продуктів. У 2022 р. основну частину доходів від експорту агропродовольчої продукції (55,2 %) аграрні підприємства отримали завдяки продажам до країн ЄС, зокрема Польщі – 11,5%. Значну частину аграрного експорту складає сільськогосподарська сировина, у т. ч. зернові й олійні культури та рослинні олії, зокрема соняшникова.

Оцінку ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств проведено на основі факторного аналізу ефективності експортних операцій (індексний метод) за ТОП-5 позиціями аграрної продукції (зернові культури, рослинна олія, молоко та молоковмісні продукти, олійні культури, м'ясо та м'ясопродукти). Серед розрахованих показників найбільш значущим виявився індекс контрактних цін, найменш значущим – індекс фізичного обсягу. Це свідчить про те, що на ефективність зовнішньоекономічної діяльності найбільше впливає вартість експортованої продукції, а не її обсяги.

Ідентифікацію чинників, що впливають на розвиток ЗЕД аграрних підприємств, у взаємозв'язку з сучасними тенденціями світової економіки, проведено на глобальному, національному, регіональному та галузевому рівнях. Систематизація зовнішніх економічних факторів дозволила упорядкувати набір факторних елементів за рахунок об'єднання та усунення дублюючої інформації. За результатами експертного опитування керівників найбільших підприємств-експортерів аграрної продукції у Львівській області встановлено, що найвагомий вплив на успішність реалізації зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств здійснюють такі фактори, як: політична ситуація в країні та її стабільність (0,107); рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції (товарів) (0,095); складність процедури здійснення ЗЕД (0,085).

За результатами характеристики глобального профілю інтеграції аграрних підприємств України в систему міжнародної торгівлі, виявлено чинники непередбачуваності й загроз, які потенційно здатні впливати на функціонування національної агропродовольчої системи у контексті розвитку зовнішньоекономічної діяльності. До ключових ризиків щодо подальшої присутності вітчизняних підприємств на світових аграрних ринках віднесено: ціновий; виробничі; енергетичні; логістичний; гуманітарний.

Визначено потенційно привабливі зовнішні ринки збуту агропродовольчих товарів з позицій урахування цінової конкурентоспроможності та умов виходу вітчизняних підприємств на них. Встановлено, що довгостроковий сталий розвиток аграрних підприємств, орієнтований на ефективну й конкурентну участь України у глобальній торгівлі продовольством, забезпечується значною мірою через розвиток інтенсивного великотоварного аграрного виробництва індустріального типу з глибокою переробкою, створенням й розвитком великих агрохолдингів.

У проєктній частині дослідження розроблено інструментарій діагностики перспектив розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств; обґрунтовано механізми формування зовнішньоекономічних зв'язків аграрних підприємств на основі застосування інструментарію імітаційного моделювання;

аргументовано підходи до розробки й імплементації стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств; систематизовано пропозиції щодо удосконалення системи просування сільськогосподарської продукції на зарубіжні ринки; здійснено прогнозування обсягів експорту експортоорієнтованих видів аграрної продукції аграрними підприємствами.

Для практичної реалізації напрямів активізації та підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств сформовано перспективну інноваційну модель, суть якої полягає у формуванні конкурентного ядра експортоорієнтованих підприємств за допомогою випереджувального розвитку тих з них, які є найбільш конкурентоспроможними, мають потенціал для зростання, залучені до економічного обігу нематеріальних активів з метою збільшення доданої вартості експортної продукції та поліпшення економічного стану. Обґрунтовано організаційно-економічні механізми функціонування моделі, які гуртуються на системній інтеграції її ключових елементів з цільовими критеріями, завданнями та функціями.

Обґрунтовано, що для удосконалення структури зовнішньоекономічних зв'язків аграрних підприємств доцільно використовувати методи імітаційного моделювання. Розроблена імітаційна модель уможливить формування прогнозної динаміки зовнішньоторговельного обороту аграрних підприємств України за різних сценаріїв, визначених зовнішньоекономічною політикою країн-партнерів, а також оцінювати збалансованість сформованих позаекономічних зв'язків. Підхід заснований на вирішенні сформульованої бікритеріальної оптимізаційної задачі, цільовими функціоналами якої є зовнішньоторговельний оборот аграрних підприємств України та дохід від імпорту для країн-партнерів, а керуючими параметрами – середньозважені імпорتنі мита і квоти на імпорт (розрізняються за групами країн).

Для формування переговорної позиції з питань взаємної торгівлі, яка враховує національні економічні інтереси країн-учасниць, розроблено пропозиції щодо визначення необхідного рівня зниження митно-тарифного захисту, а також економічного ефекту в результаті отримання тарифних

преференцій, що полягає у пошуку балансу між взаємним зниженням рівня тарифного захисту ринку сільськогосподарської продукції та продовольства: з одного боку, отримання реальної преференційної маржі для доступу експортних товарів на ринок країни-партнера, з іншого – збереження необхідного рівня захисту національного ринку з урахуванням чутливості сільськогосподарської продукції та продовольства до імпорту.

Обґрунтовано пропозиції щодо формування та реалізації стратегії сталого розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств, в основу яких покладено алгоритм вибору зовнішньоекономічної стратегічної зони господарювання та ідентифікації функціонального інструментарію її імплементації, що забезпечить окреслення чітких правил поведінки на зовнішньому ринку, дієвість принципів здійснення експортно-імпортних операцій, гнучкість і адаптивність бізнес-процесів через застосування релевантних заходів ризик-менеджменту. У цьому зв'язку розроблено теоретико-методичні підходи до трансформації стратегічної карти, змістовне наповнення якої характеризує компліментарність зв'язку між фінансовими та нефінансовими індикаторами, матеріальними та нематеріальними показниками, внутрішніми та зовнішніми аспектами бізнес-процесів, а також рушійними силами й результатами діяльності підприємства на зовнішньому ринку.

Розроблено рекомендації щодо удосконалення системи просування сільськогосподарської продукції на зарубіжні ринки, в основу яких покладено комплексний підхід до її формування, що передбачає адаптацію до будь-якого специфічного напрямку зовнішньоекономічної діяльності конкретного аграрного товаровиробника-експортера.

Розроблено методичний інструментарій діагностики перспектив розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств, який передбачає: по-перше, реалізацію комплексу заходів, відповідно до яких розвиток експортного потенціалу може перейти від витратного проєктного підходу до оптимального процесного із залученням у процес експорту його не реалізованих елементів, що усувають або знижують дестабілізуючі фактори. Залучення до експортної

діяльності ідентифікованих резервів дозволить збільшити обсяги і розширити географічні межі експорту й підвищити ефективність зовнішньоекономічної діяльності; по-друге, оцінку ефективності експортного потенціалу аграрних підприємств шляхом розрахунку індексу інтенсивності торгівлі як на рівні окремих суб'єктів господарювання АПК (прямий метод), так і за допомогою національних спеціалізованих та державних органів (непрямий метод).

Проведено прогнозування обсягів експорту експортоорієнтованих видів аграрної продукції аграрними підприємствами України у рамках таких сценаріїв: сценарій 1: а) закінчення війни у 2025 р.; б) повернення всієї окупованої території; в) збереження довоєнної тенденції зміни обсягів виробництва відповідного виду продукції; сценарій 2: а) довготривала неможливість господарювання на сільськогосподарських угіддях, які постраждали під час воєнних дій.

Ключові слова: аграрні підприємства, зовнішньоекономічна діяльність, організаційно-економічний механізм, експорт, імпорт, експортний потенціал, чинники ефективності, розвиток, стратегія, міжнародна торгівля, міжнародний бізнес, глобалізація.

ABSTRACT

Batyuk R.B. Economic and Organizational Principles of Boosting Foreign Economic Activity in Agricultural Enterprises. – Qualification thesis manuscript copyright.

Thesis for a PhD Degree specializing in 051 “Economics”, subject area 05 “Social and Behavioral Sciences”. Polissia National University, Zhytomyr, 2024.

The thesis is devoted to the substantiation of theoretical and methodological foundations as well as the development of practical recommendations for the improvement of economic and organizational principles of boosting foreign economic activity in agricultural enterprises.

The *theoretical part of the study* systematizes the theoretical and methodological approaches to substantiating the categorical apparatus and defines the concept of “foreign economic activity of agricultural enterprises”. It also systematizes the development factors of foreign economic activity of agricultural enterprises and describes how they affect the efficiency of this process. Additionally, this part generalizes and deepens the methodological approaches to assessing the efficiency of foreign economic activity of agricultural enterprises.

The concept of “foreign economic activity of agricultural enterprises” was defined more precisely. It is interpreted as the system of foreign economic operations in the agricultural sector of the economy that pertain to the production activities of economic entities and are related to the export and import of goods and services with the goal of making a profit and strengthening competitive positions as a result of entering the global market. This definition differs from the common ones in that it emphasizes how the foreign economic activity of an agricultural enterprise is organized within its general economic activity, how different types of foreign economic activity are distinguished, and how its implementation is intended to support the enterprise’s strategic goals and objectives to ensure its operation and effective development.

It was emphasized that the foreign economic activity in agricultural enterprises should be managed using an innovative approach, which is based on an understanding of this process derived from the synthesis of four distinct approaches (functional, systemic, risky, and situational) while taking into account the national features of business practices. This approach aims to develop and implement the enterprise’s foreign economic strategy with the timely introduction of cutting-edge technologies that meet the requirements of the external environment and ensure competitiveness in the global market in the long term.

It was theoretically proved that foreign economic activity is a significant, strategically oriented component of the agricultural enterprises’ economic activity. They are interrelated and jointly motivated to carry out business processes for successful and competitive advancement in the global market. Systematization of the efficiency factors of foreign economic activity in agricultural enterprises, their

relevance, and sustainable mutually coordinated development ensure the ability of economic entities to dynamically maintain proportions in the organization of activities focused on innovative strategic growth, increase social and economic efficiency, and speed up expanded reproduction.

It is argued that the efficiency of foreign economic activity in agricultural enterprises should be analyzed and evaluated using dynamic programming methods based on comparing the obtained economic outcomes with the resources expended to achieve them. System analysis and a comprehensive, dialectical approach are recommended as a starting methodological basis, which requires the study of both individual elements and the system as a whole in constant motion, change, and updating. This is crucial for decision-making when it comes to using innovative approaches, principles, and methods of managing foreign economic activity in agricultural enterprises, including those based on the latest real-time and artificial intelligence technologies.

The *analytical part of the study* examines the foreign economic activity in domestic agricultural enterprises statistically and analytically, focusing on the features of operation under martial law. Additionally, it highlights factors that affect the efficiency of foreign economic activity in agricultural enterprises and describes the global profile of agricultural enterprises in the international trade system.

The findings of a statistical and analytical evaluation of the current state and trends in the foreign economic activity of agricultural enterprises showed that, despite the blocked ports and acute problems with overland logistics caused by hostilities in Ukraine, the volume of agricultural products exported in 2022 totaled USD 23.4 billion, which is a 20.5% increase from 2018, but a 15.5% decrease from 2021. The volume of imports amounted to USD 5.95 billion, which is 11.4% higher than in 2018, but 23.1% lower than in 2021. There was a positive trade balance throughout the study period. The export profile of domestic agricultural products underwent significant changes; in particular, exports of plant products, fats, oils, and prepared food were reduced. In 2022, agricultural enterprises received the bulk of their revenues from exporting agri-food products (55.2%) to the EU, including Poland (11.5%). A

significant part of agricultural exports is made up of agricultural raw materials, such as cereal and oilseed crops, and vegetable oils, including sunflower oil.

The efficiency of foreign economic activity in agricultural enterprises was assessed using a factor analysis of the efficiency of export operations (index method) for the top five agricultural products (cereal crops, vegetable oil, milk and milk-containing products, oilseed crops, meat and meat products). The contract price index was the most significant among the calculated indices, while the physical volume index was the least significant. This suggests that the efficiency of foreign economic activity is most affected by the value of exported products rather than their volume.

Factors that impact the development of agricultural enterprises' foreign economic activity in connection to current global economic trends were identified at the global, national, regional, and sectoral levels. The systematization of external economic factors made it possible to streamline the set of factor elements by integrating and removing duplicated data. According to the results of an expert survey conducted among managers of the largest agricultural exporting enterprises in Lviv oblast, it was found that the most significant factors that impact the success of foreign economic activity in agricultural enterprises are the political situation in the country and its stability (0.107), the competitiveness of domestic products (goods) (0.095), and the complexity of the procedure for foreign economic activity (0.085).

Based on the results of characterizing the global profile of integration of Ukrainian agricultural enterprises into the global trade system, the paper identifies the factors of uncertainty and potential threats that may affect the operation of the national agri-food system in the context of the growth of agricultural enterprises' foreign economic activity. The major risks to the further presence of domestic enterprises in the global agricultural markets include price, production, energy, logistics, and humanitarian ones.

Potential foreign markets for selling domestic agri-food products were identified, taking into account price competitiveness and conditions for domestic enterprises to enter those markets. It was established that the long-term sustainable development of agricultural enterprises, with an emphasis on Ukraine's effective and

competitive participation in the global food trade, is ensured mainly through intensive large-scale industrial agricultural production with deep processing, creation, and development of large domestic agricultural holdings.

The *project part of the study* provides an overview of the diagnostic tools for assessing the likelihood that agricultural enterprises will develop their export potential and substantiates mechanisms for establishing foreign economic relations by agricultural enterprises using the simulation modeling tools. It also provides evidence for the approaches to the formation and implementation of a strategy for the expansion of agricultural enterprises' foreign economic activity and systematizes proposals for enhancing the system for promoting agricultural products in foreign markets. Finally, it forecasts the export volumes of export-oriented agricultural products by agricultural enterprises.

A promising innovative model was created to practically intensify and enhance the efficiency of foreign economic activity in agricultural enterprises. The model aims to form a competitive core of export-oriented enterprises through the advanced development of the most competitive ones that have growth potential and are engaged in the economic circulation of intangible assets in order to increase the added value of export products and improve the economic situation. The organizational and economic mechanisms of the model's functioning were substantiated. They are based on the systematic integration of its key elements with the target criteria, tasks, and functions.

It was substantiated that in order to improve the structure of agricultural enterprises' foreign economic relations, it is advisable to use simulation modeling methods. The developed simulation model allows to forecast the dynamics of foreign trade turnover of Ukraine's agricultural enterprises under different scenarios determined by the foreign economic policy of partner countries, as well as to assess the balance of the established extra-economic relations. The approach is based on solving the formulated bicriterial optimization problem, the target functions of which are the foreign trade turnover of Ukraine's agricultural enterprises and import income for partner countries, and the control parameters are weighted average import duties and import quotas (differing by groups of countries).

In order to form a negotiating position on mutual trade that considers the national economic interests of the participating countries. Proposals regarding the necessary level of reduction of customs and tariff protection, as well as the economic effect of tariff preferences were developed. On the one hand, they aim to obtain a real preferential margin for access of export goods to the partner country's market, on the one hand, to preserve the appropriate protection level of the domestic market taking into account the susceptibility of agricultural products and food to imports.

Proposals for the formation and implementation of the sustainable development strategy for foreign economic activity in agricultural enterprises were substantiated. They are based on an algorithm for selecting a foreign economic strategic zone of management and identifying functional tools for its implementation. This will ensure the establishment of clear rules of behavior in the foreign market, the effectiveness of the principles of export-import operations, and the flexibility and adaptability of business processes through using relevant risk management measures. With this in mind, the theoretical and methodological approaches to the transformation of the strategic map were developed. Their content characterizes the complementary relationship between financial and non-financial, tangible and intangible indices, internal and external aspects of business processes, as well as the driving forces and results of the enterprise's activities in the foreign market.

The recommendations for enhancing the system of promoting agricultural products to foreign markets were formulated. They are based on an integrated approach to its formation, which provides for adaptation to any specific direction of foreign economic activity of a particular agricultural producer engaged in export.

A methodological toolkit for diagnosing the prospects for the development of the agricultural enterprises' export potential was developed. First and foremost, this is a set of measures that can enable the development of export potential from an expensive project approach to an optimal process approach with the involvement of its unrealized elements in the export process, which eliminate or reduce destabilizing factors. The utilization of identified reserves in export activities will expand the volume and geographical scope of exports and enhance the efficiency of foreign economic activity.

Second, it will be possible to evaluate the effectiveness of the export potential of agricultural enterprises by calculating the trade intensity index at the level of individual agricultural entities (direct method) and with the help of national specialized and government agencies (indirect method).

Several scenarios were used to forecast the volumes of exports of export-oriented agricultural products achieved by Ukraine's agricultural enterprises. The first scenario involves the following: a) end of the war in 2025; b) return of the entire occupied territory; c) preservation of the pre-war trend of changes in the production volumes of the relevant type of product. The second scenario describes a long-term impossibility of farming on agricultural land affected by hostilities.

Key words: agricultural enterprises, international economic activity, organizational and economic mechanism, export, import, export potential, efficiency factors, development, strategy, international trade, international business, globalization.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ

1. Наукові праці, в яких опубліковані основні результати дисертації:

1.1. У наукових фахових виданнях України:

1. Батюк Р. Б. Оцінка дефініції «зовнішньоекономічна діяльність аграрних підприємств». *Наукові записки Української академії друкарства*. 2020. № 2 (61). С.141–155. DOI: 10.32403/1998-6912-2020-2-61-141-155. (0,89 ум. друк. арк.).

2. Батюк Р.Б. Методичні підходи до оцінювання зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. *Науковий вісник ЛНУВМБ імені С.З. Гжицького*. Сер.: Економічні науки. Львів, 2021. Т.23, № 98. С. 3–11. URL: <https://doi.org/10.32718/nvlvet-e9801>. (0,91 ум. друк. арк.).

3. Батюк Р. Моделювання зовнішньоекономічної взаємодії аграрних підприємств України. *Економіка та суспільство*. 2022. № 44. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-39>. (0,99 ум. друк. арк.).

4. Батюк Р.Б. Особливості стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю аграрних підприємств. *Економічний аналіз* : Зб. наук.

праць. Т. 32, № 3. Тернопіль, 2022. С.199–207. DOI: 10.35774/econa2022.03.199. (0,56 ум. друк. арк.).

5. Батюк Р.Б. Особливості економічної оцінки розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств. *Науковий вісник ЛНУВМБ імені С.З. Гжицького*. Сер.: Економічні науки. Львів, 2022. Т. 24 (99), С. 25–30. URL: <https://doi.org/10.32718/nvlvet-e9905>. (0,62 ум. друк. арк.).

6. Батюк Р.Б. Оцінка факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво. 2023. № 1 (127), С. 60–67. URL: <https://doi.org/10.32782/1814-1161/2023-1-8>. (0,68 ум. друк. арк.).

7. Ткачук В.І., Батюк Р.Б. Проблеми та перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств в умовах війни. *Науковий вісник ЛНУВМБ імені С.З. Гжицького*. Сер.: Економічні науки. Львів, 2023. Т. 25 (111), С. 3–9. URL: <https://doi.org/10.32718/nvlvet-e10101>. (0,66/0,53 ум. друк. арк. *Особистий внесок автора*: визначення обсягів експорту аграрної продукції).

2. Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

8. Батюк Р.Б. Сутність оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. *Актуальні проблеми управління та адміністрування: теоретичні і практичні аспекти*: матер. VI Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. молодих вчених та здобувачів вищої освіти, 4 трав. 2021 р. Кам'янець-Подільський, 2021. С.426–429. (0,14 ум. друк. арк.).

9. Батюк Р.Б. Чинники ефективності зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. *Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти» присвячення 165-річчю заснування Львівського національного аграрного університету та 50-річчя створення кафедри обліку та оподаткування*: матер. III Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. Львів, 17–19 бер. 2021 р. С. 26–28. (0,12 ум. друк. арк.).

10. Батюк Р. Б. Зовнішні чинники розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. *Екологічні та соціальні аспекти розвитку*

економіки в умовах євроінтеграції: тези доп. VIII Всеукраїнської наук.-практ. конф., 12–14 трав. 2021 р. / за ред. І.О. Мельник та ін. Миколаїв, 2021. С. 92–95. (0,15 ум. друк. арк.).

11. Батюк Р.Б. Методи управління зовнішньоекономічною діяльністю аграрних підприємств. *Менеджмент XXI століття : глобалізаційні виклики* : матеріали V Міжнародної наук.-практ. конф.: зб. наук. пр. 19 трав. 2021 р., Полтава : ПП «Астрая», 2021. С. 203–205 (0,14 ум. друк. арк.).

12. Батюк Р. Б. Особливості застосування тарифних квот при виході аграрних підприємств на зовнішні ринки. *Наука, освіта, технології і суспільство: тенденції, виклики, перспективи*: зб. тез доп. Міжнародної наук.-практ. конф., Житомир, 12 лист. 2022 р.: у 2 ч., Житомир: ЦФЕНД, 2022, Ч. 2. С. 9–10. (0,11 ум. друк. арк.).

13. Батюк Р. Б. Тенденції міжнародної торгівлі агропродовольчою продукцією. *Трансформація менеджменту в умовах глобальної макроекономічної нестабільності* : матер. I Всеукраїнської наук.-практ. конф. здобувачів вищої освіти та молодих учених, м. Миколаїв; 15–17 бер. 2023 р. Миколаїв : МНАУ, 2023. С. 6–9. (0,12 ум. друк. арк.).

14. Батюк Р. Б. Фактори формування зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. *Актуальні проблеми сучасної науки: теоретичні та практичні дослідження молодих учених*: матер. I Всеукраїнської наук.-практ. конф., м. Полтава, 26–27 квіт. 2023 р. Полтава, 2023. С.86–88. (0,18 ум. друк. арк.).

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ		2
ВСТУП		18
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ		27
1.1. Теоретичні засади обґрунтування сутності зовнішньо- економічної діяльності суб'єктів господарювання		27
1.2. Чинники формування та розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств.....		41
1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств.....		55
Висновки до Розділу 1.....		73
Список використаних джерел до Розділу 1.....		76
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....		95
2.1. Статистико-аналітична оцінка зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств		95
2.2. Емпіричні фактори впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств.....		113
2.3. Глобальний профіль аграрних підприємств в системі міжнародної торгівлі		132
Висновки до Розділу 2.....		158
Список використаних джерел до Розділу 2.....		161
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗАСАД РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....		170
3.1. Напрями активізації та підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств		170
3.2. Обґрунтування стратегії сталого розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств		189
3.3. Інтеграційний інструментарій розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств.....		205
Висновки до Розділу 3.....		220
Список використаних джерел до Розділу 3.....		225
ВИСНОВКИ		226
ДОДАТКИ.....		232

ВСТУП

Актуальність дослідження. Зовнішньоекономічна діяльність аграрних підприємств є одним із ключових факторів соціально-економічного розвитку України, яка має суттєвий експортний потенціал, особливо у сфері агропромислового виробництва. Активна та своєчасна участь аграрних підприємств у міжнародній торгівлі є одним із детермінуючих важелів пришвидшення інтеграції країни до світового господарства, що в подальшому позитивно вплине на розвиток економіки в цілому. Крім того, розвиток зовнішньоекономічної діяльності також розглядається одним із пріоритетних напрямів зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств аграрного сектору. Їх вихід на міжнародні ринки з високим рівнем конкуренції та широким використанням сучасних технологій створює можливості для отримання нового досвіду та знань, які можуть стати вирішальними у забезпеченні ефективності зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств у стратегічній перспективі. Це вимагає розробки та реалізації відповідних організаційно-економічних заходів щодо активізації й розвитку зовнішньоекономічної діяльності із застосуванням сучасних бізнес-технологій.

Крім того, пошуки нових механізмів організації зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств, нарощування експортного потенціалу вбачається надзвичайно важливим завданням в умовах воєнного стану. Нині аграрні підприємства стикаються з низкою проблемних питань за кожним напрямом функціонування, особливо щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Проведення всебічного аналізу ситуації в умовах воєнного стану дозволить визначити тенденції розвитку аграрних підприємств у площині їх зовнішньоекономічної діяльності, розробити стратегічний план відновлення й зростання у повоєнний період.

Теоретико-методологічні аспекти зовнішньоекономічної діяльності підприємств знайшли відображення у працях провідних вітчизняних вчених-економістів, зокрема: І. Багрової, А. Вічевич, В. Гобели, О. Гребельника,

Ю. Данька, М. Дідківського, С. Доцюк, М. Дроздової, А. Загороднього, Ю. Козака, Н. Логвінової, С. Лукаш, О. Максимець, І. Павленко, Н. Притули, Н. Реліна, М. Сахацького, І. Сіначенка, С. Трушкіної, О. Шебаніної, Ю. Ушкаренко, І. Червена, О. Яценко та ін. Ґрунтовним науковим надбанням у площині обґрунтування теоретико-практичних засад організаційно-економічного забезпечення й активізації розвитку зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання у сфері АПК є наукові розробки Н. Валінкевич, В. Данкевича, О. Єрмакова, Ю. Зборовської, Т. Зінчук, М. Зось-Кіора, А. Ключник, Н. Куцмус, Л. Назарової, О. Опалова, Н. Сербієнко, С. Кубіва, Н. Карасьової, О. Прокопчук, В. Ткачука, В. Федюка та ін. Водночас, аналіз наукових джерел свідчить, що низка теоретичних, методичних і практичних питань щодо розробки концептуальних засад, пріоритетів і механізмів розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств потребує подальшого дослідження. Зокрема, йдеться про організаційно-економічне забезпечення активізації зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств в умовах воєнного стану. Актуальність окреслених проблем зумовила вибір теми дослідження, визначила мету, завдання, структуру і зміст дисертаційної роботи.

Мета і завдання дисертаційної роботи. Метою дисертаційної роботи є обґрунтування теоретико-методичних положень і розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення організаційно-економічних засад розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств.

Для виконання зазначеної мети поставлено такі завдання:

- узагальнити теоретико-методичні підходи до обґрунтування категоріального апарату і надати визначення поняттю «зовнішньоекономічна діяльність аграрних підприємств»;
- систематизувати чинники розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств та дослідити їх вплив на забезпечення ефективності цього процесу;

- поглибити методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств;
- здійснити статистико-аналітичну оцінку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних аграрних підприємств;
- виявити та оцінити вплив факторів зовнішнього середовища на ефективність зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств;
- поглибити науково-практичні засади діагностики експортного потенціалу аграрних підприємств;
- надати рекомендації щодо формування зовнішньоекономічних зв'язків аграрних підприємств на основі застосування інструментарію імітаційного моделювання;
- обґрунтувати теоретико-методичні підходи до формування та реалізації стратегії сталого розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств;
- систематизувати пропозиції щодо удосконалення системи просування сільськогосподарської продукції на зарубіжні ринки.

Об'єкт дослідження – процес формування організаційно-економічних засад розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних та прикладних аспектів формування організаційно-економічних засад розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств в умовах воєнних дій та повоєнного відновлення України.

Методи дослідження. Теоретико-методологічною основою дисертаційного дослідження є діалектичний метод пізнання, фундаментальні положення економічної науки стосовно розвитку зовнішньоекономічної діяльності, системний підхід до вивчення відповідної діяльності аграрних підприємств. Для вирішення поставлених у дослідженні завдань використано низку загальнонаукових і спеціальних методів досліджень, зокрема: *синтезу і системного аналізу* (для обґрунтування концептуальних основ, визначення форм та інструментів формування, реалізації та активізації зовнішньоекономічної

діяльності аграрних підприємств); *абстрактно-логічний* (для теоретичного узагальнення й визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність аграрних підприємств», формулювання висновків і рекомендацій щодо удосконалення, стратегічного розвитку й активізації зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств); *контент-аналізу* (для визначення основних складових, що формують категоріальний апарат дослідження); *статистико-економічний* (для збору, обробки статистичних даних та аналізу тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств, табличного і графічного подання результатів дослідження); *монографічний* (з метою узагальнення прогресивного досвіду суб'єктів господарювання в організації та здійсненні зовнішньоекономічної діяльності); *порівняльного аналізу* (для зіставлення кількісних та якісних показників зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств та формування пропозицій щодо її удосконалення під впливом ймовірних змін та викликів); *факторного аналізу* (для ідентифікації та аналітичного оцінювання впливу зовнішніх факторів на результативність зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств); *індексний* (для оцінки ефективності експортного потенціалу аграрних підприємств шляхом розрахунку індексу інтенсивності торгівлі); *групування* (для визначення загальних ознак і формулювання висновків за сукупністю досліджуваних об'єктів); *імітаційного моделювання* (для обґрунтування можливості формування ефективних зовнішньоекономічних зв'язків аграрних підприємств); *сценарного прогнозування* (для прогнозування обсягів експорту експортоорієнтованих видів аграрної продукції аграрними підприємствами).

Інформаційну базу дослідження становили законодавчі та нормативні акти, які регулюють зовнішньоекономічні правовідносини в Україні, офіційні дані Державної служби статистики України щодо зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств та суб'єктів суміжних галузей, міжнародних та європейських організацій (ООН, ФАО, ОЕСР, СОТ, ЄС, НАФТА, ЄАЕС), монографічні праці та наукові публікації вітчизняних і зарубіжних авторів, результати власних досліджень автора.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в концептуалізації теоретико-методичних та практичних засад визначення організаційно-економічних закономірностей і особливостей активізації й розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств в умовах воєнного стану. Основні положення та результати дослідження, які виносяться на захист і характеризують наукову новизну та особистий внесок автора, полягають у наступному:

удосконалено:

- експлікацію поняття «зовнішньоекономічна діяльність аграрних підприємств», під яким запропоновано розуміти систему зовнішньоекономічних операцій у сфері виробничої діяльності господарюючих суб'єктів аграрного сектора економіки, пов'язаної з експортом та імпортом товарів й послуг для отримання прибутку та посилення конкурентних позицій внаслідок виходу на міжнародний ринок. Відмінністю цього визначення від існуючих є: по-перше, структурування зовнішньоекономічної діяльності аграрного підприємства в межах його загальної господарської діяльності; по-друге, диференціація різновидів такої діяльності; по-третє, підкреслення мети провадження діяльності відповідно до цілей та завдань підприємства щодо його стратегічного розвитку;
- інструментарій діагностики перспектив розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств, застосування якого дає змогу ідентифікувати незадіяні резерви використання цього потенціалу, що можуть бути враховані при розробці комплексу заходів, відповідно до яких процес розвитку переорієнтовується з витратного проектного підходу до оптимального процесного, а результатом цих заходів буде усунення або зниження впливу дестабілізуючих факторів, зростання обсягів і розширення географічних меж експорту, підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності;

- методичний підхід до оцінки ефективності експортного потенціалу аграрних підприємств шляхом розрахунку індексу інтенсивності торгівлі як на рівні окремих суб'єктів господарювання (прямий метод), так й за допомогою національних спеціалізованих та державних органів (непрямий метод) з дотриманням відповідних методологічних принципів, що дасть змогу об'єктивно оцінити поточну ситуацію на конкретному міжнародному ринку збуту, ідентифікувати тенденції, проблеми та пріоритети його розвитку, а також конкурентну спроможність виходу аграрних підприємств у відповідний агропродовольчий сегмент;

дістали подальшого розвитку:

- ідентифікація та аналітичне оцінювання впливу зовнішніх факторів на результативність зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств, до яких першочергово віднесено: політичну ситуацію в країні та її стабільність; рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції (товарів); складність процедури зовнішньоекономічної діяльності;
- обґрунтування процесу системності формування та реалізації стратегії сталого розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств, в основу якого покладено алгоритм вибору зовнішньоекономічної стратегічної зони господарювання та ідентифікації функціонального інструментарію її імплементації, що забезпечить окреслення чітких правил поведінки на зовнішньому ринку, дієвість принципів здійснення експортно-імпортних операцій, гнучкість і адаптивність бізнес-процесів через застосування релевантних заходів ризик-менеджменту;
- теоретико-методичні підходи до трансформації стратегічної карти управління розвитком зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств, змістовне наповнення якої характеризує комплементарність зв'язку між фінансовими й нефінансовими індикаторами, матеріальними і нематеріальними показниками, що впливають на функціонування бізнес-процесів, а також рушійними силами й результатами діяльності підприємства на зовнішньому ринку;

- методичні засади формування і використання імітаційної моделі розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств, які передбачають виділення конкурентного ядра експортоорієнтованих підприємств, що характеризуються випереджувальним розвитком тих із них, які є найбільш конкурентоспроможними, мають високий потенціал для зростання, залучені до економічного обігу нематеріальних активів з метою збільшення доданої вартості експортної продукції. Механізми функціонування моделі ґрунтуються на системній інтеграції її ключових елементів (регулювання ЗЕД, використання виробничого потенціалу АПК, нарощування експорту, оптимізації імпорту) з цільовими критеріями, завданнями та функціями;
- засади удосконалення системи просування сільськогосподарської продукції на зарубіжні ринки, які базуються на комплексному підході до її формування та передбачають адаптацію до будь-якого специфічного напрямку зовнішньоекономічної діяльності конкретного аграрного товаровиробника-експортера до вимог цільового ринку. Детермінуючими принципами формування системи є: вироблення оптимальних цілей та завдань щодо просування продукції або послуг на зовнішній ринок; облік таких факторів, як можливості виробництва та збуту продукції національного АПК, міжнародні та національні регуляторні інструменти (економічні та нормативно-правові); формування оптимальної логістичної системи товароруху.

Теоретичне значення отриманих результатів відображається у концептуальних підходах, методологічних основах і висновках дисертаційного дослідження, які дають можливість поглибити теорію й методологію процесу розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. Результати дисертаційного дослідження враховано під час реалізації освітнього процесу Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького, зокрема при викладанні дисциплін «Міжнародні економічні

відносини», «ЗЕД підприємств», «Облік ЗЕД», «Міжнародна економіка», «Міжнародний маркетинг» (довідка від 15.02.2023 № 123/4).

Практичне значення отриманих результатів полягає в можливості використання результатів і рекомендацій дисертаційного дослідження у процесі організації, управління й активізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних аграрних підприємств. Зокрема, пропозиції автора щодо формування стратегій розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств Львівської області схвалено і рекомендовано до упровадження Департаментом агропромислового розвитку Львівської обласної державної адміністрації (довідка від 26.02.2024 № 01-37/7). Рекомендації щодо розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств прийнято до впровадження ТЗОВ «ОСКАР СОЛЮШИН» Львівської області (довідка від 20.10.2023 № 121/23). Рекомендації автора щодо забезпечення активізації розвитку та функціонування зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств, у частині запропонованої інтегральної методики оцінки експортного потенціалу підприємств, схвалено і прийнято до впровадження ТЗОВ «ТрастГард ЄС» Львівської області (довідка від 20.04.2023 № 15-D).

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертація відображає результати наукових досліджень, проведених відповідно до плану НДР кафедри економіки Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького за темою: «Основні напрями сталого інноваційного розвитку агропромислового комплексу України» (номер державної реєстрації 0121U110270, 2021–2025 рр.) та кафедри економіки, підприємництва та туризму Поліського національного університету за темою «Організаційно-економічні засади забезпечення сталого розвитку Північно-Західного регіону України» (номер державної реєстрації 0121U109310, 2021–2025 рр.). У межах зазначених тем автором досліджено теоретичні, методичні та прикладні засади забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних аграрних підприємств.

Особистий внесок здобувача. Дисертація є завершеною, самостійно виконаною науковою працею, у якій викладено ключові положення, висновки й пропозиції, здобуті автором особисто. З наукових праць, опублікованих особисто та в співавторстві у дисертації використано лише матеріали особистих досліджень.

Апробація результатів дослідження. Основні результати дослідження апробовані на міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференціях, а саме: «Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти» (Львів, 2021 р.), «Актуальні проблеми управління та адміністрування: теоретичні і практичні аспекти» (Кам'янець-Подільський, 2021 р.), «Екологічні та соціальні аспекти розвитку економіки в умовах євроінтеграції» (Миколаїв, 2021 р.), «Наука, освіта, технології і суспільство: тенденції, виклики, перспективи» (Житомир, 2022 р.), «Трансформація менеджменту в умовах глобальної макроекономічної нестабільності» (Миколаїв, 2023 р.), «Актуальні проблеми сучасної науки: теоретичні та практичні дослідження молодих учених» (Полтава, 2023 р.).

Публікації. За темою дисертації опубліковано 14 наукових праць загальним обсягом 6,27 ум. друк. арк. (автору належить 6,14 ум. друк. арк.), з них 7 праць, в яких опубліковано основні результати дослідження у вітчизняних наукових фахових виданнях категорії Б, 7 наукових праць, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації.

Структура та обсяг дисертації. Дисертація складається з анотації, вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (255 найменувань), додатків. Основний текст дисертації викладено на 185 сторінках, містить 36 рисунків, 48 таблиць і 40 формул.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Теоретичні засади обґрунтування сутності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання

У процесі реформування й трансформації сфери зовнішньоекономічних зв'язків у вітчизняній дослідницькій сфері поширення набули поняття, які за змістовним наповненням відображають сутність процесу зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання («зовнішньоекономічні зв'язки», «зовнішньоекономічна діяльність», «зовнішньоекономічні відносини», «зовнішньоекономічна політика»). Не вбачається необхідним розмежовувати поняття «зовнішньоекономічні зв'язки» та «зовнішньоекономічна діяльність» (далі – ЗЕД), з позицій розуміння їх структурно-функціонального змісту у контексті сфери безпосередньо функціонування та державного регулювання, тобто зовнішньоекономічної політики держави, адже зазначимо, що зовнішньоекономічні відносини мають місце не лише під час безпосереднього здійснення ЗЕД як виду господарської діяльності, але й у процесі протікання певних господарських операцій за межами господарської діяльності, наприклад кооперація з суб'єктами господарювання інших країн тощо.

Важливо, що правовий вплив на сферу ЗЕД аграрних підприємств України, будучи пов'язаним з державною економічною політикою, безпосередньо визначається Конституцією України [68], Господарським кодексом України [29], Цивільним кодексом України [160], міжнародними конвенціями, які набувають чинності після надання згоди на їх обов'язковість згідно Законів України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [124], «Про міжнародні договори України» [127], інші нормативно-правові акти, які повністю або частково направлені на упорядкування ЗЕД підприємств АПК та на закони інших країн, коли у конкретному зовнішньоекономічному договорі є умова відносно іноземного права (Додаток А).

Ключовим регулюючим документом найвищої юридичної сили у площині ЗЕД нашої держави, є Конституція України [68], у якій передбачено, що виключно законами України декларуються засади зовнішніх відносин й ЗЕД – п.9 ст. 92 Конституції, а за Кабінетом Міністрів України закріплено повноваження щодо організації і забезпечення здійснення ЗЕД України – п. 8 ст. 116 Конституції [68].

Відповідно до вітчизняного законодавства, «ЗЕД – це діяльність суб'єктів господарювання України та іноземних суб'єктів господарювання, а також діяльність державних замовників з оборонного замовлення у випадках, визначених законами України, побудована на взаємовідносинах між ними, яка має місце як на території України, так і за її межами» [124]. Структуру державно-управлінського апарату, що регулюють ЗЕД аграрних підприємств України, представлено на рис.1.1.

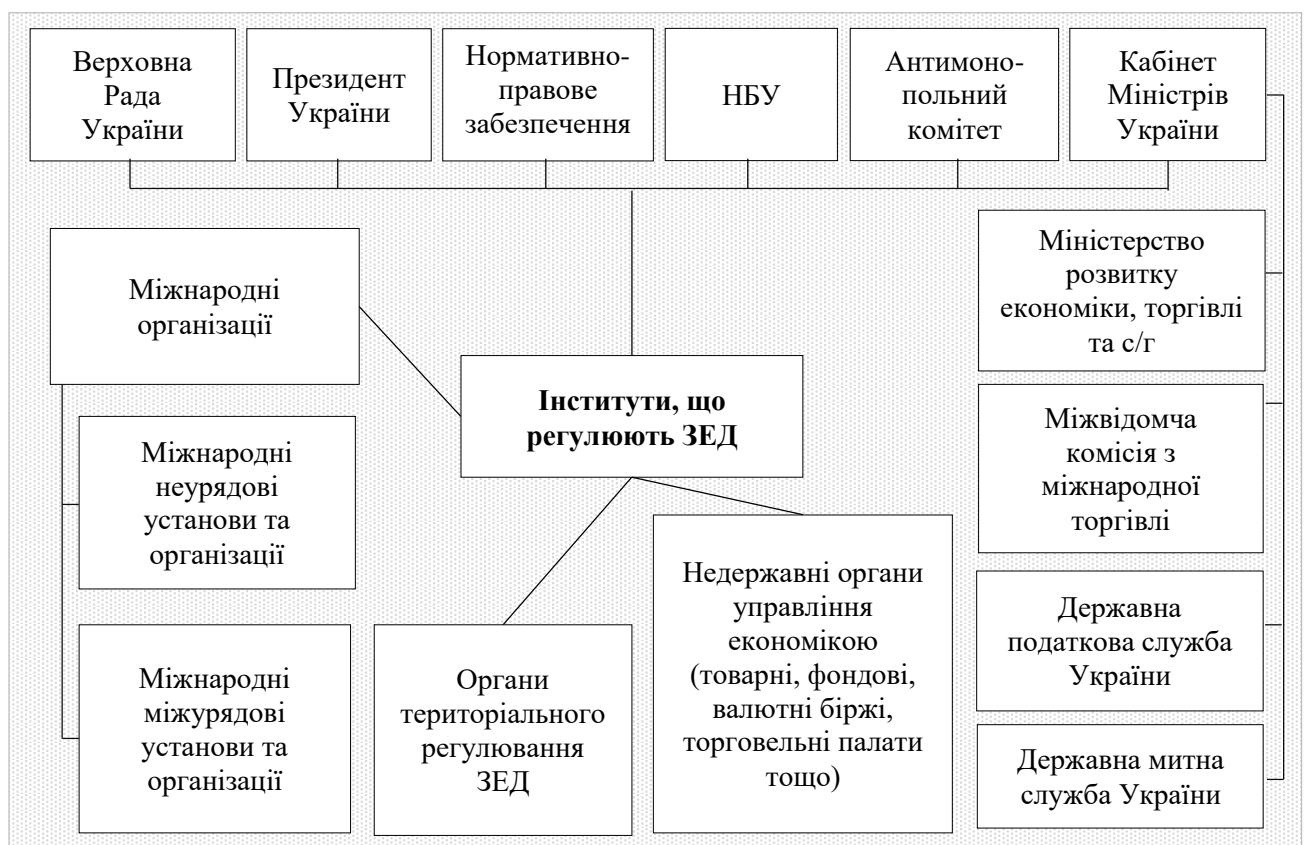


Рис.1.1. Структура інститутів, що регулюють ЗЕД аграрних підприємств України

Джерело: сформовано на основі [124].

Господарський кодекс України трактує ЗЕД в дещо іншому контексті, акцентуючи на такій ознаці цієї діяльності, як «перетинання митного кордону України майном та/або робочою силою» [29]. В Економічному енциклопедичному словнику [43] приділено увагу висвітленню різних видів ЗЕД, акцентуючи на тому, що ЗЕД є складовою господарської діяльності підприємства. Дослідник Й. Завадський трактує це поняття як «сукупність експортно-імпортних операцій міністерств, відомств, підприємств, державних, кооперативних та інших організацій; сутність зовнішньоекономічної діяльності визначається з дотримання принципів самофінансування та самоокупності через експорт власної продукції» [44, с. 105]. Ю. Козак під ЗЕД розуміє «систему різноманітних світогосподарських взаємовідносин зі створення та просування на світовий ринок вироблених товарів за допомогою реалізації зовнішньоекономічних зв'язків країни, заснованих на міжнародному поділі праці та включають нормативно-правові та організаційні умови функціонування підприємницьких структур» [66, с.345].

Дослідник О. Акименко розглядає ЗЕД, як: «діяльність, побудовану на відносинах між суб'єктами господарської діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що має місце як на території України, так і за її межами, виявляється у сприянні зростанню національної економіки та включенню економік окремих країн у систему світового господарства» [2, с.68]. У іншій праці автора уточнюється, що під ЗЕД слід розуміти «діяльність, спрямовану на співробітництво суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності різних держав задля реалізації національних інтересів через взаємовигідне співробітництво з іншими країнами в умовах інтернаціоналізації, глобалізації та інтеграції» [3, с.40].

На думку С. Хруповича ЗЕД – це «діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка заснована на вигідних взаємовідносинах і здійснюється на території України, або за її межами з метою ефективного використання переваг міжнародного поділу праці» [159]. Подібну наукову аргументацію висловлює Н. Валінкевич, яка розглядає

ЗЕД як «діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами» [102, с.231]. О. Гребельник розширює твердження попередніх двох авторів та констатує, що ЗЕД – це «господарювання суб'єктів України та іноземних суб'єктів, яке ґрунтується на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами» [31, с.57].

Група вчених-економістів, серед яких Н. Багрова, Н. Редіна, В. Власюк [49], А. Загородній, Г. Вознюк [46, с. 34] вважають, що ЗЕД – це діяльність суб'єктів господарювання за різних підходів. Зокрема, це «діяльність суб'єктів господарювання України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, що базується (побудована) на взаємовідносинах між ними, що має місце (здійснюється) на (митній) території України та за її межами» [46, с. 34; 49]. М. Дідківський застосовує досліджуване поняття переважно з позицій необхідності характеристики зовнішньоекономічних операцій на мікрорівні, тобто рівні безпосередньо підприємств, установ, організацій; операцій, метою яких вбачалося отримання прибутку за умов самоокупності [37, с. 19].

Опрацювавши дискусійні погляди вчених, здійснено систематизацію наукових підходів до визначення дефініції «зовнішньоекономічна діяльність» (Додаток Б). Зазначимо, що ЗЕД охоплює відносини не в межах окреслених географічних меж конкретної території, а між різними країнами, тобто має місце міжнародний формат співпраці. Вважаємо слушною наукову аргументацію про те, що ЗЕД підприємства слід розглядати як діяльність суб'єктів зовнішньоекономічних відносин, яка пов'язана із здійсненням різноманітних видів даної господарської діяльності та має місце як на території України, так і за її межами [99, с. 460–463].

Проведений огляд наукових публікацій за тематикою ЗЕД доводить поширеність у науковому дискурсі декількох вагомих підходів до визначення суспільно-економічних процесів у цій сфері. Перший поєднує наукові праці теоретико-методологічного змістовного наповнення, в яких ЗЕД розглядається

з позицій регуляторного, компаративного, статистико-аналітичного та інших загальних підходів на макроекономічному рівні. Серед них дослідження О. Гребельника [31], Ю. Козака [66], Р. Тюріної [152] та ін. Другий напрям охоплює наукові публікації, в яких ЗЕД розглядається крізь призму управлінського підходу (акцент на менеджменті), особливо на мезо- та мікроекономічному рівнях (публікації А. Мазаракі [83], В. Крупіна [75] та ін.). Третю групу формують наукові доробки науково-практичного спрямування, в яких оцінка ЗЕД здійснюється в номенклатурних й проєкто-орієнтованих аспектах на галузевому та мікроекономічному рівнях. До цієї групи належать наукові публікації І. Бабія [6], Л. Ліпич [81], Л. Малярець [84].

У дослідженні поглиблено опрацьовані трактування ЗЕД систематизовано за двома підходами: економіко-організаційний та законодавчо-правовий (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Узагальнення наукових підходів до тлумачення терміну

«зовнішньоекономічна діяльність»

Науковий підхід	Тлумачення терміну	Автор
Економіко-організаційний	система економічних відносин	Ю. Козак, Н. Притула, О. Єрмакова [50, с. 7]
	комплекс системо-утворюючих факторів виробництва та реалізації експортної продукції	М. Лепеха, Г. Свириденко [79, с. 655]; Ж. Зосимова [51]
	процес реалізації зовнішньоекономічних зв'язків	В. Вітлінський, П. Верченко [22, с. 11]; О. Шкурупін, В. Гончаренко, І. Артеменко [164, с. 5]
Законодавчо-правовий	сукупність зовнішньоекономічних операцій у сфері господарської діяльності	Я. Машгалір [90, с. 54]; Ю. Орловська, Г. Дугінець, П. Фісуненко, О. Варламова [153, с. 12], В. Васюренко [18, с. 219]
	діяльність державних органів влади та господарських організацій	І. Багрова, Н. Редіна, В. Власюк, О. Гетьман [49, с. 6]
	діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності	М. Дроздова [39, с. 8]; С. Тульчинська, С. Кириченко, В. Дубенець [151, с. 29]

Джерело: узагальнено автором на основі [18; 22; 39; 49–51; 79; 90; 151; 153; 164].

Очевидно, що ЗЕД є частиною загальної діяльності підприємства, тобто взаємопов'язаною з нею, а не ізольованою підсистемою. Водночас ЗЕД має характерну особливість, яка проявляється у її функціонуванні на міжнародному рівні, у взаємовідносинах із контрагентами з інших країн [36, с. 20; 37]. Натомість, В. Венцель вказує, що «відсутність обґрунтованого підходу до визначення напрямків здійснення зовнішньоекономічної діяльності негативно впливає на організацію управління такою діяльністю на підприємстві та пропонує визначення форм зовнішньоекономічної діяльності, які поділяються на види» [20, с.16].

Зважаючи на види ЗЕД, що визначені в чинному законодавстві України [124] й форм, запропонованих В. Венцелем [20], у дослідженні розроблено класифікацію форм та видів ЗЕД аграрних підприємств (табл.1.2).

Таблиця 1.2

Форми та види ЗЕД аграрних підприємств

Критерій поділу	Форма	Вид
Високий рівень залучення ресурсів	Зовнішня торгівля	Експорт та імпорт товарів, капіталів.
		Наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності.
		Надання суб'єктам ЗЕД України та іноземним суб'єктам господарювання послуг, що прямо і виключно не заборонені законами України – виробничих, управлінських, транспортно-експедиційних, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких тощо.
Вкладення ресурсів	Власна господарська діяльність	Спільна підприємницька діяльність між вітчизняними суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами.
		Організація та здійснення діяльності в галузі АПК, проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів ЗЕД.
		Організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібною торгівлі на території України за іноземну валюту у випадках передбачених законами України.
		Товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності.
		Підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів ЗЕД за межами України.
		Інші види ЗЕД, не заборонені прямо і у виключній формі законами України.

Джерело: узагальнено на основі [20, 124].

На нашу думку, така класифікації є необхідною не лише для аграрних підприємств, що здійснюють ЗЕД, а й для тих господарських формувань, що планують вихід на зовнішні міжнародні ринки, адже якісна та належна оцінка ресурсного забезпечення сприятиме їх розвитку в через вибір правильних форм та видів господарської діяльності та прийняттю ефективних управлінських рішень, забезпечуватиме активізацію процесів тактичного й стратегічного планування на підприємстві та уможливилюватиме побудову ефективної системи управлінського й бухгалтерського обліків, економічного аналізу та системи внутрішнього контролю на підприємстві.

Щодо суб'єктів ЗЕД, то, як слушно зазначає Х. Снігур [146], переважна більшість дослідників використовують класифікацію, представлену в чинному законодавстві України [124]. До основних функцій ЗЕД Ю. Козак та ін. відносять: організацію та обслуговування міжнародного обміну природними ресурсами та результатами праці в їх матеріальній та вартісній формах; міжнародне призначення споживчої вартості продуктів міжнародного поділу праці; організацію міжнародного грошового обігу [66, с. 7].

Натомість Н. Тюріна поділяє функції ЗЕД на ті, які притаманні усім країнам та ті, що характерні для ЗЕД України із певною специфікою. Специфіка функцій ЗЕД України обумовлена, на думку науковця, сучасним етапом розвитку національної економіки, її реформуванням, ставленням ринкових відносин та початковим етапом інтеграції України в світову економіку [152, с. 29].

З метою оцінювання дефініції «зовнішньоекономічна діяльність аграрних підприємств» за допомогою кількісних показників використано метод контент-аналізу – кількісно-якісний метод вивчення документів, який полягає у квантифікаційній обробці тексту з подальшою інтерпретацією результатів. Контент-аналіз передбачає весь цикл дослідницьких процедур – від вибору одиниць дослідження до інтерпретації результатів [70]. Етапами контент-аналізу є такі: визначення обсягу документів; вибірка; формулювання робочих гіпотез; розробка системи категорій; вибір одиниць аналізу; визначення одиниць

рахунку; кодування та квантифікація документів; оцінювання валідності даних; інтерпретація результатів [70].

За допомогою цього методу визначено основні складові, що впливають на визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність» (табл.1.3).

Таблиця 1.3

Складові зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств

№ з/п	Автор	Елементи аналізу												
		Методи ЗЕД									Учасники ЗЕД			
		Інтернаціоналізація	Інтенсифікація праці	Отримання прибутку	Задоволення цілей	Задоволення особистих цілей	Інтеграція	Конкурентні позиції	Створення спільних структур	Співпраця	Вихід на світовий ринок	Країни (держави ,нації)	Підприємства різних держав	Підприємства однієї держави
1	ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність» [124]													
2	Господарський Кодекс України [29]													
3	Мочерний С.В. [43]													
4	Акименко А.Ю. [2]													
5	Майкл Цінкота [171]													
6	Акрам Аль-Хапет [168]													
7	Ріад Аджамі [176]													
8	М Катсіолоудес та С. Хаджидакіс [174]													
9	Гребельник О.П. [32]													
10	Завадський І.С. [44]													
11	Машталір Я.П. [89]													
12	Мельник Л.Г. [92]													
13	Могильна Л.П. [99]													
14	Зосімова Ж.С., Шталь Т.В. [165]													
15	Бусел В.Т. [19]													
16	Еден Л., Лі Дії, Ден Лі [175]													
Загальна кількість		2	2	4	1	2	3	5	1	2	1	2	1	1
Питома вага одиниці аналізу,%		2,3	2,3	4,6	1,2	2,3	3,6	5,9	1,2	2,3	1,2	2,3	1,2	1,2

Продовження табл. 1.3

№ з/п	Автор	Елементи аналізу													
		Об'єкти ЗЕД								Діяльність/процес					
		Товари	Роботи та послуги	Інвестиції	Технології	Майно	Капітал	Торгівля	Господарська діяльність	Бізнес	Сукупність видів	Переміщення через	Процес обміну	Експорт	Імпорт
1	ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність» [124]														
2	Господарський Кодекс України [29]														
3	Мочерний С.В. [43]														
4	Акименко А.Ю. [2]														
5	Майкл Цінкота [171]														
6	Акрам Аль-Хапет [168]														
7	Ріад Аджамі [176]														
8	М Катсіолоудес та С. Хаджидакіс [174]														
9	Гребельник О.П. [32]														
10	Завадський І.С. [44]														
11	Машталір Я.П. [89]														
12	Мельник Л.Г. [92]														
13	Могильна Л.П. [99]														
14	Зосімова Ж.С., Шталь Т.В. [165]														
15	Бусел В.Т. [19]														
16	Л.Еден, Лі Дії, Ден Лі [175]														
Загальна кількість		8	9	5	3	1	2	3	6	2	4	4	2	8	8
Питома вага одиниці аналізу,%		9,4	10,6	5,9	3,5	1,2	2,3	3,6	7,2	2,3	4,7	4,7	2,3	9,4	9,4

Джерело: власні дослідження.

Відтак, під зовнішньоекономічною діяльністю аграрних підприємств пропонується розуміти систему зовнішньоекономічних операцій у сфері виробничої діяльності господарюючих суб'єктів, пов'язаної з експортом та імпортом товарів й послуг для отримання прибутку та посилення конкурентних позицій внаслідок виходу на світовий ринок. Новизна даного визначення

полягає: по-перше, у чіткому структуруванні ЗЕД аграрного підприємства в межах його загальної господарської діяльності; по-друге, в чіткому узагальненні різновидів такої діяльності; по-третє, у підкресленні мети провадження такої діяльності відповідно до цілей та завдань підприємства щодо його функціонування та ефективного розвитку.

За результатами проведеного контент-аналізу поняття ЗЕД аграрних підприємств виділено наступні його важливі компоненти (рис.1.2).

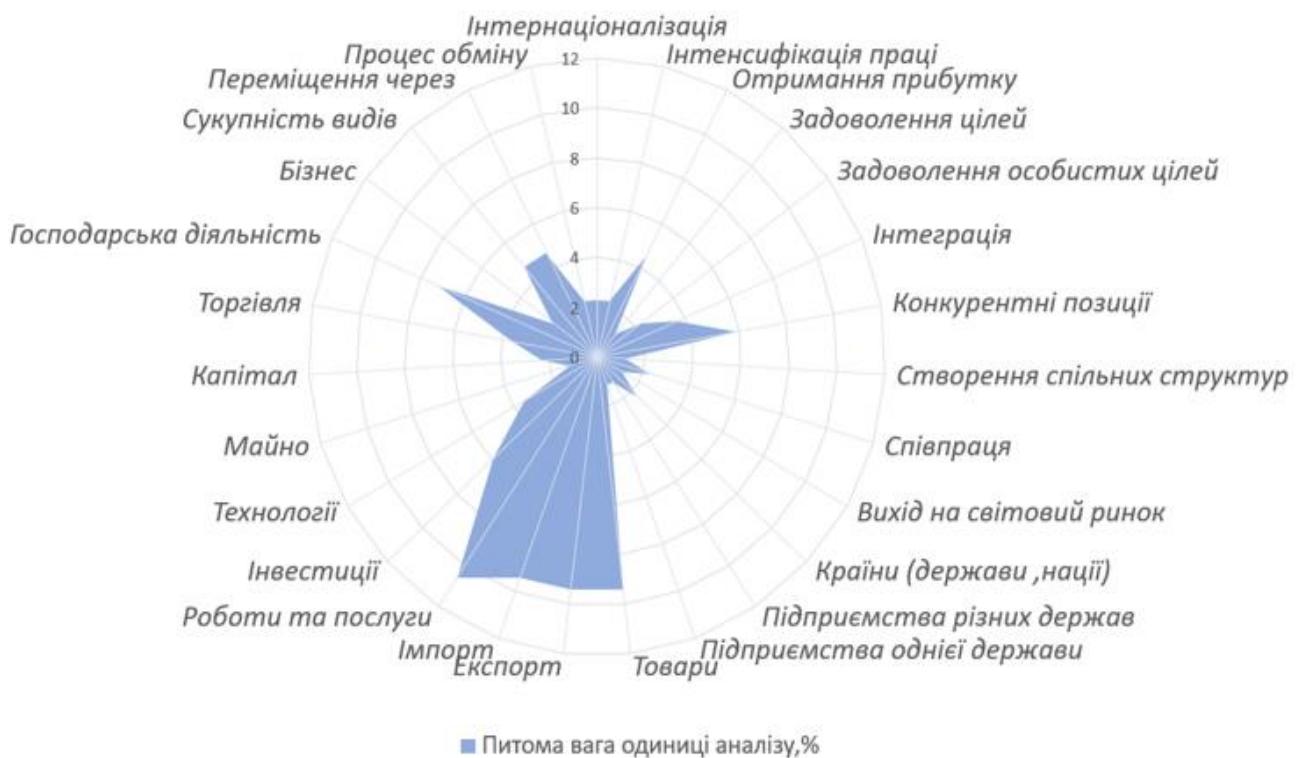


Рис.1.2. Компоненти інтерпретації зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств (за методом контент-аналізу)

Джерело: власні дослідження.

Результати проведених наукових досліджень та побудована на їх основі компонентної структури ЗЕД, дозволили зробити висновки, що незамінною складовою ЗЕД є її регулювання. Важливою функцією держави у цьому процесі є створення таких умов, за яких кожний суб'єкт ЗЕД, з одного боку, максимізував би позитивний ефект для соціуму, з іншого – отримував прибуток. Адміністративні, економічні, соціальні та інституційно-правові важелі

утворюють інтегровану систему, ефективність якої можна досягнути тільки за умови їх гармонійного поєднання. Якщо один із компонентів перестає відповідати інтересам суб'єктів ЗЕД й держави, то це призводить до поступово руйнування всієї цілісної системи (рис.1.3).



Рис. 1.3. Механізм державного регулювання ЗЕД аграрних підприємств

Джерело: сформовано автором на основі досліджених джерел.

Для покращення ефективності функціонування аграрних підприємств, що займаються ЗЕД, доречно використовувати комплексну систему управління. Процес управління ЗЕД має певні риси, що обумовлюються особливостями здійснення господарської діяльності підприємствами АПК. З цією метою у дослідженні розглянуто та проведено аналіз методів здійснення ЗЕД, та виокремлення їх характерних особливостей. Метод управління ЗЕД – це «сукупність способів, прийомів та засобів державного впливу на зовнішньоекономічну діяльність» [74, с. 56]. Методи управління ЗЕД господарських формувань поділено на три групи: економічні, адміністративні і соціально-психологічні (табл.1.4).

До економічних методів віднесено: ціни на експортовані та імпортовані товари; митний тариф та митні збори; норми прискореної амортизації; ставки надання і одержання кредитів, ставки страхування експортних кредитів, позик; іноземні інвестиції на території України [3; 74, с. 59].

Таблиця 1.4

Наукові підходи до характеристики методів управління ЗЕД аграрних підприємств

Група	Сутність	Переваги	Недоліки
Економічні	Система економічних важелів і заходів впливу на підприємства для досягнення поставлених завдань і забезпечення єдності інтересів як підприємств, так і окремих його працівників.	Втілюються матеріальні інтереси підприємств та його працівників у ЗЕД; стимулюється прояв ініціативи; на основі задоволення матеріальних та моральних потреб реалізується наявний творчий потенціал працівників.	Методи непрямой дії і вони не можуть змусити об'єкт управління діяти однозначно; залежать від створення державних органів управління моральної, матеріальної чи адміністративної мотивації; залишаються незадоволеними багато потреб, що знижує мотивацію.
Адміністративні	Система способів та засобів організаційно-розпорядчої дії, яку застосовують для організації і координації об'єктів управління для виконання поставлених завдань.	Забезпечують чіткий розподіл обов'язків, дотримання повноважень, дисципліни та правових норм; забезпечується чіткість волі керівництва в досягненні мети; не потребує значних матеріальних витрат.	Знижується ініціатива, творча робота; відсутні дієві стимули праці; менеджери не зацікавлені в підвищенні компетентності та професійності.
Соціально-психологічні	Специфічні способи впливу на працівників, що базуються на використанні різних стимулів до праці з використанням психологічних прийомів.	Використовуються механізми мотивації, не пов'язані із задоволенням матеріальних потреб; відсутні матеріальні витрати.	Важко прогнозувати результати, не застосовуються стимули, задоволення матеріальних потреби працівників.

Джерело: узагальнено автором на основі досліджених джерел.

До адміністративних методів віднесено: заборону окремих видів експорту та імпорту товарів; ліцензування і квотування товарів; застосування спеціальних імпорتنих процедур та правових режимів; заходи проти недобросовісної конкуренції, розгляд спорів, що виникають у процесі здійснення ЗЕД [3; 74, с. 60]. До цієї групи методів також віднесено: організаційні і правові методи, нормування, інструктування, оперативно-розпорядчі методи, метод поділу за

функціями та метод порівняння й аналогії. До соціально-психологічних методів належать: соціальні методи, які ґрунтуються на особливостях взаємодії людей, культурних цінностей; психологічні мотиви – з метою гармонізації стосунків працівників і формування сприятливого психологічного клімату [61, с. 51; 86].

На нашу думку, при вивченні методів управління ЗЕД слід акцентувати увагу на інноваційному підході, формат якого конфігурує функціональний, системний, ситуаційний та ризиковий. Погоджуємося з думкою Х. Снігура, що інноваційне управління ЗЕД слід розуміти як процес управління підприємством на основі поєднання функціонального, системного, ризикованого і ситуаційного підходів з урахуванням національних особливостей ведення бізнесу, спрямованого на розробку та реалізацію зовнішньоекономічної стратегії підприємства за своєчасного впровадження інновацій, що відповідають вимогам зовнішнього середовища [146, с.79]. Виходячи із поставлених завдань щодо ЗЕД, має місце їх взаємозв'язок і комплексна імплементація (рис.1.4).

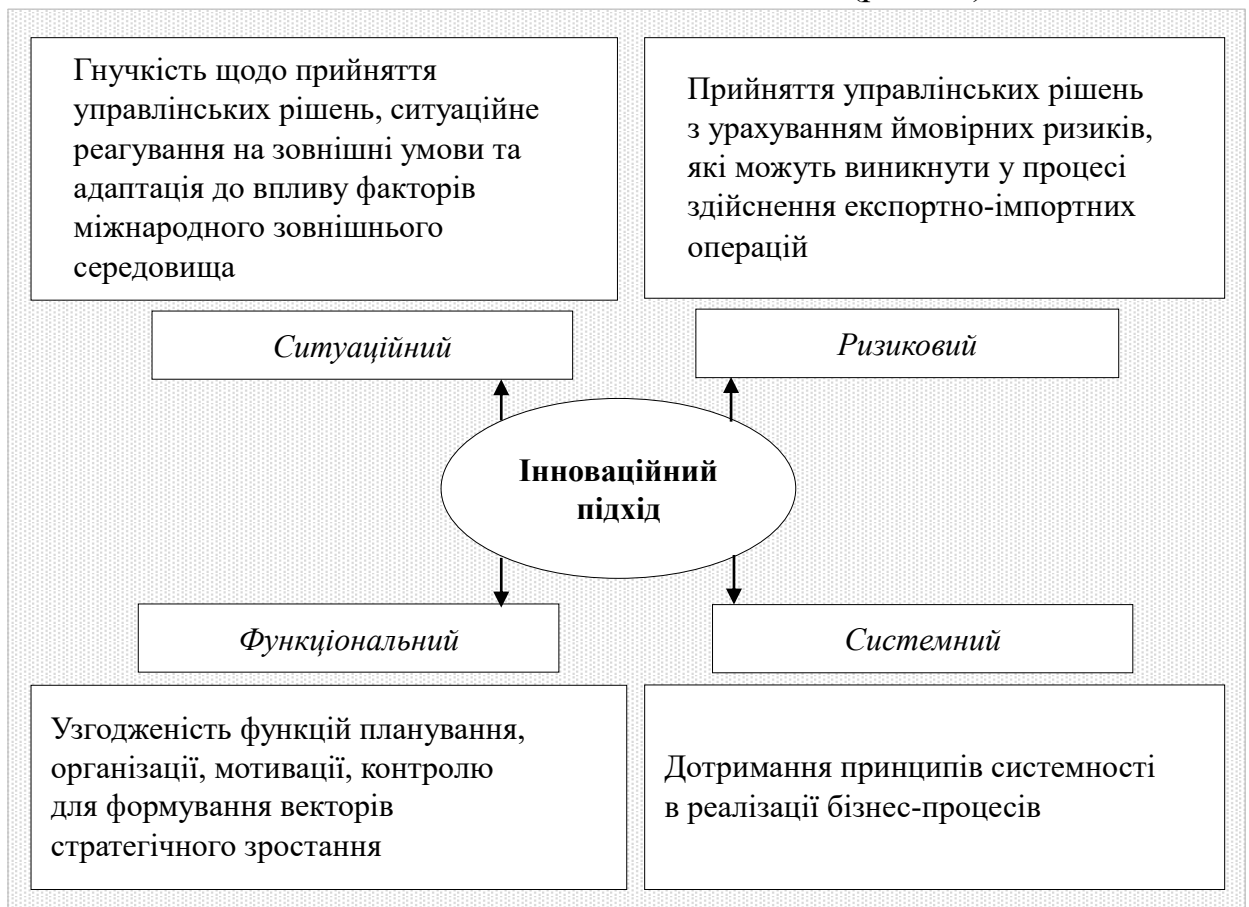


Рис.1.4. Інноваційний підхід до управління ЗЕД аграрних підприємств
Джерело: узагальнено автором на основі [61; 86; 146, с. 79].

Вибір конкретного методу управління ЗЕД аграрних підприємств залежить від змістовності і гостроти проблеми, яку необхідно вирішити, наявних ресурсів, кваліфікованих менеджерів та умов виробничого процесу, за одночасного урахування інтересів підприємства та результатів оцінки умови здійснення діяльності на зовнішньоекономічному ринку. На нашу думку, менеджери ЗЕД для досягнення позитивного результату у своїй діяльності повинні використовувати наведені вище методи комплексно, адже кожен з інструментів концентрується на певному вузькому компоненті управлінського процесу.

В сучасних наукових дослідження ідентифікуються три групи принципів, якими керуються суб'єкти при здійсненні ЗЕД – загальні, специфічні та національні (табл.1.5).

Таблиця 1.5

Принципи ЗЕД аграрних підприємств

Джерело		Принципи
Загальні	Навчальні посібники	<ul style="list-style-type: none"> • науковість – розвиток ЗЕД здійснюється відповідно до об'єктивних економічних законів; • системність – між окремими складовими ЗЕД існують міцні взаємозв'язки; • взаємовигідність – кожен партнер, який бере участь у міжнародних операціях, має отримувати вигоду (прибуток) [164, с. 22].
Специфічні	Хартія економічних прав і обов'язків держав	<ul style="list-style-type: none"> • взаємна та справедлива вигода; мирне співіснування та регулювання спорів; усунення несправедливості; сумлінне виконання міжнародних обов'язків; відсутність прагнення до гегемонії в сферах впливу; сприяння міжнародній соціальній справедливості; міжнародне співробітництво з метою розвитку [170].
	Біла книга ЄС	<ul style="list-style-type: none"> • контроль і оформлення документів на товари, що перетинають національні кордони; уніфікація технічних норм і стандартів; відкриття споживчих ринків; лібералізація транспортних послуг; створення сприятливих умов для промислового співробітництва з урахуванням законодавства про права на інтелектуальну і промислову власність [169].
Націона	ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність»	<ul style="list-style-type: none"> • свобода зовнішньоекономічного підприємництва; юридична рівність; верховенство закону; захист інтересів суб'єктів ЗЕД; принцип еквівалентності обміну та недопустимості демпінгу [124].

Джерело: узагальнено на основі [124, 164, 169, 170].

За результатами дослідження наукових праць вітчизняних та іноземних вчених виявлено поширення декількох теорій ЗЕД та ідентифіковано взаємозв'язок розвитку економічної думки зі становленням та напрямками розвитку даної сфери бізнес-діяльності. Встановлено, що економічні теорії є

своєрідною науковою платформою для розвитку сучасних теорій ЗЕД, навіть попри те, що вони переважною мірою не враховують усіх факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовищ на бізнес-процеси.

Отже, ЗЕД аграрних підприємств є важливою компонентою їх загальної діяльності, а відтак взаємопов'язана з нею і спільно вмотивована. Водночас, ЗЕД характеризується іманентною специфікою, яка проявляється здійсненням на міжнародному рівні у взаємозв'язку з суб'єктами господарювання інших країн. Крім того, ЗЕД аграрних підприємств є важливим чинником міжнародних економічних відносин, що посилює міжнародну конкурентоспроможність підприємств АПК на світових ринках. Тому розширення зовнішньоекономічних зв'язків значною мірою детермінується ефективністю процесу ЗЕД окремих господарюючих суб'єктів, ключове місце в якому відведено вітчизняним аграрним підприємствам.

1.2. Чинники формування та розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств

Процес ЗЕД підприємств обумовлений об'єктивним розвитком соціально-економічної інтеграції у світі. Міжнародна діяльність охоплює зовнішньоекономічний обмін у сфері виробництва й розподілу, забезпечує тісне співробітництво національних господарств. У сучасних ринкових умовах саме ЗЕД є одним із ключових методів підвищення конкурентоспроможності та забезпечення прибутковості підприємства. Водночас, ефективність такої діяльності значною мірою залежить від урахування впливів низки чинників зовнішнього та внутрішнього бізнес-середовищ, які можуть, з одного боку, сприяти ЗЕД, з іншого – стримувати її. Відповідно, у загальному контексті чинники, які впливають на ЗЕД, можна визначити як причини, що стримують або стимулюють ЗЕД та мають значний вплив на ефективність її здійснення.

Відтак очевидно, що ефективний розвиток ЗЕД аграрних підприємств можливий за умови ідентифікації чинників впливу та науково обґрунтованої їх

класифікації. У цьому зв'язку вбачається необхідність визначити етимологію терміну «чинник» з огляду на те, що дослідники часто вкладають різний зміст у це поняття (табл.1.6).

Таблиця 1.6

Теоретичний аналіз дефініції «чинник»

Автор	Зміст поняття
Вініченко І. І., Крючкова Ж. В.	Причина, обставина, параметр, що визначає характер та результативність протікання економічних процесів [21, с. 32].
Донських А.С.	Явища і процеси виробничо-господарської діяльності підприємства і соціально-економічного життя суспільства, які викликають зміну абсолютної і відносної величини витрат на виробництво, а в результаті зміну рівня конкурентоспроможності підприємства [38].
Дубічинський В.В.	Умова, рушійна сила, причина будь-якого процесу чи явища, що визначає його характер або одну з основних рис [147, с. 787].
Івченко А.О. Кузьмін О.Є. Завербний А.С., Дрималовська Х.В.	Рушійна сила, причина будь-якого процесу або явища, яка визначає його характер або одну з його характерних рис [45, с.222; 52, с.521; 78].
Масляева О.О.	Внутрішні та зовнішні сили, інструменти, які обумовлюють об'єктивний та суб'єктивний вплив на формування конкурентного середовища [86].
Машіка Г.В.	Умови, рушійні сили, причини, що мають прямий вплив на поточний стан або ж структуру певного господарства (підприємства, регіону), залежно від рівня економічної системи. Ресурси виробничої діяльності або економіки загалом (земля, праця, капітал, підприємництво); рушійна сила економічних, виробничих процесів, що чинить вплив на результат виробничої, економічної діяльності [87, с.112].
Ольшанська О. В.	Економічний ресурс, що сприяє економічному зростанню країни, або найважливіший ресурс соціально-економічного розвитку суспільства [101, с.79].
Падалка О. С.	Чинник- визначальний, вирішальний фактор виробництва [104, с. 16]
Шевчук В.О.	Першопричина дії, компоненти впливу або окремі їхні властивості (сукупність властивостей) [163].

Джерело: узагальнено на основі [21, 38, 45, 52, 78, 86, 87, 101, 104, 147, 163].

На думку Е. Прушківської, «сталий взаємоузгоджений розвиток чинників сільськогосподарського виробництва забезпечує здатність господарюючого суб'єкта підвищувати соціальну та економічну ефективність, динамічно підтримувати пропорції в організації діяльності, орієнтованої на інноваційний розвиток, постійно нарощувати темпи розширеного відтворення, метою якого є гарантувати населенню якісні продукти харчування, продовольчу безпеку держави без завдання шкоди навколишньому середовищу» [135, с. 52].

Досить ґрунтовні дослідження щодо чинників ЗЕД належать О. Білоусову. До внутрішніх чинників автор відносить: низьку ефективність виробництва; незбалансованість аграрної структури виробництва; відсутність стимулів до підвищення конкурентоспроможності; недостатній облік споживчого попиту; недосконалість організованих каналів отримання стратегічної і оперативної інформації і неефективність структури експорту агропромислових підприємств, в яких більшість складають товари з низьким ступенем переробки; до зовнішніх – нормативні (слабка гармонізація національного законодавства з міжнародним); економічні (відсутність відповідних передумов для виходу на зовнішній ринок і залучення інвестицій в аграрний сектор); екологічні (недотримання вимог щодо збереження довкілля); соціально-культурні [14].

Також, з огляду на результати дослідження за окресленою проблематикою, Л. Ліпич та А. Фатенок-Ткачук виділяють внутрішні та зовнішні чинники впливу на розвиток ЗЕД підприємств (аграрних). Водночас, основними внутрішніми чинниками впливу на розвиток ЗЕД підприємства є інституційні, виробничі, ресурсні, технологічні, психологічно-соціальні й інформаційні фактори, які тісно взаємопов'язані між собою та утворюють системну модель [80, с.32].

Варто зазначити, що чинники, які характеризують зовнішнє та внутрішнє оточення підприємства, характеризуються високою динамічністю. Це вказує на необхідність гнучкості й адаптивності методології стратегічного аналізу, її швидкого пристосування до зміни умов середовища [62]. В процесі вивчення та аналізу наукових джерел встановлено внутрішні чинники, які мають місце в межах аграрного підприємства і спричинені його діяльністю, та зовнішні мікросередовища, які виникають у середовищі, в якому працює аграрне підприємство, в результаті державної політики й діяльності конкурентів тощо. На макрорівні діють чинники, що впливають зі сторони країни партнера та іноземних конкурентів (рис. 1.5).

Чинники зовнішнього макросередовища

- *політичні* (воєнні конфлікти, політичні реформи, страйки тощо), стан зовнішньоекономічних зв'язків;
- *економічні* (тарифні і нетарифні бар'єри; продукція, яка експортується, відноситься до тих галузей, на які існує монополія у країні-партнері);
- *природно-кліматичні* (сезонність продукції; стихійні лиха; невідповідність потреб клімату до експортованої продукції);
- *адміністративні* (нетарифні перешкоди для імпортованої продукції);
- *законодавчо-правові* (механізм торговельно-економічних відносин із зарубіжними партнерами; необхідність отримання ліцензії на торгівлю певними видами продукції);
- *психологічно-соціальні* (високий рівень конкуренції; сприятливий інвестиційний клімат; використання практики відстрочки платежу; необхідність кооперації виробництва; висока рекламна насиченість);
- *національні* (національний менталітет та стереотипи ведення бізнесу);
- *технологічні* (високий рівень технологій виробництва, засобів автоматизації, інформаційних технологій);
- *історичні* (пристосування до ринкових умов праці; наявність знань та практики стратегічного управління, маркетингових досліджень);
- *стандартизації та взаємозамінності* (відповідність продукції міжнародним стандартам; взаємозамінність комплектуючих та ін).

Чинники зовнішнього мікросередовища

- *політичні* (наявність державної підтримки (кредитування, квотування, ембарго, існування торговельних бар'єрів; участь у світових економічних угрупованнях ЄС, АТЕС, СНД; наявність державних міжнародних маркетингових досліджень);
- *законодавчо-правові* (необхідність ліцензування експорту деяких видів продукції; досконалість законодавчої бази; відповідність законодавства України вимогам законодавства ЄС у пріоритетних сферах);
- *фінансові* (наявність ефективної системи кредитування та страхування; досконала банківська система; інвестиції у експортно організовані галузі);
- *неформальні обмеження* (бюрократизм; багатоступінчатість процедури одержання дозволу на ЗЕД);
- *часу та простору* (рівень НТП в галузі транспорту дають можливість значною мірою економити час і кошти, які витрачаються на переміщення людей; досягнення в галузі комунікацій пришвидшує взаємодію та дозволяє здійснити більш оперативний контроль за міжнародними операціями);
- *економічні* (рівень цін на ресурси на внутрішньому ринку; високий рівень конкуренції між виробниками; агресивність зі сторони іноземних продавців; конкурентоспроможність продукції на внутрішньому ринку);
- *освітні* (наявність освітніх закладів для підготовки спеціалістів ЗЕД);
- *соціальні* (невпевненість в економічній стабільності у власній країні; відсутність національної свідомості; низький рівень життя як результат відсутності мотивації у випуску якісної продукції).

Внутрішні чинники розвитку аграрних підприємств

- *інституційні* (застаріла система управління виробництвом; компетенція та професіоналізм працівників відділу ЗЕД);
- *ресурсні* (наявність достатньої кількості ресурсів для широкої діяльності на зовнішніх ринках (фінансових, матеріальних);
- *виробничі* (рівень якості та відповідність вітчизняним та міжнародним стандартам);
- *технологічні* (рівень технічного забезпечення);
- *психологічно-соціальні* (порядність у виконанні домовленостей (у т.ч. міжнародних) правил, норм торгівлі, врахування інтересів партнерів);
- *інформаційні* (наявність аналітичної інформації про динаміку обсягів збуту продукції, проблема отримання інформаційного забезпечення аналізу ринку збуту).

Рис. 1.5. Чинники впливу на розвиток ЗЕД аграрних підприємств
Джерело: узагальнено автором на основі [14; 62; 77; 80; 93; 135; 144].

Цілком зрозуміло, що у системі зовнішніх чинників пріоритетним є ціновий, адже чим вища ціна на продукцію, тим більша виручка від її реалізації. Ціновий чинник має суттєвий вплив на останню. Йдеться, насамперед, про ціни на ринку тих засобів виробництва, які купують аграрні підприємства [93]. Л. Семенова вважає, що «аналіз зовнішніх умов розвитку підприємства сприяє зростанню ефективності й рентабельності його виробничої і збутової діяльності, створенню основи для становлення маркетингового підходу до рішення ключових задач управління на мікрорівні» [144, с. 26].

Слушним вбачається підхід дослідників С. Кубів та В. Федюк [77, с. 58], які наголошують на необхідності проведення аналізу чинників до початку процесу ідентифікації показників для оцінювання ЗЕД аграрних підприємств. Ця потреба зумовлена тим, що під час реалізації перспективного аналізу зовнішньоекономічних операцій необхідним є застосування моделей залежності результуючого параметра (вибраного для оцінювання ЗЕД показника) від факторів, які впливають на ефективність реалізації експортно-імпортних операцій. За умови, коли вибрано показники, прогнозування яких можливе на основі застосування математичних залежностей від динаміки стану чинників ефективності ЗЕД, це дає змогу використовувати їх під час прогнозування ЗЕД аграрного підприємства у майбутньому з високим рівнем точності [77, с. 58].

І. Бабій зазначає, що на забезпечення процесів ЗЕД підприємства впливають такі чинники [7, с. 117]: 1) чинники внутрішнього середовища: економічні (капіталовкладення, ціноутворення, бізнес-планування, мотивація, оцінка ризиків); організаційні (формування експортного потенціалу, система менеджменту й маркетингу, страхування, система розподілу продукції, технологія виробництва, ресурсне забезпечення тощо); соціально-психологічні (соціальний захист, соціальні гарантії, мотивація здійснення ЗЕД); 2) чинники зовнішнього середовища: чинники впливу з боку державних механізмів: економічні (митно-тарифні, бюджетно-податкові, грошово-кредитні, валютні, цінові); політичні (державна підтримка, відносини із світовими економічними організаціями); соціальні (підготовка фахівців у сфері здійснення ЗЕД,

формування ринкової поведінки); адміністративні (ліцензування і квотування, стандартизація та сертифікація, стимулювання конкуренції, формування інфраструктури ЗЕД, страхування, контроль ринку); інституційно-правові (нормативно-правові, стимулюючі); 3) чинники впливу з боку ринкових механізмів: економічні (виробництво якісних конкурентоспроможних товарів, вмотивованість у задоволенні потреб на зовнішніх ринках, запобігання дефіциту продукції (сировини), здешевлення виробництва, підвищення ефективності функціонування); організаційні (доступ до інформації, формування конкурентного середовища, формування і встановлення взаємозв'язків між учасниками ЗЕД, вільний вибір партнерів) [7, с. 117].

Економічну вагомість дії внутрішніх та зовнішніх умов професор П. Саблук розглядає як ключові чинники посилення дохідності, що перебувають у сфері дії безпосередньо суб'єктів господарювання. Окрім цього, він акцентує увагу на тому, що економічний інтерес господарювання в аграрній сфері (як і в будь-якій іншій) значною мірою залежить від зовнішніх чинників, які в ринкових умовах кардинально змінили порядок формування доходів у сільськогосподарських підприємствах [142, с. 24].

Л. Семенова наголошує, що не менш важливим чинником, що впливає на роботу підприємств аграрного сектору, є відшкодування державою податку на додану вартість, що змушує підприємства вилучати з оборотних коштів значні суми, які могли б бути використані на розвиток підприємства [144, с. 31].

С. Кубів та В. Федюк визначають такі загальні групи чинників для аграрних підприємств, що можуть впливати на результати здійснення ЗЕД: фінансово-господарський стан підприємства; досвід реалізації зовнішньоекономічних операцій; державне регулювання у сфері ЗЕД; інтелектуальний потенціал підприємства; активність на фондових ринках та наявність позитивних висновків від міжнародних аудиторських компаній; особливості каналу реалізації продукції; рівень технологічного забезпечення [77, с. 58]. Ці та інші групи чинників впливають на успішність реалізації зовнішньоекономічних операцій, що дає змогу на підставі їх дослідження

встановити, чи можливе поліпшення реалізації деяких операцій, яким буде найкращий час для їх здійснення та оптимальна структура товарного асортименту [77, с. 58].

Аналіз публікацій, присвячених ЗЕД підприємств або її окремим функціональним процесам, свідчить про те, що серед науковців не існує єдності стосовно визначення основних чинників, які впливають на ЗЕД підприємства. Так, різні автори по-різному підходять і до виділення напряму впливу факторів на ЗЕД підприємства (табл.1.7).

Таблиця 1.7

Основні групи чинників, які впливають на ЗЕД

Автори	Напрями впливу чинників				
	на організацію (організаційну структуру)	на розробку стратегії ЗЕД	на формування маркетингового середовища ЗЕД	на планування ЗЕД	на здійснення ЗЕД
Рогожин В.Д., Базалієва Л.В. [141]	+	+			
Кириченко О.А., Ваганов К.Г. [58, с.119]	+				
Дроздова Г.М. [39]	+				
В.Я. Месель-Веселяк В.Я. [1, с. 22]					+
Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Сіваченко І.В. [47, с. 64–65]	+				
Торгова Л.В., Хитра О.В. [150]	+				
Босак А.О., Дарміць Р.З., Босак В.А. [15, с. 28–29]	+				
Багрова І.В., Редіна Н.І., Власюк В.Є., Гетьман О.О. [48]			+		
Фатенок-Ткачук А.О. [154]		+			+
Косенко С.В. [71, с.127]		+			
Ковтун Е.О., Швець В.М. [63]		+			
Маргасова В.Г., Роговий А.В., Виговська В.В. [85, с.209]					+
Пшик-Ковальська О.О., Передало Х.С. [138, с.299]				+	
Карпенко М.О., Карпик Ю.С. [56, с. 42]		+			
Машталір Я.П. [88, с.153]					+
Коваль В. [65, с.332]					+
Загальна кількість підходів за відповідною групою чинників	6	5	1	1	5
Питома вага групи чинників загальній структурі	33,34	27,79	5,54	5,54	27,79

Джерело: узагальнено автором.

Встановлено, що 33,34 % з сукупності досліджених авторів у своїх працях розглядають чинники, які впливають на розробку стратегії ЗЕД, та 27,79 % авторів вивчають чинники, які впливають на організацію (організаційну структуру) ЗЕД; 27,79 % – узагальнюють фактори, які впливають на ЗЕД підприємства; найменше (по 5,54 %) учених аналізують чинники, що впливають на розробку маркетингової стратегії ЗЕД, та чинники, які впливають на планування ЗЕД. Як видно із табл. 1.7, переважна більшість авторів розглядають лише один напрям чинників впливу на ЗЕД підприємства.

В. Рогожин, Л. Базалієва [141], О. Кириченко, К. Ваганов [58, с.119], Ю. Козак, Н. Логвінова, І. Сіваченко [47, с.64–65], Л. Торгова, О. Хитра [151, с. 24], А. Босак, Р. Дарміць, В. Босак [15, с. 28–29] у своїх дослідженнях розглядають зовнішні і внутрішні чинників впливу на організацію та розвиток ЗЕД підприємства. На думку В. Рогожина, Л. Базалієвої [141], Л. Торгової, О. Хитрої [150, с.25] такий поділ дає можливість зв'язати їх зі стратегічним управлінням, основою якого є *SWOT*-аналіз.

До внутрішніх чинників В. Рогожин та Л. Басалаєва [141], О. Кириченко і К. Ваганов [58, с. 116], Ю. Козак, Н. Логвінова й І. Сіваченко [147, с. 64–65], Л. Торгова і О. Хитра [150, с. 26] відносять: масштаби ЗЕД; витрати; складність продукції; досвід та контроль; до зовнішніх – економічну свободу; конкуренцію; присутність у державі; ризики.

Дещо розширили поширений у науковій площині перелік чинників, які впливають на вибір типу організаційної структури управління ЗЕД, А. Босак, Р. Дарміць та В. Босак [15, с. 28–29]. Так, автори вважають, що основними внутрішніми чинниками є: розмір підприємства, обсяги ЗЕД, види ЗЕД, які провадить підприємство, ступінь централізації управління, галузь, тип продукту, номенклатура продукції, тривалість життєвого циклу товару, стратегія роботи на ринку, кваліфікація персоналу, стилі керівництва. До зовнішніх чинників автори віднесли: кон'юнктуру ринків збуту, ступінь розвитку інфраструктури, інші чинники (ситуаційні) [15, с. 28–29].

Г. Дроздова, розглядаючи ЗЕД підприємства, виокремлює чинники, які впливають на її організацію, однак не здійснює їх поділ за місцем виникнення. Авторка у своїх дослідженнях пропонує враховувати такі чинники, як: «розмір фірми, значення і характер зарубіжної діяльності, ступінь диверсифікації та складність продукції, що випускається, характер експортної і виробленої на іноземних підприємствах продукції, специфіка ринків приймаючих країн і рівень конкуренції на них» [39].

Проаналізувавши чинники, які впливають на організацію управління ЗЕД підприємства, варто відмітити, що найбільш повно та ґрунтовно їх розкрито у праці [15, с. 28–29], однак, на нашу думку, акцентування уваги лише на даних чинниках не дозволить сформувати ефективну систему управління ЗЕД, оскільки нівелюються чинники, які впливають на розробку комплексу маркетингових заходів, вибір оптимальних джерел фінансування та раціональної стратегії ЗЕД.

Розглянемо групу чинників, які впливають на розробку стратегії ЗЕД. Так, дослідники В. Рогожин та Л. Базалієва вважають за доцільне враховувати такі чинники, як «характер діяльності підприємства, його структуру та кадровий потенціал; особливості галузі діяльності підприємства; тенденції розвитку макроекономічних процесів: стан правової бази, що регламентує умови господарської діяльності» [141]. Вважаємо, що такий підхід не достатньою мірою розкриває усю сукупність чинників, які мають значний вплив на ЗЕД аграрного підприємства.

М. Карпенко та Ю. Карпик, досліджуючи управління ЗЕД, розглядають лише внутрішні чинники впливу на стратегію ЗЕД і нівелюють вплив зовнішнього середовища [56, с. 42]. Е. Ковтун та В. Швець зазначають, що успіх у досягненні довгострокових цілей ЗЕД підприємства залежить від впливу як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, які необхідно ретельно розглядати при розробці стратегій. До внутрішніх чинників вони відносять: організаційну структуру фірми; гнучкість системи управління ЗЕД; організацію міжнародного маркетингу; принципи діяльності менеджерів у сфері ЗЕД; якість і швидкість одержання інформації, що має відношення до ЗЕД; створення спонукальних

мотивів для персоналу, зайнятого у сфері ЗЕД підприємства [63]. Автори стверджують, що зовнішні чинники досить сильно впливають на довгострокові цілі ЗЕД і пов'язані з існуючою національною зовнішньоекономічною політикою, ступенем розвитку міжнародних економічних відносин і тенденціями в розвитку світової інтеграції і структури факторів ринків країни (стратегічного поля діяльності підприємства) [63]. У цьому контексті важно зазначити, що принципи є базовими положеннями (платформою) здійснення певної діяльності. А відтак – принцип не може бути чинником. Щодо гнучкості системи управління, то саме цей чинник має високу кореляцію з організаційною структурою підприємства, оскільки від вибору останньої залежить ефективність управлінської діяльності. Що стосується зовнішніх чинників, то автори не вносять чіткості у їх визначення.

С. Косенко у своїх дослідженнях дію винятково внутрішніх чинників на розробку стратегії ЗЕД та не враховує зовнішні фактори [71, с.129]. У своїх дослідженнях І. Багрова, Н. Редіна, В. Власюк та О. Гетьман розглядають чинники, які впливають на формування маркетингового середовища ЗЕД. До чинників впливу на макрооточення маркетингового середовища підприємства впливають демографічне, економічне, природне, культурологічне, політично, науково-технічне середовища. Чинниками впливу на мікрооточення маркетингового середовища підприємства є такі: постачальники, конкуренти, покупці та інші зацікавлені особи [48]. Вважаємо, що не можна не погодитися з авторами, що перераховані чинники мають значний вплив на маркетингове середовище ЗЕД, однак для побудови ефективної системи управління та фінансування ЗЕД, необхідно врахувати й інші чинники, вплив яких на згадані процеси є достатньо суттєвий.

Розглянувши групи чинників за напрямками впливу на ЗЕД підприємства, варто відмітити, що ряд авторів дещо по-іншому підходять до виокремлення чинників і пропонують розглядати їх у загальному впливі на процес міжнародної діяльності підприємства. Так, В. Маргасова, А. Роговий та В. Виговська, аналізуючи фінансові результати ЗЕД суб'єктів господарювання, виокремили

внутрішні і зовнішні чинники, які сприяють розвитку чи обмежують можливості здійснення ЗЕД підприємства [85, с.209]. На думку В. Месея-Веселяка, найбільш впливовим чинником, що спричиняє низьку ефективність аграрного виробництва, є недосконалість економічного механізму господарювання [1, с. 22].

Академік В. Андрійчук [5, с.206] виділяє макро-, мікро- та мезоекономічні чинники ефективності діяльності аграрних підприємств. До макроекономічних чинників вчений відносить: платоспроможний попит, інфляцію, відсоткові ставки, обмінний курс національної валюти, динаміку цін, урядові видатки і дефіцит державного бюджету, безробіття, обсяги інвестицій. До мікроекономічних – чинники внутрішнього середовища підприємства. Найбільш важливими мезоекономічними чинниками зазначає внутрішню будову ринку сільгосппродукції та продовольства і характер побудови агропромислових інтеграційних зв'язків [5, с.206].

У своїх дослідженнях К. Пріб [115, с.667] встановив, що в аграрній сфері проявляються специфічні чинники, зокрема: регулярні коливання економічної кон'юнктури, зокрема короткі й середні цикли, а також великі цикли економічної кон'юнктури; коливання динаміки, що виникають внаслідок зміни погодно-кліматичних умов, торговельних війн у продовольчій сфері, введення митно-тарифних обмежень тощо; відкритість економічних систем країн та регіонів світу, яка поряд із утворенням можливостей розширення ринків, налагодження нових економічних зв'язків, поширення новітніх технологій та інших рушійних сил розвитку, подеколи обумовлює руйнівні процеси та тенденції, призводить до лавиноподібного поширення дестабілізаційних процесів; відносну інертність сільського господарства на тлі прискорення НТП і чергової хвилі розвитку інноваційних технологій виробництва аграрної продукції; значну залежність від державної підтримки за умов зниження фінансових можливостей бюджету [115, с.667].

Підтримуємо тезу про те, що, враховуючи специфіку аграрної сфери, іманентний характер діяльності аграрних підприємств, які мають різний стратегічний потенціал, імплементують різні стратегії і можуть функціонувати

за різних умов впливу факторів зовнішнього оточення, доцільно виділяти не зовнішні і внутрішні чинники конкурентоспроможності, а ті, що створюються (керовані – матеріально-технічне, техніко-технологічне та фінансове забезпечення, залучення висококваліфікованих працівників, ефективне використання природних ресурсів, а також розробка стратегії для подальшого зростання фірми тощо) і ті, що враховуються (некеровані – екологічні та природно-кліматичні умови, інфраструктуру та кон'юнктуру ринку, національно технічний прогрес, ресурсне забезпечення країни тощо) [21, с.35].

Дослідженнями встановлено, що взаємоузгоджене функціонування чинників сільськогосподарського виробництва забезпечує повноцінне та безперебійне функціонування сільськогосподарського виробництва та аграрного ринку України в цілому. При цьому важливу роль відіграють чинники стабілізації сільського господарства, які систематизовано у три групи: природні (фізичні) – ґрунт, клімат, ландшафт; соціально-економічні – праця, логістика, ринок, капітал, технологія, зміна культивування, родинні відносини, натуральне господарство, змішане сільське господарство тощо; політичні – вид політичної системи, реформи та закони, державні субсидії та ін. [1; 16; 61].

На думку Н. Мікули, визначальну роль у переході до концепції сталого розвитку аграрних підприємств відіграють такі зовнішні чинники, як: доступність ресурсів; конкурентне середовище; розвиненість внутрішнього попиту; державна підтримка; масштаби та розвиненість ринків збуту; інституційне середовище; державна науково-технічна політика; інвестиційний клімат; цінова і податкова політика; природні умови; стан довкілля та природних ресурсів; коопераційно-інтеграційні зв'язки в агропродовольчій системі; зовнішньоекономічні умови [98, с. 238]. Як відзначає дослідник, ця група чинників є однією із найважливіших умов функціонування аграрного сектора, зокрема тому, що прямо впливає на ефективність діяльності суб'єктів господарської діяльності та регулює внутрішні чинники, стимулюючи або стримуючи їх [98, с. 238].

Ю. Гринчук звертає увагу на важливості визначення чинників, які впливають на відтворення виробничих ресурсів як факторів сільськогосподарського виробництва. Вони мають як загальноекономічний характер, так і проявляються на рівні суб'єктів аграрного господарювання, є суб'єктивними або об'єктивними [33, с. 247]. Вчений вважає, що насамперед, це:

- суспільно-політичні (геополітична ситуація, соціально-економічний стан у країні, рівень соціально-економічної стабільності, соціологічні настрої);
- соціально-економічні (досконалість інститутів й інституцій, стан та рівень розвитку аграрної сфери економіки та ринку праці, рентабельність та дохідність сільськогосподарських підприємств; рівень матеріального та соціально-психологічного стимулювання працівників тощо);
- особливості та пріоритети державної аграрної політики; ефективність та якість використання сільськогосподарських земель та інших ресурсів, його проблеми і тенденції; природно-кліматичні умови територій розміщення аграрних підприємств (родючість ґрунтів, температурні показники, водна та вітрова ерозія, стихійні лиха та ін.);
- сезонність виробництва (весняно-осінні польові роботи тощо), рівень продуктивності праці та ефективність інших ресурсів; енерго- та ресурсоемність сільгоспвиробництва, рівень ресурсозбереження;
- упровадження інновацій, органічного землеробства, меліорацій [33, с. 247].

Також важливо наголосити, що вплив внутрішніх чинників більшою мірою залежить від системи менеджменту, а саме наявності висококваліфікованого управлінського персоналу, який здатен приймати управлінські рішення, використовувати найкращі світові практики, сучасні технології для модернізації і диверсифікації виробництва, ефективно використовувати ресурсний потенціал, адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища [115, с. 239].

Узагальнюючи результати проведених досліджень щодо факторів впливу на ЗЕД, для аграрних підприємств пропонується класифікувати чинники ефективності їх ЗЕД за критеріями, представленими на рис. 1.6. Представлені чинники ефективної ЗЕД аграрних підприємств тісно пов'язані між собою. Тому

для успішного та конкурентоздатного їх поступу на світовому ринку необхідний суцільний та взаємоузгоджений розвиток усіх факторів виробництва. Аграрним підприємствам необхідно особливу увагу звертати на важливі та дієві для себе чинники, які здійснюють вплив на значне підвищення ефективності організації ЗЕД. Підприємства повинні здійснювати постійний пошук шляхів підвищення прибутковості, скорочення витрат та збільшення приросту економічного ефекту від ЗЕД та комплексно впроваджувати заходи щодо підвищення ефективності ЗЕД.



Рис.1.6. Систематизація чинників, які впливають на ефективність ЗЕД аграрних підприємств

Джерело: узагальнено автором на основі [1; 16; 33; 61; 98; 115].

Факторний вплив на ЗЕД аграрних підприємств важливо також враховувати для визначення напрямів дії організаційно-економічного механізму їх сталого розвитку. Зокрема потрібно розуміти, що забезпечення сталості часто більш ефективно можна здійснити коригуванням відповідних факторів, а це надалі допоможе досягти цілей сталого розвитку ЗЕД аграрних підприємств на тривалу перспективу. Зрівноважений та узгоджений розвиток чинників ЗЕД аграрних підприємств уможливорює пропорційність в організації бізнес-діяльності, спрямованої на інноваційний розвиток, підвищувати соціально-економічну ефективність, нарощувати темпи розширеного відтворення, метою якого є, безумовно, гарантування забезпечення населення якісними харчовими продуктами, продовольчої безпеки держави без завдання шкоди довкіллю.

1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств

В умовах ринкової економіки підприємство як суб'єкт господарської діяльності самостійно визначає бізнес-орієнтири функціонування, у т.ч. й щодо здійснення ЗЕД. Від цього значною мірою залежить рівень стратегічного розвитку підприємства, тому здійснення ЗЕД має бути результативним та ефективним. Це можливо реалізувати через формування релевантного механізму управління, який дозволить ефективно впливати на діяльність об'єкта управління для досягнення цілей підприємства при здійсненні ЗЕД.

Поняття ефективності ЗЕД має комплексний і багатоаспектний характер. Воно може виражатися за допомогою комплексу різноманітних економічних показників, однак найпростіший та найголовніший – це отримання прибутку від реалізацій виробленої продукції на зовнішньому ринку [143, с. 54]. Разом з тим, на думку О. Гребельника, ефективність ЗЕД – «це економічна категорія, що відображає сукупний ефект від зовнішньоекономічних зв'язків, який полягає в економії суспільної праці та зростанні її продуктивності від участі економіки країни у міжнародному поділі праці» [32, с. 320].

За іншим підходом, під ефективністю ЗЕД підприємства слід розглядати результати виконання зовнішньоекономічних видів діяльності, які базуються на отриманні такого обсягу доходу, який забезпечує прибуток, що значно перевищує витрати на його досягнення. Окрім кількісного критерію визначення ефективності ЗЕД підприємства необхідно враховувати якісний критерій, який можливо оцінити за рівнем виконання поставлених завдань, рівнем конкурентоспроможності продукції та послуг, що експортуються [138, с. 98].

Результати дослідження сутності поняття «ефективність ЗЕД підприємства» у працях вітчизняних та зарубіжних вчених узагальнено у табл. 1.8.

Таблиця 1.8

**Систематизація наукових поглядів щодо визначення сутності поняття
«ефективність зовнішньоекономічної діяльності»**

Автори	Уточнення сутності поняття з	Недоліки
А. Брояка [16]	комплексним показником прибутковості підприємства	– основним критерієм ефективності є тільки прибуток; – не зазначено інші аспекти забезпечення ефективності.
Т. Васюк [17]	результатом, отриманим від окремої операції	– не враховано витрати понесенні в результаті здійснення зовнішньоекономічної діяльності; – не зазначено інші аспекти забезпечення ефективності.
Ю. Козак [67, с. 259]	елементом збільшення доходу	– не розкрито механізм збільшення доходу; – не завжди отриманий результат свідчить про ефективність.
О. Котиш [73]	комплексним показником прибутковості підприємства	– краще застосовувати для тих підприємств, які добре освоїли ринок; – залежить від обсягів діяльності підприємства.
Р. Псюк [136]	елементом збільшення доходу	– не розкрито механізм збільшення доходу для підприємства.
А. Семенов, Г. Семенов [143, с. 54].	результатом успішної маркетингової діяльності	– потребує проведення спеціального маркетингового дослідження. – не зазначено інші аспекти забезпечення ефективності.
Dr. Ram Singh [172, с. 104]	процесом взаємозв'язку складових конкурентоспроможності підприємства	– використовується лише два елемента в оцінці ефективності ЗЕД; – вузькість спрямування.

Джерело: узагальнено автором на основі [16, 17, 67, 73, 136, 143, 172].

Як зазначають А. Вічевич та О. Максимець, аналіз ЗЕД як наука – це система знань про методи дослідження зовнішньоекономічних зв'язків за даними обліку, звітності та іншої економічної інформації країни, регіону та підприємства [23, с. 9]. Оцінювання розвитку ЗЕД аграрних підприємств передбачає застосування набору різноманітних методів та прийомів (інструментів) та базується на певних методичних підходах.

І. Паска пропонує визначати економічну ефективність ЗЕД підприємства у розрізі окремих товарних груп або товарів. На його думку, ефективність ЗЕД характеризують такі показники, як «валютна ефективність експорту, абсолютна ефективність, абсолютний ефект, рівень рентабельності. Рівень рентабельності автор пропонує визначати як співвідношення абсолютного ефекту від експорту і собівартості виробництва одиниці продукції з урахуванням витрат на здійснення експортної угоди» [105, с. 5]. Дещо схожим є методичний підхід А. Вічевич та О. Максимець, які серед індикаторів оцінювання ефективності ЗЕД виділяють: «валютну ефективність експорту та імпорту; економічну ефективність зовнішньоекономічних операцій; показники ефекту експорту та імпорту; ефективність придбання і використання імпортного обладнання; ефективність торгівлі ліцензіями» [23, с. 9].

А. Яковлєв розробив систему оцінки ефективності для різних агентів міжнародного бізнесу, дав визначення коефіцієнту кредитного впливу та виділив такі показники оцінки ефективності ЗЕД підприємства: «ефективність підприємства, яке самостійно здійснює зовнішню торгівлю, порівняно з ефективністю підприємства, яке реалізує продукцію через державні органи; ефект, який отримує бюджет держави під час реалізації продукції підприємством безпосередньо іноземному споживачу; ефект фірми-посередника, яка реалізує продукцію підприємства на зарубіжному ринку; коефіцієнт кредитного впливу на результати експортно-імпортної діяльності» [167, с. 30–32].

Зазначимо, що, незважаючи на відмінності в поглядах щодо класифікації системи показників ефективності ЗЕД, більшість авторів дотримуються думки, що останню потрібно аналізувати спочатку у розрізі напрямів такої діяльності, а

потім – визначати загальний ефект. При цьому, класичні методики визначення ефективності ЗЕД можливо використовувати як універсальні підходи. В сучасній економічній науці загальноновизнаними вважаються два підходи щодо визначення ефективності ЗЕД підприємства. Загальноприйнятий підхід базується на розрахунку загального показника ефективності ЗЕД підприємства – прибутковості зовнішньоторговельних операцій, який розраховується шляхом співставлення доходів і витрат, а також розрахунку стану виконання планових завдань за зовнішньоторговельними операціями [149, с.80]. Інший підхід передбачає, що ефективність ЗЕД підприємства може визначатися шляхом аналізу зайнятої частки ринку, зростання популярності торгової марки товару і фірми, збільшення кількості покупців і контрагентів тощо [148, с.56]. Проте, використання лише комплексу маркетингу не є достатнім для об'єктивного визначення ефективності ЗЕД.

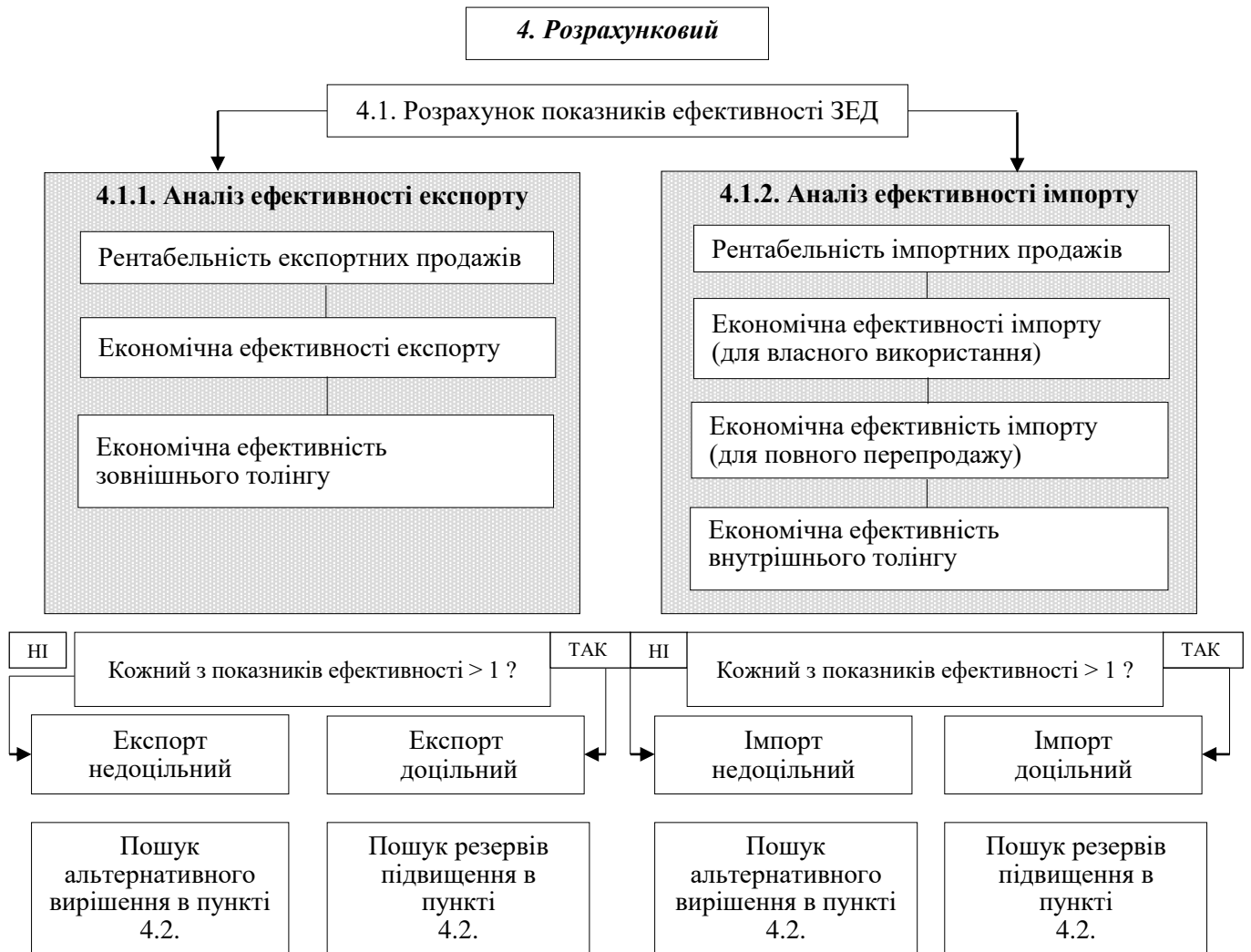
При визначенні ефективності ЗЕД необхідно використовувати системний підхід, що дозволяє проводити комплексний аналіз різних варіацій зовнішньоекономічних операцій. Процес організації та функціонування ЗЕД аграрних підприємств має розроблятися згідно з фінансовими, матеріальними та технічними можливостями, а також з урахуванням їх конкурентоспроможності на зовнішньому ринку. Для підвищення ефективності ЗЕД підприємства слід удосконалити методологію оцінки шляхом безперервного моніторингу контрольованих та неконтрольованих факторів. Надалі це дозволить не лише приймати оперативні рішення, а й визначати сезонні особливості, що потребують коригування зовнішньоекономічної стратегії аграрних підприємств. Такий підхід необхідний для оцінки потенційних можливостей та очікувань аграрних підприємств у конкурентній боротьбі на зовнішньому ринку збуту, а також розробки заходів щодо максимізації прибутку від експортної діяльності та мінімізації ризиків. Підприємству-експортеру слід проводити аналіз ефективності ЗЕД як на стадії укладання зовнішньоторговельного контракту (контрактна оцінка), так й у процесі провадження діяльності (за фінансовим результатом). Алгоритм оцінки ЗЕД представлений на рисунках 1.7, 1.8 та 1.9.



Рис. 1.7. Узагальнений алгоритм оцінки ЗЕД аграрних підприємств

Джерело: власні дослідження.

Під час оцінки ЗЕД аграрних підприємств використовуються такі показники: рентабельність експортного продажу; економічний ефект експорту та економічна ефективність зовнішнього толінгу. Для оцінки рівня прибутковості та ефективності експортних операцій слід перевірити, чи перевищують отримані дані значення пороговий коефіцієнт, що дорівнює 1. Якщо рівність виконується, то експорт ефективний, і в наступному пункті слід шукати резерви підвищення ефективності. Якщо рівність не виконується, то підприємству необхідно також аналізувати зовнішнє середовище, на предмет появи сприятливих змін, здатних зробити експортну діяльність прибутковою.



**Рис. 1.8. Деталізований алгоритм етапу 4.1 оцінки ЗЕД
аграрних підприємств**

Джерело: власні дослідження.

Розрахунок економічних показників ефективності слід здійснювати у розрізі кожної з країн в динаміці, що дозволить ідентифікувати пріоритети та перерозподілити поставки до країн, які забезпечують найбільший дохід підприємству-експортеру. Низка позицій для проведення розрахунку вимагають суб'єктивної, експертної оцінки, а для окремих доречним буде маркетинговий інструментарій. Дані етапи неможливо розрахувати математично.

Кожна економічна система, зокрема і підприємство-суб'єкт ЗЕД, має в своєму розпорядженні обмежені ресурси для ЗЕД, тому при реалізації програми виходу на зовнішній ринок необхідно оцінити весь комплекс внутрішніх і зовнішніх можливостей підприємства [17, с.135].

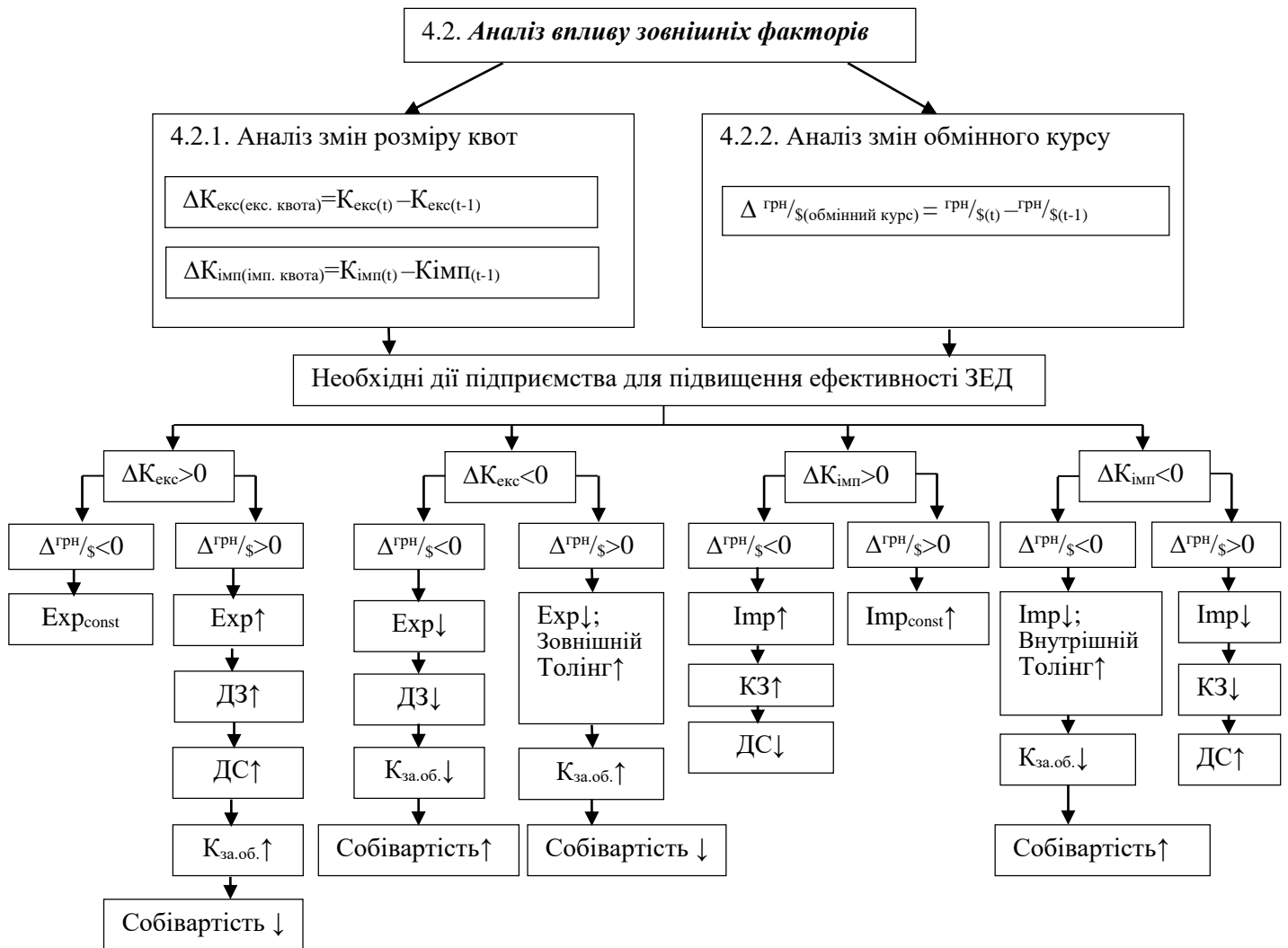


Рис. 1.9. Деталізований алгоритм етапу 4.2

оцінки ЗЕД аграрних підприємств

Джерело: власні дослідження.

Оптимальну програму експорту аграрних підприємств слід визначати за допомогою наступної економіко-математичної моделі [10; 17]:

$$\max F = i_I \times k_K \times P_{ik} \times X_{ik} + i_I \times P_{Ii} \times X_{Ii} - k_{OKO} \times j_J \times Z_{jk} \times X_{серjk}, \quad (1.1)$$

- де i_I – кількість видів продукції, що випускається;
 k_K – кількість зовнішніх ринків експорту продукції;
 j_J – кількість видів продукції, що імпортується;
 k_{OKO} – кількість зовнішніх ринків імпорту продукції;
 X_{ik} – обсяг експорту продукції i на зовнішній ринок k ;
 X_{Ii} – обсяг внутрішнього виробництва продукції i ;
 $X_{серjk}$ – обсяг імпорту продукції j з зовнішнього ринку k_0 ;
 P_{ik} – питомий прибуток від продажу експортної продукції i на зовнішньому ринку k ;
 P_{Ii} – питомий прибуток від реалізації продукції i на внутрішньому ринку;
 Z_{jk} – питомі витрати на придбання продукції імпорту j на зовнішньому ринку k_0 .

Економіко-математичні методи володіють низкою переваг, що пов'язано з особливостями їх концептуальної побудови. Економіко-математичні засоби аналізують динаміку рядів числових даних із використанням об'єктивного, науково доведеного математичного інструментарію. Окрім цього, використання економіко-математичних методів дає змогу не лише оцінити перспективний напрям зміни того чи іншого індикатора, на їх основі можливо визначити кількісні прогностичні значення показників, що аналізуються [76, с.80]. Ця методика, на наш погляд, має практичну значимість, оскільки ефективність ЗЕД аграрних підприємств формується під впливом низки зовнішніх і внутрішніх чинників. Кількісна оцінка цього впливу є важливою при визначенні ефективності ЗЕД саме аграрних підприємств. Проте, при оцінці валютної ефективності ЗЕД необхідно враховувати фактор перерахунку іноземної валюти в національну валюту і назад за офіційним курсом НБУ, який не відображає реального співвідношення купівельної спроможності іноземних валют і національної валюти, що впливає на достовірність і об'єктивність результатів дослідження [76, с.80].

З метою реалізації організаційно-економічного механізму визначення ЗЕД аграрних підприємств пропонується до використання універсальна методика аналізу ЗЕД, яка може застосовуватись як на макро-, так і на мікрорівні з метою можливості порівняння отриманих розрахунків для оцінки тенденцій розвитку ЗЕД. З цією метою пропонується застосувати методи динамічного програмування, а саме – розв'язати рівняння Р. Беллмана [17; 173, с.55; 172, с.80]:

$$Fn(x) = \max \{g(y) + h(x-y) + Fn-1[ay + b(x-y)]\}, \quad (1.2)$$

де $F_n(x)$ – максимальний дохід від n -крокового процесу;

n – кількість етапів (кроків) розвитку процесу;

(x) – певна кількість ресурсів;

$g(y)$ – дохід, який приносить (y) ;

(y) – один об'єкт, до якого вкладається певна кількість ресурсів (x) ;

$h(x-y)$ – максимальний дохід, який приносить $(x-y)$;

$(x-y)$ – другий об'єкт, до якого вкладається інша кількість ресурсів (x) ;

(ay) – величина, до якої зменшується кількість (y) до початку наступного періоду;

$b(x-y)$ – величина, до якої зменшується кількість $(x-y)$ до початку наступного періоду.

Потреба в оцінюванні ЗЕД підприємств аграрного сектору виникає тоді, коли підприємство намагається знайти способи щодо поліпшення своїх поточних ринкових позицій чи виходу на нові ринки. За необхідності реалізації таких цілей виникає необхідність оцінювання потенціалу нового ринку, розрахунку необхідних інвестицій та дослідження можливостей щодо вдосконалення товарного ринкового асортименту підприємства. Вирішення цих завдань потребує детального аналізу, який і відбувається шляхом реалізації наступних етапів оцінювання ЗЕД підприємств аграрного сектору [76, с.79].

Економічне обґрунтування діяльності підприємства, у т. ч. і тих його напрямів, які пов'язані із зовнішньоекономічною сферою господарювання, здійснюється на підставі аналізу показників ефективності, які поділяють на показники ефекту та показники ефективності [25, с.199–202]. Для економічного обґрунтування прийнятих рішень та управління ЗЕД аграрних підприємств можуть використовуватися різні методики її оцінки. Розглянемо деякі з них.

На практиці поширеним способом оцінки ефективності ЗЕД підприємства є розрахунок різних показників на основі порівняння досягнутих економічних результатів з витратами ресурсів на їх досягнення [10, с. 3–11]. В якості основних кількісних показників оцінки результативності експорту аграрних підприємств, на наш погляд, потрібно використовувати наступні:

Коефіцієнт ефективності експорту:

$$K_n = D_e / (Cm_a + T_{ю} + P_p) = D_e / Z_e, \quad (1.3)$$

де Cm_a – собівартість експортованого товару;

$T_{ю}$ – транспортно-експедиторські витрати;

P_p – інші витрати (укладення угоди, страхування товару, платіжно-розрахункові операції, мито і збори під час перевезення товару через митний кордон та ін).

Якщо $K_n > 1$, то експорт ефективний (чим вище зазначений коефіцієнт, тим вища ефективність експорту).

Коефіцієнт ефекту експорту:

$$K_{ю} = O_{нф} + B_p - Z_e, \quad (1.4)$$

де $O_{нф}$ – грошовий еквівалент відрахувань до валютного фонду підприємства, визначається перерахунком валютної виручки (за вирахуванням, підлягає обов'язковому продажу державі) в гривні за курсом на дату надходження валюти; B_p – грошова виручка від обов'язкового продажу частини валюти державі.

Оскільки при оцінці коефіцієнта ефективності та коефіцієнта ефекту експорту аграрних підприємств враховується низка чинників (кількість експортованого товару, контрактні ціни, динаміка валютного курсу, рівень накладних витрат в інвалюті і в гривнях, виробнича собівартість товару тощо), їх розрахунок дає змогу визначити вплив цих чинників на результат за допомогою методів детермінованого факторного аналізу.

Факторний аналіз зміни коефіцієнта ефективності експорту товару аграрних підприємств за кожною групою товарів розраховується за наступною формулою [10, с. 3–11]:

Коефіцієнт ефективності експорту товару за кожною групою товарів:

$$K_e = \frac{(K \times \Pi \times Z) - H_i}{(K \times C) + H_{грн}}, \quad (1.5)$$

де K – кількість експортованого товару;
 Π – контрактні ціни;
 P – динаміка валютного курсу;
 H_i – рівень накладних витрат в іноземній валюті;
 $H_{грн}$ – рівень накладних витрат в гривнях;
 Z – виробнича собівартість товару.

При аналізі та оцінці ефективності експортних операцій аграрних підприємств, в першу чергу, визначають зміни в товарній структурі експорту підприємств та зміни в географічному напрямі експорту. Також аналізується виконання умов контрактів за термінами поставок і розраховується узагальнюючий коефіцієнт прострочених зобов'язань за наступною формулою:

Узагальнюючий коефіцієнт прострочених зобов'язань:

$$K_k = \frac{\sum B_k}{\sum B_{кв}} \times 100, \quad (1.6)$$

де B_k – вартість товару по всіх контрактах, які прострочені за рік;
 $B_{кв}$ – вартість товару по всіх контрактах, які підлягають виконанню за рік.

Розрахунок економічного ефекту експорту товару аграрних підприємств провадять за формулою [10, с. 3–11]:

Економічний ефект експорту товару:

$$E_e = V_{\text{ект}} - C_{\text{ек}}, \quad (1.7)$$

де $V_{\text{ект}}$ – виручка від експорту товару в грошових одиницях і за офіційним курсом країни-експортера;
 $C_{\text{ек}}$ – всі витрати підприємства на цей товар в грошовій оцінці країни-експортера.

Економічний ефект розраховується у грошових одиницях, тому будь-яка його позитивна величина є підставою для пошуку можливостей збільшення експорту з урахуванням досягнутого рівня виробництва. Це зумовлює перспективу розширення сегменту зовнішньоекономічних відносин, що є позитивним для аграрних підприємств [10, с. 3–11; 17].

Розрахунок економічної ефективності експорту товару аграрних підприємств здійснюється за формулою:

Економічна ефективність експорту товару (%):

$$E_e = \frac{V_{\text{ект}}}{C_{\text{ек}}} \times 100, \quad (1.8)$$

Показник ефективності експорту є відносною величиною і набуває більшої ваги при економічному аналізі ЗЕД аграрних підприємств, ніж абсолютний показник економічного ефекту.

Аналіз імпорتنих операцій аналогічний аналізу експортних, за допомогою якого звітні обсяги порівнюються з плановими і минулого року, визначаються зміни у товарній структурі, а також зміни у географічному напрямку експорту [25, с.200]. В практичних розрахунках використовується низка коефіцієнтів, за допомогою яких оцінюється ефективність імпорتنих операцій аграрних підприємств: коефіцієнт ефективності імпорту товарів для перепродажу; коефіцієнт ефективності імпорту товарів для власного виробництва; економічний ефект імпорту товарів для власного виробництва [139, с.87–91].

Коефіцієнт ефективності імпорту товарів для перепродажу:

$$K_{ei} = \frac{D_i}{C_{Ti} + T_i + \Pi_i} = \frac{D_i}{Z_{вп}}, \quad (1.9)$$

Коефіцієнт ефективності імпорту товарів для власного виробництва:

$$K_{ei} = \frac{B_{iГ}}{C_{Ti} + T_i + \Pi_i + Z_{вп}}, \quad (1.10)$$

де C_{Ti} – вартість товару;
 T_i – транспортно-експедиторські витрати;
 Π_i – інші витрати;
 D_i – імпортний дохід;
 $Z_{вп}$ – витрати на імпорт.

Економічний ефект імпорту товарів для власного виробництва:

$$E_{ев} = O_i Z - \Pi_i, \quad (1.11)$$

де Z – повні витрати на придбання (виготовлення) та використання вітчизняної продукції, альтернативної імпортної продукції, (грн);
 Π_i – ціна споживання імпортного товару (продукції), тобто всі витрати за весь період служби імпортного товару, продукції, грн.

Якщо аграрне підприємство одночасно займається експортом і імпортом, то для оцінки його роботи на зовнішньому ринку за певний період можуть бути розраховані інтегральні показники ефективності ЗЕД. Для розрахунків і визначення економічної ефективності імпортної діяльності аграрних підприємств застосовують дві групи показників: 1) показники ефективності імпорту товарів виробничого призначення для виробничої діяльності; 2) показники ефективності імпорту товарів кінцевого споживання для реалізації на внутрішньому ринку [10, с. 3–11; 17].

При розрахунку показників економічного ефекту імпорту товарів і ресурсів виробничого призначення визначають повну їх вартість за формулами (1.12) та (1.13).

Показники економічного ефекту імпорту товарів і ресурсів виробничого призначення:

$$B = C + E_B, \quad (1.12)$$

$$E_B = (m + e + p + z) \times N, \quad (1.13)$$

де B – повна вартість покупки в умовах її використання, грн;
 C – купівельна ціна імпортованих виробничих ресурсів, грн.;
 E_B – експлуатаційні витрати при використанні цих виробничих ресурсів, грн;
 m – вартість матеріалів на одиницю продукції, яка випускається за участю цих ресурсів;
 e – вартість палива та енергії на одиницю продукції;
 p – питома вартість ремонтів на одиницю продукції;
 z – заробітна плата основних робітників на одиницю продукції;
 N – програма випуску продукції, на яку розраховує виробник.

Здійснюючи такий аналіз, необхідно звернути увагу на вплив чинника підвищення якості продукції, заради чого найчастіше імпортуються виробничі ресурси із технологічно розвинених країн.

Для аграрних підприємств, що займається експортом та імпортом одночасно, оцінка їх роботи на зовнішньому ринку за певний період може бути проведена за допомогою інтегральних показників ефективності ЗЕД [10, с. 3–11; 17]. Показник інтегрального економічного ефекту аграрних підприємств від експортно-імпортової діяльності може бути розрахований за формулою:

Показник інтегрального економічного ефекту від експортно-імпортової діяльності:

$$EE_{\text{екс-імп}} = EE_{\text{екс}} + EE_{\text{імп}}, \quad (1.14)$$

де $EE_{\text{екс}}$ – сумарний економічний ефект від експорту, наведений до проміжку часу, за який визначається ефект (вартісний показник). Може бути визначений як сума ефектів за всіма експортними операціями;
 $EE_{\text{імп}}$ – сумарний економічний ефект від імпорту, наведений до проміжку часу, за який визначається ефект (вартісний показник). Може бути визначений як сума ефектів за всіма імпортними угодами.

Для розрахунку інтегрального показника ефективності експортно-імпортової діяльності аграрних підприємств за відповідний період часу можна використати наступну формулу [10, с. 3–11; 17]:

Інтегральний показник ефективності експортно-імпортової діяльності підприємства:

$$E_{\text{екс-імп}} = \frac{EE_{\text{екс-імп}}}{B_{\text{екс}} + B_{\text{імп}}} \times 100, \quad (1.15)$$

де $E_{\text{екс-імп}}$ – інтегральний показник ефективності експортно-імпортової діяльності, %;
 $V_{\text{екс}}$ – повні витрати на експорт, наведені до проміжку часу, за який визначається економічна ефективність, грн;
 $V_{\text{імп}}$ – повні витрати на імпорт, наведені до проміжку часу, за який визначається економічна ефективність, грн;
 $EE_{\text{імп}}$ – сумарний економічний ефект від імпорту, наведений до проміжку часу, за який визначається ефект (вартісний показник). Може бути визначений як сума ефектів за всіма імпортними угодами.

При обґрунтованому підборі індексів оцінювання ЗЕД аграрних підприємств доцільно керуватись певними вимогами, а саме: кожен індекс повинен характеризуватись економічним змістом, тобто повинно бути чітко виражене його функціональне призначення; для об'єктивності результатів розрахунків індексів повинен ґрунтуватись на доступній інформаційній базі; під час розрахунку індексів потрібно враховувати взаємозв'язки між ними [10, с. 3–11].

Оцінювання ефективності ЗЕД аграрних підприємств повинна проводитись за 6 параметрами, кожен з яких оцінює результативність поставленої мети (табл.1.9).

Таблиця 1.9

Індекси оцінки ефективності ЗЕД аграрних підприємств

Назва	Формула	Економічний зміст
Індекс вартості	$I_{\text{варт}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} P_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0} P_{i0}}$	відображає зміни обсягу виробництва продукції у звітному періоді по відношенню до базового
Індекс ціни	$I_{\text{ціни}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} P_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i1} P_{i0}}$	характеризує зміну в середньому ціни на товари
Індекс фізичного обсягу	$I_{\text{фіз.обсягу}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} P_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0} P_{i0}}$	характеризує зміни вартості обсягу товарів за незмінних цін
Індекс кількості	$I_{\text{кільк}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0}}$	відображає кількісну зміну обсягу виробництва періоду, що аналізується у відношенні до базового
Індекс кількісної структури	$I_{\text{струк}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} P_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i1} P_{i0}}$	визначає підвищення частки дорожчих товарів в межах товарної групи за рахунок зниження частки дешевих товарів
Середня ціна товару	$P_{i0} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i0} P_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0}}$	відображає середнє значення ціни експорту (імпорту) за аналізований період часу (рік, квартал, місяць)

Примітка: Q_{i1} та P_{i1} – кількість і ціна і-ого товару у звітному періоді;
 Q_{i0} та P_{i0} – кількість і ціна і-ого товару у базовому періоді;
 n – кількість видів товарів.

Джерело: побудовано за даними [10; 53, 140, 173].

Складність та багатогранність ЗЕД не дозволяють вибрати один показник результативності з кількості узагальнюючих результативних показників. Вибір критерію для оцінки ефективності ЗЕД залежить від цілей підприємства, особливостей ситуації на ринку, наявності інформації про внутрішнє та зовнішнє середовища. Тому виникає потреба у виборі оптимального способу виходу на зовнішній ринок на основі комплексної оцінки ЗЕД господарюючого суб'єкта. Для планування ЗЕД аграрного підприємства на перспективу, необхідно оцінити ЗЕД на даний період часу, що дозволяє розробити нову стратегію, спрямовану на удосконалення експортно-імпортних операцій [10, с. 3–11].

Для оцінки власних потенційних можливостей на зовнішньому ринку та розробки заходів підвищення конкурентоспроможності й забезпечення максимального прибутку аграрним підприємствам необхідно проводити комплексний економічний аналіз виробничо-господарської діяльності в цілому і ЗЕД зокрема. Оцінка показників ефективності ЗЕД зумовлює ступінь зацікавленості аграрного підприємства у виході на світовий ринок, дає змогу обґрунтувати окремі позиції щодо закупівлі та продажу певних товарів. Одержані дані використовують у процесі розробки планів експортно-імпортних операцій підприємства та при оцінюванні й аналізі структури ті напрямів зовнішньоторговельного обороту (табл.1.10).

Вихідною методичною базою для оцінки й аналізу ЗЕД аграрних підприємств має бути системний аналіз та комплексний, діалектичний підхід, що зумовлює необхідність вивчення окремих елементів і системи в цілому в постійному русі, змінах, в процесі постійного оновлення. Це є важливим не лише для пізнання суті економічних категорій, але і для формулювання висновків щодо практичного їх застосування, прийняття управлінських рішень на різних рівнях ієрархічної системи управління в аграрному секторі України.

Таблиця 1.10

Показники оцінки ефективності ЗЕД аграрних підприємств

Назва	Формула	Необхідні дані
Ефективність виробництва продукції на експорт	$K_{\text{екс}}^{\text{вир}} = \frac{C_{\text{екс}}}{C_{\text{реал}}}$	$C_{\text{екс}}$ – вартість реалізованих товарів в експортних цінах, грн; $C_{\text{реал}}$ – собівартість виробництва і реалізації експортної продукції, грн.
Ефективність використання імпортного товару	$K_{\text{імп}}^{\text{вир}} = \frac{C_{\text{імп}}^{\text{вн}}}{C_{\text{імп}}}$	$C_{\text{імп}}$ – ціна поставки імпортованих товарів на внутрішній ринок, грн; $C_{\text{імп}}^{\text{вн}}$ – витрати на вітчизняне виробництво продукції аналогічної імпортованій, грн.
Ефект експорту	$E_{\text{екс}} = V_{\text{екс}} K_{\text{в}} - C_{\text{реал}}$	$V_{\text{екс}}$ – виручка від експорту продукції, вал.од.; $C_{\text{реал}}$ – витрати на виробництво та реалізацію експортованої продукції, грн; $K_{\text{в}}$ – валютний курс.
Ефект імпорту	$E_{\text{імп}} = C_{\text{імп}} - \frac{V_{\text{імп}}}{K_{\text{в}}}$	$C_{\text{імп}}$ – ціна імпорту, вал.од.; $V_{\text{імп}}$ – витрати на імпорт, грн; $K_{\text{в}}$ – валютний курс.
Економічна (абсолютна) ефективність імпорту товарів	$E_{\text{екон}}^{\text{імп}} = \frac{C_{\text{імп}}^{\text{вн}}}{V_{\text{імп}}}$	$C_{\text{імп}}^{\text{вн}}$ – вартість імпортованої продукції на внутрішньому ринку, грн; $V_{\text{імп}}$ – витрати на придбання імпортованої продукції, грн.
Ефективність реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку	$E_{\text{екс}}^{\text{вн}} = \frac{C_{\text{екс}}^{\text{вн}} Q_{\text{екс}}}{C_{\text{реал}}}$	$Q_{\text{екс}}$ – обсяг експорту, натур. од.; $C_{\text{екс}}^{\text{вн}}$ – ціни на продукцію, аналогічну експортованій на внутрішньому ринку, грн; $C_{\text{реал}}$ – витрати на виробництво та реалізацію в Україні усієї партії експортної продукції, грн.

Джерело: побудовано за даними [10; 53; 140; 173].

Отже, використання усіх викладених методичних підходів, на основі використання уже сформованої послідовності етапів оцінювання ЗЕД аграрних підприємств, з урахуванням рівня їх спеціалізації та гнучкості має суттєве значення для аналізу конкурентоспроможності у системі ринкових відносин, забезпечує достатню достовірність одержаних оцінок і прогнозних даних, дозволяє правильно оцінити конкретні аспекти розвитку ЗЕД та мінливості кон'юнктури світового ринку аграрної продукції і, на цій основі, визначити перспективні й раціональні імперативи підвищення ефективності ЗЕД вітчизняних аграрних підприємств. Крім того, комплексний економічний аналіз ефективності ЗЕД аграрних підприємств дозволяє раціонально обґрунтувати

оптимальні обсяги пропозицій щодо реалізації товару, унеможливити збитки через недостатню аргументацію економічної ефективності зовнішньоекономічних операцій.

Для вироблення практичних рекомендацій щодо використання результатів системного аналізу ЗЕД аграрних підприємств розроблено методика, застосування якої дозволить суттєво знизити невиробничі витрати, пов'язані з дотриманням заборон і обмежень, та підвищити економічну ефективність ЗЕД підприємства. Подана Додатку В методика системного аналізу ЗЕД аграрного підприємства полягає у реалізації нижчеперелічених етапів.

1) Аналіз структури митних органів та промислових підприємств. Цей аналіз являє собою збір вихідних даних для дослідження властивостей аналізованої системи. На даному етапі виявляються системні властивості з метою розгляду об'єкта аналізу як єдиної системи.

2) Системний аналіз функцій елементів системи. Включає дослідження функцій кожного з взаємодіючих елементів системи в процесі здійснення ЗЕД і проведення митного контролю. Окремо аналізуються функції елементів всіх ієрархічних рівнів аграрного підприємства та митних органів. Виявляються дублюючі та зайві неефективні функції.

3) Класифікація взаємодій елементів аналізованої системи. Даються характеристики всім існуючим між елементами підсистем зв'язків. За фізичним наповненням зв'язку поділяються на речові (матеріальні), інформаційні та змішані. У напрямі зв'язку різняться на однонаправлені та двонаправлені.

4) Побудова математичної моделі багатофакторної оцінки ефективності функціонування аграрного підприємства у процесі реалізації ЗЕД. Розробляється та апробується математична модель, що використовується надалі на дослідження ефективності ЗЕД підприємства. Для оцінки ефективності здійснення ЗЕД аграрного підприємства застосовуються базова *CCR*-модель і модель *Super-efficiency* методу *DEA*, що є математичним методом, що дозволяє проводити оцінку та порівняння діяльності або ефективності різних об'єктів між собою за різнорідними показниками.

5) Аналіз ефективності ЗЕД аграрного підприємства. Аналіз здійснюється за низкою показників, що характеризують ефективність ЗЕД підприємства. Оцінюються терміни здійснення митних операцій, розраховуються трудовитрати підприємства, досліджуються фінансові витрати, пов'язані з отриманням дозвільних документів і простоем транспортних засобів.

6) Порівняльний аналіз відносної ефективності варіантів здійснення операцій ЗЕД. Формулюються задачі, вирішення яких дозволяє визначити відносні значення оцінок ефективності митних операцій на основі базової *CCR*-моделі та моделі *Super-efficiency DEA*-методу. Аналіз отриманих даних виявляє найбільш ефективні варіанти здійснення митних операцій в аналізованій групі.

7) Формування висновку про економічну ефективність системного підходу до здійснення ЗЕД. У разі відповідності варіантів митних операцій неторговим контрактом, що пред'являються зовнішнім вимогам, що стосуються термінів випуску декларованих товарів та понесених фінансових витрат на отримання додаткових дозвільних документів, виробляються рекомендації з практичного використання результатів системного аналізу. У разі невідповідності митних операцій вимогам контракту здійснюється перехід до наступних етапів.

8) Аналіз фінансових витрат, пов'язаних з дотриманням заборон та обмежень. За результатами виявлених на попередньому етапі невідповідностей здійснюється детальний аналіз фінансових витрат, пов'язаних з отриманням дозвільних документів і простоем транспортних засобів у період, необхідний для оформлення дозвільних документів.

9) Розробка пропозицій щодо оптимізації ЗЕД аграрного підприємства. За результатами проведеного аналізу розробляються та впроваджуються заходи, що дозволяють виключити неефективні варіанти здійснення митних операцій, що супроводжуються невиробничими фінансовими витратами. Розробляються пропозиції щодо мінімізації витрат на отримання дозвільної документації та недопущення простоїв транспортних коштів, призначених для перевезення продукції, що експортується.

10) Оцінка абсолютних показників якості взаємодії елементів системи під час здійснення митних операцій після їх оптимізації. Реалізація всіх перерахованих етапів дозволяє здійснити вибір та обґрунтування оптимальних варіантів здійснення митних операцій.

Побудова методики системного аналізу ЗЕД аграрного підприємства вимагає формулювання наступних нових методологічних принципів, на яких ця методика має ґрунтуватися: системний підхід до здійснення зовнішньоторговельної діяльності підприємства; багатоаспектність застосовуваної методики, що дозволяє враховувати різноманітні фактори (економічні, тимчасові); масштабованість методики, тобто здатність обліку зростаючого числа критеріїв у міру посилення вимог, що пред'являються без зниження точності та надійності оцінки. Розроблена методика може бути застосована для аналізу ЗЕД аграрних підприємств та визначення оптимальних та економічно ефективних варіантів здійснення митних операцій, пов'язаних з декларуванням та випуском товарів відповідно до заявленої митної процедури, що дозволить оптимізувати операції експорту та імпорту продукції у процесі здійснення ЗЕД.

Висновок до Розділу 1

1. Зовнішньоекономічну діяльність аграрних підприємств слід розуміти як систему зовнішньоекономічних операцій у сфері виробничої діяльності господарюючих суб'єктів аграрного сектора економіки, пов'язаної з експортом та імпортом товарів й послуг з метою отримання прибутку та посилення конкурентних позицій внаслідок виходу на міжнародний ринок. Новизна даного визначення полягає: по-перше, у чіткому структуруванні зовнішньоекономічної діяльності аграрного підприємства в межах його загальної господарської діяльності; по-друге, в чіткому узагальненні різновидів такої діяльності; по-третє, у підкресленні мети провадження такої діяльності відповідно до цілей та завдань підприємства щодо його функціонування та ефективного розвитку.

2. Систематизовано наукові підходи до тлумачення теоретико-змістовних характеристик зовнішньоекономічної діяльності, які вказують на існування декількох підходів до визначення суспільно-економічних процесів у цій сфері. Перший із них фокусується на наукових дослідженнях теоретико-методологічного спрямування, в яких ЗЕД розглядається крізь призму регулятивного, компаративного, описово-аналітичного та інших загальних змістовних підходів (рівень – макроекономічний). Другий напрям охоплює публікації, в яких ЗЕД розглядається з позицій виключно управлінського підходу (рівні – мезо- та мікроекономічний). До третьої групи віднесено публікації науково-практичного спрямування, в яких оцінка ЗЕД здійснюється в номенклатурних й проєкто-орієнтованих аспектах (рівні – галузевий та мікроекономічний).

3. Теоретично доведено, що незамінною складовою ЗЕД є її регулювання. Для покращення ефективності функціонування аграрних підприємств доречно використовувати комплексну систему управління. Процес управління ЗЕД має певні риси, що обумовлюються особливостями здійснення господарської діяльності підприємствами АПК. Інноваційне управління ЗЕД слід розуміти як процес управління аграрним підприємством на основі синтезу чотирьох підходів (функціонального, системного, ризикованого і ситуаційного) з урахуванням національних особливостей ведення бізнесу, спрямованого на розробку та реалізацію зовнішньоекономічної стратегії підприємства за своєчасного упровадження інновацій, що відповідають вимогам зовнішнього середовища, з метою забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств на зовнішніх ринках в довготривалій перспективі.

4. Результативність ЗЕД аграрних підприємств формується під впливом низки зовнішніх і внутрішніх чинників, кількісна оцінка впливу яких є важливою при визначенні ефективності ЗЕД. Сталий взаємоузгоджений розвиток чинників ЗЕД аграрних підприємств забезпечує здатність господарюючих суб'єктів динамічно підтримувати пропорційність в організації бізнес-діяльності,

орієнтованої на інноваційне зростання, збільшувати соціальну та економічну ефективність, постійно нарощувати темпи розширеного відтворення.

5. Аргументовано, що оцінку й аналіз ефективності ЗЕД аграрних підприємств слід здійснювати за допомогою методів динамічного програмування на основі порівняння досягнутих економічних результатів з витратами ресурсів на їх досягнення. Вихідною методичною базою доцільно використовувати системний аналіз та комплексний, діалектичний підхід, що зумовлює необхідність вивчення і окремих елементів, і системи в цілому в процесі постійного оновлення. Це є важливим для прийняття рішень щодо застосування інноваційних, принципів та методів управління ЗЕД аграрних підприємств, у т. ч. заснованих на новітніх інформаційних технологіях в режимі реального часу й технології штучного інтелекту.

Результати дослідження, представлені у Розділі 1, опубліковано у працях автора: [8–13].

ВИКОРИСТАНІ ДЖЕРЕЛА ДО РОЗДІЛУ 1

1. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації у сільському господарстві: доповідь на 12-их річних зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів аграрників 25–26 лют. 2010 р. / В.Я. Месель-Веселяк К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2010. 57 с.

2. Акименко О.Ю. Теоретико-методологічні аспекти регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств в умовах європейської інтеграції. *Детермінанти соціально-економічного розвитку України в умовах трансформаційних зрушень* : колективна монографія / за ред. В.П. Ільчука. Чернігів: ЧНТУ, 2018. С. 67–76.

3. Акименко О.Ю. Теоретична концептуалізація зовнішньоекономічної діяльності як вагомого фактору економічної стабільності держави. *Причорноморські економічні студії: науково-практичний журнал*. 2019. Вип. 38-1. С.37–42. URL: http://bses.in.ua/journals/2019/38_1_2019/9.pdf (дата звернення: 25.04.2021).

4. Аналіз фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / В.Г. Маргасова, А.В. Роговий, В.В. Виговська. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 3. С. 207–213.

5. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз. К.: КНЕУ, 2006. 292с.

6. Бабій І. В. Визначення структури управління ЗЕД на підприємствах машинобудування в аспекті стратегічного підходу. *Науковий огляд*. 2018. №1 (44). С.6–21.

7. Бабій І. В. Вплив факторів на забезпечення зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств. *Економіка і суспільство: електронне наукове фахове видання*. 2016. Вип. 3. С. 114–118.

8. Батюк Р.Б. Зовнішні чинники розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. *Екологічні та соціальні аспекти розвитку економіки в*

умовах євроінтеграції: тези доп. VIII Всеукр. наук.-практ. конф. 12–14 трав. 2021 р. / за ред. І.О. Мельник та ін. Миколаїв, 2021. С.92–95.

9. Батюк Р.Б. Методи управління зовнішньоекономічною діяльністю аграрних підприємств. *Менеджмент XXI століття : глобалізаційні виклики* : матер. V Міжнародної наук.-практ. конф.: зб. наук. пр. 19 трав. 2021 р., Полтава : ПП «Астроя», 2021. С. 203–205.

10. Батюк Р.Б. Методичні підходи до оцінювання зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. *Науковий вісник ЛНУВМБ імені С.З. Гжицького*. Львів, 2021. Т.23. Економічні науки. № 98. С.3–11. DOI <https://doi.org/10.32718/nvlvet-e9801>. (дата звернення: 25.04.2023).

11. Батюк Р.Б. Оцінка дефініції «зовнішньоекономічна діяльність аграрних підприємств». *Наукові записки Української академії друкарства*. 2020. №2 (61). С.141–155. doi: 10.32403/1998-6912-2020-2-61-141-155. (дата звернення: 25.04.2021).

12. Батюк Р.Б. Сутність оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. *Актуальні проблеми управління та адміністрування: теоретичні і практичні аспекти*: матер. VI Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. молодих вчених та здобувачів вищої освіти, 4 трав. 2021 р. Кам'янець-Подільський, 2021. С.426–429.

13. Батюк Р.Б. Чинники ефективності зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. *Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти*: матер. III Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф., присвяченої 165-річчю заснування Львівського національного аграрного університету та 50-річчя створення кафедри обліку та оподаткування. Львів, 17–19 бер. 2021 р. С.26–28.

14. Білоусов О.М. Структурні та організаційні чинники активізації зовнішньоекономічних відносин в агровиробництві. *Ефективна економіка*. 2012. № 5. URL:<http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1122> (дата звернення: 03.04.2021).

15. Босак А. О. Класифікація організаційних структур управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства та умови їх застосування. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку* : зб. наук. пр. / відп. ред. О. Є. Кузьміні. Л. : Вид-во Львів. Політехніки. 2010. С. 26–35.
16. Брояка А.А. Оцінка та шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки*. Полтава, 2012. Вип. 5. Т.2. С.46–51.
17. Васюк Т.В. Методи дослідження та визначення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 3. С. 131–136.
18. Васюренко В. О. Теоретичні узагальнення щодо розуміння сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства». *Механізм регулювання економіки*. 2008. № 2. С. 214–220.
19. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Гол. ред. В. Т. Бусел. К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. 1728 с.
20. Венцель В.Т. Бухгалтерський облік і контроль експортно-імпортних операцій: теорія, методика, організація : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.09; Житомир. держ. технол. ун-т. Житомир, 2012. 21 с
21. Вініченко І. І., Крючкова Ж. В. Ключові чинники впливу на конкурентоспроможність аграрних підприємств. *Економіка та держава*. 2017. № 4. С. 32–37.
22. Вітлінський В. В., Верченко П. І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2000. 292 с.
23. Вічевич А.М., Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. Львів : Афіша, 2004. 140 с.
24. Волкова І. А., Гірчук І. В. Методика аналізу експортно-імпортних операцій в діяльності підприємств. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2010. № 3 (53). С. 53–55.

25. Воронкова А.Е. Оцінка дії механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. *Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки*. 2009. Вип. 1(28). С. 199–202.

26. Гайченя М.А., Пятак Т.В. Фактори впливу на ефективність експортної діяльності виробничих підприємств будівельної галузі. URL: <http://www.rusnauka.com/17Adoc.htm> (дата звернення: 25.03.2021).

27. Гобела В. В. Управління зовнішньоекономічною діяльністю & Management of Foreign Economic Activity : навчальний посібник. Львів : ЛьвДУВС, 2021. 244 с.

28. Горчаков В.Ю. Формування організаційно-економічного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю великої компанії: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. Інститут економіки промисловості НАНУ, 2005. 22 с.

29. Господарський кодекс України від 16.01.2003. № 436–IV. Офіційний портал Верховної ради України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 28.04.2020).

30. Гребельник О. П. Управління митними ризиками під час здійснення експортно-імпортних операцій підприємства. *Зб. наук праць. НАУ*. Київ, Вип. 6 (74). Ч.2 2019. с.40–45.

31. Грицан Ю.І., Зось-Кіор М.В., Ільїн В. Ю., Дімчогло А. І. Моделювання зовнішньоекономічної стратегії ризик-менеджменту екобезпечно орієнтованих підприємств сфери послуг при актуалізації агресивної маркетингової політики інноваційних кластерів. *Інвестиції: практика та досвід*. № 19/2023. С. 34–40.

32. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник. 3-тє вид., перероб. та доп. К.: Центр навчальної літератури, 2011. 432 с.

33. Гринчук Ю. С. Формування організаційно-економічного механізму відтворення виробничо-ресурсного потенціалу аграрних підприємств. *Економічний аналіз : зб. наук. праць Тернопільського НЕУ*. Тернопіль. «Економічна думка», 2015. Т. 21. № 2. С. 245–250.

34. Губерський Л.В. Українська дипломатична енциклопедія / Губерський Л.В., Вергун В.А., Головченко В.І. та ін. 2 т. К.: Знання України, 2004. 812 с.
35. Гуцул І. А. Теоретичні засади зовнішньоекономічної діяльності. *Інноваційна економіка*. 2012. № 9 (35). С.67–71.
36. Данкевич В. Є. Управління конкурентоспроможністю агропродовольчої продукції при виході на зовнішні ринки. *Вісник ЛТЕУ*. Економічні науки. № 64. 2021.с. 19–24.
37. Дідківській М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч посібник. К.: Знання, 2006. 462 с.
38. Донських А.С. Конкурентоспроможність аграрних підприємств та фактори, що її визначають. *Ефективна економіка*. 2011. №12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=850> (дата звернення: 15.05.2021).
39. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2002. 172 с
40. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посібник для студ. Вузів. К.: Центр навч. літ., 2004. 247 с.
41. Дунська А.Р. Фактори розвитку експортного потенціалу промислового підприємства. *Ефективна економіка*. 2013. № 3. С. 29–37.
42. Данкевич В., Данкевич Є., Пивовар П. Формування кон'юнктури світового ринку меду: сучасний стан і перспективи для українських експортерів. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2018. Vol. 4. No. 2. Pp. 37–54. URL: www.are-journal.com.
43. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. / під ред. С. В. Мочерного. Львів: Світ. 2005. Т.1. 616 с.
44. Завадський Й. С. Економічний словник / Й. С. Завадський, Т. В. Осовська, О. О. Юшкевич. К.: Кондор, 2006. 355 с.

45. Завербний А. С., Дрималовська Х.В. Конкуентоспроможність вітчизняних підприємств. *Вісн. нац. унту «Львів. політехніка»*. 2012. № 727. С. 218–224.
46. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Зовнішньоекономічна діяльність: термінологічний словник К. : Кондор, 2007. 168 с.
47. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навч. посіб. / за ред. : Ю.Г. Козака, Н. С. Логвінової, І. Ю. Сіначенка. Центр навчальної літератури, 2006. 792 с.
48. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : підруч. для вузів /Л.В. Багрова, Н. І. Редіна, В.Є. Власюк, О.О.Гетьман ; за ред, лора екон. наук, проф. І.В. Багрової. К. : Центр навчальної літератури, 2004. 580 с.
49. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник / І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман; за ред. І. В. Багрової. Київ: Центр навч. л-ри, 2004. 580 с.
50. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство – регіон : монографія. Ю. Г. Козак, Н. В. Притула, О. А. Єрмакова та ін. К.: Центр учбової літератури, 2016. 240 с.
51. Зосимова Ж. С. Проблеми та умови покращення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. *Економіка. Управління. Інновації*. 2013. Вип. №2 (10). URL: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua>. (дата звернення: 55.06.2021).
52. Івченко А.О. Тлумачний словник української мови. 13 вид. Харків: Фоліо, 2008. 540 с.
53. Каплан Р.С. Організація, орієнтована стратегію. Як у новому бізнес-середовищі процвітають організації, що застосовують збалансовану систему показників / пер. з англ.: Альпіна Бізнес Букс, 2004. 416 с.
55. Карачина Н.П., Сметанюк О.А., Вітюк А.В., Мукоїд Д.Д. Діагностика ефективності зовнішньоекономічної діяльності. *Вісник ХНУ*. 2021. №3. С. 101–108. DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-16.
56. Карпенко М.О., Карпик Ю.С. Роль стратегічного планування в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємств. *Проблеми*

підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук, праць. К.: НАУ, 2010. Вип. 26.С. 40–44.

57. Кириченко К. О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Київ: «Знання», 2008. 518 с.

58. Кириченко О. А., Ваганов К.Г. Сучасна система управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств. *Механізм регулювання економіки*. 2008. С. 115–126.

59. Ковалевська А.В. Конкурентна стратегія зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств України в умовах перехідної економіки інверсного типу: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. Харків: ХНТУРЕ, 2002. 19 с.

60. Кожевнікова Л. К. Особливості функцій та методів управління зовнішньоекономічною діяльністю. : http://www.economy.in.ua/pdf/8_2014/21.pdf (дата звернення: 17.03.2022).

61. Ковальчук Т. Г. Особливості менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств. *Стратегія розвитку України*. 2018. №2. С.50–53. DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-244-9-5>. (дата звернення: 25.04.2021).

62. Ковальчук Т.М. Аналіз як функція управління: теорія та методологія. *Економіка АПК*. 2009. № 12. С. 18–23.

63. Ковтун Е.О., Швець В.М. Планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства. URL: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2014/Economics/67915.doc.htm. (дата звернення: 25.04.2022).

64. Кодекс торговельного мореплавства України: Закон України в редакції від 05 січня 2017 р. № 176/95-ВР, із змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/176/95-%D0%B2%D1%80>. (дата звернення: 09.04.2021).

65. Коваль, В., Вдовенко, Н., Зось-Кіор, М. Регулювання сільського розвитку для експорту органічної аграрної продукції в нових умовах розвитку міжнародної торгівлі та децентралізації. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права*. 2023. Вип. 38. С. 331-337.

66. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Сіваченко І. Ю. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навч. посіб. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ: Центр навчальної літератури, 2016. 792 с.

67. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. К. : Освіта України, 2012. 272 с.

68. Конституція України. Від 28 червня 1996 р. в редакції від 30 вересня 2016 р., із змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 25.04.2021).

69. Контент-аналіз у політичній аналітиці. URL: <https://studfile.net/preview/5264191/>. (дата звернення: 09.09.2022).

70. Контент-аналіз. URL: <https://vue.gov.ua/Контент-аналіз>. (дата звернення: 09.09.2020).

71. Косенко С. В. Теоретичні положення зовнішньоекономічної діяльності підприємства: визначення та класифікація. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі : проблеми теорії та практики*. 2011. № 3(15). С. 117–128.

72. Костенко Н., Іванов В. Досвід контент-аналізу: Моделі та практики. К.: Центр вільної преси, 2003. 141 с.

73. Котиш О.М. Теоретичні аспекти ефективності зовнішньоекономічної діяльності: понятійно-категоріальний апарат. *Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики*: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. 17–18 лист. 2016 р. Харків : ФОП Лібуркіна Л.М., 2016. С. 334–340.

74. Кравченко В.Л. Зовнішньоекономічна діяльність: організація, управління, прогнозування / Кравченко В.Л., Макогон Ю.В., 2015. 496 с.

75. Крупін В.Є. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем: монографія; НАН України. Ін-т регіональних досліджень; Львів, 2009. 218 с.

76. Кубів С. І., Федюк В. В. Етапи оцінювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору та їх

інтерпретація. *Економічний простір*. 2020. № 160. С.78–81.
DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/160-14>. (дата звернення: 09.09.2022).

77. Кубів С. І., Федюк В. В. Метод вибору показників, які характеризують розвиток зовнішньоекономічної діяльності під час вирішення конкретних управлінських проблем. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво, 2020. № 5 (116). С.55–59.

78. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: підруч. для студ. вищ. навч. закл / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. Львів. Національний університет «Львівська політехніка», «ІнтелектЗахід». 2002. 344 с.

79. Лепеха М. О., Свириденко Г. М. Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності України за експортоорієнтованою стратегією. *Молодий вчений*. 2017. №5 (45). С. 655–658.

80. Ліпич Л. Г., Фатенок-Ткачук А. О. Фактори впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств. *Економіка та держава*. 2008. № 5. С. 29–32.

81. Ліпич Л. Г., Фатенок-Ткачук А.О. Формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств : монографія. Луцьк : Волин. нац. ун-т, 2010. 220 с.

82. Лубенченко О. Е. Нова система управління якістю в аудиті. Інформація та комунікації. *Статистика України*. 2022. №2.
<file:///C:/Users/Luda/Downloads/379-Article%20Text-699-1-10-20221114.pdf>. (дата звернення: 09.01.2023).

83. Мазаракі А.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : підручник / Мазаракі А.А., Т.М. Мельник, Ю.О. Олейніков та ін.; за заг.ред.: А.А. Мазаракі. К.: КНТЕУ, 2012. 824 с.

84. Малярець Л. М., Проскуріна Н. В. Контролінг зовнішньоекономічної діяльності підприємства: аналітичний підхід: монографія. Харків: Вид. ХНЕУ, 2014. 226 с.

85. Маргасова В. Г., Роговий, А.В., Виговська В.В. Аналіз фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

- Актуальні проблеми економіки : наук. економ. журнал.* 2009. № 93, С. 207-213,
86. Масляєва О.О. Економічна сутність категорії «конкурентоспроможність»: дефініція та систематизація *Ефективна економіка.* 2011. № 10. URL: [http:// www.economy.nauka](http://www.economy.nauka). (дата звернення: 12.01.2022).
87. Машіка Г. В. Місце і роль соціально-економічних чинників у формуванні господарського потенціалу карпатського регіону. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна.* Серія «Геологія. Географія. Екологія», Вип. 44. 2016. С.110-118.
88. Машталір Я. П. Аналіз та оцінка впливу факторів зовнішньоекономічної діяльності підприємств Хмельниччини. *Збірник наукових праць ЧДТУ,* 2008. Вип. 22. С. 152–155.
89. Машталір Я. П. Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2011. № 5. Т.1. С. 136–139.
90. Машталір Я. П. Формування структури механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівного підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету.* Економічні науки. 2008. № 5. Т. 2. С. 54–57.
91. 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.
92. Мельник Л. Г. Економіка та інформація: Економіка інформації та інформаційна в економіці: енциклопедичний словник. Суми: ВТД «Університетська книга», 2015. 384 с.
93. Мельник Л.Ю. Класифікація аграрних господарств за критерієм площ землекористування. *Вісник ДДАУ.* 2008. № 2. С. 157–161
94. Мельник О.Г., Нагірна М.Я. Діагностика факторів впливу на експортну діяльність підприємства. *Інноваційна економіка.* 2013. № 5. С. 63–66.

95. Мельник Т.М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. *Міжнародна економіка*. 2013. № 8–9. С. 221–245.
96. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник./ Пахота Н.В., Власова В.П., Семенчук Т.Б., Карпенко О.О. та ін. Київ: ДУІТ, 2022. 352 с.
97. Митний кодекс України: Закон України в редакції від 25 листопада 2018р. № 4495-VI, із змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення: 17.04.2021).
98. Мікула Н. А., Шахраюк-Онофрей С.І. Факторні впливи на сталий розвиток сільських територій прикордонних регіонів. *Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету*. Економічні науки. 2013. Вип. 1. С. 237–246.
99. Могильна Л.М. Теоретичні аспекти менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Вип. 22. 2018. с.460–463. URL: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/90.pdf>. (дата звернення: 17.04.2023).
100. Огородніков Ю.М. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності: URL: http://www.pidruchniki.ws/17910211/ekonomika/efrktivnist_ (дата звернення: 25.08.2022).
101. Ольшанська О. В. Сучасні аспекти когнітивістики в економічному розвитку. *Вісник КНУТД*. К.: КНУТД. 2014. №6 (81). С.78–82.
102. Основи підприємництва: підручник / Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін. ; під ред. Н.В. Валінкевич. Житомир : ЖДТУ, 2019. 493 с.
103. П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» (наказ Мінфіну України від 10.08.2000 р. № 193 із змінами). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0269-02#Text> (дата звернення: 10. 04.2021).
104. Падалка О. С. Економіка освіти та управління: посібник / О. С. Падалка, І. С. Каленюк. К.: Педагогічна думка, 2012. 184 с.

105. Паска І.М. Організація та економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК: автореф. дис. ... к.е.н. Миколаїв, 2000. 19 с.

106. Питання, пов'язані із застосуванням митних декларацій: Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 304. URL: <http://sfs.gov.ua/baneryi/elektronna-mitnitsya/62451.html> (дата звернення: 07.04.2021).

107. Пісьмаченко Л.М. Державне управління зовнішньоторгівельною діяльністю в Україні: регулювання та контроль : монографія. Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. 366 с.

108. Пітель Н. Я., Дяченко М. І. Вплив інвестиційного клімату на зовнішньоекономічну діяльність в аграрному секторі. *Ефективна економіка*. 2021. № 3. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.3.89. (дата звернення: 28.02.2023).

109. Погребняк А.Ю., Хоменко Т.Ю. Еволюція наукових поглядів на сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність». *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2016. Вип. 18. С. 48–55.

110. Погребняк А.Ю. Сутність складових елементів механізму антикризового управління на промисловому підприємстві. *Економічний вісник Національного технічного університету України «КПІ»*. 2015. № 12. С. 300–310. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2015_12_45. (дата звернення: 21.04.2021).

111. Податковий кодекс України : Закон України в редакції від 14.07.2020 р. № 786-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 21.04.2021).

112. Покровська В. В. Зовнішньоекономічна діяльність: підручник / Економіст, 2015. 672 с.

113. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 із змінами). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (дата звернення: 16.04.2021).

114. Порядок заповнення митних декларацій на бланку єдиного адміністративного документа (Наказ Міністерства фінансів України від 30.05.2012 р. № 651). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1372-12#Text> (дата звернення: 19.04.2021).

115. Приб К.А. Управління розвитком підприємств аграрної сфери в умовах економічної нестабільності. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Електронне наукове фахове видання Миколаївського НУ імені В.О. Сухомлинського. Вип. 2. 2014 . С.666–669.

116. Про валюту і валютні операції : Закон України в редакції від 21.06.2018 р. № 2473-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Text> (дата звернення: 25.04.2021).

117. Про внесення змін до Митного кодексу України щодо деяких питань функціонування авторизованих економічних операторів: Закон України в редакції від 02.10.2019 № 141-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/141-IX#Text> (дата звернення: 28.03.2021).

118. Про затвердження Інструкції про порядок валютного нагляду банків за дотриманням резидентами граничних строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів. Постанова Правління НБУ від 2 січня 2019 року №7. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0007500-19#Text> (дата звернення: 16.04.2021).

119. Про затвердження Положення про валютний нагляд. Постанова Правління НБУ від 03.01.2019 № 13. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0013500-19#Text> (дата звернення: 08.04.2021).

120. Про затвердження Положення про заходи захисту та визначення порядку здійснення окремих операцій в іноземній валюті. Постанова Правління НБУ від 2 січня 2019 року № 5. URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_02012019_5 (дата звернення:10.04.2021).

121. Про затвердження Положення про здійснення операцій із валютними цінностями. Постанова Правління НБУ від 02.01.2019 р. № 2. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0002500-19#Text> (дата звернення: 12.04.2021).

122. Про затвердження Порядку ведення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності: Постанова Кабінету Міністрів України від 21 травня 2012 р. № 428. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/428-2012-n#Text>. (дата звернення: 03.09.2022).

123. Про затвердження Порядку взаємодії між декларантами, їх представниками, іншими заінтересованими особами та митними органами, іншими державними органами, установами та організаціями, уповноваженими на здійснення дозвільних або контрольних функцій щодо переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України, з використанням механізму “єдиного вікна”: Постанова Кабінету Міністрів України від 21 жовтня 2020 р. № 971. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/971-2020-п#Text>. (дата звернення: 25.06.2023).

124. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України в редакції від 20 липня 2020 р. № 808-IX із змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text> (дата звернення: 24.07.2023).

125. Про митний тариф: Закон України в редакції від 04 червня 2020 р. № 674 -IX із змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/584-18#Text> (дата звернення: 19.06.2022).

126. Про міжнародний комерційний арбітраж: Закон України в редакції від 15 грудня 2017р. № 4002- XII, із змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4002-12> (дата звернення: 14.04.2021).

127. Про міжнародні договори України: Закон України в редакції від 20 липня 2014 р. № 1906-IV, із змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1906-15> (дата звернення: 05.04.2021).

128. Про Порядок ведення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності: Постанова Кабінету Міністрів України від 26 липня 2001 р. №865. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/41-99-n#Text> (дата звернення: 18.04.2021).

129. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності: Закон України в редакції від 02 вересня

2014 р. № 1669-VII із змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/351-14#Text> (дата звернення: 25.04.2021).

130. Про режим іноземного інвестування: Закон України в редакції від 25 червня 2016 р. № 93/96-ВР, із змінами: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 25.07.2022).

131. Про режим спільного транзиту та запровадження національної електронної транзитної системи: Закон України в редакції від 12.09.2019 № 78–IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/78-IX#Text> (дата звернення: 12.04.2022).

132. Про страхування : Закон України в редакції від 14 січня 2020 р. № 440-IX із змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-vn#Text> (дата звернення: 14.04.2021).

133. Про торгово-промислові палати в Україні: Закон України в редакції від 01 січня 2016р. № 671/97-ВР, із змінами. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show /671/97-%D0%92%D0%A0> (дата звернення: 07.04.2021).

134. Присяжнюк О. Ф., Плотнікова М. Ф., Булуй О. Г. Проектне управління як основа електронної комерції та біржової торгівлі. *Інвестиції: практика та досвід*. 2023. № 2. С. 26–32. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2023.2.26>. (дата звернення: 07.12.2023).

135. Прушківська Е. В., Черномаз К.Г. Фактори стабілізації сільськогосподарського виробництва в умовах глобалізації. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2017. № 2. С. 42–53.

136. Псюк Р.М. Детермінанти ефективності зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств. *Управління інноваційним процесом в Україні: налагодження взаємодії між учасниками: тези доповідей V Міжнар. наук.-практ. конф.* Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. С. 98–99.

137. Пучко І. В. Роль зовнішньоекономічної діяльності в підвищенні конкурентоспроможності підприємства. *Європейська наука XXI століття: наукова конференція*. Тернопільський національний економічний університет, 2011. 326 с.

138. Пшик-Ковальська О.О., Передало Х.С. Чинники впливу на планування зовнішньоекономічної діяльності. *Науковий вісник національного лісотехнічного університету України* : зб. наук.-техн. праць. Львів: РЕВ НЛТУ України. 2012. Вип. 22.8. С. 296–301.

139. Радченко О. П., Казак Д. С. Використання кореляційно-регресивного аналізу в управлінні зед підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 12. DOI: 10.32702/2307-2105-2018.12.108. (дата звернення: 12.03.2023).

140. Роберт Каплан З., Нортон Дейвід П. Збалансована система показників. Від стратегії до дії. 2-ге вид., Випр. та дод. Пров. з англ.: ЗАТ «Олімп-Бізнес», 2006. 512 с.

141. Рогожин В. Д. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : нанч. посіб. / В. Д.Рогожин, Л. В. Базалієва. Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. 196 с.

142. Саблук П.Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період. *Економіка АПК*. 2008. № 4. С. 19–37

143. Сучасні маркетингові інструменти для підвищення конкурентоспроможності в умовах пандемії COVID-19: монографія / Семенова Л. Ю., Даценко В. В., Хурдей В. В., Prague, Czech Republic, OSVČ. 2020. 134 с.

144. Семенова Л. Ю. Конкурентоспроможність аграрних підприємств : монографія. Дніпропетровськ: Дніпроп. держ. фін. акад., 2013 164с.

145. Словник економіста та підприємця / А.М. Туренко, І.А. Дмитрієв, О.С. Іванілов, І.Ю. Шевченко. Х.: ХНАДУ, 2018. 340 с.

146. Снігур Х.А. Інноваційний підхід до управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова*. 2015. Т.20. Вип. 2/2. С.76–80

147. Сучасний тлумачний словник української мови : 60 000 слів / За заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В. В. Дубічинського. Х. : Школа, 2009. 832 с

148. Сущенко О.А. Методологічний базис побудови системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств регіону. *Управління проектами*

та розвиток виробництва: зб. наук. пр.: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. №1(45). С. 50–58.

149. Терехов Є.М. Економічні аспекти зовнішньої політики України в сучасних умовах глобального світу. *Механізм регулювання економіки*. 2010. № 3, Т.2. С. 79–83.

150. Торгова Л. В., Хитра О.В. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навч.-метод. посіб. Львів : Новий Світ 2000, 2006.512 с.

151. Тульчинська С. О., Кириченко С. О., Дубенець В. П. Напрями активізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. *Агросвіт*. 2018. №6. С. 28–31.

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

153. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства: навч. посібник / Ю. В. Орловська, Г. В. Дугінець, П. А. Фісуненко, О. А. Варлаамова; за ред. д-ра екон. наук, проф. Ю. В. Орловської ; ДВНЗ «Придніпровська держ.акад. буд-ва і архіт.». Д.: АРТ-ПРЕС, 2010. 302 с.

154. Фатенок-Ткачук А.О. Аналізування факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств. *Наукові праці КНТУ. Сер.: Економічні науки*. 2010. Вип. 17. С.22–29.

155. Фатенок-Ткачук А.О. Оцінка експортного потенціалу машинобудівних підприємств України. *Науковий вісник Волинського нац. ун-ту ім. Лесі Українки*. 2014. № 7. С. 72–79.

156. Формування та оцінка експортного потенціалу промислових підприємств / Д.О. Фоменок, С.С. Дубков, С.О. Дадалко. *Банківський вісник*. 2013. № 10. С. 29–35.

157. Фролов П. Контент-аналіз. Політична енциклопедія. Редкол.: Ю. Левенець (голова), Ю. Шаповал (заст. голови) та ін. К.: Парламентське видавництво, 2011. 357с.

158. Хоменко Т. Ю., Погребняк А. Ю. Особливості управління зовнішньоекономічною діяльністю. https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22597/1/2017-11_4-09.pdf (дата звернення: 25.06.2022).
159. Хрупович С.Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. Тернопіль, 2017. 137 с.
160. Цивільний кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. №435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 25.04.2021).
161. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки: навч. посібник. К. : Знання, 2006. 435 с.
162. Швець О.В., О. М. Флюр О.М. Контент-аналіз. Українська дипломатична енциклопедія: у 2-х т. / Редкол.:Л. В. Губерський (голова) та ін. К: Знання України, 2004 Т.1. 760 с.
163. Шевчук В.О. Знання як чинник виробництва: дискусійні питання теорії.URL: file:///C:/Users/PC/Downloads/Vodt_2016_1_23.pdf (дата звернення: 28.09.2022).
164. Шкурупін О. В., Гончаренко В. В., Артеменко І. А. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 248 с.
164. Шкурупій О.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 248 с.
165. Шталь Т. В., Зосімова Х.С. Наукові підходи до визначення поняття зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова*. 2013. Вип. 1/1.Т. 18. С. 134–136.
166. Юшина С.І. Визначення зовнішньоторговельної діяльності в українському законодавстві. *Часопис Київського університету права*. 2014. № 4. С. 197–200.
167. Яковлев А.І. Вдосконалення методів визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. *Фінанси України*. 1998. №9. С. 28–34.

168. Akram A. S. Al-Khaled Environment of International Business and its Significance. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*. 2017. Vol. 7. No. 3. P. 310–316.

169. Bly R. W. The White Paper Marketing Handbook. Florence, Kentucky: South-Western Educational Publishing, 2006. 256 p.

170. Charter of Economic Rights and Duties of States. URL: <http://www.un-documents.net/a29r3281.htm> (дата звернення: 18.04.2021).

171. Dankevych A., Dankevych V., Levchenko, Y (2023). EU integration and the business efficiency of the quality control system of dairy products: The dilemma of ukrainian enterprises. *Recent Trends in Business and Entrepreneurial Ventures*. pp. 61–83.

172. Dr Ram Singh. International trade operations. First Edition: New Delhi, 2009. 504 p. http://visnyk-onu.od.ua/journal/2015_20_2_2/19.pdf. (дата звернення: 15.04.2021).

173. Kaplan R.S., Norton The Strategy Focused Organization / R.S. Kaplan, D.P. Norton. Boston : HBS Press, 2001.

174. Katsiolouides M. I. International Business: A Global Perspective / Marios I. Katsiolouides, Spyros Hadjidakis. Burlington: Elsevier. 2007. 452 p.

175. Lorraine Eden International Business, International Management, and International Strategy: What's in a Name? / Lorraine Eden, Li Dai, Dan Li // *International Studies of Management and Organization*. 2010. Vol. 40. No 4. P. 54–68.

176. Mamonova, N., Wengle, S., Dankevych, V. (2023). Queen of the fields in wartime: What can Ukrainian corn tell us about the resilience of the global food system? *Journal of Peasant Studies*, pp. 2513–2538.

177. Skydan, O., Dankevych, V., Garrett, R.D., & Nimko, O. (2023) The state of the agricultural sector in Ukraine during wartime: The case of farmers. *Scientific Horizons*. 26(6), P. 134–145. doi: 10.48077/scihor6.2023.134. (дата звернення: 07.12.2023).

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

2.1. Статистико-аналітична оцінка зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств

Зовнішньоекономічна діяльність (далі – ЗЕД) є незаперечним фактором забезпечення сталого розвитку національних економік країн світу, важливим джерелом валютних надходжень до державних бюджетів. ЗЕД аграрних підприємств виступає іманентною формою господарської діяльності, пов'язаною з технологією виробництва продукції та науково-технічною діяльністю. Крім того, вона комплементарна з системою міжнародного маркетингу, здійсненню експортно-імпортних операцій щодо аграрної продукції. ЗЕД аграрних підприємств передбачає можливість отримувати ними валютний виторг від експорту, підвищувати технічний рівень виробничих процесів (передусім за рахунок імпорту більш ефективної техніки та технологій), виробляти конкурентоспроможну сільгосппродукцію.

Україна традиційно вважається одним із регіонів інтенсивного землеробства. За наявності потужного природно-ресурсного потенціалу та значних земельних ресурсів наша держава має пріоритетні можливості для розвитку аграрного сектору, позиціонування його як високоефективного сектору національної економіки, здатного забезпечити продовольчу безпеку держави. Сприятливі природно-кліматичні умови, родючі землі сприяють подальшому ефективному розвитку сільського господарства, одержанню високих урожаїв сільськогосподарських культур в обсягах, достатніх для забезпечення як внутрішніх продовольчих потреб, так й формування експортного потенціалу.

Безпрецедентне для років незалежної України уведення воєнного стану та складність підтримки економічного розвитку в умовах жорстокої війни

зумовлюють пошуки нових механізмів організації ЗЕД аграрних підприємств, які мають бути не лише адаптованими до сьогоденних реалій, але й ефективними у контексті підтримки міжнародних торговельних відносин, максимізації доходів держави, збереження бізнес-активності, а також ідентифікації нових ринків для збуту вітчизняної аграрної продукції. До повномасштабного вторгнення РФ вітчизняний АПК посідав провідні позиції серед експортерів світу [203].

Попри блокування портів та проблеми з логістикою, спричинені воєнними діями на території України, обсяг експорту продукції аграрного сектору у 2022 р. склав 23,4 млрд дол. США, що на 15,5 % менше, ніж у 2021 р. та на 20,5 % більше, ніж у 2018 р. Обсяг імпорту продукції аграрного сектору становив 5,95 млрд дол. США, що на 23,1 % менше, ніж у 2021 р. та на 11,4 % більше, ніж у 2018 р. У 2022 р. сальдо торгівлі було позитивним і становило 17,5 млрд дол. США, що на 12,6 % менше, ніж у 2021 р. (рис. 2.1). Як свідчать результати дослідження, значну частину аграрного експорту складає сільськогосподарська сировина, зокрема зернові й олійні культури та рослинні олії, зокрема соняшникова.

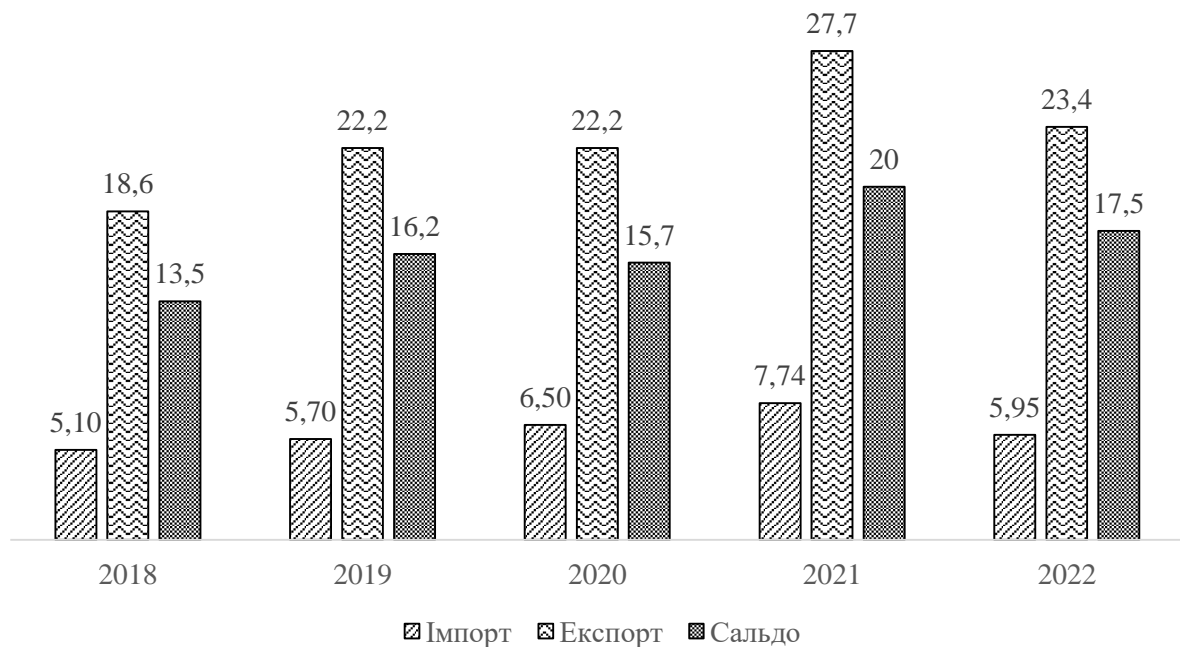


Рис. 2.1. Зовнішня торгівля агропродовольчою продукцією України, млрд дол. США

Джерело: побудовано на основі [188].

Як свідчать статистичні дані, упродовж січня–лютого 2022 р. тенденції вітчизняного експорту мали позитивну динаміку (зростання до аналогічного періоду 2021 р. становило 34,0 %). Однак у березні відбулося зниження обсягів експорту удвічі. В цілому за 8 місяців 2022 р. український експорт становить 29 млрд дол. США, що на 31,0 % менше аналогічного показника 2021 р. Поступове відновлення експорту зафіксовано у травні, а найбільший, від початку широкомасштабної війни, його обсяг (3,4 млрд дол. США) мав місце у серпні, що пов'язано із розблокуванням українських чорноморських портів [188].

У 2022 р. частка товарів АПК в українському експорті усіх товарів становила 53,0 %, зростання становило 12,3 в. п., порівняно з 2021 р. (у 1,35 раза більше, ніж у 2018 р.) [188]. Зважаючи на повномасштабне вторгнення, всі галузі вітчизняного аграрного виробництва зазнали суттєвих втрат. У 2022 р. структура експорту української аграрної продукції також змінилася, зокрема обсяги експорту продуктів рослинного походження скоротилися на 2059,6 млн дол. США, жирів та олії тваринного або рослинного походження – на 1087,8 млн дол. США та готових харчових продуктів – на 1291,6 млн дол. США (табл.2.1).

Таблиця 2.1

Обсяги експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції, млн дол. США

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Рік					2022 р. до 2018 р., %
	2018	2019	2020	2021	2022	
1	2	3	4	5	6	7
<i>I. Живі тварини; продукти тваринного походження</i>	1210,7	1277,1	1188,2	1345,2	1472,4	121,6
01 живі тварини	45,8	62,5	51,5	40,9	38,8	84,7
02 м'ясо та їстівні субпродукти	645,9	711,9	652,1	845,6	923,9	143,0
03 риба і ракоподібні	24,9	33,6	42,2	57,2	42,4	170,3
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	480,9	453,9	426,5	378,5	452,5	94,1
<i>II. Продукти рослинного походження</i>	9886,1	12914,5	11883,2	15538,1	13478,5	136,3
07 овочі	235,7	184,5	168,2	196,6	102,7	2,3 раза
08 їстівні плоди та горіхи	228,6	260,1	238,4	368,2	313,1	137,0
09 кава, чай	12,1	11,7	15,1	15,9	10,9	90,1
10 зернові культури	7240,6	9633,3	9410,7	12343,8	9112,5	125,9
12 насіння і плоди олійних рослин	1954,2	2563,2	1842,4	2435,2	3758,8	192,3

Продовження табл. 2.1

1	2	3	4	5	6	7
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	4496,5	4732,2	5746,9	7037,2	5949,4	132,3
IV. Готові харчові продукти	3018,6	3220,4	3361,1	3788,5	2496,9	82,7
16 продукти з м'яса, риби	21,7	22,8	22,6	28,9	30,8	141,9
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	366,9	254,4	250,3	246,5	299,6	81,7
18 какао та продукти з нього	204,1	204,6	201,4	224,1	147,1	72,1
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	229,8	210,8	223,7	310,5	204,7	89,1
24 тютюн і промислові замітники тютюну	398,7	437,6	441,3	453,0	138,7	2,9 раз

Джерело: розраховано на основі [188; 191–193].

Слід зазначити, що упродовж останніх років підприємства аграрного сектору зіштовхнулися з проблемою переорієнтації ринків збуту, насамперед через блокування морських портів, які формували основну частку маршрутів аграрного експорту. Це стосується не лише зернових культур, а й продукції з доданою вартістю, наприклад, насіння олійних (соняшник та ріпак) або бобових (соя, горох).

Дослідженнями встановлено, що частка валютної виручки від експорту основних агропродовольчих товарів у 2022 р. склала 19,4 млрд дол. США, або 82,7 % від загальних обсягів експорту української продукції (рис.2.2).

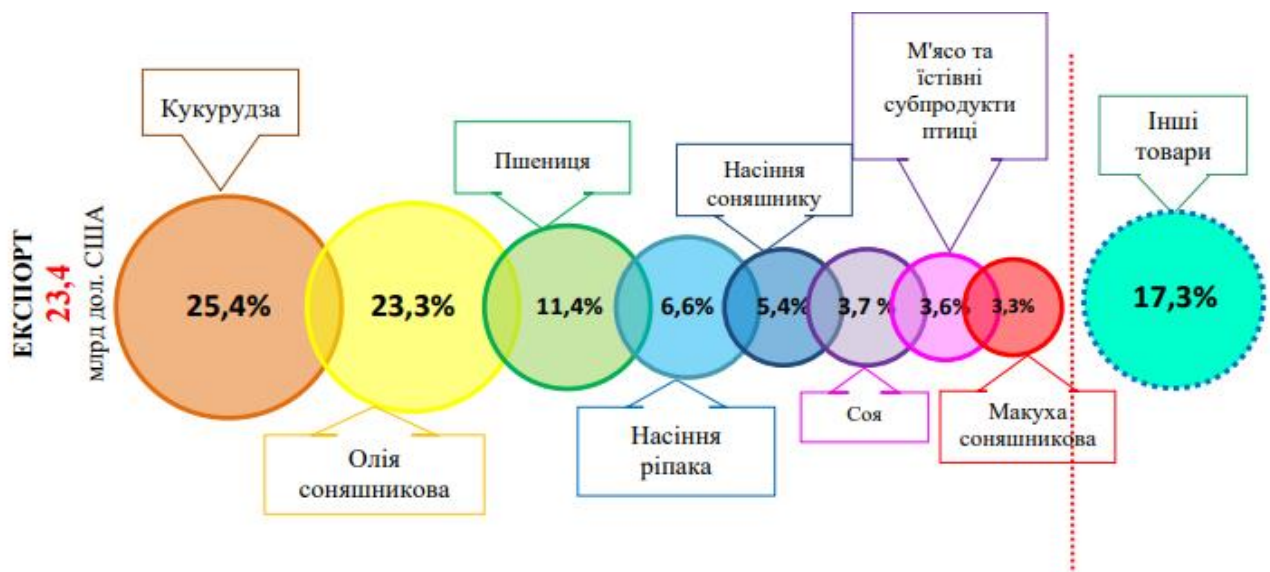


Рис.2.2. Товарна структура експорту аграрної продукції (у грошовому еквіваленті), 2022 р.

Джерело: побудовано на основі [188; 191–193].

Загальна частка основних видів агрородукції від загальної вартості імпорту до України у 2022 р. склала 1,92 млрд дол. США, або 32,2 % (рис. 2.3).

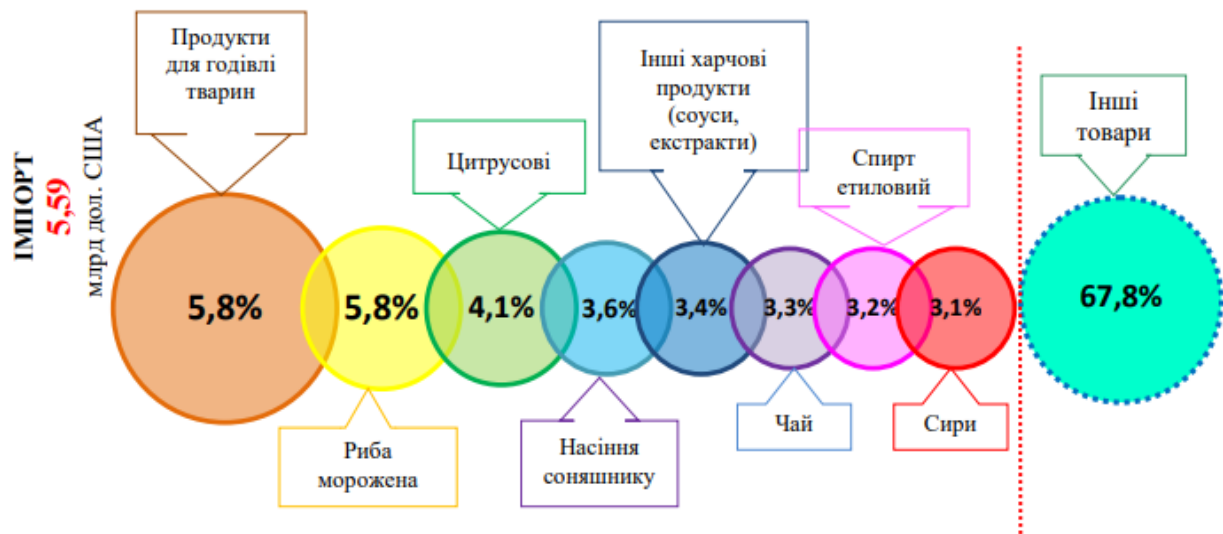


Рис.2.3. Товарна структура імпорту агропродукції (у грошовому еквіваленті), 2022 р.

Джерело: побудовано на основі [188; 191–193]

У 2022 р., за даними Української Асоціації Аграрного Експорту (УААЕ), Україна основну частину доходів від експорту агропродовольчої продукції отримала завдяки її реалізації до країн ЄС (12920,9 млн дол. США, тобто 55,2 % від усього аграрного експорту (табл.2.2)). У 2022 р. країни Азії уперше за понад 10 років втратили позицію основного імпортера української агропродукції і з часткою 31,8 % (7447,0 млн дол. США) посіли друге місце. Обсяги постачань до країн Африки зменшено на 57,0 %, до країн СНД – на 43% (порівняно з 2021 р.).

Таблиця 2.2

Географічний профіль експорту та імпорту сільськогосподарської продукції, 2022 р.

Регіони (ринки)	Експорт		Імпорт	
	млн дол. США	%	млн дол. США	%
ЄС	12920,9	55,2	3125,7	52,5
Азія	7447,0	31,8	1229,5	20,6
Африка	1643,3	7,1	203,8	3,5
СНД	777,6	3,3	196,7	3,3
Північна та Південна Америка	219,9	0,9	651,9	10,9
Інші країни	401,2	1,7	547,3	9,2
Всього	23409,9	100,0	5954,9	100,0

Джерело: побудовано на основі [185; 188; 191–193].

Рейтинг основних імпортерів української агропродукції у розрізі окремих країн у 2022 р. також зазнав кардинальних змін. Найбільшим імпортером стала Польща, змістивши на цій позиції Китай. Частка Польщі в експорті склала 11,5 % (2710,0 млн дол. США). На другому місці серед основних імпортерів – Румунія, яка, як свідчать результати дослідження, до 2022 р. навіть не входила до першої двадцятки. До цієї країни поставили української агропродукції на 2557,0 млн дол. США, що у 17 разів більше, ніж у 2021 р. На третій сходинці рейтингу – Туреччина (2212,0 млн дол. США, що на 51,0 % більше, ніж у 2021 р. У підсумку, 10 країн у 2022 р. сформували для вітчизняних експортерів агропродовольства у межах 65,0 % валютних надходжень (рис. 2.4).

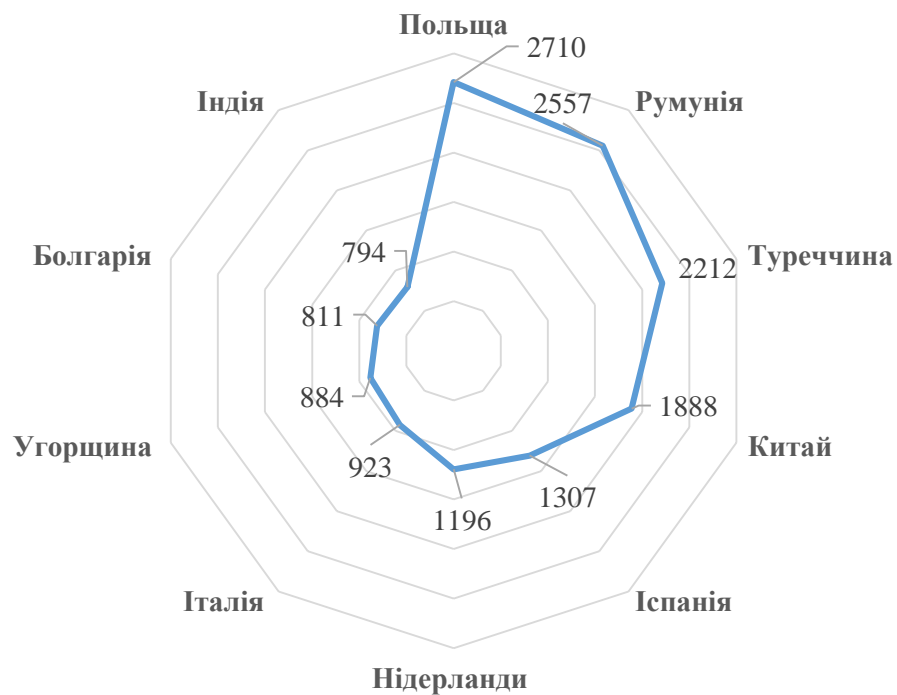


Рис. 2.4. Топ-10 країн – імпортерів української аграрної продукції, 2022 р., млн дол. США

Джерело: сформовано на основі [188; 191–193].

Зазначимо, що однією із детермінант формування експортного потенціалу аграрної продукції, поряд із зростанням попиту на світовому ринку, вбачається суттєва концентрація виробництва експортоорієнтованих видів продукції у великих підприємствах, що мають площу посіву зернових та олійних культур

понад 1,0 тис. га. Це дозволяє формувати великі за розмірами партії товару – у межах 2,5–8,0 тис. т. Крім того, на відміну від інших галузей, в аграрному секторі у процесі здійснення ЗЕД залучається значна кількість посередників, зокрема експортні трейдери (для прикладу, Кернел, «АДМ Трейдинг Україна», Бунге Україна, Каргілл Україна, Гленкор Україна, Дрейфус Компані Україна). Потужними виробниками сільськогосподарської продукції, які в значних об'ємах здійснюють торгівлю на зовнішньому ринку, є «Нібулон» та «Миронівський хлібопродукт» [183, с.107].

Дослідженнями встановлено, що вітчизняні аграрні підприємства упродовж останніх 10 років суттєво наростили обсяги експорту зернових. Незважаючи на те, що деблокада українських чорноморських портів почалася лише в серпні 2022 р., на закордонні ринки протягом 2022 р. надійшло 38,5 млн т вітчизняного зерна, що на 42 % перевищує показник 2012 р. (хоча й на 32 % менше, ніж у рекордному 2019 р. При цьому виручка від експорту українського зерна склала у 2022 р. 9,1 млрд дол.

На частку України припадає значна доля світового експорту пшениці і кормового зерна. Логістичні комунікації в Чорному морі знаходяться в зоні бойових дій, що унеможлиблює їх використання. Це, відповідно, зумовило різке зростання світових цін на пшеницю і кукурудзу. Наприклад, в ЄС котирування зросли на 150 дол./т через очікування попиту з Близького Сходу та Північної Африки. Найбільше зросли ціни в США – до 162 дол./т. За даними Міжнародної зернової ради (IGC) за останніх 20 років ціна кукурудзи уперше для найбільшого її експортера(США) досягла 350 дол./т. На початку березня ціни на українську кукурудзу зросли на 56 дол., досягнувши 340 дол./т. [242, 251].

Країни, що опинилися перед загрозою значного дефіциту продовольства, є покупцями українських зернових, причому Україна була для них головним постачальником цього виду продукції (Пакистан – 59,0 %, Ліван – 53,1, Ефіопія – 44,7, Індонезія – 27,7, Єгипет – 25,4, Туреччина – 21,0 %) [248; 242]. В інформаційних джерелах зазначається, що упродовж серпня 2022 р. (перший повний місяць реалізації «зернової ініціативи») у 18 країн світу відправлено

1,72 млн т української агропродукції (66,9 % експорту становила кукурудза, 21,6 % – пшениця, 4,8 % – ячмінь, 6,7 % – інша продукція (соняшник, ріпак, висівки, жом) [229].

За підрахунками «Інституту аграрної економіки», у 2022 р. кукурудзи експортовано з України 25 млн т (на 1% більше показника 2021 р.), пшениці – 11,2 млн т (менше на 44%), ячменю – 2,1 млн т, жита – 53,0 тис. т (табл.2.3, табл.2.4). Найбільше зернових експортовано до Румунії (1242,6 млн дол. США), в т. ч. кукурудзи – 66,0 % (3,39 млн т за ціною 242,2 дол. США/т) та пшениці – 26,7% (1,47 млн т за ціною 226,4 дол. США/т) (Додатки Е.1 – Е.7).

Таблиця 2.3

Обсяги експорту зернових культур в Україні, тис. т

Вид продукції	Рік					2022 р. до 2018 р., %
	2018	2019	2020	2021	2022	
Пшениця	16373,4	20022,1	18059,8	20071,3	11218,1	68,5
Жито	103,9	13,2	4,9	136,7	52,8	50,8
Ячмінь	3596,7	4143,4	5045,8	5656,3	2142,4	59,6
Овес	8,1	9,7	15,7	16,8	7,2	88,9
Кукурудза	21440,6	32345,9	27945,6	24674,9	24978,5	116,5
Рис	3,4	6,1	5,1	10,3	1,3	2,6 раз
Сорго	25,3	117,1	118,8	59,9	71,3	2,8 раз
Гречка	0,7	55,2	117,5	170,4	67,3	96,1 раз

Джерело: розраховано за даними Державної митної служби України.

На другому місці опинився Китай, який імпортував з України зернових на суму 1105,0 млн дол. США, в т.ч. кукурудзи – 95,5 % від загальної вартості експортованих зернових культур до вказаної країни (4,41 млн т за ціною 239,3 дол. США/т) та ячменю – 4,5% (189,9 тис. т за ціною 261,6 дол. США/т). В п'ятірці ТОП-5 ринків збуту зернових культур у 2022 р. опинилися: Іспанія (10,8 %) від загальної вартості даної групи, експортовано на суму – 983,0 млн дол. США, в т.ч. кукурудза – 66,8% (2,75 млн т за ціною 238,3 дол. США/т); Туреччина (9,6 %) від загальної вартості даної групи, експортовано на суму – 870,8 млн дол. США, пшениця – 54,6% (2,17 млн т за ціною 224,7 дол. США/т), кукурудза – 34,0 % (1,39 млн т за ціною 212,2 дол. США/т), ячмінь – 10,8 % (436,4 тис. т за ціною 216,4 дол. США/т); Польща (7,0 %) від загальної вартості даної групи, експортовано на суму – 640,7 млн дол.;

США – кукурудза – 76,3% (2,07 млн т за ціною 235,6 дол. США/т), пшениця – 20,6 % (579,3 тис. т за ціною 227,7 дол. США/т).

Таблиця 2.4

Вартість експорту зернових культур, млн дол. США

Вид продукції	Рік					2022 р. до 2018 р., %
	2018	2019	2020	2021	2022	
Пшениця	3004,4	3660,4	3595,2	5074,8	2677,0	89,1
Жито	15,5	3,8	2,6	28,1	11,6	74,8
Ячмінь	681,9	710,1	877,5	1275,3	446,8	65,5
Овес	1766,6	2,3	3,3	4,04	1,6	1104,1 раз
Кукурудза	3506,1	5219,8	4883,5	5892,6	5939,9	169,4
Рис	2,3	4,5	4,0	6,33	1,0	2,3 раз
Сорго	7,9	19,6	20,9	14,0	16,9	2,1 раз
Гречка	0,4	16,4	29,9	48,6	20,9	52,3
Всього	8985,1	9636,9	9416,9	12343,8	9115,7	101,5

Джерело: розраховано за даними Державної митної служби України.

Проведені дослідження вказують на те, що для сегменту української пшениці втрачено ринки Пакистану та Марокко. Також суттєво скорочено експорт до Єгипту, Тунісу, Лівії, а також Індонезії та інших азіатських країн. Незважаючи на відносно низькі ціни, які пропонують українські експортери, немає можливості конкурувати на ринках цих країн. Це також можна пояснити впливом існуючих умов української складної логістики, з огляду на обмежене наразі функціонування глибоководних портів України.

За даними Державної митної служби України, у 2022 р. вартість експорту насіння та плодів олійних культур склала майже 3,7 млрд дол. США, що на 54 % більше, ніж 2021 р., майже удвічі, ніж у 2018 р. (табл.2.5).

Таблиця 2.5

Вартість експорту олійних культур, млн дол. США

Вид продукції	Рік					2022 р. до 2018 р., %
	2018	2019	2020	2021	2022	
Соеві боби	831,2	1166,7	690,1	605,9	863,1	103,8
Насіння ріпаку	1010,9	1282,6	1007,0	1690,9	1540,5	152,4
Насіння соняшнику	28,2	34,6	65,2	39,2	1256,2	44,5
Всього	1870,3	2483,9	1762,3	2393,1	3659,8	195,7

Джерело: розраховано за даними Державної митної служби України.

Встановлено, що експорт ріпаку в натуральному виразі упродовж досліджуваного періоду скоротився на 10,9 %, соєвих бобів – на 1,4 %. Обсяги експорту насіння соняшнику зросли у 46,9 разів до рівня 2754,1 тис. т у 2022 р. (табл.2.6).

Таблиця 2.6

Обсяги експорту олійних культур, тис. т

Вид продукції	Рік					2022 р. до 2018 р., %
	2018	2019	2020	2021	2022	
Соєві боби	2238,7	3622,6	1788,4	1097,8	1993,6	89,1
Насіння ріпаку	3159,1	2440,6	2382,5	2670,7	3115,3	98,6
Насіння соняшнику	58,7	82,2	187,9	79,0	2754,1	46,9 раз

Джерело: розраховано за даними Державної митної служби України.

У 2022 р. країни Європейського Союзу закупили понад 3/4 від вартісних обсягів поставок всіх олійних культур з України. Німеччина, яка з 2018 р. утримувала лідируючу позицію серед імпортерів українських олійних культур, поступилася Румунії. У 2022 р. ця країна експортувала 18,8 % цього виду агропродукції на суму 699,4 млн дол. США, в т.ч. насіння ріпака – 49,1% від загальної вартості експортованих олійних культур до вказаної країни (838,4 тис. т за ціною 409,6 дол. США/т) та насіння соняшнику – 38,6 % від загальної вартості експортованих олійних культур до вказаної країни (604,3 тис. т за ціною 447,3 дол. США/т).

До ТОП-5 у 2022 р. увійшли: Польща (12,5%) від загальної вартості даної групи, обсяг експорту – 466,2 млн дол. США, в т.ч. насіння ріпака – 81,1% від загальної вартості експортованих олійних культур до вказаної країни, та сої – 14,4 %; Болгарія (11,6%) від загальної вартості даної групи, обсяг експорту – 433,1 млн дол. США, в т.ч. насіння соняшнику – 96,9 % від загальної вартості експортованих олійних культур до вказаної країни та Німеччина (8,0 %) від загальної вартості даної групи обсяг експорту – 297,8 млн дол. США, в т. ч. насіння ріпаку – 66,9 % й сої – 26,5%.

Упродовж тривалого часу у групі жирів та олій визначальним товаром для експортних ринків залишається соняшникова олія вітчизняного виробництва. У 2022 р. її експорт становив 4,3 млн т, що на 11,9 % менше, ніж у 2018 р. У 2022 р.

зменшення обсягів експортних поставок продовжилось по соєвій олії – 237 тис. т (-2 %), а також фіксувалось зниження по ріпаковій олії – 66 тис. т (-60 %) (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Обсяги експорту рослинної олії, тис. т

Вид продукції	Рік					2022 р. до 2018 р., %
	2018	2019	2020	2021	2022	
Олія соєва	215,1	374,8	301,8	241,2	237,1	110,2
Олія соняшникова	5585,2	6106,2	6860,5	5132,1	4290,3	76,8
Олія ріпакова	101,6	150,9	136,9	165,8	65,8	64,8

Джерело: розраховано за даними Державної митної служби України.

Доходи від продажу соняшникової олії склали 5,5 млрд дол. США, тобто на 14 % нижче, ніж у попередній 2021 р. та на 36,9 % більше, ніж у 2018 р. за рахунок зростання ціни (табл.2.8).

Таблиця 2.8

Вартість експорту рослинної олії, млн дол. США

Вид продукції	Рік					2022 р. до 2018 р., %
	2018	2019	2020	2021	2022	
Олія соєва	118,9	241,0	226,6	295,2	304,7	2,6 раза
Олія соняшникова	4113,5	4274,9	5320,0	6387,6	5464,2	132,8
Олія ріпакова	44,1	119,5	114,8	222,6	83,6	189,6
Всього	4276,5	4635,4	5661,4	6905,4	5852,5	136,9

Джерело: розраховано за даними Державної митної служби України.

Українська рослинна олія та готові рослинні жири реалізуються на 155 зарубіжних ринках та експортуються 760 компаніями. 93% обсягу експорту олії постачають у чотири основні регіони: Європу, Південно-Східну Азію, Азію та Близький Схід. Ще 4% надходжень дає експорт олій до країн Африки. Таким чином, у малих обсягах українські олії представлені лише в Австралії та США [178, с. 6–9].

У 2022 р. Індія, яка понад 10 років незмінно утримувала лідируючу позицію серед імпортерів цього виду агропродукції, очолила рейтинг Топ-10 та експортувала 13,2 % від загальної вартості даної групи на суму 772,2 млн дол. США, в т.ч. олії соняшникової – 99,9 % від загальної вартості

експортованих рослинних олій до вказаної країни (633,5 тис. т за ціною 1218,8 дол. США/т). Другою була Польща – 763,4 млн дол. США, в т.ч олії соняшникової – 64,0 % від загальної вартості експортованих рослинних олій до вказаної країни та олії соєвої – 31,1%. Значна частка зарубіжних поставок цього виду агропродукції експортується до Туреччини (11,3%) [222].

Незважаючи на війну, українські аграрні підприємства у 2022 р. змогли збільшити обсяги експорту м'яса, а також субпродуктів на 9 %, довівши його показники до 925 млн дол. США. Завдяки курятині українська м'ясопродукція утримала позиції на міжнародному ринку. Обсяг експорту м'яса птиці знизився на 10,0 % (413 тис. т). Вартість реалізації цього продукту зросла, забезпечивши товаровиробникам 853,0 млн дол. США (табл.2.9).

Таблиця 2.9

Обсяги експорту м'яса та м'ясопродуктів, т

Вид продукції	Рік					2022 р. до 2019 р., %
	2018	2019	2020	2021	2022	
М'ясо ВРХ свіже	41800,0	15062,0	2010,0	225,0	34,0	443 рази
М'ясо ВРХ морожене		23618,0	22430,0	26985,0	15395,0	65,2
Свинина	1756,0	2258,0	2896,0	3810,0	293,0	7,9 рази
Субпродукти	х	5787,0	7618,0	6634,0	760,0	7,6 рази
М'ясо птиці	328900,0	414464,0	431137,0	459059,0	413197,0	99,7

Джерело: розраховано за даними Державної митної служби України.

Нині Україна експортує м'ясну продукцію до Африки, СНД, Євросоюзу, Азії та Близького Сходу. Частка ЄС у цьому співвідношенні протягом 2022 р. збільшилася на 39% по вартості товару. Відбулися зміни у рейтингу ключових імпортерів вітчизняного м'яса. Нідерланди стали лідером з експорту українського м'яса, імпортувавши понад 27 % продукції за 252 млн дол. США, в т.ч. м'ясо та їстівні субпродукти птиці – 99,9% загальної вартості експортованої м'ясної продукції до вказаної країни (91,7 тис. т за ціною 2747,8 дол. США/т). Друге місце належить Саудівській Аравії, хоча вона продовжила нарощувати закупівлі. Україна експортувала у 2022 р. в цю країну лише м'ясо птиці (81,0 тис. т м'яса за 220 млн. дол. США), а її частка зросла до 23,8 %. Серед лідерів також опинилися Словаччина (7,0 %), Китай (4,8 %), ОАЕ (4,5 %) та Туреччина (3,6 %) [230].

Вартість експорту м'яса і субпродуктів склала майже 924 млн дол., що на 9,0 % більше, ніж у 2021 р. Абсолютна більшість виручки в цій групі припала на м'ясо птиці – 853 млн дол. (+19,0 %), хоча кількісні обсяги експорту зменшились на 10,0 % до рівня 413 тис. т (табл.2.10).

Таблиця 2.10

Вартість експорту м'яса та м'ясопродуктів, тис. дол. США

Вид продукції	Рік					2022 р. до 2019 р., %
	2018	2019	2020	2021	2022	
М'ясо ВРХ свіже	124800,0	43730,0	5729,0	795,0	192,0	227,8 раза
М'ясо ВРХ морожене		75571,0	78571,0	114749,0	68906,0	91,2
Свинина	3774,0	5270,0	6299,0	7182,0	543,0	9,7 раза
Субпродукти	х	4338,0	5504,0	5576,0	765,0	5,7 раза
М'ясо птиці	506560,0	578608,0	554947,0	716415,0	852882,0	147,4
Всього	635134,0	707517,0	651050,0	844717,0	923308,0	130,5

Джерело: розраховано за даними Державної митної служби України.

У 2022 р., попри війну та блокування морських портів, Україна експортувала молочної продукції на 344,6 млн дол. США, що на 39 % більше, ніж у 2021 р. (табл.2.11). Очевидно, що такий результат зумовлений кількома чинниками, а саме: 1) сприяння європейської спільноти у лібералізації торгівлі між Україною та ЄС; 2) відносно високі світові ціни на молочні продукти; 3) конкурентоздатність української молочної продукції на європейському ринку.

Таблиця 2.11

Обсяги експорту молока та молокопродуктів, т

Вид продукції	Рік					2022 р. до 2018 р., %
	2018	2019	2020	2021	2022	
Молоко не згущене	20810,0	25206,0	18642,0	14922,0	29350,0	141,0
Молоко згущене	3500,0	35805,0	27417,0	22426,0	26696,0	7,6 раза
Сквашене молоко	5470,0	6064,0	5694,0	22426,0	3055,0	55,9
Молочна сироватка	31940,0	24145,0	26904,0	22218,0	15269,0	47,8
Масло вершкове	30380,0	18283,0	11234,0	10858,0	14104,0	46,4
Сири	8340,0	7171,0	6358,0	6924,0	8989,0	107,8

Джерело: розраховано за даними Державної митної служби України.

Основним ринком збуту молока і молокопродуктів були європейські країни, на що, безумовно, вплинули логістичні переваги та скасування митного регулювання. У грошовому еквівалентів ключовими експортними категоріями були сухе молоко (26 % у загальній структурі), масло (24 %) та казеїн (21 %). Реалізація молока та вершків незгущених у 2022 р. склали

29,3 тис. т на суму 16,4 млн дол., що на 11,2 % більше, ніж у 2018 р. В той же час, продажі сухого молока та згущенки в натуральному виразі склали 26,7 тис.т, що забезпечило для України 90 млн дол., що на 56,9 % більше, ніж 2021р. та на 52,4 %, ніж у 2018 р. (табл.2.12).

Таблиця 2.12

Вартість експорту молока та молокопродуктів, тис. дол. США

Вид продукції	Рік					2022 р. до 2018 р., %
	2018	2019	2020	2021	2022	
Молоко не згущене	14734,0	15312,0	12006,0	10372,0	16387,0	111,2
Молоко згущене	59047,0	76220,0	55529,0	57366,0	89983,0	152,4
Сквашене молоко	8479,0	9918,0	8974,0	8649,0	4668,0	55,1
Молочна сироватка	21928,0	18258,0	22304,0	22821,0	15765,0	71,9
Масло вершкове	128606,0	77096,0	48751,0	52308,0	81742,9	63,6
Сири	30798,0	26792,0	24414,0	26692,0	42278,0	137,3
ВСЬОГО	263592,0	223596,0	171978,0	178208,0	250823,0	95,2

Джерело: розраховано за даними Державної митної служби України.

Найбільше у 2022 році експортувала Польща (26,1%) від загальної вартості даної групи на суму – 65,4 млн дол. США, в т.ч. масла вершкового – 51,0 % загальної вартості експортованої молочної продукції до вказаної країни (5,45 тис. т за ціною 6119,8 дол. США/т). та молока згущеного – 28,9 % загальної вартості експортованої молочної продукції до вказаної країни (5,16 тис. т за ціною 3672,9 дол. США/т).

Зазначимо, що активізація обсягів експорту молочної продукції без заблокованих українських портів стала вагомим випробуванням для галузі. Завдяки плідній співпраці українських державних органів влади з європейськими партнерами вітчизняні аграрні підприємства знайшли нові ринки збуту для своєї продукції та змогли суттєво наростити обсяги товарів на ринку країн ЄС.

Створення нових можливостей постачання українських молочних продуктів у Європу, а також висока ціна в ЄС на сире молоко дозволило активізуватися галузі. Протягом 2022 р. ціна в ЄС зросла на 38 % і в грудні середньому становила 57,83 €/100 кг. Це на 55–60% більше, ніж середня українська ціна молока екстра класу. Очевидно, що Європейський ринок слід розглядати одним із пріоритетних для експорту даного виду продукції надалі. Це пояснюється такими фактами: 1) комунікації з країнами ЄС зростають і ринок

все більше відкривається для вітчизняних виробників; 2) поки закриті морські порти, це найбільш альтернативний шлях збуту продукції; 3) у 2022 р. через зменшення пропозиції молока виробництво молочної продукції в ЄС скоротилося для всіх основних експортних продуктів. Крім того, будуть популярними східні країни-партнери (Китай, Грузія, Казахстан), де співпраця давно вже випрацювана, і навіть у важкі часи продовжує функціонувати через альтернативні логістичні шляхи [201].

Дослідженнями встановлено, що, попри невелику частку овочів в українському аграрному експорті (0,5 %), виручка від їх реалізації суттєва. В останні роки вітчизняні аграрні підприємства експортують овочі до 96 експортних ринків.

Варто наголосити, що упродовж досліджуваного періоду експорт овочів у натуральному виразі збільшився до 528 тис. т, а в грошовому – до 263 млн дол. США. Незважаючи на проблеми з логістикою у 2022 р., обсяги експорту картоплі збільшилися у 5,2 раза до рівня 29,7 тис. т. Водночас, різко зменшилися обсяги експорту помідорів (у 28,9 раза), цибулі (у 34,6 раза), капусти (у 10,1 раза) (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Обсяги експорту свіжих овочів, т

Вид продукції	Рік				2022 р. до 2018 р., раза
	2019	2020	2021	2022	
Картопля	5692,0	2837,0	19079,0	29721,0	5,2 раза
Помідори	8621,0	10312,0	4904,0	300,0	28,7 раза
Цибуля	13646,0	23932,0	21227,0	394,0	34,6 раза
Капуста	10443,0	4756,0	7743,0	1034,0	10,1 раза
Морква, буряки, редька	2306,0	6233,0	13903,0	325,0	7,1 раза
Огірки, корнішони	3806,0	4205,0	5010,0	906,0	4,2 раза
Бобові овочі	49077,0	18082,0	26395,0	240,0	204,5 раза
Перець, баклажани, кабачки, гарбузи тощо	3693,0	4413,0	3955,0	1581,0	2,3 раза

Джерело: розраховано за даними Державної митної служби України.

За результатами проведених досліджень сумарна частка експорту у грошовому вимірі у 2022 р. 13,6 млн дол., що у 2,6 раза менше рівня 2019 р. У розрізі товарних позицій експорту свіжих овочів інформацію подано у табл. 2.14.

Таблиця 2.14

Вартість експорту свіжих овочів, тис. дол. США

Вид продукції	Рік				2022 р. до 2018 р., %
	2019	2020	2021	2022	
Картопля	1588,0	861,0	3878,0	4417,0	2,8 раза
Помідори	5307,0	4828,0	5273,0	833,0	6,4 раза
Цибуля	4705,0	5779,0	4883,0	288,0	16,3 раза
Капуста	3076,0	1407,0	2406,0	877,0	3,5 раза
Морква, буряки, редька	1345,0	1582,0	3476,0	214,0	6,3 раза
Огірки, корнішони	3846,0	4548,0	5745,0	1613,0	2,4 раза
Бобові овочі	9675,0	3610,0	6656,0	49,0	197,4 раза
Перець, баклажани, кабачки, гарбузи тощо	5395,0	6753,0	8683,0	5239,0	97,1
Всього	34937,0	29376,0	41008,0	13620,0	2,6 раза

Джерело: розраховано за даними Державної митної служби України.

Найбільше у 2022 р. вітчизняним аграрним підприємствам вдалося експортувати своєї продукції до Польщі (28,4%) від загальної вартості даної групи на суму 3844 тис. дол. США, в т.ч. огірки – 39,3 % загальної вартості експортованих овочів до вказаної країни (786 т за ціною 1919,8 дол. США/т); перець, баклажани тощо – 37,6 % загальної вартості експортованих овочів до вказаної країни (362 т за ціною 3991,7 дол. США/т). Другою за обсягами експорту була Молдова – 22,8% від загальної вартості даної групи на суму – 3079 тис. дол. США, у т.ч. картопля – 78,8 % загальної вартості експортованих овочів до вказаної країни (19325 т за ціною 125,6 дол. США/т), перець, баклажани та ін. – 19,8 % загальної вартості експортованих овочів до вказаної країни (490 т за ціною 1246,9 дол. США/т).

Вітчизняне бджолярство за час повномасштабної російської агресії зіткнулося зі значною кількістю проблем, зокрема: скорочення виробництва, подорожчання і ускладнення логістики, або виїзд спеціалістів за кордон. Але, водночас, з'явилися і нові можливості – зняття квот на ввезення меду до країн ЄС. У квітні 2022 р. Єврокомісією прийнято рішення на рік прибрати усі мита і квоти на український експорт, а також зупинити дію антидемпінгових тарифів.

Оскільки перероблена харчова продукція загалом має вищу маржинальність, український бізнес дуже швидко «вибирав» експортні квоти для ЄС [227].

У 2022 р. експорт меду в усі країни склав 48,1 тис. т (-16% до 2021 року та -2,7% до обсягів у 2018 р.) на суму 137 млн дол. США (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Обсяги експорту меду, цукру та виробів з нього, тис. т

Вид продукції	Рік					2022 р. до 2018 р., %
	2018	2019	2020	2021	2022	
Мед натуральний	49,4	55,9	80,8	57,6	48,1	97,4
Цукор	584,9	236,8	150,6	25,5	181,1	3,2 раз
Сиропи; мед штучний	х	46,0	56,7	45,7	11,9	х
Патока	х	36,0	14,3	14,1	60,1	х
Кондитерські вироби	85,1	94,4	100,4	101,8	69,9	82,1

Джерело: розраховано за даними Державної митної служби України.

У 2022 р. Україна втрималась у світовій трійці експортерів меду, поступившись лише Китаю (156 тис. т) і Аргентині (67 тис. т). Найбільшим експортером меду та цукру у 2022 р. була Польща, з обсягом експорту 15,8 % від загальної вартості даної групи на суму – 69,0 млн дол. США, у т.ч. цукру – 35,6 % загальної вартості (35,7 тис. т за ціною 688,8 дол. США/т) та меду натурального – 35,2% загальної вартості експортованої цукрової продукції (8,85 тис. т за ціною 2744,9 дол. США/т).

Виручка українських експортерів меду у 2022 р. зменшилась на 5 % у порівнянні з 2021 р. та водночас зросла на 39,8 %, порівняно з 2018 р., склавши 137 млн дол. (табл. 2.16). В той же час продовжується тенденція збільшення вартості солодкого продукту бджільництва на міжнародному ринку, 1 т меду коштувала торік 2853,0 дол. США [227].

Таблиця 2.16

Вартість експорту меду, цукру та виробів з нього, млн. дол. США

Вид продукції	Рік					2022 р. до 2018 р., %
	2018	2019	2020	2021	2022	
Мед натуральний	98,0	101,1	138,8	143,6	137,0	139,8
Цукор	216,5	85,2	59,4	13,8	139,4	64,4
Сиропи; мед штучний	х	17,2	20,2	27,9	12,8	х
Патока	х	3,6	1,6	1,43	8,9	х
Кондитерські вироби	134,7	148,5	169,1	203,6	138,8	103,0

Джерело: розраховано за даними Державної митної служби України.

Починаючи з 2020 р. найбільші доходи українським експортерам продукції садівництва забезпечували заморожені ягоди й інші плоди. Так, у 2020 р. експорт заморожених фруктів становив 111 млн дол. США, у 2021 р. – 216 млн дол. США, а у 2022 р. – 192 млн дол. США. За вказаний період відбувалося також оновлення найбільших обсягів закордонних продажів замороженої плодово-ягідної продукції у кількісному виразі: 2020 р. – 55 тис. т, 2021 р. – 76 тис. т, 2022 р. – 84 тис. т.

Як і для продукції садівництва загалом, так і для заморожених фруктів українського виробництва головним ринком збуту залишаються країни ЄС, до яких у 2022 р. їх реалізовано на суму 188 млн дол. США, тобто 98 %. Країни, від яких отримано найбільшу виручку: Польща – 94 млн дол. США, Німеччина – 24, Італія – 18, Австрія – 10, Нідерланди – 8 млн дол. США. В цілому заморожені ягоди для України стали одним з небагатьох продуктів, експорт яких демонстрував позитивну динаміку, незважаючи на вплив пандемії коронавірусу та російське військове вторгнення [187].

Зростання зовнішньоекономічної активності аграрних підприємств є необхідною умовою нейтралізації негативного впливу від воєнної агресії РФ та зовнішньоторговельних обмежень, що потребує суттєвої модернізації методологічних підходів індикативного діагностування економічного розвитку підприємств аграрного сектору. Важливим рішенням щодо покращення ЗЕД вітчизняних аграрних підприємств в умовах воєнного стану має стати залучення міжнародних механізмів, таких як тимчасове зниження митних обмежень, створення спеціальних торговельних зон, розширення договорів про вільну торгівлю з іншими країнами. Також потрібно шукати нові ринки для збуту вітчизняної аграрної продукції шляхом розвитку експорту до країн, які не беруть участі у воєнному конфлікті, або до країн, які не мають альтернативних постачальників аграрної продукції.

Умови воєнного стану, в яких опинилися аграрні підприємства, потребують оптимізації регулювання зовнішньоекономічних відносин шляхом збільшення пропускної спроможності міжнародних пунктів пропуску в Україні,

розвитку інфраструктури суміжних пунктів пропуску в умовах збільшення експортного навантаження, створення сприятливих умов для підприємств експортерів, переорієнтації із логістики морського транспорту на логістику альтернативних видів транспорту, розвитку транспортних коридорів через Польщу, Румунію й Словаччину та запровадження систему аналізу, засновану на передових інформаційних технологіях в режимі реального часу, застосування передових технологій штучного інтелекту при прийнятті управлінських рішень.

2.2. Емпіричні фактори впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств

У процесі розвитку ЗЕД аграрних підприємств на глобальному рівні важливе розуміння, яким чином міжнародне економічне співтовариство плануватиме діяльність за нових економічних обставин, враховуючи фактор невизначеності та нездатності світової економіки забезпечувати темпи зростання, які мали місце раніше. Сучасна тенденція послаблення процесів глобалізації як двигуна зростання, переорієнтація провідних економік на вирішення своїх внутрішніх соціально-економічних проблем, їх небажання розробляти нові глобальні проекти для створення драйверів зростання світової економіки, зумовило необхідність аналізу умов функціонування міжнародного бізнесу з урахуванням нестійкості і нестабільності міжнародного співробітництва, а також посилення протекціоністських мотивів.

З цією метою, в рамках дисертаційного дослідження, запропоновано класифікацію факторів впливу на розвиток ЗЕД аграрних підприємств у взаємозв'язку із сучасними тенденціями світової економіки.

Глобальний рівень передбачає класифікацію факторів формування експортного потенціалу, що враховує:

по-перше, здатність використовувати сучасні тенденції світової економіки як можливості розвитку експортного потенціалу суб'єкта господарювання, застосовуючи його наявні ресурси;

по-друге, здатність адаптувати/еволюціонувати існуючу ресурсну базу господарюючого суб'єкта відповідно до вимог світової економіки та окремих зарубіжних ринків.

Сучасні тенденції світової економіки визначено на основі дослідження кон'юнктури світової економіки, що детермінується аналізом тематики ключових міжнародних заходів у галузі світової економіки та міжнародного бізнесу. Економічні фактори глобального зовнішнього середовища здійснюють суттєвий вплив на стан та розвиток матеріального виробництва. В сучасних дослідженнях аналіз дії даних факторів представлено переважно підходами до оцінки їх впливу без кількісної, статистично вираженої аргументації. Нашим завданням вбачалося доповнити існуючі напрацювання такими показниками, які дозволять оцінити рівень та ступінь впливу ідентифікованих факторів саме на аграрні підприємства. Вважаємо, що важливо оцінити вплив таких факторів: ринкова кон'юнктура, ринок факторів виробництва, біржова та інша торгівля, виробництво, фінансова система, споживання, ринок грошового капіталу, ефективність економіки, інтеграція економічних суб'єктів світової системи.

Систематизацію показників, які виправдано слід віднести до факторних елементів зовнішнього середовища, що впливає на матеріальне виробництво в цілому та на аграрні підприємства зокрема, представлено у Додатку Ж.1. Зовнішнє середовище виробництва характеризується інтеграційними процесами у світовому просторі, що робить доцільним включення до факторних елементів хоча б прості параметри, що характеризують інтеграцію економічних суб'єктів світової системи, що може бути представлене кількістю міжнародних організацій; кількістю міжнародних організацій, членом яких є Україна.

Глобальні соціальні чинники, як і економічні, являють собою велику сукупність – демографічні, світова наука, система освіти та охорони здоров'я економічно розвинених країн світу, світове розселення, сфера дозвілля світовій економіці (туризм тощо), світова злочинність, рівень життя та ціннісні фактори населення світу.

Глобальні технологічні фактори цікаві у плані вивчення створення провідних світових інформаційних технологій, біотехнологій, виробничих технологій, екологічно безпечних, вдосконалення засобів міжнародного перевезення пасажирів та вантажів тощо.

Глобальні інформаційні фактори – це елементи, які сприяють інтеграції світової економіки, інформаційні ресурси та ринки. Їх пропонується оцінювати показником чисельності користувачів глобальної мережі Інтернет у світі.

Нині суттєвий негативний вплив на економічну та соціальну сферу різних країн надають глобальні військові чинники – воєнні дії (особливо в контексті повномасштабного вторгнення росії) революції, армія та озброєння, політичні конфлікти, військові об'єкти та виробництво, злочинність у глобальному просторі. Дані факторні елементи можливі оцінити такими показниками: кількість країн, у яких проходять військові дії; світові витрати на озброєння.

Глобальні природні фактори представлені природно-кліматичними умовами країн-учасників світових відносин, природними катаклізмами у світі, світовими запасами пально-енергетичних ресурсів та розмірами земельних ресурсів. Природні катаклізми входитимуть до складу глобальних екологічних факторів.

Підсумком дослідження глобальних екологічних чинників стало їх структурування на елементи природних катаклізмів, екологічної ситуації та санітарно-епідеміологічної ситуації у світі. Оцінка таких елементів може бути зведена до визначення показника кількості людей, що знаходяться в групі ризику у найбільш екологічно брудних містах світу. Факторний елемент «санітарно-епідеміологічна обстановка та витрати на її покращення» включений до витрат на охорону здоров'я.

Глобальні правові фактори включають напрями, пов'язані з порушенням прав і безпеки людини: кіберзлочинність, тероризм, націоналізм у глобальному просторі. Для усунення наслідків тероризму та націоналізму ведуться військові дії локального масштабу, тому дана складова може характеризуватися також як

елемент глобального військового середовища і представлена кількістю країн, в яких проходять військові дії, і витратами на озброєння.

Отже, з усього різноманіття факторів глобального простору, у контексті даного дослідження виділено ті, які є, на нашу думку, найбільш суттєвими і піддаються точній кількісній оцінці.

Національні зовнішні фактори – це фактори, які здійснюють вплив у межах території всієї країни та впливають на ефективність функціонування всієї економіки України, а також її частини, що цікавить нас з позицій ідентифікації резервів зростання галузі сільського господарства та аграрних підприємств, зокрема. Їх групування має сукупність складових елементів, що, на наш погляд, вимагає усунення їх дублювання та об'єднання в укрупнені елементи (Додаток Ж. 2), що випереджає характеристику саме тих, які впливають на виробництво.

Першочергові слід розглядати зовнішні економічні чинники. Деталізуючи групи політичних факторів, пропонується для аналізу їх структури використати такі показники: видатки державного бюджету на економіку, освіту, фундаментальні дослідження та сприяння НТП, охорона здоров'я; доходи державного бюджету; міжнародні резерви України; ключова ставка та ставка рефінансування НБУ; офіційний курс гривні НБУ по відношенню до долара США та євро.

Група соціальних національних факторів є змістовною, однак окремі її складові представлені як політичні чинники розвитку соціальної сфери. Тому виключаємо дублювання і представляємо сукупність наступних доступних і застосовних в аналізі статистичних показників: чисельності населення; кількість народжених у розрахунку на 1000 осіб населення; кількість померлих у розрахунку на 1000 осіб населення; доходи населення України.

Дослідження національних технологічних факторів дозволило виділити найважливіші їх групи, які здійснюють суттєвий вплив на об'єкт дисертаційного дослідження. Виробничо-технологічні фактори, переважно, це ті, що сприяють реалізації експортного потенціалу, оскільки вони можуть бути не тільки

джерелом конкурентної переваги експортера при унікальних/відмінних виробничо-технологічних властивостях продукції/послуги, а також сприяти підвищенню його конкурентоспроможності.

Інформаційний простір України формують об'єкти, що інформаційно взаємодіють, а також власне технології, що забезпечують цю взаємодію. Інформаційний простір утворюється інформаційними ресурсами, засобами інформаційної взаємодії та інформаційної інфраструктури. Оперуючи і спираючись на вищевикладені поняття, що характеризують інформаційні фактори, вважаємо, що їх вплив презентують розміри видатків державного бюджету на зв'язок та інформаційне забезпечення. Стрімкий розвиток інформаційних технологій сприяє появі нових явищ у бізнесі, до яких можна віднести краудфандинг, що передбачає фінансування ідеї за допомогою інтернету через залучення коштів від усіх бажаючих у цьому взяти участь.

Слід зазначити, що швидка загальна цифровізація стала позитивним моментом в часи пандемії, вона є необхідною реальністю на період віддаленої роботи. Практично вся життєдіяльність індивідів, підприємств, цілих галузей і навіть державних структур була трансформована у формат роботи в онлайн-просторі.

У реаліях сьогодення національні військові чинники мають надзвичайно важливе значення, особливо за умов повномасштабного вторгнення РФ на територію України. Вважаємо доцільним об'єднати представлений військовий потенціал країни за показником видатків державного бюджету на національну оборону.

Національні природні фактори представлено двома складовими: природні умови та природні ресурси. На нашу думку, у великій їх сукупності для економіки країни найбільш важливими є фактори, що оцінюють їх використання.

Національні екологічні фактори в наукових джерелах представлено екстерналіями та стандартами. На наш погляд, екологічні екстерналії та стандарти як показники, що характеризують вплив на економічні фактори, цілком виправдано уявити видатками бюджету на охорону довкілля та

природних ресурсів, гідрометеорологією, картографією та геодезією; видатками бюджету на попередження та ліквідацію наслідків надзвичайних ситуацій та стихійних лих, як більш простими для оцінки.

Отже, результати дослідження дозволили аргументувати збільшення кількості факторних елементів зовнішнього національного середовища для спрощення процедури оцінки їх впливу на аграрні підприємства, зберігаючи потенційну можливість якості очікуваного результату дослідження.

Фактори зовнішнього середовища *регіонального рівня* – це вплив на внутрішні складові життєдіяльності регіону. Процес дослідження впливових сил підтвердив доцільність використання методологічного підходу, заснованого на класифікації регіональних факторів з розподілом їх на групи, залежно від джерела впливу. У ході застосування такого підходу виявлено, що переважна більшість факторних елементів не піддається кількісній оцінці, що ускладнює визначення сили їх впливу на сільське господарство. У зв'язку з цим прийнято рішення підібрати для кожного фактора такий показник, який дозволить оцінити та аргументувати силу впливу розрахунковим шляхом (Додаток Ж.3).

Цілком виправдано те, що група регіональних економічних факторів включає попит та пропозицію, інвестиції, ефективність економіки, конкуренцію, кредитування, ціноутворення, трудові ресурси, спеціалізацію виробництва та ЗЕД економічних суб'єктів окремих регіонів України. ЗЕД традиційно представляють обсягами експортованої та імпортованої продукції в інші регіони та країни. Дані показники у дослідженні представлено частиною валового регіонального продукту.

Частка регіональних факторів зовнішнього середовища, пов'язана з політикою, також потребує систематизації. Очевидно, що не всі факторні елементи з наведених піддаються оцінці, тому слід підібрати систему показників, що дозволяють виміряти їх кількісно. У підборі таких показників використано підхід, що характеризує зміст політичних факторів регіонального рівня.

Регіональні інформаційні фактори представлено консультаційною підтримкою, інформаційним забезпеченням, інформаційними ризиками,

інформаційними ресурсами. Інформаційне забезпечення є витратами на реалізацію інформаційно-консультаційної підтримки. Інформаційні ресурси регіону – це бази даних готових документів та показників в електронному вигляді та на папері, містять нормативну, розпорядчу, фактографічну, довідкову, аналітичну та іншу інформацію різних напрямів (економіка, законодавство, політика, демографія, соціальна сфера, наука, техніка, технологія).

Регіональні природні фактори представлено як географічне положення, природні ресурси та клімат регіонів. Географічне положення характеризується взаємовідносинами об'єкта з його зовнішнім середовищем. З плином часу воно може змінюватись. Оцінка географічного положення розглядається вченими як оцінка найважливішого фактору розвитку господарства регіону, а іноді воно розглядається і як самостійний ресурс.

Для оцінки впливу факторних елементів регіонального рівня на сільське господарство природного характеру використано показники, що відображають взаємодію господарської діяльності з природним середовищем і наявні в доступних джерелах статистичної інформації.

Регіональні правові фактори – порушення прав, сепаратизму, громадський контроль над правовою системою. Порушення прав та громадський контроль над правовою системою виражено показниками: кількістю громадських організацій, звернень громадян щодо порушення їх прав.

Підсумком вторинної структуризації факторів зовнішнього регіонального простору стала їх систематизація, заснована, по-перше, на рефлексії осмислення змісту факторних елементів та характеру їх впливу, по-друге, на прагненні кількісно оцінити ступінь цього впливу і, по-третє, на оцінці реальних можливостей використання доступної для здійснення розрахунків статистичної інформації.

Галузеві фактори зовнішнього середовища впливають на складові народного господарства – продуктивні сили країни, розподілені за галузями. Як і інші фактори, вони можуть мати глобальний, національний та регіональний рівень дії. У зв'язку з цим є досить складним виділення саме тих з них, які

увійшли б до групи факторів окремих галузей, що впливають на діяльність як сукупності підприємств певних територіальних одиниць, представлених, наприклад, у вигляді регіонів (Додаток Ж.4).

Систематизація зовнішніх економічних факторів дозволила упорядкувати набір факторних елементів за рахунок об'єднання та усунення дублюючої інформації, що служить більше точної побудови кореляційно-регресійних зав'язків між об'єктом дослідження і зовнішніми силами, що впливають на нього. В ході дослідження встановлено, що сучасні тенденції світової економіки визначають умови роботи міжнародного бізнесу, які можуть як створювати можливості реалізації експортного потенціалу національної економіки, так і ліквідувати їх. Фактори формування експортного потенціалу відображають особливості взаємовідносин між членами країни-імпортера, тому важливим є їх аналіз, як окремо, так і в сукупності. З позицій автора, сукупність даних факторів необхідно розглядати крізь призму підприємницької культури суспільства.

Підприємницька культура – явище, що є певною моделлю соціально-стандартизованої поведінки, що застосовується членами суспільства на певному історичному етапі його соціально-економічного розвитку, що містить у собі основні характеристики господарської діяльності індивідів.

У той же час, в рамках запропонованої класифікації, з метою обліку та аналізу вимог світової економіки та окремих зарубіжних ринків, фактори формування експортного потенціалу розглянуто та розподілено з погляду галузевого та регіонального аспектів експортного потенціалу, де:

– галузевий аспект дозволяє оцінити роботу галузі як єдиного механізму у світовому масштабі та виділити загальний експортний потенціал підприємства, що визначається щодо галузі та передбачає здатність підприємства відповідати світовим стандартам галузі, а також здійснювати свою діяльність у встановлених рамках та заданому темпі (виробничо-технологічні фактори);

– регіональний аспект дає змогу окреслити коло потенційно цікавих зарубіжних ринків та визначити регіональний експортний потенціал, що передбачає здатність підприємства відповідати вимогам, що висуваються

окремим зарубіжним ринком у масштабах національної економіки країни-імпортера (соціально-економічні, політико-правові та національно-культурні).

У сукупності загальний та регіональний експортний потенціал утворюють інтегральний експортний потенціал, що ідентифікує здатність і можливість підприємства створювати, виробляти, просувати та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію/послугу на світовому галузевому ринку в цілому, та на окремому закордонному ринку зокрема.

Всі явища та процеси господарської діяльності взаємозалежні, причому кожен подію можна розглядати і як причину, і як наслідок. Кожен результативний показник залежить від численних і різноманітних факторів. Під час проведення аналізу ЗЕД зазвичай існує проблема виявлення взаємозв'язку між досліджуваними статистичними показниками та факторами, що на них впливають.

Для розгляду ефективності здійснення ЗЕД аграрних підприємств використовуємо метод факторного аналізу експортних операцій. Під факторним аналізом розуміється методика комплексного системного вивчення та вимірювання взаємодії факторів на величину результативних показників.

Для визначення впливу факторів використано також індексний метод, який є одним із основних методів статистичного аналізу. Індекс – це відносний показник, що характеризує відношення у часі (індекс динаміки) або у просторі (територіальний індекс) соціально-економічних явищ. Практичні завдання індексного методу зводяться до оцінки змін у часі або до порівняльного структурного аналізу.

При аналізі ЗЕД аграрних підприємств розглянуто частку окремих видів продукції у загальній структурі експорту (п.2.1). Виявлено, що найбільшу питому вагу в товарній структурі мають: зернові культури, олійні культури, рослинна олія, м'ясо та м'ясопродукти, а також молоко та молокопродукти. Відтак, для факторного аналізу ЗЕД аграрних підприємств доцільно використовувати ці саме ці товарні позиції.

Для аналізу динаміки ЗЕД встановлено зміни у вартості, фізичному обсязі, товарній структурі його експорту. Для цього розраховано абсолютну зміну експорту, темп зростання та темп приросту експорту, його товарну структуру. На наступному етапі здійснено аналіз зміни експортної виручки під впливом трьох факторів – фізичного обсягу експорту, контрактних цін та офіційного курсу НБУ до іноземної валюти. Взаємозв'язок факторів виражається формулою [180]:

$$B = \sum_{i=1}^n Q_i \cdot P_i \cdot K_i, \quad (2.1)$$

де n – номенклатура (число) товарів, що експортуються;

Q_i – фізичний обсяг експорту;

P_i – контрактна вартість;

K_i – офіційний курс іноземної валюти до гривні.

Вплив факторів визначено індексним методом. Методику досліджень представлено у Додатку 3. Завдання аналізу факторів передбачає не лише пошук тих чинників, вплив яких варто враховувати на основі методів експертного опитування, кластеризації, кореляції, регресії, факторного аналізу тощо. Необхідним є також формування підґрунтя для отримання якісного прогнозу з урахуванням динаміки факторів, для яких спостерігається високий рівень кореляції з вибраними індикаторами. Тому процес вибору показників оцінювання ЗЕД аграрних підприємств має спиратися на врахування можливості здійснення якісного прогностичного аналізу перспективної динаміки вибраних показників [198, с.58].

Результати розрахунку індексів фізичного обсягу, контрактних цін та курсу іноземної валюти представлено в табл. 2.17. Вплив кожного фактору у вартісному вираженні розраховано як різницю чисельника та знаменника у відповідних формулах розрахунку індексу. Аналіз факторів, які впливають на успішність реалізації ЗЕД, дає змогу деталізувати особливості розрахунку показників для її моніторингу та визначити джерела інформації, які найбільш повно характеризують визначені на попередніх етапах напрями оцінювання ЗЕД аграрних підприємств. Визначення сили та напряму впливу певного переліку досліджуваних факторів дає змогу дослідити характер математичних залежностей представлення індикаторів для відстеження їх динаміки [198, с.58].

Таблиця 2.17

**Факторний аналіз ефективності експорту ТОП-5 аграрної
продукції (індексний метод)**

Показник	Зернові культури		Олійні культури		Рослинна олія		М'ясо та м'ясопродукти		Молоко та молокопродукти	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Обсяг продукції, відвантаженої на експорт, тис. т (Q)	51313,2	50796,6	4396,8	3900,1	7301,3	5549,8	466,6	497,1	96,2	82,9
Середній курс іноземної валюти, 1 дол./грн (К)	26,96	27,29	26,96	27,29	26,96	27,29	26,96	27,29	26,96	27,29
Експортна виручка, млн дол. США (В)	9416,9	12343,8	1798,7	2393,1	5676,0	6924,6	652,2	845,6	171,9	178,2
Середня ціна / т, дол. США (Р)	184	243	409	614	777	1247	1396	1702	1792	2145
Індекс фізичного обсягу, I ^Q	0,989		0,887		0,760		1,066		0,854	
Індекс контрактних цін, I ^P	1,321		1,501		1,605		1,219		1,197	
Індекс курсу іноз. валюти, I ^K	1,035		1,035		1,035		1,035		1,035	
Індекс зміни експорту, I ^B	1,352		1,378		1,262		1,345		1,058	
Зміна експорту за рахунок зміни факторів, %	+31,1		+33,0		+22,0		+29,6		+3,6	

Джерело: власні дослідження.

Серед розрахованих показників факторного аналізу ефективності експорту найбільш значущим виявився індекс контрактних цін, а найменш значущими – індекс фізичного обсягу, тобто на ефективність зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств найбільше впливає вартість експортованої продукції, а не її обсяги (рис. 2.5). Ці тенденції яскраво проявилися упродовж 2020–2021 рр. Адже у 2021 р. при зменшенні фізичних обсягів експорту аграрної продукції надходження від її реалізації на 24,8 % більше, ніж у 2020 р. [180].

Коливання курсу національної валюти призводить до недоотримання прибутку аграрними підприємствами, які здійснюють ЗЕД. Крім того, недостатнє державне фінансове стимулювання інноваційного розвитку підприємств зменшує їх шанси бути конкурентоспроможними на зарубіжному ринку.

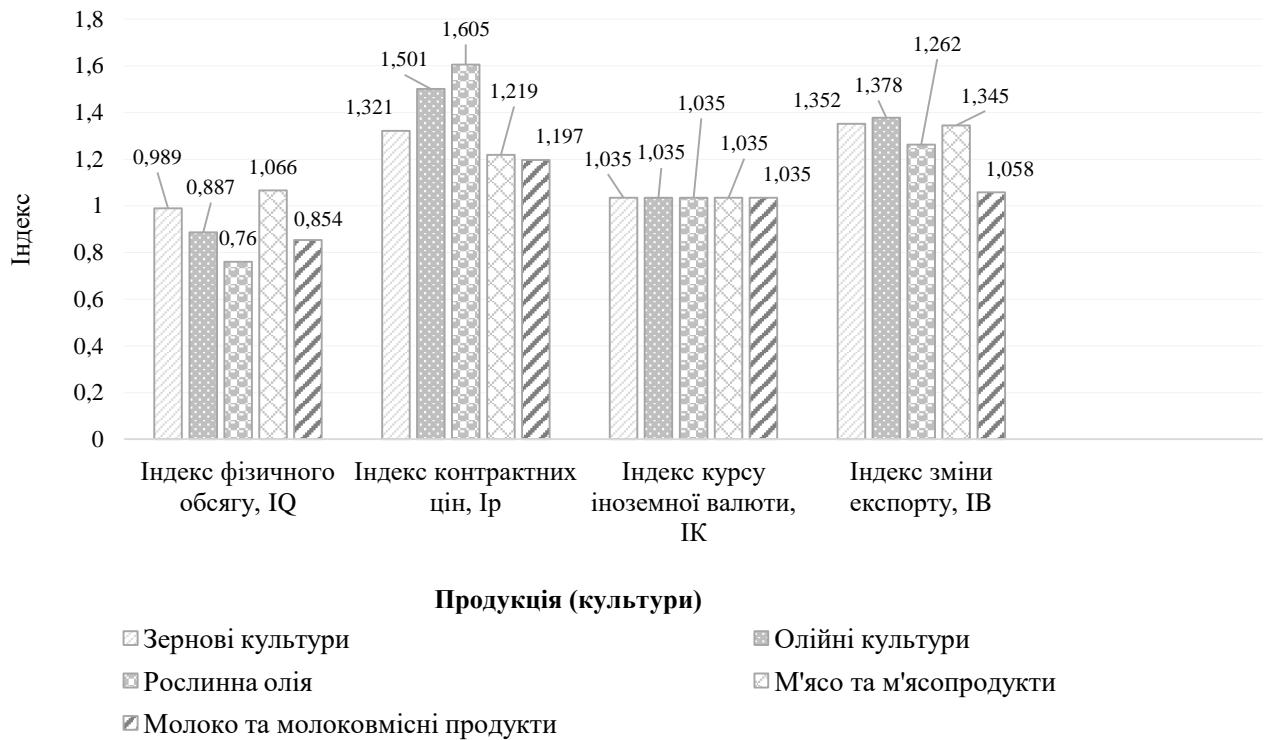


Рис. 2.5. Візуалізація результатів оцінки факторів, що впливають на ефективність експорту аграрних підприємств
Джерело: власні дослідження.

На наступному етапі дослідження встановлено залежність між обсягом експорту аграрної продукції та такими факторів, як державна підтримка інноваційної діяльності аграрних підприємств та коливання курсу національної валюти, засобами *MS Excel*, шляхом побудови рівняння лінійної регресії та ступеневої форми моделі Кобба-Дугласа. Вихідні дані наведено в Додатку К.

Для побудови моделі ідентифіковано змінні моделі : Y – залежна змінна, прибуток, млн грн; x_1 – незалежна змінна, фінансування інноваційної діяльності аграрних підприємств за рахунок державного бюджету, млн грн; x_2 – незалежна змінна, офіційний курс національної валюти, встановлений Національним банком України, грн/дол. США.

Специфікуємо модель у лінійній формі:

$$Y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2, \quad (2.2)$$

у ступеневій формі:

$$Y = a_0x_1^{a_1} \times x_2^{a_2}, \quad (2.3)$$

Скористаємося засобами *MS Excel* для побудови рівняння лінійної регресії, зокрема проведення регресійного аналізу (табл. 2.18).

Таблиця 2.18

Основні показники регресійного рівняння $Y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2$

Показник	Значення
Парний коефіцієнт кореляції $r_{x_1x_2}$	-0,49
Спостережуване значення критерію Стьюдента (t _{спост.})	-0,53
Табличне значення критерію Стьюдента (t _{кр.}) із врахуванням рівня значущості $\alpha=0,05$ та числа ступенів вільності $n-2=9$	2,26
Спостережуване значення критерію Стьюдента (t_{a_0})	1,63
Спостережуване значення критерію Стьюдента (t_{a_1})	0,17
Спостережуване значення критерію Стьюдента (t_{a_2})	2,44
Табличне значення критерію Стьюдента при рівні значущості $\alpha = 0,05$ та числі ступенів вільності $k = 2$	4,43
Спостережуване значення критерію Фішера	1,57
Табличне значення критерію Фішера ($t_{табл}$) при рівні значущості $\alpha = 0,05$	19,37

Джерело: власні дослідження.

Відтак можемо зробити висновок, що фактори x_1 та x_2 не є мультиколінеарними, оскільки коефіцієнт кореляції є статистично незначущим, тобто $t_{маб} > t_{кр.a_1}$; $t_{маб} > t_{кр.a_2}$. Крім того, фактичне значення Фішера ($F_{кр}$) є меншим за табличне значення Фішера ($F_{таб}$). Звідси висновок: рівняння лінійної регресії: $Y = 268,23 + 0,66x_1 + 12645,74x_2$ не є адекватним, тому для подальшого дослідження побудуємо ступеневу модель Кобба-Дугласа. Для цього проведемо лінеаризацію вихідних даних (табл. 2.19).

Таблиця 2.19

Трансформація вихідних даних для ступеневої моделі

Y	$X1$	$X2$	LnY	$LnX1$	$LnX2$
12804	13023,6	7,97	9,457513	9,4745184	2,075684493
17906	12293,6	7,99	9,792891	9,4168341	2,07819076
17040	7308,1	7,99	9,743319	8,8967386	2,07819076
16670	4615,1	11,89	9,721366	8,4370888	2,475697711
14478	3092,5	21,84	9,580386	8,0367351	3,083743151
15250	1097,3	25,55	9,632335	7,0006079	3,240637317
17739	8485,7	26,6	9,783521	9,0461377	3,280911216
18594	9994,8	27,2	9,830594	9,2098202	3,303216973
22123	7885,8	25,85	10,00437	8,972819	3,252310601
22161	4000	26,96	10,00609	8,2940496	3,294354286
27687	3968	27,7	10,22872	8,2860175	3,321432413

Джерело: власні дослідження.

Степенева модель Кобба-Дугласа має вигляд:

$$\hat{Y} = 1,28x_1^{0,08}x_2^{8,37} \quad (2.4)$$

Регресійний аналіз показав, що параметри \hat{a}_0 і \hat{a}_1 є незначущими (за рівні значущості $\alpha = 0,05$. $t_{\text{маб}} = 2,23$. ($2,26 > 1,92$) та $2,26 > 0,85$, а коефіцієнт a_2 значущий, оскільки $2,26 < 7,75$.

За вихідними даними усі параметри лінійної моделі є незначущими. Проте, модель у лінійній формі і модель у степеневій формі мають різний економічний зміст оцінок параметрів. Так, у лінійній моделі оцінки параметрів характеризують граничний приріст обсягу експорту аграрної продукції від граничного приросту кожного ресурсу на одиницю (коли решта сталі) і в тих одиницях, в яких вони подаються у вихідній інформації. В степеневій моделі оцінки параметрів $\hat{a}_0, \hat{a}_1, \hat{a}_2$ характеризують кількісний зв'язок між обсягом експорту аграрної продукції та відповідно кожним фактором у відносному (відсотковому) виразі. Коли фінансування інноваційної діяльності аграрних підприємств за рахунок державного бюджету зросте на 1%, то обсяг експорту аграрної продукції зросте на 0,25 % ($\hat{a}_1 = 0,25$); якщо офіційний курс валюти зросте на 1 %, а інші фактори будуть сталими, то обсяг експорту аграрної продукції зросте на 8,37 % ($\hat{a}_2 = 8,37$).

Отже, під час оцінок параметрів регресії $\hat{a}_0, \hat{a}_1, \hat{a}_2$ є їх значимість, яка здійснюється за допомогою t -критерію Стьюдента. Степенева модель, на відміну від лінійної, містить значимий фактор, який може впливати на результат обсягу експорту аграрної продукції. Крім того вище згадана модель має вищий показник адекватності за F – критерієм Фішера тобто $1,57 < 1,83$.

Таким чином, степенева модель Кобба-Дугласа $\hat{Y} = 1,28x_1^{0,08}x_2^{8,37}$ є прийнятною для подальшого застосування. Розрахункова крива зростання $\hat{Y} = 1,28x_1^{0,08}x_2^{8,37}$ побудована з досить високою точністю, оскільки коефіцієнт варіації менший 5 % ($5 > 2,87$) (рис. 2.6) [180].

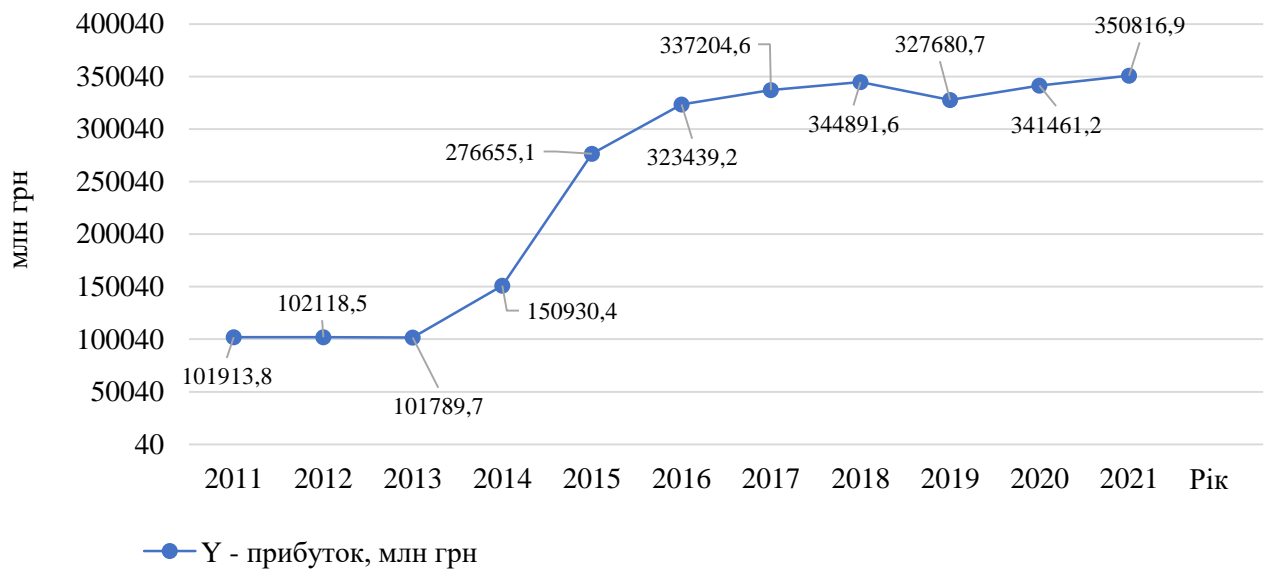


Рис. 2.6. Крива зростання прибутку від експорту аграрної продукції в Україні, млн грн

Джерело: власні дослідження.

Зважаючи на те, що більшість із досліджуваних факторів не можливо систематизувати у єдиній системі вимірювання, використання кореляційно-регресійного аналізу та інших статистичних методів не вбачається можливим. Тому для визначення вагомості досліджуваних чинників використано метод експертних оцінок (проведено анкетне опитування). Спочатку з усіх аграрних підприємств Львівської області обрано 260 потенційних респондентів, проте, після обробки персональних даних виявилось, що висунутим критеріям відповідають лише 24 підприємства. За похибки на рівні 0,15 та довірчій імовірності 0,95, кількість респондентів, яких доцільно опитати, розраховано так:

$$k = \frac{w(1-w)}{E_w^2} t^2 = \frac{24}{260} \frac{(1-0,0923)}{0,15^2} 2^2 = 14,89 \approx 15 \quad (2.5)$$

де k – чисельність респондентів;

ρ – частка респондентів, обраних за визначеними критеріями;

t – критерій Стьюдента за обраного рівня інтервалу довіри;

E_w^2 – середня гранична помилка частки.

Щоб виділити найбільш значимі і відхилити неістотні фактори, які впливають на ЗЕД аграрних підприємств, проведено апріорне ранжування факторів, для якого базою стали 15 аграрних підприємств Львівської області з

вибірки, керівники та начальники структурних підрозділів яких виступили в ролі експертів даного дослідження (табл. 2.20) [180].

Таблиця 2.20

Аграрні підприємства Львівської області, що здійснюють ЗЕД

Підприємство		Продукція	Країна-імпортер
1	ТзОВ «Агро Радехів»	Органічна олія	Австрія, Німеччина, Італія, Польща, Південна Корея.
2	ТзОВ «Вест Бері»	Заморожені ягоди, гриби	Франція, Австрія, Польща, Італія, німеччина, Латвія, Литва.
3	ВК «Як Бджола»	Органічні ягоди	Країни ЄС
4	ТОВ «Галичина»	Молокопродукти	Молдова, Азербайджан.
5	ТзОВ «Галіція-Трейд»	Натуральні соки	Країни Єс, Саудівська Аравія, США, Канада.
6	ФГ «Арін Арден»	Яблука	Країни ЄС
7	ТзОВ «Західна Аграрна Компанія»	М'ясопродукти курчат-бройлерів	Молдова, Грузія, Ірак, Іран, Гана, Бенін, Єгипет, Малайзія, В'єтнам.
8	ПП «Західний Буг»	Зернові культури	Сайдівська Аравія, Єгипет, Туреччина
9	ТзОВ «Західний Торгівельний Ресурс»	М'ясо курчат-бройлерів	В'єтнам, Ірак, країни Близького Сходу
10	ГК «Кушпіт-Агро»	Зернові культури	Бельгія, Мальта, Польща, Нідерланди, Туреччина.
11	ТМ «Молочне Диво»	Молокопродукти	Китай, Ангола, ОАЕ
12	ФГ «Улар»	М'ясопродукти курчат-бройлерів	Вірменія, Ірак, Єгипет, Малайзія, Гана, Габон, Йорданія, Киргизстан
13	ТОВ «Шалена Бджілка»	Продукти бджільництва	Країни ЄС, США, країни Близького Сходу, Ізраїль.
14	ТМ «Хутір Диканька»	Молокопродукти	Китай, Ангола, ОАЕ.
15	ТМ «Равлик Мрій»	Равлики	Країни ЄС

Джерело: сформовано за даними [189].

Експертам запропоновано проаналізувати 16 факторів (8 – внутрішнього та 8 – зовнішнього середовищ), які мають той чи інший вплив на здійснення ЗЕД аграрних підприємств Львівщини, за ступенем значимості і розташувати їх в порядку важливості від 1 до 10. До зовнішніх факторів впливу на ЗЕД аграрних підприємств Львівської області віднесено такі: збройна агресія росії проти України (X_1); політична ситуація в країні та її стабільність (X_2); складність процедури ЗЕД (X_3); рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції (товарів) (X_4); логістика (X_5); рівень тарифів на енергоносії та пально-мастильні матеріали (X_6); податкове навантаження (X_7); часта зміна законодавства (X_8); до внутрішніх – рентабельність (X_9); структура активів (X_{10}); номенклатура

продукції (X_{11}); рівень інноваційності виробництва (X_{12}); обсяги ЗЕД (X_{13}); рівень централізації управління (X_{14}); розмір підприємства (X_{15}); тип (вид) продукту (X_{16}) (табл. 2.21).

Таблиця 2.21

	Вагомості досліджуваних факторів, виставлених експертами															
	Фактори															
	Зовнішні								Внутрішні							
	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9	X_{10}	X_{11}	X_{12}	X_{13}	X_{14}	X_{15}	X_{16}
1	8	5	9	8	7	9	7	4	7	5	8	7	10	2	6	6
2	9	7	8	8	6	10	5	3	6	5	8	8	9	1	5	7
3	7	8	10	9	7	9	5	4	8	4	7	7	10	1	5	5
4	9	5	9	8	9	10	6	3	6	4	9	8	9	2	5	6
5	7	6	8	9	7	9	6	3	8	6	7	6	9	3	6	5
6	9	7	9	10	9	8	5	2	7	5	9	6	9	1	4	4
7	8	7	10	9	8	9	5	3	6	5	8	8	10	2	5	7
8	7	8	8	8	9	10	6	3	7	4	8	7	8	3	6	6
9	9	9	9	10	7	9	5	4	8	4	7	7	10	2	5	7
10	7	8	9	9	9	8	5	3	6	6	9	8	10	1	5	5
11	8	7	6	8	8	9	5	3	7	4	8	7	9	1	6	7
12	9	7	8	9	7	10	6	4	7	5	7	6	8	2	5	5
13	7	7	10	8	9	8	5	3	8	6	9	7	9	3	6	6
14	8	6	9	10	8	9	5	3	7	5	9	7	9	2	5	7
15	7	6	8	9	7	9	5	3	7	5	7	7	10	3	6	4
Разом	119	103	130	132	117	136	86	48	121	73	111	106	149	27	80	87
Ранг	6	10	4	3	7	2	12	15	5	14	8	9	1	16	13	11
$S_j = \sum_{i=1}^n X_{ij}$	1849	3481	1024	900	2025	657	5776	12996	1681	7921	2601	3136	169	18225	6724	5625

Джерело: власні дослідження.

Відзначимо, що більшість опитаних експертів тяжіють до того, щоб виділити фактори, які зумовлюють політичну ситуацію в країні та її стабільність, рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції (товару) й складність процедури ЗЕД, як найбільш вагомні фактори, що впливають на успішність реалізації ЗЕД аграрних підприємств.

Для оцінки ступеня узгодженості думок опитаних експертів розрахуємо коефіцієнт конкордації за формулою [180]:

$$X_{\text{роз}}^2 = \frac{S}{\frac{1}{12} \cdot m \cdot n \cdot (n-1) \cdot \frac{1}{n-1} \cdot \sum_{i=1}^m T_i} \quad (2.6)$$

де T_i – величина, яка враховує кількість типів зв'язаних рангів у рядку;
 n – кількість аналізованих об'єктів;
 m – кількість експертів;
 S – сума квадратів відхилень сум рангів по кожному фактору від середньої суми рангів за всіма факторами та експертами.

Коефіцієнт конкордації проведеної залежності наближається до одиниці і склав величину рівну 0,94, що говорить про те, що думки експертів збігаються. Для того, щоб пересвідчитися, що отриманий коефіцієнт конкордації, який характеризує середній ступінь погодженості думок експертів, є величиною не випадковою й можемо довіряти отриманим результатам, перевіримо його значущість. Необхідність такої оцінки пояснюється тим, що ми користуємося вибірковими даними (залучаються не всі фахівці, тому отриманий результат може бути випадковим) [180, с. 63]. Для оцінки значимості коефіцієнта конкордації застосовано критерій згоди 2 x (критерій Пірсона), що обчислюється за форм.:

$$X_{\text{роз}}^2 = \frac{s}{\frac{1}{12} \cdot m \cdot n \cdot (n-1) - \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^m T_i} = \frac{74770}{\frac{1}{12} \cdot 15 \cdot 16 \cdot 15 - \frac{1}{15} \cdot 16} = 250,07 \quad (2.7)$$

Розрахункове значення порівнюється з табличним. В нашому випадку при числі ступенів вільності $n - 1 = 16 - 1 = 15$ і рівні значущості $a = 0,05$, $X_{\text{табл}}^2 = 76,3$
 $X_{\text{роз}}^2 = 250,07 > X_{\text{табл}}^2 = 76,3$

Відтак, гіпотезу про випадковість думок опитаних експертів відхиляємо. Можна стверджувати, що отриманим результатам щодо оцінки факторів, які впливають на ЗЕД аграрних підприємств Львівщини, за ступенем їх значимості, можна довіряти й використати їх у подальших дослідженнях.

Наступним етапом аналізу результатів експертного опитування є дослідження відносних значень оцінок факторів. Їх розрахунок здійснюється за опитаними експертами і базується на обчисленні для кожного фактора та експерта відносної оцінки вагомості на основі ділення фактичного бального значення на суму усіх бальних значень для певного фактору (табл. 2.22).

Таблиця 2.22

Матриця відносних оцінок факторів

	Фактори															
	Зовнішні								Внутрішні							
	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀	X ₁₁	X ₁₂	X ₁₃	X ₁₄	X ₁₅	X ₁₆
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	0,067	0,048	0,088	0,089	0,035	0,137	0,012	0,003	0,042	0,006	0,031	0,022	0,588	0,001	0,009	0,011
2	0,076	0,068	0,078	0,089	0,029	0,148	0,009	0,003	0,036	0,006	0,031	0,026	0,529	0,001	0,007	0,012
3	0,058	0,078	0,098	0,100	0,035	0,137	0,009	0,003	0,048	0,005	0,027	0,022	0,588	0,001	0,007	0,009
4	0,076	0,048	0,088	0,089	0,044	0,148	0,010	0,003	0,036	0,005	0,035	0,026	0,529	0,001	0,007	0,011
5	0,058	0,058	0,078	0,100	0,035	0,137	0,010	0,003	0,048	0,007	0,027	0,019	0,529	0,001	0,009	0,009

Продовження табл. 2.22

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
6	0,076	0,068	0,088	0,111	0,044	0,118	0,009	0,002	0,042	0,006	0,035	0,019	0,529	0,001	0,006	0,007
7	0,067	0,068	0,098	0,100	0,039	0,137	0,009	0,003	0,036	0,006	0,031	0,026	0,588	0,001	0,007	0,012
8	0,058	0,078	0,078	0,089	0,044	0,148	0,010	0,003	0,042	0,005	0,031	0,022	0,471	0,001	0,009	0,011
9	0,076	0,087	0,088	0,111	0,035	0,137	0,009	0,003	0,048	0,005	0,027	0,022	0,588	0,001	0,007	0,012
10	0,058	0,078	0,088	0,100	0,044	0,118	0,009	0,003	0,036	0,007	0,035	0,026	0,588	0,001	0,007	0,009
11	0,067	0,068	0,059	0,089	0,039	0,137	0,009	0,003	0,042	0,005	0,031	0,022	0,529	0,001	0,009	0,012
12	0,076	0,068	0,078	0,100	0,035	0,148	0,010	0,003	0,042	0,006	0,027	0,019	0,471	0,001	0,007	0,009
13	0,058	0,068	0,098	0,089	0,044	0,118	0,009	0,003	0,048	0,007	0,035	0,022	0,529	0,001	0,009	0,011
14	0,067	0,058	0,088	0,111	0,039	0,137	0,009	0,003	0,042	0,006	0,035	0,022	0,529	0,001	0,007	0,012
15	0,058	0,058	0,078	0,100	0,035	0,137	0,009	0,003	0,042	0,006	0,027	0,022	0,588	0,001	0,009	0,007

Джерело: власні дослідження.

Середньоквадратичне відхилення для середніх значень, представлених на рис. 2.7, становить 15,4 % від середнього значення. Таким чином, оцінки за експертами в середньому змінюють на 14–15 %, що доводить високий рівень узгодженості думок опитаних експертів. Це підтверджує статистичну значущість проведеного дослідження та те, що отримані в результаті подальших розрахунків коефіцієнти вагомості можна буде використовувати на практиці [180, с. 60–67].

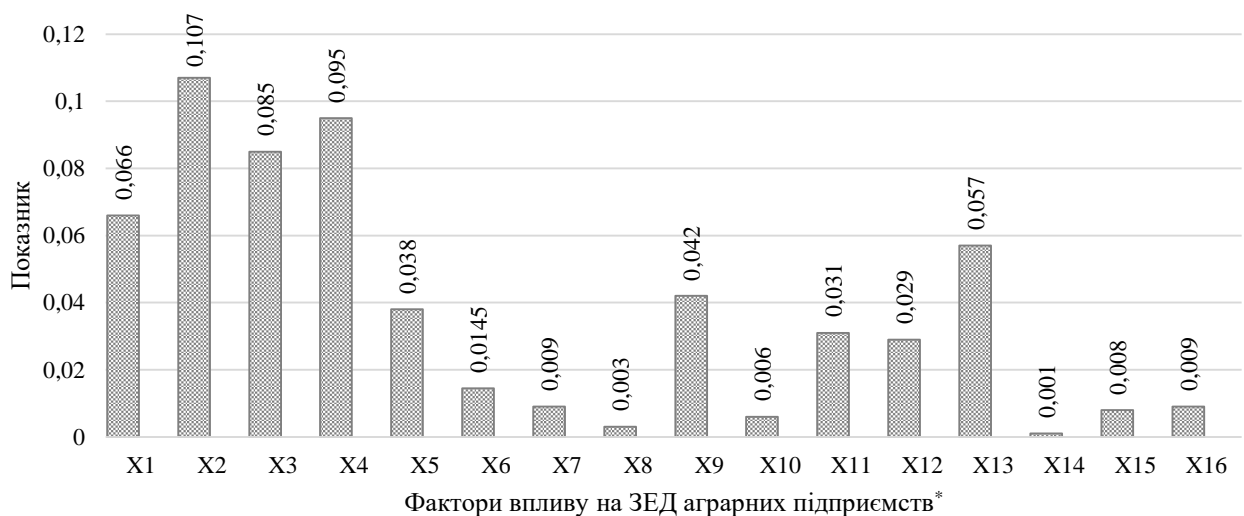


Рис. 2.7. Результати емпіричної оцінки факторів впливу на зовнішньоекономічну діяльність аграрних підприємств

Примітка: *Зовнішні*: збройна агресія росії проти України (X_1); політична ситуація в країні та її стабільність (X_2); складність процедури ЗЕД (X_3); рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції (товарів) (X_4); логістика (X_5); рівень тарифів на енергоносії та пально-мастильні матеріали (X_6); податкове навантаження (X_7); часта зміна законодавства (X_8); *Внутрішні*: рентабельність (X_9); структура активів (X_{10}); номенклатура продукції (X_{11}); рівень інноваційності виробництва (X_{12}); обсяги ЗЕД (X_{13}); рівень централізації управління (X_{14}); розмір підприємства (X_{15}); тип (вид) продукту (X_{16}).

Джерело: власні дослідження.

Отже, в умовах ринкової економіки роль аналітичного оцінювання факторів, які впливають на ефективність ЗЕД аграрних підприємств, зростає у зв'язку з тим, що має місце необхідність дослідження значно більшої інформативної бази, оскільки необхідною є орієнтація не лише на внутрішній, а й зовнішній ринки. В сучасних умовах розвитку перед аграрним сектором економіки України стоять два основні завдання: по-перше, забезпечити продовольчу безпеку країни, по-друге, реалізувати експортний потенціал аграрної галузі.

2.3. Глобальний профіль аграрних підприємств в системі міжнародної торгівлі

Нині світова агропродовольча система характеризується ознаками нестабільності, незбалансованістю кон'юнктури товарних та сировинних ринків та її формуванням під впливом невизначеності прогнозів і очікувань дефіциту ресурсів. Упродовж 2019–2020 рр. рівень поширеності недоїдання у світі зріс з 8,0 до 9,3 % і у 2021 р. досяг 9,8 %, при цьому чисельність голодуючих оцінюється в 702–828 млн осіб [218, 235].

У контексті даного дослідження ідентифікація факторів невизначеності та потенційних загроз, які можуть позначитися на функціонуванні національної агропродовольчої системи, відзначається гострою необхідністю, що пов'язано з потребою у підвищенні стійкості забезпечення продовольчої безпеки за рахунок посилення можливостей передбачати та долати ризики. За результатами проведених досліджень ідентифіковано глобальні тенденції світової продовольчої безпеки, які спроможні впливати на стійкість національної агропродовольчої системи [178; 220].

За даними Міжнародного валютного фонду (МВФ), має місце зниження світового зростання ВВП з 5,9 % у 2021 р. до 4,4 % – у 2022 р. з подальшим зменшенням до 3,8 % у 2023 р. Незаперечним аргументом такого стану є посилення низки факторів ризику, включаючи COVID-19, наростання фінансової

нестабільності та проблеми, що зберігаються в логістиці [211]. Експерти Світового банку в доповіді *Global Economic Prospects 2022* представили більш песимістичний прогноз, згідно з яким глобальне зростання сповільниться до 3,0 % у 2023 р. [239].

У червні 2022 р. середнє значення індексу світових продовольчих цін продовольчої та сільськогосподарської організації (ФАО) склало 154,2 п. п. Індекс цін ФАО на м'ясо за період із січня по червень 2022 р. збільшився на 12,5 п. п., молочні продукти – 17,6, зернові – 25,7, олія – 25,9, цукор – 4,6 п. п. (табл. 2.23).

Таблиця 2.23

Індекс цін ФАО на продовольство у світі

Період	Зведений індекс цін на продовольство	М'ясо	Молочні продукти	Зернові	Олія рослинна	Цукор
2019 р.	95,1	100,0	102,8	96,6	83,2	79,6
2020 р.	98,1	95,5	101,8	103,1	99,4	79,5
2021 р.	125,7	107,7	119,1	131,2	164,9	109,3
2022 р.						
Січень	135,6	112,1	132,6	140,6	185,9	112,7
Лютий	141,1	113,4	141,5	145,3	201,7	110,5
Березень	159,7	119,3	145,8	170,1	251,8	117,9
Квітень	158,4	121,9	146,7	169,7	237,5	121,5
Травень	157,9	122,4	144,2	173,5	229,2	120,4
Червень	154,3	124,6	150,2	166,3	211,8	117,3
Липень	140,9	124,0	146,4	147,3	171,1	112,8

Джерело: за даними [195; 196].

За даними Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), 54 країни (усі країни ОЕСР, ЄС та 11 країн з ринком, що розвивається) у 2019–2021 рр. щорічно надавали підтримку сільському господарству у розмірі 817 млрд дол. США, що на 13 % більше, ніж у 2018–2020 рр. За вказаний період Канада збільшила державну підтримку аграрного сектору (в оцінці у доларах США) на 64,1 %, Бразилія – 62,9, Китай – 35,1, Австралія – 27,8, Великобританія – 16,4, США – 13,0, Швейцарія – 2,7% (табл. 2.24).

Таблиця 2.24

Обсяг державної підтримки товаровиробників продукції сільського господарства за даними ОЕСР, млн дол.

Країна	Рік					2021 р. до 2019 р., %
	2010	2015	2019	2020	2021	
Австралія	1303,0	782,0	1414,0	1600,0	1747,0	123,6
Бразилія	9616,0	3514,0	2282,0	2362,0	6798,0	297,9
Канада	6453,0	3631,0	4351,0	4331,0	7942,0	182,5
Китай	112596,0	221506,0	199382,0	250737,0	289007,0	145,0
Японія	50102,0	30023,0	37245,0	40331,0	33634,0	90,3
Казахстан	1032,0	1820,0	1201,0	931,0	1065,0	88,7
Корея	18804,0	20735,0	19945,0	21810,0	23205,0	116,3
Нова Зеландія	99,0	94,0	134,0	199,0	142,0	106,0
Норвегія	3634,0	3258,0	2946,0	2797,0	2880,0	97,8
Швейцарія	5796,0	6748,0	6076,0	7108,0	6574,0	108,2
Великобританія	–	–	6937,0	6662,0	8940,0	128,9
США	28497,0	36098,0	50270,0	48864,0	53045,0	105,5
ЄС	100291,0	94267,0	105117,0	103988,0	97980,0	93,2

Джерело: розраховано за даними [231; 246–249].

В цілому більшість країн демонструють збільшення рівня захисту виробників сільськогосподарської продукції: співвідношення цін на сільгосппродукцію з урахуванням державної підтримки в Канаді становить 1,06, Бразилії – 1,04, Китаї – 1,17, Японії – 1,52, Швейцарії – 1,45, Великобританії – 1,13, США – 1,04, ЄС – 1,03 (табл. 2.25).

Таблиця 2.25

Рівень захисту виробників сільськогосподарської продукції за даними ОЕСР, коеф.

Країна	Рік				
	2010	2015	2019	2020	2021
Австралія	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Бразилія	1,05	1,00	1,00	1,01	1,04
Канада	1,09	1,05	1,05	1,05	1,06
Китай	1,11	1,16	1,11	1,15	1,17
Японія	1,83	1,50	1,64	1,66	1,52
Казахстан	1,05	1,05	1,01	0,99	0,99
Корея	1,63	1,70	1,66	1,73	1,75
Нова Зеландія	1,01	1,01	1,01	1,01	1,00
Норвегія	1,87	1,88	1,68	1,61	1,46
Швейцарія	1,47	1,63	1,43	1,60	1,45
Великобританія	–	–	1,07	1,05	1,13
США	1,02	1,02	1,03	1,02	1,04
ЄС	1,04	1,05	1,05	1,04	1,03
ОЕСР	1,11	1,09	1,09	1,09	1,08

Джерело: розраховано за даними [231].

Враховуючи, що держави мають різні можливості для нарощування підтримки аграрного сектору, об'єктивно необхідної для подолання економічної нестабільності, трансформації логістичних ланцюгів та забезпечення позитивної динаміки виробництва, у перспективі заходи аграрної політики та рівень державної підтримки матимуть домінуючий вплив на умови світової торгівлі продовольством та взаємної торгівлі в рамках регіональних формувань. У зв'язку з цим необхідним є вибудовування максимально узгодженої та збалансованої аграрної політики аграрних підприємств України з ключовими економічними та торговими партнерами, що дозволить раціонально використовувати ресурси для зростання виробництва та ефективного заміщення імпорту, а також зберегти сприятливе конкурентне середовище для розвитку агропромислового сектору держав-учасниць інтеграційних формувань.

Експерти ФАО виділили низку ризиків та посилення невизначеності на світових сільськогосподарських ринках через повномасштабне вторгнення росії в Україну [220; 228]:

1) Ціновий ризик, спричинений глобальним дефіцитом пропозиції зернових, що може призвести до збільшення світових цін на продовольство та корми на 8–22 %. Згідно з розрахунками аналітиків, за такого сценарію чисельність людей, які страждають від недоїдання у світі, у 2022–2023 рр. може збільшитися у межах 8–13 млн осіб, з найбільш вираженим зростанням в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, за яким йдуть країни Африки на південь від Сахари, Близький Схід і Північна Африка.

2) Виробничі ризики, пов'язані з невизначеністю майбутніх урожаїв зернових та олійних культур на території України через воєнні дії.

3) Енергетичні ризики, спричинені зростанням цін на сировинні ресурси, які спершу призведуть до збільшення виробничих витрат і, зрештою, до підвищення цін на продовольство. Особливе побоювання викликає можливе зростання цін до рівня, еквівалентного енергетичному паритету на сільськогосподарські культури, що використовуються у виробництві біопалива (насіння олійних культур, цукрова тростина, кукурудза).

Експерти виділяють також 4) логістичний та 5) гуманітарний ризик.

Виявлені глобальні виклики та загрози вимагають адекватної комплексної відповіді та скоординованих дій суспільства та держави. За збереження невизначеності в динаміці зовнішніх факторів діяльність держави має бути спрямована на зниження вразливості економіки від зовнішніх кон'юнктурних коливань та максимальне залучення внутрішніх резервів, а також розвиток власної індустрії високих технологій при ефективному використанні місцевих ресурсів.

Дослідження показують, що ефективна конкурентоспроможна інтеграція України у глобальну продовольчу систему вимагає детального аналізу та обліку складної структури взаємозв'язків, що транскордонно впливають на безліч фізичних, економічних та соціальних сфер, включаючи клімат, медицину, енергетичну галузь, водо- та землекористування, біорізноманіття, культуру та ін. харчова індустрія є найбільшою галуззю у світі (10 % світового ВВП, понад 1 млрд зайнятих, 37 % земельних ресурсів, 70 % споживаної води) [245].

Експортна орієнтація вітчизняних аграрних підприємств значною мірою визначає динаміку доходів національних товаровиробників сільськогосподарської продукції та продовольства. Збереження частки сировинного експорту визначає вплив ефективності продажів від цінової кон'юнктури глобального продовольчого ринку. Так, на ринку зерна у сезоні 2020–2021 років, фахівці ФАО прогнозують історичні максимуми виробництва (2790 млн т), торгівлі (435 млн т) та споживання (2735 млн т) [237]. При цьому у загальносвітових запасах зернових значно зростає частка Китаю (до 50 % до 2021 р.), який планомірно нарощує обсяги державних резервів для забезпечення продовольчої безпеки стану [237].

Також має місце спрямована трансформація ролі сільського господарства – з виробника продовольства у постачальника сировини для великих корпорацій. У цьому зв'язку високорозвинені країни стійко нарощують переважно великотоварне сільське господарство з високою продуктивністю та капіталомісткістю. Ідентично розвиваються оптова та роздрібна торгівля:

створюються монополізовані глобальні великомасштабні системи розподілу, такі як глобальні мережі супермаркетів. Так, нині роздрібний ринок продовольчих товарів зарубіжних країн контролюється невеликою кількістю (до 5) найбільших торгово-збутових компаній [236].

Важливо також відзначити, що глобальне зростання продуктивності за рахунок інтенсифікації і масштабності (великотоварне виробництво) загострює соціально-економічні протиріччя в сільській місцевості (скорочення чисельності населення, робочих місць), сфері харчування (стандартизація раціонів на базі дешевих енергонасичених компонентів, незбалансоване харчування, втрати продовольства тощо), зростає навантаження на екологічні системи. За загального збільшення виробництва у світовому масштабі має місце одночасне співіснування голоду, надлишкового споживання і значного обсягу продовольчих втрат (1,3 млрд т їстівної їжі, що втрачається, учетверо перевищують потреби харчування 815 млн людей, що недоїдають, у всьому світі) [236].

Результати проведеного дослідження вказують на те, що в середньо- та довгостроковій ретроспективі глобальна продовольча система функціонуватиме в рамках таких ключових умов.

1) Світове сільськогосподарське виробництво масштабується упродовж стійкого тренду з 60-х рр. ХХ ст. (практично за усіма ключовими видами продовольства – м'яса, молока, зерна, рослинної олії, цукру), незважаючи на регулярні кризові явища в економіці. При цьому, до 90 % загальносвітового приросту продукції галузі рослинництва до 2030 р. забезпечуватиметься за рахунок підвищення врожайності, упровадження інтенсивної техніки та технологій, інвестицій у виробництво та інновації [207; 238; 249].

Згідно з цільовим прогнозом *FAO-OECD*, очікується, що в найближче десятиліття за більшістю сировинних товарів головним фактором зростання споживання буде кількість населення, що збільшується, тоді як споживання продовольства на душу в розрізі товарів збережеться на постійному рівні. Попит на м'ясну продукцію продовжить збільшуватися, проте нижчими темпами через

відмінності в етнокультурному аспекті та наявних питомих доходах. Водночас попит на молочну продукцію зростатиме випереджаючими темпами. Для зернових та олійних культур ключовим фактором попиту буде фуражне та технічне споживання, меншою мірою – продовольче. Процес урбанізації в країнах, що розвиваються (Африки, Близького Сходу, Індії та ін.) вимагатиме збільшення попиту на сировинні товари, пристосовані до тривалого зберігання: зернові культури, цукор, рослинні олії тощо. В свою чергу, це може призвести до незбалансованого та неповноцінного харчування населення цих країн [246].

За експертними оцінками ФАО-ОЕСР, до 2030 р. зберігатиметься нестача основних продовольчих товарів у низці країн, що також важливо враховувати експортерам сільгосппродукції та продовольства у процесі розробки експортних стратегій (табл. 2.26).

Таблиця 2.26

Країни світу із найнижчим рівнем самозабезпеченості агропродовольством

Продукція	Країна та рівень самозабезпеченості, %
Рослинна олія	Саудівська Аравія (11,0), Корея (21,7), Чилі (22,2), Швейцарія (25,3), Норвегія (26,6), Перу (29,8), Індія (33,2), Іран (34,6), Пакистан (36,7), Єгипет (36,8)
Цукор	Індонезія (27,4), Чилі (37,5), Японія (37,5), В'єтнам (62,8), Китай (66,2), Ефіопія (68,4), США (73,8), Велика Британія (74,6), Іран (85,0), Швейцарія (88,2)
Яловичина	Малайзія (14,3), Саудівська Аравія (25,0), Ізраїль (28,6), Японія (31,3), Корея (33,8), В'єтнам (36,5), Чилі (43,3), Індонезія (46,7), Філіппіни (61,5), Єгипет (67,2)
М'ясо птиці	Парагвай (50,4), В'єтнам (54,2), Саудівська Аравія (60,1), Японія (63,7), Швейцарія (69,4), Філіппіни (73,8), Мексика (78,7), Південна Африка (79,4), Великобританія (83,0), Корея (85,7)
Масло тваринне	Саудівська Аравія (8,7), Корея (14,4), Перу (34,2), Китай (45,1), Нігерія (51,1), Чилі (62,1), Єгипет (65,8), Австралія (69,9), Іран (71,7), Великобританія (71,9)
Сир	Японія (10,5), Таїланд (14,9), Корея (14,9), Казахстан (54,7), Чилі (58,9), Великобританія (61,9), Саудівська Аравія (63,7), Китай (66,4), Мексика (71,0)

Джерело: розраховано за даними [246–249].

Аналіз даних табл. 2.27 дозволяє зробити висновок про збереження досить високої залежності внутрішніх ринків від імпорту основних продовольчих товарів, диференційованої у межах регіонів світу. Наприклад, азіатські країни

імпортують понад 40 % потреби рослинних олій. Країни Африки залежать від імпорту зерна, цукру, олії. Європейські країни, незважаючи на досягнутий рівень власного виробництва, також закупають значні обсяги продовольства (табл. 2.27).

Таблиця 2.27

Частка імпорту у споживанні у розрізі континентів світу, %

Продукція	Азія	Америка	Африка	Європа	Океанія
Зерно	13,9	12,6	33,4	28,1	11,3
Цукор	42,0	24,7	71,6	53,6	38,0
Олія рослинна	23,6	5,9	5,4	39,3	5,8
Овочі	43,3	28,6	74,8	83,3	54,1
Фрукти	1,8	18,6	3,2	31,4	18,0
М'ясо	7,0	24,7	2,8	66,1	17,6
Молокопродукти (крім масла)	10,6	7,8	12,0	31,9	13,4

Джерело: розраховано за даними [246–249].

Результати аналізу підтверджує, що в найближче десятиліття обсяги виробництва сільськогосподарської сировини та готового продовольства потрібно збільшити приблизно на 20 % за незмінної частки трудових і земельних ресурсів, зайнятих у сільському господарстві. Для цього буде необхідно суттєве підвищення ефективності світового сільського господарства, що можливе лише за інтенсифікації аграрного виробництва.

2) Нині реальний обсяг міжнародної торгівлі агропродовольчими товарами зростає значно швидшими темпами, ніж виробництво (4–6 % проти 2–3 % відповідно, у середньому упродовж 2005–2022 рр.). У світовому експорті зростає при цьому і питома вага аграрної сировини та продовольства (від 7,7 % у 2005 р. до 8,8 % у 2019 р.). Має місце зростання частка продажу готового продовольства щодо сировини (від 81,5 % у 2005 р. до 85,8 % у 2020 р.). За останні 19 років світова торгівля агропродовольчими товарами зросла майже утричі і становила близько 1,6 трлн дол. США [207; 249] (рис. 2.8).

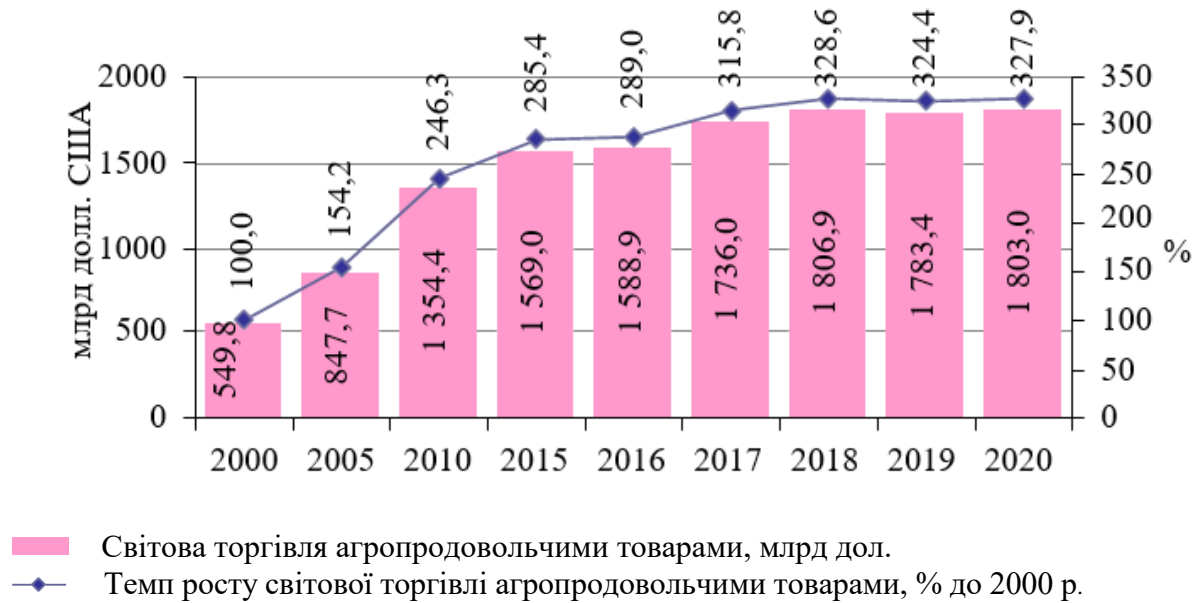


Рис. 2.8. Динаміка та темпи росту світової торгівлі сільськогосподарською продукцією та продовольством

Джерело: побудовано за даними [207; 249].

Удосконалення та впровадження нових технологій виробництва харчових продуктів спричиняє посилення різниці між сегментами світового агропродовольчого ринку. Передусім між групами споживачів (потреби здорового харчування, безпечного для природи виробництва, вимоги екологічності та ін.), що дозволяє виробникам нарощувати диверсифікацію товарів за ціною, типом упаковки, екологічної та харчової цінності (залежно від статі, віку, стану здоров'я та ін.), з історії походження та технології переробки (включаючи ступінь застосування біотехнологій) та ін.

У розрізі видів продукції за більшістю товарів очікується зниження темпів світової торгівлі (злаки, олійні, цукор, м'ясо та молокопродукти). Так, серед основних видів м'ясо-молочної продукції тільки по вершковому маслу прогнозується зростання. З іншого боку, зростання торгівлі пов'язано зі зростанням виробництва. За більшістю агропродовольчих товарів частка експорту у виробництві невисока, за винятком окремих товарів, затребуваних для подальшої переробки (цукор, соя, сухе молоко та ін.) (рис. 2.9).

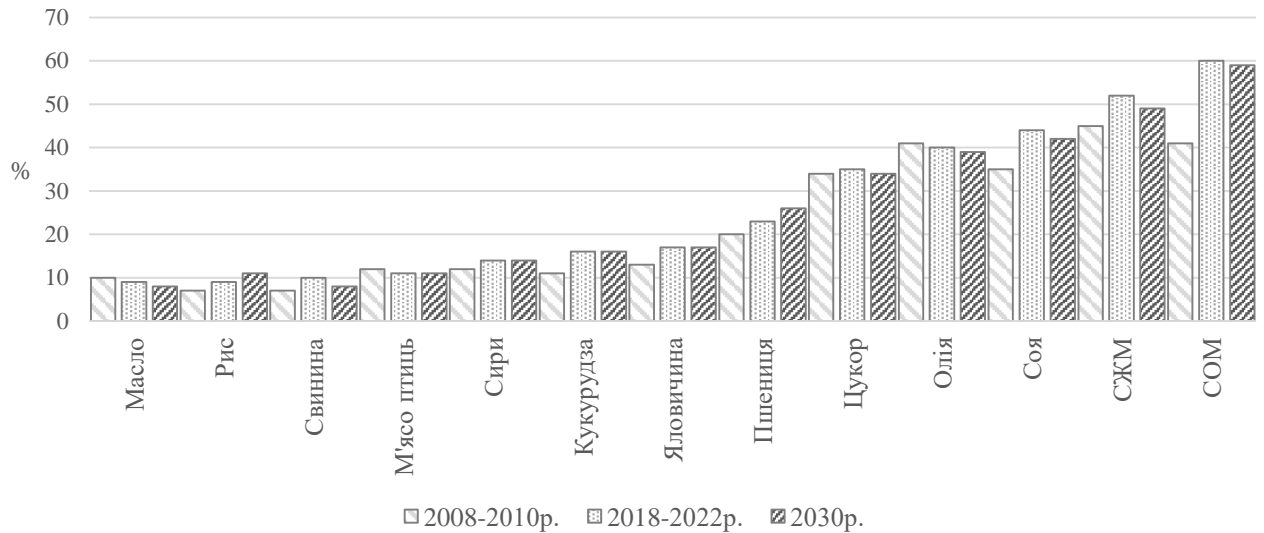


Рис. 2.9. Частка експорту у виробництві основних агропродовольчих товарів у світі, %

Джерело: побудовано за даними FAO-ОЕСР.

Проведені дослідження [247] свідчать, що у перспективі посиляться різниця між чистими експортерами та чистими імпортерами агропродовольчих товарів. Так, чисті експортери сільськогосподарської продукції, що склалися, збільшать позитивне сальдо торговельного балансу, а регіони зі значним приростом населення або іншими природними обмеженнями ресурсів схильні до збільшення торговельного дефіциту (рис. 2.10).

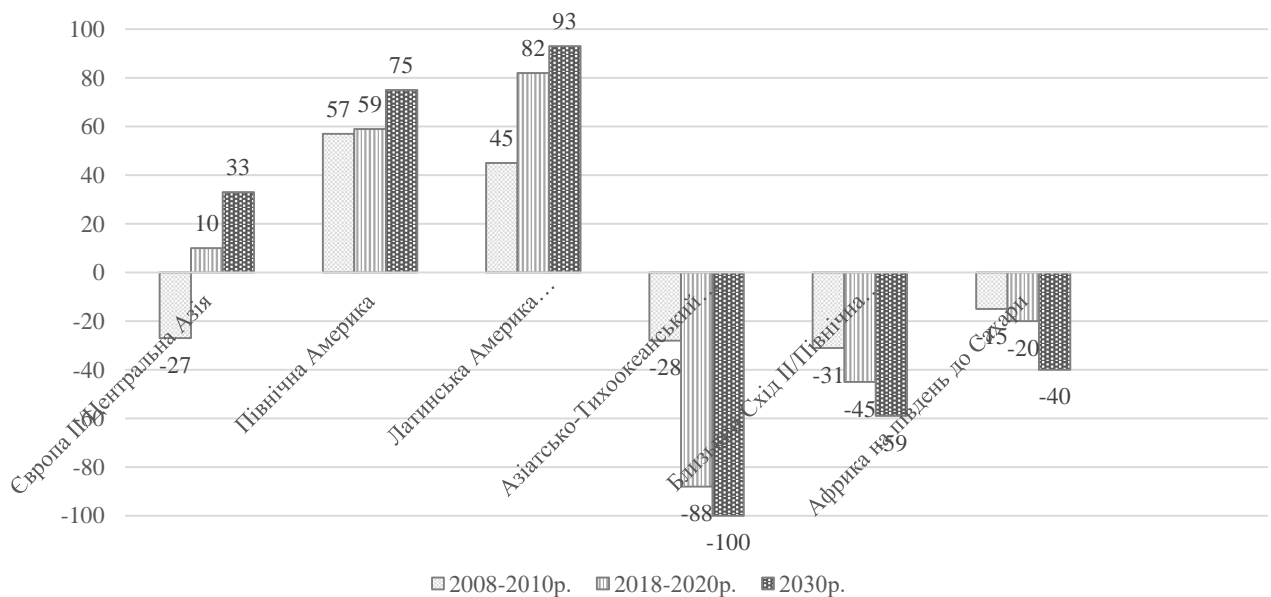


Рис. 2.10. Прогноз сальдо зовнішньоторговельного балансу агропродовольчих товарів до 2030 р. у розрізі регіонів, млрд дол. США

Джерело: побудовано за даними FAO-ОЕСР.

3) Аналіз підтверджує, що сьогодні 14 країн забезпечують понад 60 % світового експорту агропродовольчої продукції (США, Нідерланди, Німеччина, Бразилія, Китай та ін.). При цьому упродовж останніх років має місце розширення обсягів експортних торгових операцій країн, що розвиваються, зокрема Бразилія, Китай, Індонезія, Аргентина, Індія. Так, частка Бразилії у 2019 р. щодо 2000 р. збільшилась від 2,8 до 5,2 %, Китаю – від 3,0 до 4,9 %, Індії – від 1,1 до 2,4 % [208; 248; 249]. Основними імпортерами виступають країни Європи та Азії. Важливо, що світова торгівля значною мірою відбувається у рамках регіональних торгово-економічних спільнот на основі встановлення пільгових тарифних та нетарифних заходів. Найбільші інтеграційні об'єднання забезпечують близько 75 % світової торгівлі агропродовольчими товарами (ЄС – 37,4 %, НАФТА – 15,9 %, частка ЄАЕС – 2,8 %) [208; 248; 249].

Основними постачальниками сільськогосподарської продукції та продовольства на світовий ринок є країни Європи (43,1 %) та Америки (26,6 %). Проте останніми роками спостерігається поступове збільшення вкладу країн Азії у світові експортні потоки. Так, якщо у 2010 р. питома вага азіатського регіону становила 20,6 %, то у 2020 р. вона зросла до 22,7 %. Попит на світовому ринку продовольства забезпечується країнами Європи та Азії. Азіатський регіон демонструє значне зростання (у 2010 р. – 30,6 %, у 2020 р. – 34,6 %), питома вага європейських країн за цей період мала тенденцію до зниження (з 45,7 до 40,7%).

Можемо констатувати, що найбільші експортери використовують переваги міжнародної спеціалізації та кооперації з орієнтацією на імпорт сировини або продукції з незначним ступенем переробки, а експорт готової продукції з високою доданою вартістю. Будучи основними постачальниками сільськогосподарської продукції та продовольства на світовий ринок країни Європи (43%) та Америки (27%) поступово скорочують свій питомих вага (з 75 % у 2000 р. до 70 % у 2021 р.) у глобальному продовольчому ринку як у частині зовнішнього збуту, так і за обсягами імпорту. При цьому збільшується внесок країн Азії (в експорті – з 17 до 23%; в імпорті – з 29 до 35 % у 2000 та 2021 рр., відповідно).

У розрізі країн основними експортерами аграрної продукції та продовольства є США, Нідерланди, Німеччина, Бразилія, Китай та ін.; імпортерами – Китай, США, Німеччина, Японія, Нідерланди та ін. (Додаток Л).

Експортний кошик світової торгівлі агропродовольчими товарами складають м'ясо та м'ясопродукти, алкогольні та безалкогольні напої, риба та рибопродукти, фрукти, горіхи та продукція їх переробки, зерно та готові продукти з нього, продукція олійно-жирового сектора (насіння олійних, рослинне, шроти, макухи), молоко та молокопродукти, овочеві культури та продукція їх переробки та ін. (Додаток М).

Проведений аналіз показує, що нині частка продовольчих товарів у структурі світової торгівлі становить 85 %, близько 15 % – це необроблена сільгосппродукція. Упродовж останнього десятиліття світова торгівля основними агропродовольчими товарами у натуральному вираженні динамічно зростає. Так, експорт м'яса зріс на 4,8 %, молокопродуктів – 28,0, овочів – 16,8, фруктів – 28,5, олії – 32,6, цукру – на 11,8 %.

У табл. 2.28 представлено основних світових експортерів та імпортерів окремих агропродовольчих товарів. Як зазначалося вище, світові експортери активно здійснюють імпорт тих груп товарів, які потім самі реалізують на зовнішніх ринках. США є найбільшим експортером м'яса (перше місце у світі), водночас країна знаходиться на третьому місці серед імпортерів; Німеччина та Нідерланди активно продають і купують молочні товари тощо. У цілому на товарних ринках відзначається значний рух експортно-імпортних потоків тих самих країн, причому це може бути як імпорт товарів сировинної спрямованості з подальшим експортом переробленої продукції, так і торгівля, спрямована на забезпечення більш широкого асортименту на внутрішньому ринку в рамках однієї товарної групи. Виявлено, що середні ціни світової торгівлі, що склалися, мають тенденцію до зростання по більшості аналізованих товарних позицій. Найбільшою мірою зросли ціни на пальмову олію (на 24,0 %), насіння (18,1) та кісточкові плоди (17,1), сухе знежирене молоко (на 14,6 %). Зниження цін

відзначається на картопля (на 12,1 %), олію тварину (11,7 %) та м'ясо птиці (на 8,0 %) (Додаток Н).

Таблиця 2.28

**Основні світові експортери та імпортери окремих
агропродовольчих товарів, 2021 р.**

Продукція	Експортери		Імпортери	
	Країна	Частка, %	Країна	Частка, %
М'ясо	США	13,5	Китай	26,3
	Бразилія	11,8	Японія	7,6
	Австралія	7,8	США	7,0
	Нідерланди	7,3	Німеччина	5,2
	Іспанія	7,2	Корея	3,7
Молокопродукти	Німеччина	12,0	Німеччина	10,7
	Нова Зеландія	12,0	Китай	8,1
	Нідерланди	10,7	Нідерланди	5,2
	Франція	8,1	Франція	4,8
	США	6,1	Італія	4,4
Овочі	Китай	12,4	США	16,8
	Мексика	10,9	Німеччина	10,0
	Нідерланди	10,3	Великобританія	5,6
	Іспанія	10,1	Франція	4,7
	Канада	7,1	Канада	4,4
Фрукти	США	10,9	США	14,0
	Іспанія	8,4	Німеччина	9,0
	Нідерланди	6,1	Китай	8,6
	Мексика	5,6	Нідерланди	5,9
	Китай	5,4	Великобританія	4,6
Соєва олія	Канада	36,2	Китай	21,4
	Німеччина	13,1	США	20,7
		7,5	Нідерланди	10,8
	Бельгія	5,4	Норвегія	6,5
	Франція	4,8	Бельгія	5,8
Цукор білий	Індія	16,9	США	7,5
	Бразилія	12,7	Італія	6,0
	Франція	8,8	Іспанія	4,1
	Таїланд	8,1	В'єтнам	3,5
	Німеччина	5,5	Судан	3,4

Джерело: розраховано за даними міжнародної статистичної бази TRADEMAP.

Зростання кількості населення та урбанізація формують зростаючий тренд попиту на продукти тривалого зберігання (зернові, цукор, олії рослинні, сири та інше) та на м'ясо-молочну продукцію. Для зернових та олійних культур головним фактором попиту буде фуражне та технічне споживання, меншою мірою – продовольче.

4) Не відбувається декларованої зарубіжними інститутами (СОТ, ФАО, СБ та ін.) лібералізації міжнародної торгівлі агропродовольчими товарами. Навпаки, розширюється застосування нетарифних заходів та обмежень (з 2000 р. у 3,4 рази – до більш 22 тис. заходів), насамперед санітарних та фітосанітарних, що становлять понад 50 % від загальної кількості. Технічні бар'єри займають до 30 %, а тарифні квоти та кількісні обмеження – 5,8 та 3,5 % відповідно. Так, ставки імпорتنих мит на агропродовольчі товари в багатьох державах залишаються вкрай високими з диференціацією по країнах та регіонах [208; 248; 249] (табл. 2.29).

Таблиця 2.29

Топ-10 країн з найвищим рівнем мита з агропродовольчих товарів, 2021р.

Агропродовольчі товари в цілому		М'ясопродукти		Молокопродукти	
Країна	Середня ставка митного тарифу, %	Країна	Середня ставка митного тарифу, %	Країна	Середня ставка митного тарифу, %
Єгипет	62,95	Норвегія	137,17	Канада	248,95
Корея	57,00	Швейцарія	115,45	Швейцарія	195,57
Норвегія	44,90	Турція	100,47	Турція	136,34
Турція	41,80	Ісландія	89,32	Норвегія	132,01
Індія	38,78	Мароко	69,77	Ісландія	117,15
Швейцарія	36,45	Зімбабве	38,27	Японія	95,13
Ісландія	30,34	Судан	34,68	Корея	66,04
Судан	30,26	Індія	32,52	Колумбія	62,75
Марокко	27,60	Беліз	30,15	Бурунді	51,67
Шрі-Ланка	27,17	Гайана	30,07	Кенія	51,67

Джерело: розраховано за даними СОТ.

У розвинених країнах, як і раніше, широко застосовуються «тарифні піки» (встановлюються щодо «чутливих товарів», виробництво яких потребує захисту від зовнішньої конкуренції) та «тарифна ескалація» (застосовується зі збільшенням ступеня переробки відповідної продукції). В результаті ввізне мито значно варіюється. Наприклад, середня ставка за м'ясопродуктами в ЄС становить 17,9 %, а максимальна величина дорівнює 152 % (табл. 2.30).

Таблиця 2.30

Рівень ставок митного тарифу по режиму найбільшого сприяння в окремих країнах та спільнотах, 2021р., %

Група товарів	ЄС-28		США		Китай		Індія	
	Середній	Максим альний	Середній	Максим альний	Середній	Максим альний	Середній	Максим альний
Продукти тваринного походження	16,3	120,0	2,2	16,0	13,3	25,0	32,5	100,0
Молокопродукти	35,7	205,0	19,0	185,0	12,3	20,0	35,7	60,0
Фрукти і овочі	10,9	261,0	4,7	132,0	12,2	30,0	33,2	105,0
Чай. кава	5,9	16,0	3,0	22,0	12,3	30,0	56,3	100,0
Зерно, борошно, крупа	13,9	62,0	3,1	45,0	19,5	65,0	37,1	150,0
Маслонасіння, жири, олії	5,3	129,0	4,9	164,0	10,9	30,0	5,0	100,0
Цукор та кондитерські вироби	24,5	109,0	14,9	56,0	28,7	50,0	51,5	100,0
Напої та тютюн	19,3	140,0	13,6	350,0	18,2	65,0	74,7	150,0
Риба та рибопродукти	11,6	26,0	0,7	35,0	7,2	15,0	30,0	30,0

Джерело: розраховано за даними СОТ.

У світовій торгівлі сільськогосподарською продукцією та продовольством відзначається диференціація тарифів залежно від ступеня переробки продукції. Тому імпорتنі мита мають досить широкий діапазон застосування. Імпортне мито ЄС на молоко та вершки незгущені, без додавання цукру чи інших підсолоджувальних речовин становить 12,9 євро/100 кг, а на олію тварину – 231,3 євро/100 кг. Тому середня ставка на молокопродукти в ЄС складає 37,5 %, а максимальна величина сягає 205 %.

До агропродовольчих товарів належить понад половина всіх випадків нетарифних заходів, що застосовуються у світовій торгівлі. Найбільш численними випадками у світовій торгівлі сільськогосподарською продукцією та готовим продовольством є застосування санітарних та фітосанітарних заходів, а також технічних бар'єрів. При цьому, перша група заходів більшою мірою застосовується до товарів тваринного та рослинного походження, а друга – до готової продукції, напоїв та тютюну.

Результати дослідження свідчать, що нетарифні заходи активно застосовують як розвинені країни, та і ті, що розвиваються. У торгівлі

сільськогосподарською сировиною та продовольством США, Бразилія, Японія, ЄС, Перу для захисту внутрішнього продовольчого ринку найактивніше використовують заходи нетарифного регулювання. Практика свідчить, що вплив нетарифних заходів на торгівлю неоднозначний: залежно від виду заходів, продуктів і країн вони можуть стимулювати як торгівлю, так і перешкоджати їй. За даними ФАО, зростання експорту з країн, що розвиваються, супроводжується підвищенням уваги до стандартів безпеки харчових продуктів на ринках розвинутих країн. Багато стандартів безпеки харчових продуктів спочатку були введені для задоволення відповідних вимог на прибуткових імпортерських ринках, але в країнах, що розвиваються, поінформованість споживачів з питань безпеки харчових продуктів також зростає.

5) Глобальні товаропровідні ланцюги інтенсивно інтегруються та об'єднуються, у т. ч. з компаніями із суміжних галузей. Наприклад, більшість найбільших сучасних виробників насіння спочатку вели операції в хімічній галузі, а три найбільші («*DuPont-Dow*», «*ChemChina-Syngenta*» і «*Bayer-Monsanto*») фактично сформували домінуючу олігополію на глобальному ринку насіння, обсяг якого до 2025 р. складе 120 млрд дол. США [220; 232].

Внаслідок цілеспрямованої концентрації капіталу та вибудовування жорстких важелів управління постійно та динамічно посилюється фінансовий вплив ТНК, індивідуальний обсяг товарообігу яких уже перевищує ВВП більшості високорозвинених країн (Швеції, Австралії, Південної Кореї та ін.) [233]. Істотним фактором, що зумовлює розвиток експортних поставок, є регіоналізація світового товарного ринку. Дослідження свідчать, що у сучасних умовах світова торгівля сільськогосподарською продукцією та продовольством реалізується переважно на умовах преференційної торгівлі (табл. 2.31). Дослідження показують, що участь у торговельних угодах дозволяє країнам ефективніше інтегруватися у світовий ринок, оскільки держави отримують можливість залучення економічних інструментів, що мають синергетичний вплив, серед яких синхронізація економік держав, що інтегруються, використання резервів масштабів виробництва, скорочення трансакційних

витрат. ЖЕК, створення регіональних торгових ринків та сприятливого зовнішнього середовища, спільне вирішення завдань торговельної політики та ін. [239].

Таблиця 2.31

**Місце інтернаціональних об'єднань у світовій торгівлі
агропродовольчими товарами**

Інтернаціональні об'єднання	Частка торгівлі, %	Частка у світовій торгівлі, %
Європейський союз (ЄС)	75	38
Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА)	45	14
Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН)	23	10
Азіатсько-Тихоокеанська торгова угода (АПТА)	10	8
Загальний ринок країн Південної Америки (МЕРКОСУР)	10	8
Загальний ринок Східної та Південної Африки (КОМЕСА)	20	2
Інші	25	20

Джерело: розраховано за даними UNCTAD.

Аналіз основних параметрів розвитку експорту та імпорту сільськогосподарської продукції та готового продовольства аграрними підприємствами України показав, що сьогодні важливо продовжувати розвивати зовнішньоторговельну діяльність на основі подальшої диверсифікації експортних операцій як за країнами, так і в розрізі товарних ліній.

У контексті даного дослідження визначено найбільш можливі зовнішні ринки збуту національних агропродовольчих товарів з урахуванням цінової конкурентоспроможності та умов доступу на ринки потенційних імпортерів. У табл.2.32 представлено традиційні та перспективні ринки збуту сільськогосподарської продукції та продовольства для аграрних підприємств України. При цьому інтенсивність процесів поглиблення взаємодії сільськогосподарського виробництва, переробки та розподілу, автоматизація промисловості та зростання наукомісткості диктують умови, в яких найбільший потенціал розвитку набувають саме великотоварні виробники (розширений доступ до фінансування, ринків та технологій, у т. ч. систем простежуваності та сертифікації) та компанії тісно інтегровані у великі глобально орієнтовані виробничо-збутові системи. У цих умовах Україна сформувала та стійко

розвиває значні компетенції та конкурентні переваги національного АПК, включаючи фізичну та економічну доступність харчування, питання соціально-економічного розвитку сільських регіонів, збалансованого використання природних ресурсів тощо, що позитивно впливає на ефективність ЗЕД аграрних підприємств та їх інтеграцію до глобальної системи торгівлі. Це підтверджується даними медіакомпанії *The Economist Group (GFSI)*, яка щорічно розраховує глобальний індекс продовольчої безпеки [252].

Таблиця 2.32

Найбільш можливі зовнішні ринки збуту сільськогосподарської продукції та продовольства аграрними підприємствами України

Продукція	Країни
Яловичина	Єгипет, Індонезія, Саудівська Аравія, Малайзія, Філіппіни, ОАЕ, Ізраїль, Корея
М'ясо птиці	Саудівська Аравія, ОАЕ, ПАР, окремі країни ЄС (Німеччина, Нідерланди), Ірак, Японія
Масло тваринне	Саудівська Аравія, ОАЕ, Філіппіни, Єгипет
Сир	Корея, окремі країни ЄС (Німеччина, Австрія, Бельгія)
Картопля	ОАЕ, Малайзія, Ірак, окремі країни ЄС (Німеччина, Нідерланди, Бельгія, Австрія, Чехія)
Томати	ОАЕ, Афганістан, Ірак, Саудівська Аравія, Пакистан
Цибуля	Індонезія, Малайзія, Саудівська Аравія, ОАЕ, Бангладеш, Шрі-Ланка
Морква	ОАЕ, Малайзія, Саудівська Аравія, Ірак, Корея, окремі країни ЄС (Німеччина, Нідерланди, Франція)
Огірки	Ірак, Пакистан, окремі країни ЄС (Нідерланди, Швеція, Австрія)
Насіння плодів	Індонезія, Ірак, ОАЕ, Бангладеш
Кісточкові плоди	Ірак, окремі країни ЄС (Литва, Німеччина, Великобританія)
Цукор білий	М'янма, Судан, Камбоджа, Єгипет, Чилі, Джибуті
Кондитерські вироби	Ірак, Саудівська Аравія, Філіппіни, США
Шоколадні вироби	ОАЕ, Саудівська Аравія, США
Ріпакова олія	Окремі країни ЄС (Нідерланди, Німеччина, Австрія, Литва, Франція, Швеція), Великобританія, Норвегія, Корея, Малайзія

Джерело: власні дослідження.

Інтегральним показником оцінки продовольчої безпеки визначено індекс глобальної продовольчої безпеки (*GFSI*), який розраховують на основі 58 унікальних показників [240]. Насамперед слід звернути увагу на *Global Food Security Index (GFSI)*, який дозволяє визначити рівень продовольчої безпеки як розвинених країн, так і країн, що розвиваються, спрямовуючи дослідження за чотирма напрямками: 1) доступність харчових продуктів; 2) наявність харчових

продуктів; 3) якість і безпека; 4) природні ресурси та стійкість [252]. У 2020 р. *GFSI* був визначений для 113 країн світу. Україна у представленому рейтингу посіла 54 місце [252].

Згідно з даними дослідницького та аналітичного підрозділу The Economist у 2021 р. лідером рейтингу продовольчої безпеки серед 113 країн світу стала Ірландія [240]. Інтегральний індекс країни сягав 84,0% за рахунок забезпечення високих стандартів харчування, безпеки та доступності продовольства за низьких показників частки населення, що проживає за глобальною рисою бідності, а також політичних ризиків. Україна у загальносвітовому рейтингу займає 58 позицію з показником *GFSI* 62,0% та за показниками економічної доступності продовольства, якості і безпечності харчових продуктів посідає останнє місце серед європейських країн. Глобально показники вказують на те, що за останні кілька років рівень доступності сільськогосподарських ресурсів поліпшився. Однак загалом у сільському господарстві показники залишаються низькими [240].

Розв'язана росією війна суттєво вплинула на стан продовольчої безпеки в Україні. За показником «Доступність продуктів харчування» у 2022 р. Україна отримала 48,1 бала зі 100 і посідає 93-є місце у світі та 26 місце з 26 країни Європи. Найгірший показник української продовольчої безпеки – «Сталість та адаптивність» (43,5 бали зі 100 та 94 місце глобального рейтингу). Він відбиває суттєві проблеми щодо доступу й управління водними ресурсами, а також недоліки в системі управління ризиками. За показником забезпечення продуктами харчування Україна посідає найгірше місце в Європі та 65 сходинку глобального рейтингу, що зумовлено суттєвим зростанням цін, зміною середніх витрат на продукти харчування та відсутність потужних державних програм захисту. За фактором якості та безпечності їжі Україна одержала 71,3 бала зі 100 (52 сходинка глобального рейтингу) [224]. Значення загального *Global Food Security Index* для України упродовж 2012–2021рр. представлено на рис.2.11.

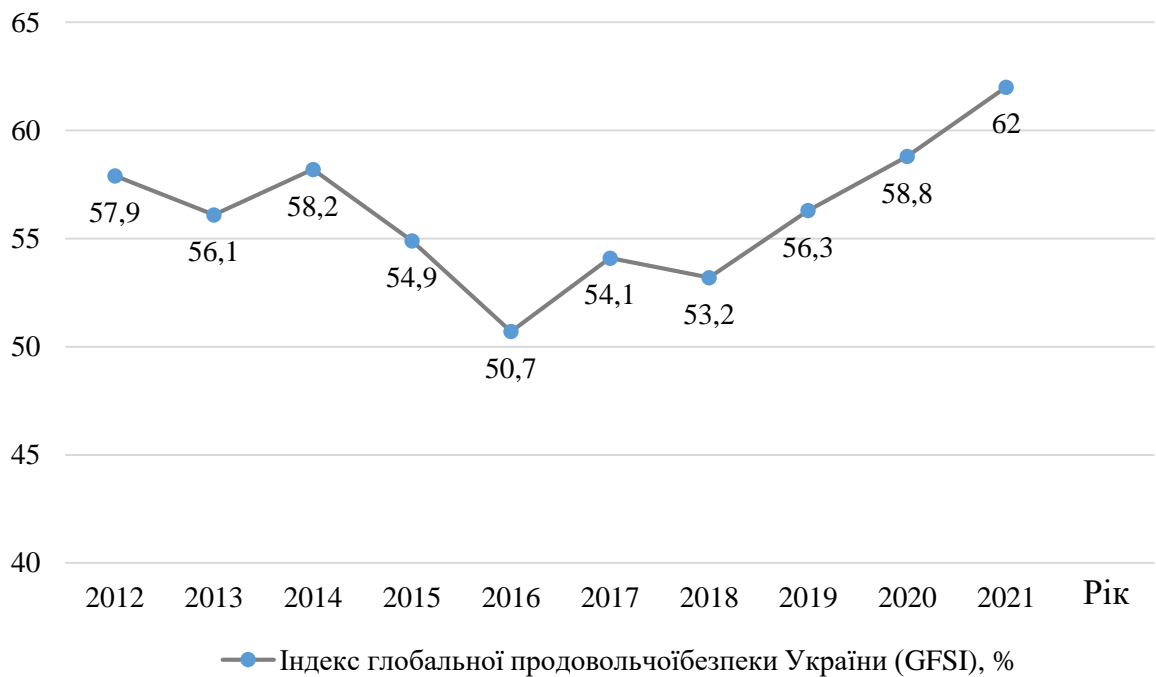


Рис.2.11. Індекс глобальної продовольчої безпеки (GFSDI) України, 2012–2021 рр., %

Джерело: побудовано за даними [224, 240, 252].

Державна підтримка аграрного сегмента економіки, а також дотичних переробних галузей, є одним із пріоритетів урядової політики майже усіх країн. Саме тому в таких країнах існує розгалужена система фінансової підтримки аграріїв та переробників. Так, в країнах ЄС ця підтримка може надаватись із спеціальних фондів європейської спільноти, центральних урядів, місцевих адміністративних органів, банків, грантових програм тощо. Зауважимо, що ця підтримка є доволі вагомою і в цьому контексті подамо дані щодо бюджетного фінансування сільського, рибного та лісового господарства урядами окремих країн Європи, зокрема і країн-членів ЄС та зіставимо її із прагматикою в Україні [210] (табл. 2.33). Аналіз цих бюджетних коштів дає змогу дійти висновку, що їх недостатньо, зважаючи що, державна підтримка в окремих країнах Європи у 2021 р. складала (млн євро): Турція – 6873, Польща – 2693, Данія – 942, Болгарія – 567, що у порівнянні із 537 в Україні, є значно більшою.

Таблиця 2.33

**Фінансування урядових видатків на аграрні галузі
в окремих країнах Європи, млн євро**

Країни	На початок року			
	2018	2019	2020	2021
Болгарія	472	550	578	567
Данія	505	566	610	942
Італія	1793	1968	2486	-
Латвія	151	183	188	-
Молдова	87	84	84	100
Польща	2166	2946	2693	-
Турція	8440	6747	7034	6873
Франція	4690	4116	3315	-
Хорватія	361	330	426	-
Україна	416	506	540	537

Джерело: розраховано за даними [241].

В Україні державна підтримка сільськогосподарського виробництва включає численні програми, зокрема: фінансування наукових розробок, фундаментальних і прикладних досліджень; фінансова підтримка агробізнесу через механізми здешевлення кредитів; підтримка рослинництва, тваринництва, птахівництва та рибництва (табл.2.34).

Проте, з різних причин застосувати окремий інструмент державної підтримки в Україні на основі зарубіжного досвіду неможливо. По-перше, в країнах ЄС та інших розвинутих країнах світу аграрний сектор характеризується перевиробництвом сільськогосподарської продукції, з іншого боку, в Україні необхідно нарощувати виробництво вітчизняної сільськогосподарської продукції. По-друге, перш ніж прийняти рішення про посилення державної підтримки АПК, необхідно взяти до уваги рівень дефіциту бюджету, за якого Україна навряд чи зможе вжити певних заходів порівняно з іншими країнами. Окрім цього, варто врахувати значні втрати АПК внаслідок воєнних дій та перерозподіл державного бюджету на мінімізацію цих наслідків [182].

Таблиця 2.34

Фінансування аграрних підприємств України (млн грн)

Напрямок фінансування	2019 р.		2020 р.		2021 р.		2022 р.
	план	факт	план	факт	план	факт	план
Загальний обсяг	15012	7885	6440	4000	6875	6740	8000
<i>Підтримка сільськогосподарських товаровиробників</i>							
в т.ч. загальний фонд	12341	7666	4240	3968	4665	4665	4600
із нього: компенсація вартості техніки	х	х	1000	1482	991	991	х
здешевлення кредитів	127	103	1200	1053	1202	1202	х
фонд гарантування кредитів	х		240	х	1200	1200	х
тваринництво	3500	1482	1000	х	1610	1610	х
підтримка фермерів	800	153		134	121	121	х
цільові кредити фермерам	200	х	400	х	х	х	х
хмелярство, виноградарство	400	119	400	290	512	512	х
агровиробники	882	581	х	1046	1150		х
нові напрями, всього, в т.ч.	х	х	х	х	500		х
страхування	х	х	х	х	50		
компенсація вират посівів на Одещині	х	х	х	х	240	108	х
підтримка зрошення	х	х	х	х	50	17	х
Підтримка органічного виноробства	х	х	х	х	50	х	х
розвиток картоплярства	х	х	х	х	60	53	х
нішеві культури	х	х	х		50	50	х
Спеціальний фронд	2671	219,2	2200	х	х	х	х
у т.ч.: кредити (5–7–9 %)	44,5	32,3	2200	х	х	х	х

Джерело: розраховано за даними [186, 219].

Враховуючи, що Україна є одним із найбільших експортерів агропродовольства у світі, незаперечним аргументом є необхідність розробки та впровадження конкретних заходів, спрямованих на забезпечення продовольчої безпеки не лише в Україні, а й у світі в цілому. Зазначеному сприятимуть: 1) адаптація логістичної системи в умовах блокування морських портів з метою відновлення експортних поставок; 2) підтримка вітчизняних аграрних товаровиробників; 3) посилення співпраці з країнами, які підтримують територіальну цілісність та незалежність України, міжнародними фінансовими, неурядовими організаціями, агентствами ООН, які можуть надати як фінансову, так й гуманітарну допомогу [215]. Передумови, способи і засоби розширення експорту аграрної продукції України на світові ринки демонструє рис. 2.12.

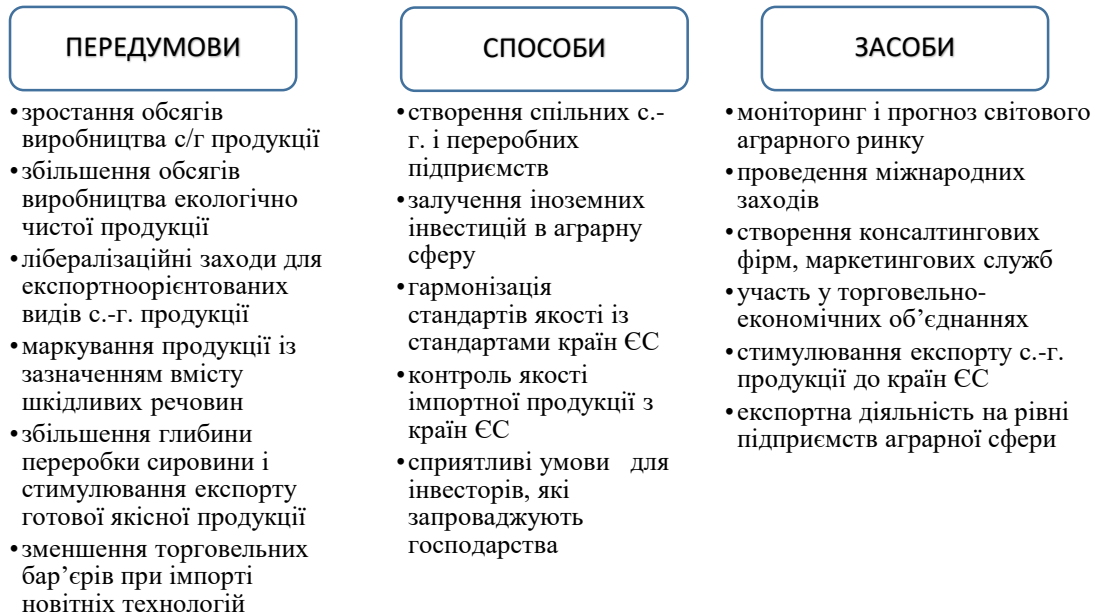


Рис. 2.12. Умови розширення експорту аграрної продукції України на міжнародні ринки

Джерело: адаптовано [202].

В Україні функціонує низка різних організацій, які серед іншого займаються питаннями експорту та надають свої послуги для підприємців: торгово-промислова палата України, регіональні торгово-промислові палати, бізнес-асоціації, галузеві асоціації, профільні громадські організації, консультаційні агентства, дорадчі служби, об'єднання, кооперативи тощо. В Додатках П.1–П.4 наведені ключові елементи системи підтримки експорту агропродовольчої продукції та зазначені види заходів, в яких вони відбуваються. Варто зазначити, що функціонування цих структур не має узгодженого й системного характеру, вони не координуються як система, тому трапляються дублювання та прогалини щодо предметного та просторового охоплення.

Невизначена політична ситуація вже зараз негативно впливає на ринок сільськогосподарської продукції. Так, за інформацією Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН ФАО світові ціни на продовольство у березні 2022 р. сягнули історичного максимуму – 159,3 п., що на 17,9 п. (на 12,6 %) перевищило його лютневе значення і досягло найвищого рівня за весь час спостережень (з 1990 р.). Зазначене зростання було зумовлене рекордним підвищенням цін на олії, зернові та м'ясо, а також значним зростанням цін на

цукор та молочну продукцію. Так, середнє значення індексу цін на зернові в березні зросло до 170,1 п., що на 24,9 п. (на 17,1%) вище за лютневий показник, і також досягло максимально високого рівня з 1990 р. Світові ціни на пшеницю у березні зросли на 19,7 %, чому також сприяли побоювання щодо стану посівів у США. Ціни на кукурудзу зросли на 19,1% порівняно з рівнем лютого з огляду на очікуване значне скорочення експорту кукурудзи з України, яка є одним з найбільших експортерів, а також підвищення вартості енергоносіїв та виробничих ресурсів [196].

Війна росії проти України негативно впливає на ефективність ЗЕД вітчизняних аграрних підприємств та матиме негативні наслідки, яких не уникне жодна з країн світу. До таких наслідків слід віднести:

1) порушення цілісних ланцюгів постачання продукції аграрного сектора економіки, а також процесів, пов'язаних із формуванням у ньому доданої вартості, пов'язаної власне з виробництвом, переробкою, розподілом, споживанням та утилізацією харчових продуктів;

2) унеможливлення посівної кампанії в тих регіонах, де ведуться активні бойові дії і в яких вирощується більша частина пшениці (Харківська, Дніпропетровська, Херсонська, Одеська, Миколаївська, Запорізька та ін.) призведе до зменшення обсягу виробництва й експорту зернових;

3) порушення технології вирощування сільськогосподарських культур через нестачу ресурсів (в першу чергу – пально-мастильних матеріалів), подорожчання ресурсів, відсутність поставок ЗЗР та добрив, насіння, проблеми з логістикою, нестача працівників, відсутність фізичної можливості проводити весняно-польові роботи (зокрема через заміновані поля) призведуть до зменшення врожайності, якості та обсягів виробництва продукції, що може спричинити продовольчу кризу, особливо в країнах, ключовим постачальником продовольства для яких є ринок України;

4) ускладнений експорт сільськогосподарської продукції через блокування портів України (60 % продукції експортується морем) негативно вплине на продовольчу безпеку країн, які залежать від імпорту харчової продукції;

5) подальше підвищення світових цін на продовольство (згідно з прогнозом ФАО від 11.03.2022, через війну в Україні світові ціни на харчові продукти та корми можуть зрости на 20 %) [184];

6) глобальний стрибок інфляції, якою передусім можуть бути вражені країни з малорозвиненою нестабільною економікою на Близькому Сході та у Північній Африці [194, с.13].

Для пом'якшення впливу російської війни на населення України шляхом забезпечення безперебійного виробництва сільськогосподарської продукції та продуктів харчування Уряд України та Європейська Комісія 05.09.2022р. уклали Угоду про фінансування заходу «Зменшення вразливості та підвищення продовольчої безпеки через підтримку постраждалого населення та сільськогосподарського виробництва в Україні (Контракт з розбудови держави та посилення стійкості)» на 60 місяців. Цей захід фінансується з бюджету ЄС. Загальна кошторисна вартість становить 500 млн євро [223].

7 червня 2022 р. Єврокомісія у межах Плану заходів створення Шляхів солідарності з Україною, офіційно запустила Платформу Україна-ЄС, для зв'язків з бізнесом (EU-Ukraine business matchmaking platform). Платформа створена на базі *European Enterprise Network (EEN)* для європейського і українського бізнесу та спрямована на встановлення ділових контактів і спрощення логістичних операцій для експорту та імпорту товарів з/в Україну. Аграрні підприємства України можуть безкоштовно зареєструватися на сайті цієї платформи, публікувати свої профілі і шукати відповідних ділових партнерів та можливості реалізації своїх експортних пропозицій [250].

Ця платформа доповнює дві інші платформи, що створені за підтримки Європейської комісії для пошуку партнерів та допомагають подолати проблеми, викликані війною, і які можуть бути корисними для аграрних підприємств: платформу підтримки ланцюга постачання *Enterprise Europe Network (EEN – Мережа підприємств Європи)* та форум *EU Clusters Support Ukraine (Європейська підтримка кластерів України)* [250].

Слід зазначити, що саме в рамках конкурентоспроможних інтеграційних структур забезпечується: зростання частки виробництва продукції з високою доданою вартістю (меншою мірою схильна до коливань цін); створення фірмових торгово-збутових каналів товароруку (формує стійкий збут та збільшує переговорну позицію у відносинах з торговельними мережами); диверсифікація потужностей переробки (дозволяє перенаправити сировину на продукти з більш тривалим терміном зберігання та реалізувати їх у період сприятливих цін); ефективна взаємодія суб'єктів технологічного ланцюга (у частині авансування, контролю технологічних процесів, інвестиційного проектування, спеціалізації та масштабування діяльності сировинної зони під потреби ринку); посилення конкурентних позицій щодо імпорту; диверсифікація та нарощування експортних поставок за продуктами та країнами; зростання концентрації та спеціалізації у виробництві сировини та продовольства; ефективна кооперація та інвестування; мотивована і продуктивна праця, що забезпечують у сукупності високу якість та конкурентоспроможність продукції.

Результати дослідження вказують на те, що розвиток вітчизняних аграрних підприємств, орієнтований на ефективну та конкурентну участь України у глобальній торгівлі продовольством, забезпечується переважно на основі інтенсивного великотоварного аграрного виробництва індустріального типу з глибокою переробкою, створенням та розвитком великих вітчизняних агрохолдингів.

Відтак, світова торгівля сприяє формуванню глобалізованої економіки та, пов'язуючи попит на продовольство з його пропозицією у всьому світі, дозволяє країнам розширювати свої ринки, у т. ч. і аграрним підприємствам України. Зростання доходів, збільшення чисельності населення та демографічні зміни, НТП та політика – це ті ключові фактори, які значною мірою визначають динаміку та структуру світової торгівлі сільськогосподарською продукцією та продовольством, а заходи, що гарантують безперебійне виробництво та переміщення агропродовольчої продукції є інструментом забезпечення стійкості ланцюжка поставок.

Висновки до Розділу 2

1. Безпрецедентне для років незалежної України введення воєнного стану та складність підтримки економічного розвитку в умовах жорстокої війни зумовлюють пошуки нових механізмів організації зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств, які мають бути не лише адаптованими до сьогоденних реалій, але і ефективними в контексті підтримки міжнародних торговельних відносин, максимізації доходів держави, збереження бізнес-активності, а також пошуку нових ринків для збуту вітчизняної аграрної продукції.

2. За результатами статистико-аналітичної оцінки сучасного стану і тенденцій зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств встановлено, що, попри блокування портів та проблеми з наземною логістикою, спричинені воєнними діями на території України, обсяг експорту продукції аграрного сектору у 2022 р. склав 23,4 млрд дол. США, що на 20,5 % більше, ніж у 2018 р., однак на 15,5 % менше, ніж у 2021 р. Обсяг імпорту становив 5,95 млрд дол. США, що на 11,4 % більше, ніж у 2018 р., проте на 23,1 % менше, ніж у 2021 р. Сальдо торгівлі упродовж досліджуваного періоду було позитивним. Зазнала суттєвих змін структура експорту вітчизняної аграрної продукції, зокрема скоротився експорт продуктів рослинного походження, жирів та олій тваринного або рослинного походження та готових харчових продуктів. У 2022 р. основну частину доходів від експорту агропродовольчої продукції (12,9 млрд дол. США, або 55,2 %) аграрні підприємства отримали завдяки продажам до країн ЄС, зокрема Польщі – 11,5%. Як свідчать дослідження, значну частину аграрного експорту складає сільськогосподарська сировина, у т. ч. зернові й олійні культури та рослинні олії, зокрема соняшникова. Аналіз основних параметрів розвитку експорту та імпорту сільськогосподарської продукції та готового продовольства аграрними підприємствами України показав, що сьогодні важливо продовжувати розвивати зовнішньоторговельну діяльність на основі подальшої диверсифікації експортних за ставками як за країнами, так і в розрізі товарних ліній.

3. Виявлено чинники невизначеності та потенційних загроз, які можуть позначитися на функціонуванні національної агропродовольчої системи у контексті розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. До ключових ризиків щодо подальшої присутності вітчизняних підприємств на світових аграрних ринках віднесено: ціновий (глобальний дефіцит пропозиції зернових може призвести до зростання світових цін на продовольство та корми у межах 8–22 %); виробничі (невизначеність щодо майбутніх урожаїв зернових та олійних культур на території України через воєнні дії); енергетичні (зростання цін на сировинні ресурси, які спершу призведуть до збільшення виробничих витрат і, зрештою, до підвищення цін на продовольство); логістичний (блокування портів та проблеми з наземною логістикою, зміна ринків збуту); гуманітарний (зниження рівня і якості життя населення).

4. Визначено найбільш можливі зовнішні ринки збуту національних агропродовольчих товарів з урахуванням цінової конкурентоспроможності та умов доступу на ринки потенційних імпортерів. Обґрунтовано, що довгостроковий сталий розвиток вітчизняних аграрних підприємств, орієнтований на стратегічну й конкурентну участь України у глобальній торгівлі продовольством, забезпечується переважно на основі інтенсивного великотоварного агровиробництва індустріального типу з глибокою переробкою, створенням та розвитком великих вітчизняних агрохолдингів.

5. Встановлено, що умови воєнного стану, в яких опинилися аграрні підприємства, потребують оптимізації регулювання зовнішньоекономічних відносин шляхом збільшення пропускнуої спроможності міжнародних пунктів пропуску в Україні, розвитку інфраструктури суміжних пунктів пропуску за умов зростання експортного навантаження, створення сприятливих умов для підприємств-експортерів, переорієнтації з логістики морського транспорту на логістику альтернативних видів транспорту, розвитку транспортних коридорів через Польщу, Румунію й Словаччину та запровадження систему аналізу, засновану на передових інформаційних технологіях в режимі реального часу,

застосовування передових технологій штучного інтелекту при прийнятті управлінських рішень.

6. Для розгляду ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств використано метод факторного аналізу експортних операцій за ТОП-5 позиціями аграрної продукції (зернові культури, рослинна олія, молоко та молоковмісні продукти, олійні культури, м'ясо та м'ясопродукти). Серед розрахованих показників найбільш значущим виявився індекс контрактних цін, найменш значущим – індекс фізичного обсягу. Це свідчить про те, що на ефективність ЗЕД найбільше впливає вартість експортованої продукції, а не її обсяги. Ці тенденції яскраво проявилися у 2021 р., коли при зменшенні фізичних обсягів експорту аграрної продукції, надходження від її реалізації зросли на 24,8% порівняно із 2020 р.).

7. Ідентифікацію чинників, що впливають на розвиток ЗЕД аграрних підприємств у взаємозв'язку з сучасними тенденціями світової економіки, проведено на глобальному, національному, регіональному та галузевому рівнях. Систематизація зовнішніх економічних факторів дозволила упорядкувати набір факторних елементів за рахунок об'єднання та усунення дублюючої інформації, що є необхідним для побудови кореляційно-регресійних зв'язків між об'єктом дослідження і зовнішніми силами, що впливають на нього. За результатами експертного опитування керівників найбільших підприємств-експортерів аграрної продукції у Львівській області встановлено, що вагоміший вплив на успішність реалізації зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств здійснюють такі зовнішні фактори: політична ситуація в країні та її стабільність (0,107); рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції (товарів) (0,095); складність процедури ЗЕД (0,085).

Результати дослідження, представлені у Розділі 2, опубліковано у працях автора: [178–181; 220].

ВИКОРИСТАНІ ДЖЕРЕЛА ДО РОЗДІЛУ 2

178. Батюк Р. Б. Тенденції міжнародної торгівлі агропродовольчою продукцією. *Трансформація менеджменту в умовах глобальної макроекономічної нестабільності* : матер. І Всеукр. наук.-практ. конф. здобувачів вищої освіти та молодих учених, м. Миколаїв; 15–17 бер. 2023 р. Миколаїв : МНАУ, 2023. С.6–9.

179. Батюк Р. Б. Фактори формування зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. *Актуальні проблеми сучасної науки: теоретичні та практичні дослідження молодих учених*: матер. І Всеукр. наук.-практ. конф. м. Полтава, 26–27 квіт. 2023 р. Полтава, 2023. С.86–88.

180. Батюк Р.Б. Оцінка факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво. Вип.1 (127), 2023. С.60–67. DOI: <https://doi.org/10.32782/1814-1161/2023-1-8>.

181. Батюк Р. Особливості застосування тарифних квот при виході аграрних підприємств на зовнішні ринки / *Наука, освіта, технології і суспільство: тенденції, виклики, перспективи*: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Житомир, 12 листоп. 2022 р.): у 2 ч. Житомир: ЦФЕНД, 2022. Ч. 2. С. 9–10.

182. Білоченко А., Гуца І. Організаційні аспекти фінансового забезпечення агропромислового комплексу: досвід розвинених країн. *Traektoriâ Nauki = Path of Science*. 2022. Vol. 8. No 7. С.1011–1020. DOI: 10.22178/pos.83-4.

183. Білянський Ю.О. Результативність інституційного забезпечення інтеграційних процесів у зовнішньоекономічній діяльності аграрних підприємств. *Інноваційна економіка*. 1-2'2020 [82]. С.105–116. DOI: 10.37332/2309-1533.2020.1-2.16.

184. Війна в Україні: більше однієї п'ятої людства може зіткнутися з голодом та злиднями. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2022/04/14/novyna/svit/vijna-ukrayini-bilshe-odniyeyi-pyatoyi-lyudstva-mozhe-zitknutysyaholodom-ta-zlydnyamy-oon> (дата звернення: 25.04.2023).

185. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами за 2018-2022 роки. Державна служба статистики України. <https://www.ukrstat.gov.ua>.

186. Держпідтримка АПК у 2021 році. URL: [derzhpidtrimka_2021_v3.pdf](https://storage.uacouncil.org/uploads/pdf/derzhp%D1%96dtrimka_2021_v3.pdf).https://storage.uacouncil.org/uploads/pdf/derzhp%D1%96dtrimka_2021_v3.pdf. (дата звернення: 17.05.2023).

187. Експорт заморожених ягід і плодів 2022 року сягнув максимуму <http://www.jagodnik.info/eksport-zamorozhenyh-yagid-i-plodiv-2022-roku-syagnuv-maksymumu/> (дата звернення: 12.04.2023).

188. Експорт України 2022: вплив пів року війни на географію та обсяги продажів. <https://business.dia.gov.ua/cases/eksport/eksport-ukraini-2022-vpliv-piv-roku-vijni-na-geografiu-ta-obsagi-prodaziv> (дата звернення: 10.04.2023).

189. Експортний потенціал Львівщини 2022. URL: <https://loda.gov.ua/news/34186> (дата звернення: 25.01.2023).

190. Зберігши світове лідерство у виробництві соняшнику, через блокування «зернового коридору», Україна ризикує втратити світові ринки збуту олійної продукції. URL: <https://minagro.gov.ua/news/zberigshi-svitove-liderstvo-u-virobnictvi-sonyashniku-cherez-blokuvannya-zernovogo-koridoru-ukrayina-rizikuye-vtratiti-svitovi-rinki-zbutu-olijnoyi-produkciyi>. (дата звернення: 15.02.2023).

191. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК / В. М. Івченко, О. Е. Майданюк. К.: НДІ «Укragenoproductivnist», 2023. 31 с.

192. Зовнішня торгівля України 2018. Статистичний збірник. / Відп. за вип. А. Фризоренко. Державна служба статистики України. Київ. 2019. 132 с. https://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/06/zb_ztu_2018.pdf (дата звернення: 11.03.2023).

193. Зовнішня торгівля України 2021. Статистичний збірник / За редакцією В. Кругляк. Державна служба статистики України. Київ. 2022. 132 с. https://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/06/ztu_20_ue.pdf (дата звернення: 15.08.2023).

194. Іванько А. Глобальна продовольча безпека та вплив на неї війни росії проти України. *Глобальні та національні тенденції у галузі наук про життя: збірник наукових праць*. Ніжин: НДУ Гоголя, 2022. С. 270. С.9–14.

195. Індекс продовольчих цін ФАО. Рим, ФАО. 2022. URL: <https://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/ru/>. (дата звернення: 03.07.2023).

196. Індекс світових продовольчих цін ФАО оновив історичний максимум. URL: <https://www.apkinform.com/uk/news/1526261>. (дата звернення: 05.03.2023).

197. Кубів С.І., Федюк В.В. Аналізування та оцінювання факторів, які впливають на розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Вип. 40. 2020. С.25–29. DOI: <https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2020-40-4>. (дата звернення: 05.03.2023).

198. Кубів С.І., Федюк В.В. Метод вибору показників, які характеризують розвиток зовнішньоекономічної діяльності під час вирішення конкретних управлінських проблем. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. № 5 (116).2020.С.55-59. DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-5-10> (дата звернення: 05.03.2023).

199. Кубів С.І., Федюк В.В. Методичні підходи до оцінювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору. *Підприємництво і торгівля*. 2020. № 27. С.43–47. <https://doi.org/10.36477/2522-1256-2020-27-07> (дата звернення: 05.03.2023).

200. Лагодієнко В.В., Федорчук О.М., Протосвіцька О.І. Управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств в умовах сталого розвитку. *Український журнал прикладної економіки*. 2020. Т. 5. № 2. С. 289–295. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2020-2-34>. (дата звернення: 05.03.2023).

201. Молочна галузь: труднощі, перемоги та прогноз на 2023 рік <https://agroportal.ua/blogs/molochna-galuz-oglyad-minulogo-roku-ta-prognozi-na-2023>. (дата звернення:12.06.2023).

202. Надвиничний С., Пушкар З. Сучасні підходи до формування експортної стратегії розвитку аграрного сектору та забезпечення продовольчої безпеки України. *Економічний аналіз*. 2021. Т.31. №3. С.25–32. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2021.03.025> (дата звернення: 05.03.2023).

203. Негрей, М., Тараненко, А., & Костенко, І. (2022). Аграрний сектор України в умовах війни: проблеми та перспективи. *Економіка та суспільство*, (40). URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1474>. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-40-38> (дата звернення: 25.01.2023).

204. Огляд інструментів підтримки бізнесу в період дії воєнного стану в Україні. URL: <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/ohlyad-instrumentiv-pidtrymky-biznesu-v-period-diyi-voennoho-stanu-v>. (дата звернення: 14.06.2023).

205. Офіційний сайт Державної митної служби України. URL: <http://sfs.gov.ua/ms/>. (дата звернення: 15.09.2023).

206. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 06.09.2023).

207. Офіційний сайт Ради розвитку сільського господарства та садівництва (AHDB). URL: <https://ahdb.org.uk/> (дата звернення 29.08.2023).

208. Офіційний сайт статистичної служби Європейського Союзу (EUROSTAT). URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home> (дата звернення: 16.08.2023).

209. Палапа Н.В., Дем'янюк О.С., Нагорнюк О.М. Продовольча безпека України: стан та актуальні питання сьогодення. *Агроекологічний журнал*. 2022. № 2. С.34–45.

210. Пасічник Ю. Державна підтримка фінансування інноваційних програм імпортозаміщення плодоовочевої продукції. *Innovation and Sustainability*. 2022. С. 34–43. <https://doi.org/10.31649/ins.2022.1.34.43> (дата звернення: 05.04.2023).

211. Перспективи розвитку світової економіки. Міжнародний валютний фонд. 2022. URL: <https://www.imf.org/ua/Publications/WEO/Issues/2022/01/25/world-economic-outlook-update-january.2022> (дата звернення: 03.07.2023).

212. Порівняльний аналіз системи та механізмів підтримки розвитку експорту агропродовольчої продукції в Україні та ЄС. URL: https://agritrade-ukraine.com/images/ATU/publications/Export_support_Study_UA_final.pdf (дата звернення: 25.01.2022).

213. Проект Agritrade Ukraine. Аналітичний звіт інституційної підтримки експорту в Україні / Проект Agritrade Ukraine., 2021. <https://agritrade-ukraine.com/ua/pro-proekt> (дата звернення: 12.02.2023).

214. Прокопишин О.С., Трушкіна Н.В., Сербіна, Т.В. Щодо організації зовнішньоекономічної логістичної діяльності аграрних підприємств в умовах війни. *Вісник економічної науки України*. 2022. № 1 (42). С. 209–217. DOI: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2022.1\(42\).209-217](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2022.1(42).209-217). (дата звернення: 12.02.2023).

215. Родінова, Н., Дергач, А., Гудзь, Г. (2022). Світова продовольча криза як наслідок російсько-української війни. *Економіка та суспільство*, (40). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-40-25>.

216. Сахацький М., Ксьонжик І. Інструменти державної підтримки експортного потенціалу аграрних підприємств України. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2016. № 2. С.29–36.

217. Співробітництво між Україною та країнами ЄС 2021. Статистичний збірник. / За редакцією В. Кругляк. Державна служба статистики України. Київ. 2022. 52 с. https://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2022/zb/07/zb_ES_%2021.pdf. (дата звернення: 12.02.2023).

218. Стан справ у галузі продовольчої безпеки та харчування у світі – 2022. Переорієнтація політики в галузі продовольства та сільського господарства на користь підвищення економічної доступності здорового харчування. Рим, ФАО. 2022. URL: <https://www.fao.org/3/cc0640ru/cc0640ru.pdf>. (дата звернення: 02.07.2023).

219. Стан фінансування АПК у 2021 році. Опубліковано 24 грудня 2021 року, Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://surl.li/qgprwz>. (дата звернення: 07.04.2023).

220. Ткачук В.І., Батюк Р.Б. Проблеми та перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств в умовах війни. *Науковий вісник ЛНУВМБ імені С.З. Гжицького*. Сер.: Економічні науки. Львів, 2023. Т. 25 (111), С. 3–9. URL: <https://doi.org/0.32718/nvlvet-e10101>.

221. Товарна структура зовнішньої торгівлі України за 2018–2022 роки. Державна служба статистики України. <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 12.08.2023).

222. У 2022 році найбільше української олії закупила Польща. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/u-2022-roci-najbilse-ukrainskoi-olii-zakupila-polsa>. (дата звернення: 05.09.2023).

223. Угода про фінансування заходу «Зменшення вразливості та підвищення продовольчої безпеки через підтримку постраждалого населення та сільськогосподарського виробництва в Україні (Контракт з розбудови держави та посилення стійкості)». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_003-22#Text (дата звернення: 25.04.2023).

224. Україна 71-а в Глобальному індексі продовольчої безпеки. URL: <https://mind.ua/news/20249680-ukrayina-71-a-v-globalnomu-indeksi-prodovolchoyi-bezpeki> (дата звернення: 25.08.2023).

225. Україна увійшла до Комітету продовольчої безпеки ООН. URL: <https://agropolit.com/news/19610-ukrayina-uviyshla-do-komitetu-prodovolchoyi-bezpeki-onn> (дата звернення: 05.05.2023).

226. Україна цього року експортувала агропродукції на 21,1 мільярдів доларів. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/ukrayina-tsoho-roku-eksportovala-ahroprodukt> (дата звернення: 12.08.2023).

227. Український мед в ЕС: чи є перспективи в експортній експансії під час війни. <https://delo.ua/business/ukrayinskii-med-v-es-ci-je-perspektivi-v-eksportnoyi-ekspansiyi-pid-cas-viini-419277/> (дата звернення: 12.07.2023).

228. Як війна вплинула на зовнішню торгівлю України. <https://tyzhden.ua/iak-vijna-vplynula-na-zovnishniu-torhivliu-ukrainy/> (дата звернення: 14.08.2023).

229. «Зернова ініціатива»: за перший місяць роботи відправлено понад 1,7 млн тонн агропродукції. URL: <https://mtu.gov.ua/news/33674.html> (дата звернення: 25.08.2023).

230. 2022 року показники експорту українського м'яса зросли до \$925 млн. URL: <https://agropolit.com/news/25121-2022-roku-pokazniki-eksportu-ukrayinskogo-myasa-zrosli-do-925-mln> (дата звернення: 05.09.2023).

231. Agricultural support estimates: Reference tables . OECD Data. Agricultural support. 2022. URL: <https://data.oecd.org/agrpolicy/agricultural-support.htm>. (дата звернення: 05.07.2022).

232. Agrifood atlas, 2017. Facts and figures about the corporations that control what we eat 2017. Heinrich Böll Stiftung. URL: https://www.boell.de/sites/default/files/agrifoodatlas2017_facts-and-figures-aboutthe-corporations-that-control-what-we-eat.pdf?dimension1=ds_konzernatlas (дата звернення: 25.04.2023).

233. Babic M., Heemskerk E., Fichtner J. Who is more powerful – states or corporations? URL: https://pure.uva.nl/ws/files/29580101/Who_is_more_powerful_states_or_corporations_.pdf (дата звернення: 25.01.2023).

234. Bila knyha (2021) «Stratehiia rozvytku zemelnykh vidnosyn v Ukraini». Land Transparency, KSE, Ministerstvo ahrarnoi polityky ta prodovolstva Ukrainy. Traven. URL: <https://minagro.gov.ua/storage/app/sites/1/zemlya/.pdf2> (дата звернення: 14.09.2022).

235. Commission acts for global food security and for supporting EU farmers and consumers. European Commission. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_22_1963. (Дата звернення: 10.07.2022).

236. Committee on Commodity Problems : 72nd session, Rome, 26-28 Sept. 2018 : CCP 18/INF/14. New Opportunities for Blockchain Applications in the Agri-Food Industry // Food and Agriculture Organization of the United Nations. URL:

https://www.fao.org/fileadmin/user_upload/bodies/CCP_72/CCP72_INF/MX623_INF_14/MX623_CCP_18_INF_14_en.pdf (дата звернення: 16.08.2022).

237. Crop prospects and food situation : quarterly global rep., no. 2 / Food and Agriculture Organization of the UN. Rome : FAO, 2020. 48 p. URL: <https://doi.org/10.4060/ca9803en> (дата звернення: 25.05.2022).

238. Eating in 2030: trends and perspectives .Barilla Center. URL:<https://www.barillacfn.com/m/publications/eating-in-2030-trends-and-perspectives.pdf> (дата звернення: 18.06.2022).

239. Global Economic Prospect. World Bank Group. 2022. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/36519/9781464817601.pdf>. (Дата звернення: 02.07.2022).

240. Global Food Security Index. URL: <https://impact.economist.com/>

241. Government Expenditure. FAOSTAT. URL: <https://www.fao.org/faostat/en/#data/IG/visualize> (дата звернення: 25.09.2023).

242. Grain: World Markets and Trade. URL: <https://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/grain.pdf> (дата звернення: 19.07.2023).

243. Greer J., Singh K. A brief history of transnational corporations .*Global Policy Forum*. URL: <https://www.globalpolicy.org/empire/47068-a-brief-history-of-transnational-corporations.html> (дата звернення: 19. 02.2023).

244. Multisectoral study of economic attractiveness and investment potential of seven Western regions of Ukraine та Multisector Market Study Central Ukraine.

245. Murray, S. The World's Biggest Industry by .Forbes. URL: https://www.forbes.com/2007/11/11/growth-agriculture-business-forbeslife-food07cx_sm_1113bigfood.html#ba45c65373e9 (дата звернення: 25.11.2022).

246. OECDFAO Agricultural Outlook 2020–2029 / OECD, OCDE, FAO. Paris : OECD, 2020. 330 p. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/1112c23b-en> (дата звернення: 17.12.2022).

247. OECD-FAO Agricultural Outlook 2021-2030. Орг. екон. співробітництва та розвитку. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org>. (дата звернення: 10.03.2022).

248. OECD-FAO Agricultural Outlook 2021-2030. URL: <https://stats.oecd.org/>. (дата звернення: 12.02.2023).

249. Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD)). URL: <https://stats.oecd.org> (date of access: (дата звернення 22.12.2022)).

250. The European Commission has created a platform to support the export of Ukrainian goods. URL: https://biz.ligazakon.net/news/211758_vrokomsya-stvorila-platformu-dlya-pdtrimki-eksportu-ukranskikh-tovarv (дата звернення: 25.03.2023).

251. Pushak, Y., Lagodiienko, V., Basiurkina, N., Nemchenko, V., & Lagodiienko, N. (2021). Formation the system for assessing the economic security of enterprise in the agricultural sector. *Business: Theory and Practice*, 22(1), 80-90. DOI:<https://doi.org/10.3846/btp.2021.13013>. (дата звернення: 12.02.2023).

252. Rankings and trends. Global Food Security Index. URL: <https://foodsecurityindex.eiu.com/Index> (дата звернення: 20.05.2022).

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗАСАД РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Напрями активізації та підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств

Глобалізація на сучасному етапі розвитку міжнародних господарських зв'язків характеризується, зокрема, тим, що під її впливом поєднуються різні види діяльності, регіональні ринки, локальні соціально-економічні системи тощо; вона суттєво впливає на економіку всіх країн. Позитивний ефект при цьому досягається завдяки активізації використання інноваційних технологій, ринкових методів корпоративного та державного управління економікою, глобальної конкуренції, більш раціонального застосування залучених у відтворювальний процес ресурсів та ін. У даному контексті перспективними напрямами розвитку ЗЕД аграрних підприємств вбачаються:

1) формування системи, призначеної для збору, обробки та використання економічної та технологічної інформації, що істотно підвищує ефективність експортної діяльності вітчизняних аграрних підприємств;

2) розширення торговельно-економічних зв'язків завдяки використанню можливостей зон вільної торгівлі, економічних спілок та інших формувань, що сприяє не тільки нарощуванню експортного потенціалу вітчизняних виробників аграрної продукції та диверсифікації ними ринків збуту, а також координації з партнерами з інтеграції, що здійснюється у сфері агропромислового виробництва, експортної політики, що проводиться щодо третіх країн (на їх ринках доцільною є взаємодія у сферах інформаційного забезпечення та представницької діяльності);

3) стимулювання розвитку ЗЕД аграрних підприємств, для чого необхідно на системній основі здійснювати зміцнення матеріально-технічної бази

агропромислового виробництва сучасними засобами виробництва та переробки продукції, розширювати взаємодію переробних підприємств з виробниками сировини, нарощувати обсяги випуску та поставок на перспективні закордонні аграрні ринки, що відповідає запитам споживачів брендової продукції з високою доданою вартістю;

4) будівництво регіональних логістичних комплексів для підвищення ефективності ЗЕД аграрних підприємств-експортерів, що, зрештою, дозволяє вітчизняним закупівельним, переробним та торговим організаціям значно скорочувати виробничі й транспортні витрати.

Для практичної реалізації зазначених напрямів розвитку ЗЕД аграрних підприємств розроблено перспективну інноваційну модель, суть якої полягає у формуванні конкурентного ядра експортоорієнтованих аграрних підприємств за допомогою випереджувального розвитку тих з них, які є найбільш конкурентоспроможними, мають потенціал для зростання, залучені до економічного обігу нематеріальних активів з метою збільшення доданої вартості експортної продукції і, в результаті, поліпшення економічного стану.

Особливість розробленої моделі полягає в обґрунтуванні функціонування останньої на інноваційній основі з використанням системної інтеграції її ключових елементів (регулювання ЗЕД, використання виробничого потенціалу АПК, нарощування експорту, оптимізації імпорту) відповідно до найважливіших цільовими критеріями, завданнями та функціями (рис. 3.1).

При розробці моделі враховано характерний для підприємств вітчизняного АПК множинний характер як внутрішніх, так й зовнішніх факторів ефективного розвитку ЗЕД, що сприяють збільшенню експортної конкурентоспроможності продукції шляхом удосконалення зовнішньоторговельних відносин, раціонального використання митно-тарифних та нетарифних механізмів регулювання. Фактори розподілено на зовнішні (сприяють істотному збільшенню товарообігу з іншими країнами та формуванню позитивного сальдо торгівлі) та внутрішні (дозволяють нарощувати потенціал експортоорієнтованих підприємств та підвищувати їх конкурентоспроможність) (рис.3.2).

<p>НАРОЩУВАННЯ ЕКСПОРТУ</p> <p>Диверсифікація постачання вітчизняної продукції на ринки третіх країн.</p> <p>Використання ринкових засад для стимулювання зростання об'ємів виробництва готової продукції.</p> <p>Формування загальних каналів реалізації готової продукції і розвиток фірмової торгової мережі.</p> <p>Запровадження інновацій, результатів НДДКР та ін.</p> <p style="text-align: right;">Товари з високою доданою вартістю Сприятливий імідж продукції Прискорення розвитку експортної орієнтації галузей Інноваційний розвиток переробних підприємств</p>	<p>Використання ринкових механізмів регулювання ЗЕД для нарощування експорту конкурентоспроможності продукції</p>	<p>РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД</p> <p>Стимулювання експортно-імпорتنних операцій на переробних підприємствах АПК.</p> <p>Адміністративне регулювання, орієнтоване на оптимізацію зовнішньоекономічного сектору.</p> <p>Забезпечення використання державної підтримки галузі у відповідності з вимогами СОТ і погодженнями в рамках ЄАЕС.</p> <p>Державна ресурсна і фінансова допомога підприємств через експорт</p> <p>Ринкові механізми регулювання Підвищення конкурентоспроможності Використання результатів наукових досліджень Пріоритетний розвиток галузей і виробництв</p>
<p>Нарощення конкурентоспроможності підприємств і продукції</p>		<p>Стимулювання експорту продукції з ціллю покриття необхідного критичного імпорту</p>
<p>Оптимізація використання наявних потужностей</p> <p>Підтримка виробників с/г продукції і продовольства</p> <p>Досягнення запланованого рівня конкурентоспроможності</p> <p>Оцінка власних потужностей і наявних у конкурентів за встановленими критеріями</p> <p>ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ АПК</p>	<p>Оптимізація критичного імпорту за рахунок централізації закупки ресурсів і забезпечення позитивного сальдо торгівельного балансу</p>	<p>Чутливість до імпорту</p> <p>Обґрунтування прогнозних параметрів</p> <p>Забезпечення інноваційного розвитку</p> <p>Оцінка рівня зовнішньої торгівлі з оптимізації критичного імпорту</p> <p>Централізація закупівлі сировини і матеріально-технічних ресурсів</p> <p>Контроль за коефіцієнтом покриття імпорту та експорту</p> <p>Виконання положень координаційної аграрної політики</p> <p>ОПТИМІЗАЦІЯ ІМПОРТУ</p>

Рис. 3.1. Перспективна інноваційна модель розвитку ЗЕД аграрних підприємств

Джерело: власні дослідження.

Ключовим у механізмі реалізації запропонованої моделі є інноваційний вектор розвитку ЗЕД в АПК, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності аграрних підприємств-експортерів завдяки ефективному використанню їх потенціалу. Інноваційний розвиток галузевих структур (насамперед переробних) позитивно впливає на техніку та технології, сприяє зниженню витрат виробництва та досягненню цільових показників, що характеризують якість продукції.



Рис. 3.2. Детермінанти забезпечення ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств

Джерело: власні дослідження.

Під час розробки моделі враховано:

1) характерні для галузі рівень продуктивності праці та сформовану структуру доданої вартості експортної аграрної продукції, що забезпечуються сприятливою для інноваційного розвитку аграрних підприємств взаємодією з науковими й освітніми установами, а також збільшенням частки витрат на науково-дослідні роботи на усіх стадіях технологічного ланцюга;

2) прагнення експортоорієнтованих аграрних підприємств до досягнення намічених цілей – підвищення безпеки та конкурентостійкості кінцевої продукції з використанням ринкових механізмів управління аграрним виробництвом, а також зниження частки держави у власності структур АПК;

3) наявність у вітчизняних аграрних виробників експортованої продукції потенціалу для інноваційного розвитку, що реалізується шляхом широкого

використання результатів наукових досліджень у сфері агропромислового виробництва з метою підвищення конкурентоспроможності;

4) можливість ефективної адаптації аграрних підприємств до роботи у складі регіональних інтеграційних структур, що передбачає використання навчальних, стимулюючих, консалтингових програм, а також інших механізмів, що значно зменшують ризики під час проведення експортних операцій та дозволяють найбільш успішно застосовувати практику страхування неплатежів і наднормативних затримок при відвантаженні продукції країни, що входять в інтеграційні об'єднання;

5) можливість збільшення ритмічності та прогнозованості поставок галузевої продукції на експорт, обумовлена використанням прогресивних технологій логістики, врахуванням переваг і вимог партнерських структур, скороченням кількості посередників, зниженням частки реалізаційних витрат у кінцевій вартості товарів, розширенням географії поставок, входженням на перспективні зарубіжні ринки.

Практичне використання розробленої моделі передбачає доповнення вже існуючих інструментів, що використовуються для розвитку зовнішньоторговельних відносин, новими, більш ефективними. В даному контексті запропоновано до використання інструменти, застосування яких сприятиме інноваційному розвитку експортоорієнтованих аграрних підприємств. Значимість даного підходу полягає у використанні структурами АПК принципу інтеграції для досягнення цільових показників.

Наведені у Додатку Р дані показують, що стосовно кожного напрямку ЗЕД представлені нові, інноваційні інструменти, що забезпечують:

1) додаткове регулювання зовнішньоторговельних відносин аграрних підприємств ринковими інструментами, що базуються на наукових дослідженнях у сфері виробництва аграрної продукції, що сприяє підвищенню інноваційного потенціалу експортерів, пріоритетному розвитку найменших споживачів імпортованих ресурсів галузей і виробництв, застосуванню ринкових

механізмів для управління аграрним виробництвом в умовах зниження частки держави у власності підприємств тощо;

2) використання потенціалу АПК на інноваційній основі, що забезпечується такими ринковими інструментами, як переорієнтація наявних переробних потужностей на виробництво максимально затребуваних видів продукції з найбільшим рівнем доданої вартості (насамперед вироблених з використанням технологій глибокого заморожування та сушіння, напівфабрикатів готових страв тощо), прискорений розвиток імпорту заміщуючих виробництв та галузей, підвищення стійкості структур вітчизняного АПК до коливань цін на продукцію, реалізована ними на традиційних та перспективних зарубіжних ринках та ін.;

3) нарощування обсягів експорту та отримання додаткової валютної виручки зумовлені зменшенням залежності підприємств аграрної сфери від імпортних ресурсів (насамперед енергоносіїв та комплектуючих для сільськогосподарського машинобудування) завдяки створенню умов для підвищення ефективності низькоприбуткових структур у сфері агропромислового виробництва, зростання обсягів продажів продуктів глибокої переробки з високою доданою вартістю, підвищення експортної конкурентоспроможності вітчизняних переробних підприємств АПК внаслідок їх інноваційного розвитку;

4) позитивне сальдо аграрних підприємств у зовнішній торгівлі готовим продовольством завдяки оптимізації імпорту харчових товарів, що здійснюється з використанням таких заходів, як встановлення мит з урахуванням рівня чутливості вітчизняної продукції до імпорту, обґрунтування прогнозних параметрів функціонування основних товарних ринків щодо окремих видів продукції, системний контроль за динамікою імпортової залежності країни у сфері забезпечення харчовими продуктами, оптимізація їх поставок з-за кордону для підвищення збалансованості внутрішнього продовольчого ринку та ін.

Відтак, розроблена інноваційна модель розвитку ЗЕД аграрних підприємств дозволяє сформувати конкурентне ядро з експортоорієнтованих

галузей та виробництв шляхом випереджувального розвитку структур, що відрізняються високою конкурентоспроможністю, потенціалом для зростання, здатністю залучати до економічного обігу нематеріальні активи. Особливістю моделі є її функціонування на інноваційній основі, що забезпечує оптимальне регулювання ЗЕД аграрних підприємств, повне використання їх виробничого потенціалу, нарощування обсягів експорту сільгосппродукції, оптимізацію масштабів імпорту аналогічних товарів, узгоджене виконання підприємствами вітчизняного АПК окреслених завдань.

Забезпечення ефективної ЗЕД аграрних підприємств можливе за створення загального механізму взаємодії, здатного сприймати умови зовнішнього ринку та відображатись у практиці управління розвитком цих підприємств та експортної діяльності. Одним із чинників підвищення ефективності діяльності аграрних підприємств вбачається система управління їх розвитком, побудована на взаємозв'язках підрозділів. Кожен підрозділ аграрного підприємства, у т. ч. підрозділ експортної діяльності, – це об'єкт управління, який виконує специфічні функції для швидкої обробки інформації, що надходить, її аналізу та безпосереднього вирішення поставлених завдань, тим самим беручи участь в управлінні не тільки свого підрозділу, але і в цілому аграрного підприємства. Це вимагає, щоб у швидкозмінному середовищі всі підрозділи аграрного підприємства, включаючи ті, що відповідають за експортну діяльність, були високоефективними.

Аналіз діяльності аграрних підприємств показав, що пріоритетним напрямом зовнішньої торгівлі в аграрному секторі має стати подальше поглиблення торговельних відносин. При цьому, визначальним завданням є нарощування обсягів реалізації зерна, соняшникової олії, м'яса та їстівних субпродуктів птиці, овочів та фруктів, для забезпечення чого необхідно взяти наступних заходів: 1) сприяти залученню іноземних інвесторів; 2) проводити технічне та технологічне переоснащення потужностей для виробництва експортної продукції; 3) закріпитися на традиційних ринках збуту та проводити

освоєння нових; 4) активізувати міжрегіональне співробітництво; 5) впровадити у практику найбільш ефективні форми співпраці із зарубіжними країнами.

Вирішення питань конкурентоспроможності вітчизняних підприємств аграрної сфери можливе за чіткої постановки відповідних цілей, досягнення яких має бути основою під час формування та реалізації державних програм розвитку аграрного сектора економіки. Досягненню цілей, що забезпечують конкурентоспроможність виробництва та сектора економіки в цілому, слід приділяти увагу як на стадії планування виробництва, так і на стадії реалізації цільових програм (Додаток С).

Вагомим аспектом у встановленні ключових позицій вітчизняних аграрних підприємств на зовнішньому ринку є оновлення видів продукції, випуск нових товарів. Розробляючи нові види товарів та оновлюючи асортимент, підприємства скорочують залежність від одного товару та підвищують рівень продажів. Показники експорту продукції залежить від структури. Розробка нових технологій, застосування високотехнологічного обладнання й досягнень НТП та виробництво високоякісної і екологічної сільськогосподарської продукції є основним питанням ефективного функціонування аграрних підприємств.

Модель забезпечення високоякісною вітчизняною аграрною продукцією закордонного споживача представлена на рис.3.3.

Нині проблема вибудовування стійких зовнішньоекономічних зв'язків надзвичайно актуальна для національних аграрних підприємств. Основними зовнішньоекономічними партнерами України є країни ЄС та Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва. Так, згідно зі статистичними даними Державної митної служби України частка в торговому обігу аграрної продукції України з країнами ЄС у 2021р. у загальному обсязі становила 27,7 % (7675,1 млн дол. США) та 50,1% (13880,7 млн дол. США) – з країнами Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва, відповідно [253]. Варто зазначити, що всередині як ЄС, так і Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва структура ЗЕД також є неоднорідною. На 5 (із 28) європейських країн (Нідерланди, Іспанія, Польща, Німеччина та Італія) припадає майже 20 %

всього зовнішньоторговельного обороту аграрної продукції, і лише на Китай припадає половина торгового обороту з Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва. Фактично близько 15% (4282,3 млн дол. США), або $\frac{1}{6}$ всього українського аграрного експорту у 2021 р. експортовано до КНР [253].

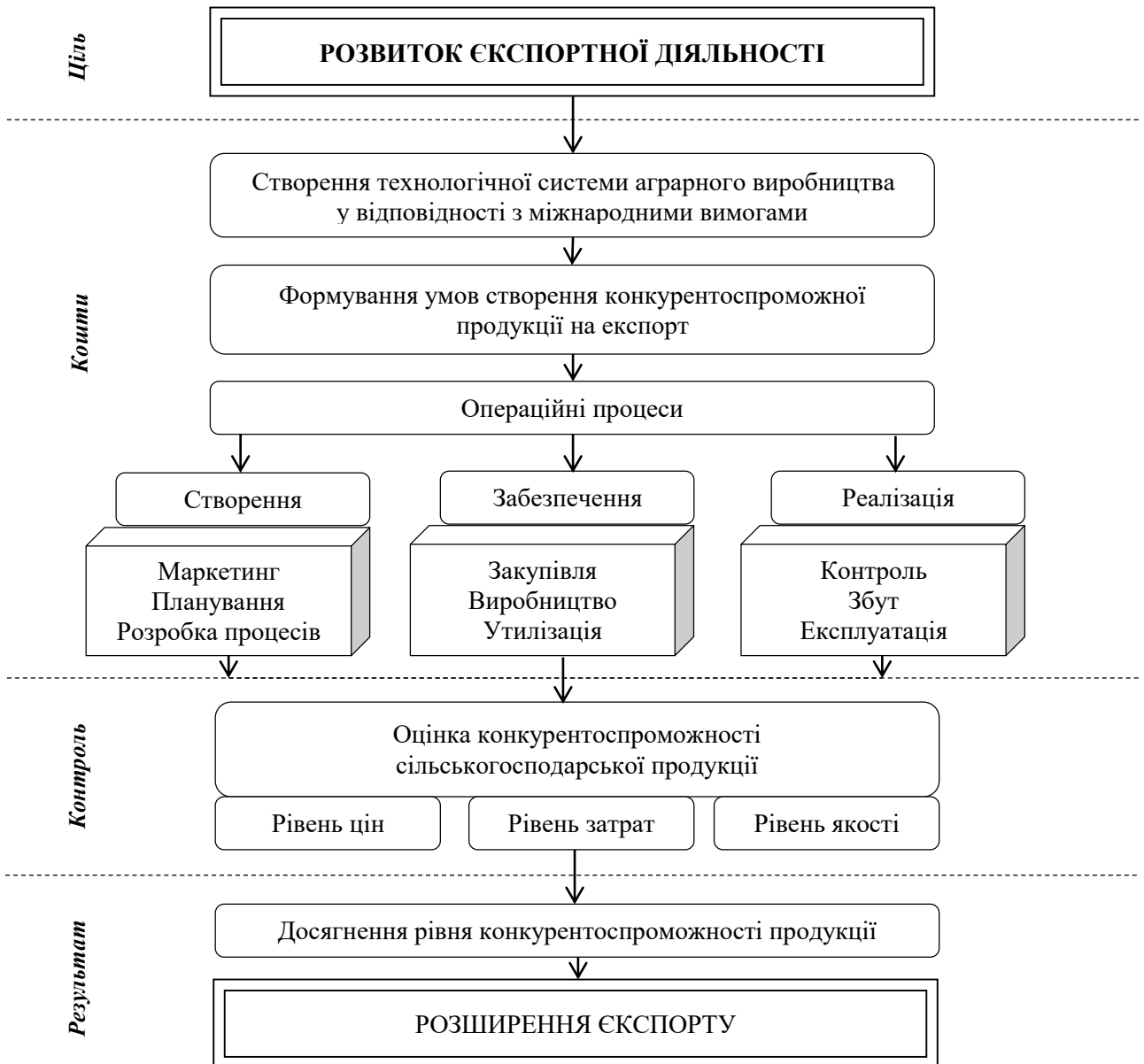


Рис.3.3. Модель забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств на зовнішніх ринках

Джерело: власні дослідження.

Така структура зовнішньоекономічних зв'язків робить українську аграрну економіку вкрай залежною від поточної економічної та політичної кон'юнктури.

Так, для національної економіки проблеми можуть виникнути і в умовах потенційного погіршення стану економіки Китаю, викликаного, наприклад, торговими війнами зі США. У зв'язку з цим важливо оцінити можливості переходу до більш стійкої конфігурації зовнішньоекономічних зв'язків між українськими виробниками аграрної продукції та іншими країнами з урахуванням можливостей диверсифікації національної економіки та структури експорту. Для цього пропонується використати методи імітаційного моделювання, зокрема системної динаміки, що дозволяють враховувати складні взаємозв'язки між агентами глобальної економічної системи з урахуванням внутрішньої економічної динаміки відповідних країн.

Концепція системи ґрунтується на імітаційному моделюванні економічної взаємодії агентів-країн і українськими аграрними підприємствами, результатом якого виступає прогнозна динаміка зовнішньоторговельного обороту, що є найважливішою характеристикою національної економіки. У запропонованій моделі виділено агенти, першим з яких є аграрні підприємства України, інші – країни є торговими партнерами України. У моделі передбачається, що дані групи країн мають єдину митну та економічну політику щодо України.

Основними керуючими параметрами моделі є: 1) середньозважені ставки ввізних мит на товари, що ввозяться з України (імпортні мита) і диференційовані за групами країн Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва, Європейського союзу тощо; 2) квоти на імпорт сукупності всіх товарів (у вартісному вираженні), що ввозяться в Україну, диференційовані за групами країн ЄС, Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва тощо.

Оскільки розроблена імітаційна модель є довгостроковою (горизонт планування – понад 10 років), то значення цих керуючих параметрів можуть переглядатися (наприклад, щорічно). З метою спрощення завдання припустимо, що частка експорту у зовнішньоторговельному обороті аграрної продукції є фіксованою. В дійсності в економіці України частка аграрного експорту має низьку волатильність, обумовлену змінами у зовнішній кон'юнктурі. Проте,

враховуючи переважно ресурсну спрямованість вітчизняної економіки, співвідношення експорту та імпорту є досить стійкою характеристикою.

Вихідні дані для моделі отримані з використанням офіційних даних Державної митної служби України з урахуванням попередньої обробки (зокрема, очищення та інтерполяції) представлено у Додатку Т. Далі розглянемо формальний опис запропонованої укрупненої моделі [253]. Введено такі позначення:

- $T = \{ t_1, t_2, \dots, t_T \}$ – набір кроків модельного часу t (по місяцях);
 T – горизонт стратегічного планування (10 років);
 $G = \{ g_1, g_2, \dots, g_G \}$ – набір індексів груп країн (ЄС, Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва та ін.), що здійснюють з аграрними підприємствами України зовнішньоекономічні відносини;
 $C_g = \{ c_{1g}, c_{2g}, \dots, c_{gC} \}$ – набір індексів країн, що входять до групи g ($g \in G$), що здійснюють з аграрними підприємствами України зовнішньоекономічні відносини;
 $R_{C_g}(t_1)$ – темп зростання зовнішньоторговельного обороту аграрних підприємства України із країною c_g у початковий момент часу t_1 (екзогенна величина ($0 < R_{C_g}(t_1)$));
 $p_g(t)$ – середньозважені імпортні мита для товарів, що ввозяться в Україну та встановлюються групою країн g (попереджена величина, $p_g(t) \geq 0$);
 p_g – максимально допустимі імпортні мита (екзогенна величина);
 λ_{C_g} – коефіцієнт, що відображає ступінь реакції попиту на зміну імпортних мит (і кінцевих цін відповідно) з боку країн-агентів c_g (екзогенна величина, $0 \leq \lambda_{C_g} \leq 1$);
 $a_{C_g}(t)$ – коефіцієнт зміни темпу зростання зовнішньоторговельного обороту із країною c_g , відбиває реакцію аграрних підприємств України на зміну середніх ставок імпортних мит;
 $O_{C_g}(t)$ – зовнішньоторговельний оборот аграрних підприємств України (сума експорту та імпорту) з країною c_g у початковий момент часу t (екзогенна величина);
 $S_{C_g}(t)$ – частка експорту (аграрної продукції із України) у зовнішньоторговельному обороті аграрних підприємств України із країною c_g (екзогенна величина);
 $q_g(t)$ – середньозважена квота ним порт (у вартісному вираженні) аграрної продукції із України, що встановлюється групою країн g (гранична величина, $q_g(t) \geq 0$);
 q_g – максимально можливі квоти на імпорт (екзогенна величина).

Сукупний експорт продукції аграрних підприємств України у країни групи g у час $t \in T$:

$$e_g(t) = \sum_{C_g=1}^{C_g} O_{C_g}(t) S_{C_g}(t) \quad (3.1)$$

Зовнішньоторговельний оборот аграрних підприємств України із країною c_g розраховується як:

$$O_{c_g}(t) = O_{c_g}(t-1) + O_{c_g}(t-1)(r_{c_g}(t) - 1) \quad (3.2)$$

$$o_{c_g}(t) = o_{c_g}(t-1) + o_{c_g}(t-1)(r_{c_g}(t) - 1).$$

Темп приросту зовнішньоторговельного обороту аграрних підприємств України із країною c_g :

$$r_{c_g}(t) = \begin{cases} a_{c_g}(t)r_{c_g}(t-1), \\ \text{якщо } e_g(t-1) \leq q_g(t); \\ 1, \text{якщо } e_g(t-1) > q_g(t); \end{cases} \quad (3.3)$$

$$a_{c_g}(t) = \frac{1}{(1+e_g(t)-p_g(t-1))^{\lambda_{c_g}}} \quad (3.4)$$

$$c \in C_g, g \in G, t \in T. \quad (3.5)$$

Сукупний обсяг зовнішньоторговельного обороту аграрних підприємств України з усіма країнами-партнерами за період часу T :

$$O = \sum_{t=1}^T \sum_{g=1}^G \sum_{c_g=1}^{C_g} o_{c_g}(t) \quad (3.6)$$

Доходи (митні надходження) в країнах-агентах c_g від імпорту аграрної продукції з України визначаються співвідношенням:

$$d_{n_g}(t) = s_{c_g}(t)o_{c_g}(t)(1 + p_g(t) - p_g(t-1)) \quad (3.7)$$

$$c \in C_g, g \in G, t \in T \quad (3.8)$$

Сукупний прибуток від імпорту країн-партнерів за період часу T :

$$D = \sum_{t=1}^T \sum_{g=1}^G \sum_{c_g=1}^{C_g} d_{c_g}(t). \quad (3.9)$$

Таким чином, країни – партнери України переважно зацікавлені у збільшенні імпортних мит, оскільки останні є миттєвим (тобто одержуваним у момент ввезення товарів) джерелом доходу від ЗЕД. В умовах зростаючих обмежень на обсяги імпорту та збільшення імпортного мита з боку країн – партнерів України (насамперед країн ЄС) найефективнішим драйвером зовнішньоторговельного обороту України є раціональне управління імпортними митами та квотами на аграрну продукцію [253].

Фрагмент розробленої моделі зовнішньої неекономічної взаємодії аграрних підприємств України з іншими країнами, реалізованої в *AnyLogic*, представлений на рис. 3.4 (реалізація моделі).

Прогнозування динаміки зовнішньоторговельного обороту України з країнами світу

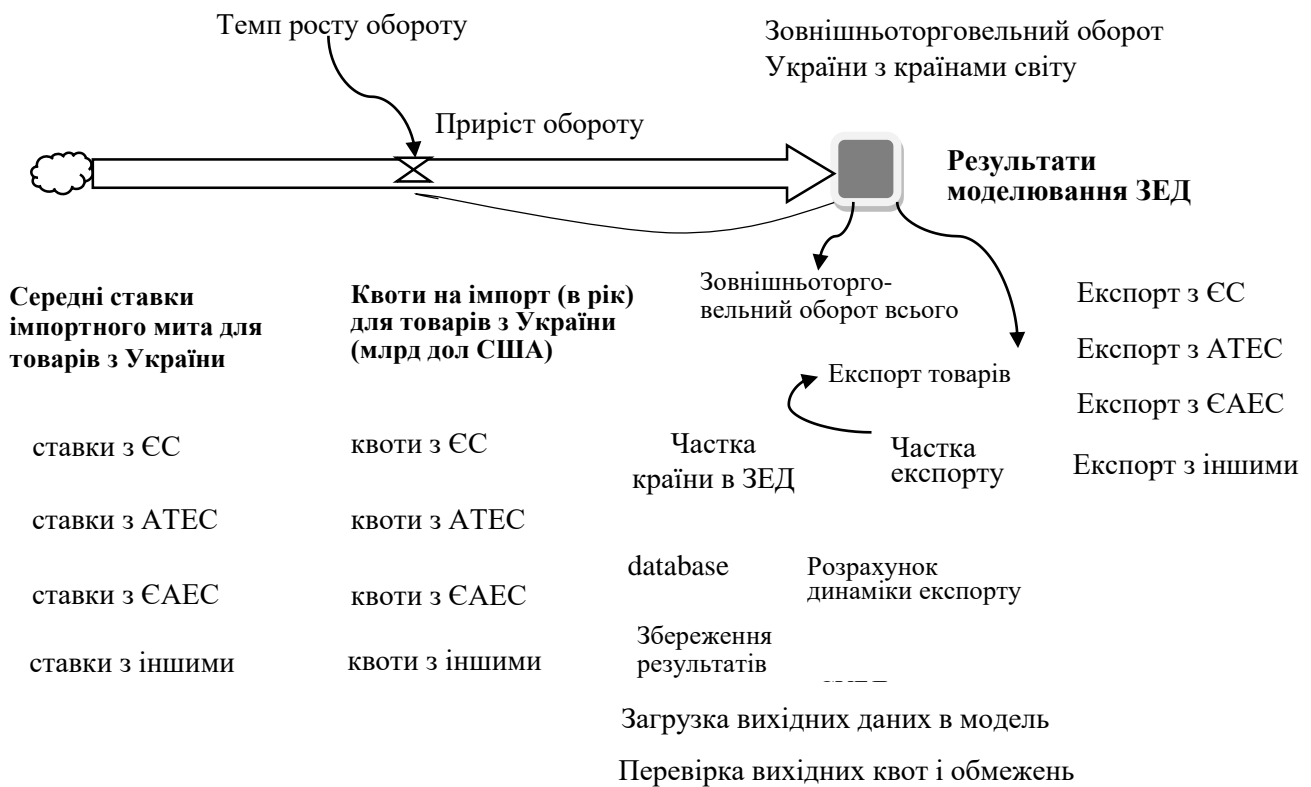


Рис. 3.4. Фрагмент розробленої імітаційної моделі взаємодії аграрних підприємств України з іншими країнами, реалізованої в системі *AnyLogic*

Джерело: власні дослідження.

Розроблена імітаційна модель дозволяє: по-перше, завантажувати вихідні статистичні дані щодо країн-партнерів із предметно орієнтованої бази даних; здійснювати множинні сценарні розрахунки за різних значеннях середніх ставок імпортних мит та квот на імпорт для товарів, що ввозяться з України; по-друге, розраховувати прогнозну динаміку зовнішньоторговельного обороту аграрних підприємств України та доходу від імпорту країн, що є торговими партнерами України, залежно від обраного сценарію; по-третє, здійснювати пошук субоптимальних рішень (ставок імпортних мит та квот) у рамках сформульованої бікритеріальної оптимізаційної задачі раціонального управління ЗЕД аграрних підприємств України [253].

Для верифікації розробленої імітаційної моделі проведено серію чисельних експериментів (понад 100) з використанням ретроспективних даних з динаміки зовнішньоторговельного обороту, відповідних інтервалу 2000–2021 рр.

При цьому оцінено інтегральну (усереднену за країнами і часом) помилку прогнозування найважливішого показника моделі – зовнішньоторговельного обороту аграрних підприємств України із країнами світу:

$$\aleph = \frac{1}{T} \sqrt{\sum_{t=1}^T \frac{o(t)-\hat{o}(t)^2}{o(t)}} \quad (3.10)$$

$$\text{де, } O(t) = \sum_{g=1}^G \sum_{c_g=1}^{c_g} O_{c_g(t)} \quad (3.11)$$

\aleph – прогнозні значення сукупного обсягу зовнішньоторговельного обороту аграрних підприємств України з країнами світу, що оцінюються у ретроспективі (10 років);
 $O(t)$ – відомі фактичні значення сукупного обсягу зовнішньоторговельного обороту аграрних підприємств України із країнами світу.

В результаті проведених чисельних експериментів інтегральна помилка прогнозування динаміки зовнішньоторговельного обороту аграрних підприємств України склала $\chi \leq 10\%$, що свідчить про достатню адекватність даної моделі. При цьому відмінності в експериментах були у виборі різних інтервалів прогнозування та різних початкових моментів модельного часу для забезпечення валідності одержуваних оцінок.

Для проведення чисельних експериментів з прогнозування динаміки зовнішньоторговельного обороту аграрних підприємств України на період перспективного планування (2021–2028 рр.) з можливих сценаріїв розвитку ЗЕД, відібрано такі.

Прогноз 1. Збереження існуючих значень керуючих параметрів ЗЕД (ставок ввізного мита, квот на імпорт), що відповідають рівню 2021 р.

Прогноз 2. Зменшення імпортних мит та збільшення квот з боку ЄС та країн Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва. Подібний сценарій максимально відповідає інтересам аграрних підприємств України.

Прогноз 3. Збільшення імпортного мита та зменшення квот з боку країн Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва. Цей негативний сценарій заснований на припущенні про можливий розвиток глобальних торгових війн.

Отже, розроблена імітаційна модель дозволяє формувати прогнозну динаміку зовнішньоторговельного обороту аграрних підприємств України за різних сценаріїв, визначених зовнішньоекономічною політикою країн-партнерів, а також оцінювати збалансованість формованих позаекономічних зв'язків. Підхід заснований на вирішенні бікритеріальної оптимізаційної задачі, цільовими функціоналами якої є зовнішньоторговельний оборот аграрних підприємств України та дохід від імпорту для країн-партнерів, а керуючими параметрами – середньозважені імпортні мита і квоти на імпорт (за групами країн) [253].

Нині існує необхідність для аграрних підприємств у трансформації підходів до управління ЗЕД, які повинні ґрунтуватися на стратегічному баченні та синергізмі управління у контексті посилення системних чи синергетичних ефектів. Тому необхідний перегляд традиційних підходів до управління побудовою інноваційних механізмів систем управління, які будуть здатні підтримувати та розвивати конкурентні позиції на міжнародних ринках. Для досягнення цієї мети доцільна розробка, побудова та ефективне функціонування організаційно-економічного механізму управління ЗЕД на рівні підприємств як одного з конкурентних переваг в умовах міжнародної конкуренції.

Систему стратегічного управління ЗЕД аграрного підприємства пропонується розглядати як комплекс взаємопов'язаних елементів управління та зв'язків, що забезпечують вирішення проблем, що стоять перед підприємством на зовнішніх ринках. Під організаційно-економічним механізмом стратегічного управління ЗЕД слід розуміти процес забезпечення взаємної діяльності підрозділів, ефективного планування та оптимального розподілу ресурсів відповідно до критерію очікуваної ефективності для реалізації стратегії [253–255]. Організаційно-економічний механізм є системою методів, способів та прийомів формування та регулювання відносин підприємств з макро- та мікросередовищем, заснований на принципах інтегрованості та синергізму. Виходячи з цього, розроблено модель організаційно-економічного механізму стратегічного управління ЗЕД лише на рівні підприємства (рис. 3.5). Організаційно-економічний механізм стратегічного управління ЗЕД включає

9 блоків, взаємозв'язок яких забезпечує здійснення ЗЕД, дозволяє підвищити її ефективність, є синергетичним функціонуванням системи управління ЗЕД [253–255].

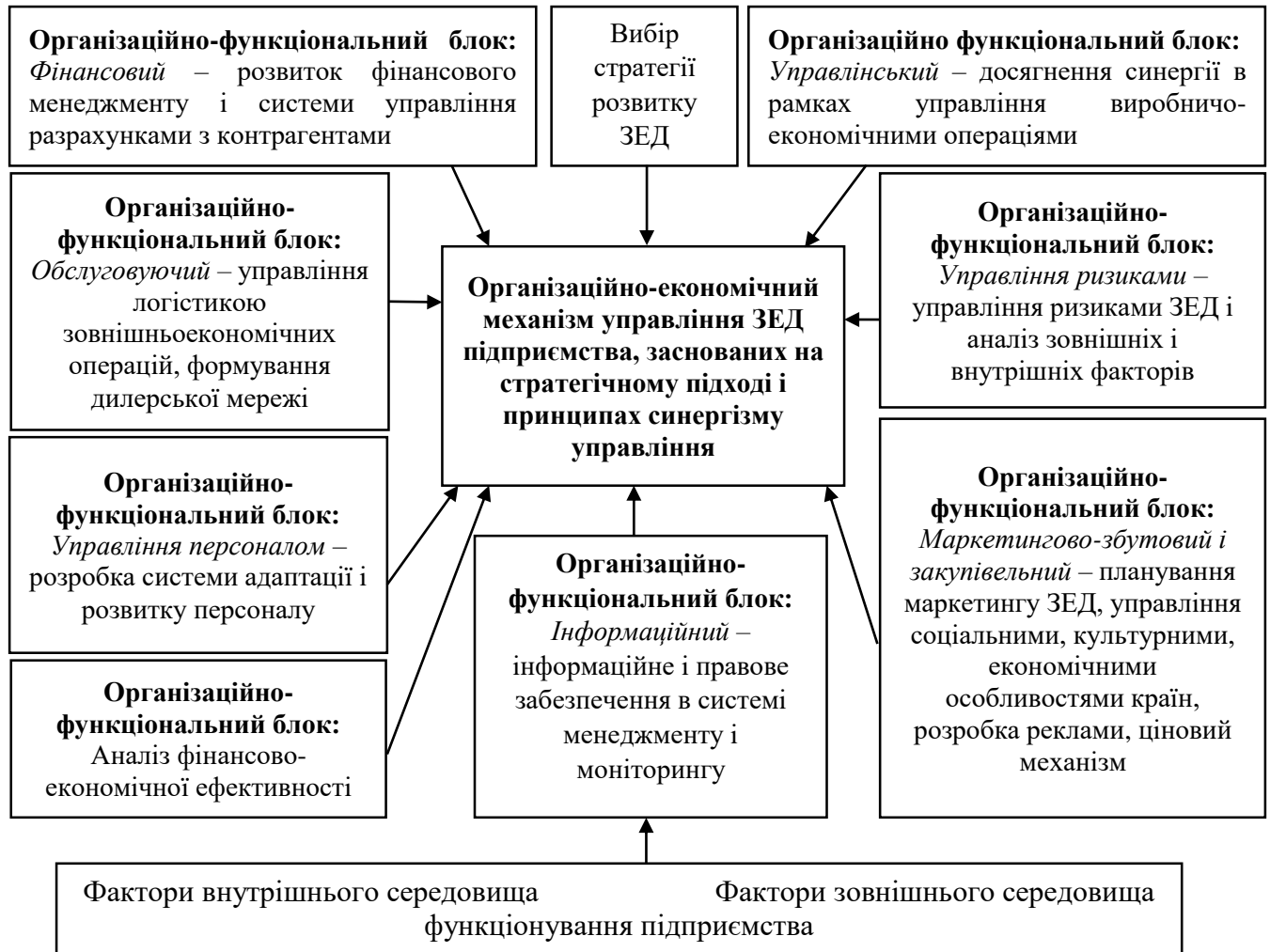


Рис. 3.5. Організаційно-економічний механізм стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства

Джерело: власні дослідження.

Комплекс збалансованої системи показників та індикаторів (далі СПІ) – *Balanced Score Card (BSC)* – модель Нортон-Каплана є засобом для інноваційної побудувати системи управління ЗЕД, сформована в 1990 р. Модель *BSC* є балансом та зв'язком між фінансовими та нефінансовими індикаторами, матеріальними та нематеріальними показниками, внутрішніми та зовнішніми аспектами ЗЕД, рушійними силами та результатами діяльності на зовнішньому ринку [254,с.199].

Стандартна модель *BSC* має набір певних показників, які характеризують 4 найважливіші аспекти діяльності підприємства на зовнішньому ринку –

споживчий, господарський, інноваційний (навчання та розвитку) та фінансовий. Але здійснення ЗЕД вимагає від підприємства ще й взаємодії з контрагентами – посередниками, співпраця з якими може сприяти посиленню конкурентної позиції на споживчому ринку та забезпечити постійне оновлення асортименту товарів. Таким чином, вважаємо за доцільне для підприємств, що виходять на зовнішній ринок, виділити в окремий розділ СПП перспективу взаємовідносин із посередниками, у межах яких будуть встановлюватися стратегічна мета, ключові показники результативності та заходи в галузі взаємовідносин з зазначеною групою контрагентів [253–255]. На основі отриманих результатів сформовано стратегічну карту забезпечення активізації та розвитку ЗЕД аграрних підприємств (рис.3.6). Відповідно до запропонованої картки розроблено систему індикаторів, що характеризують стратегічну мету та сутність складових СПП ЗЕД, представлених результативними та факторними показниками (Додаток У).

Отже, принцип побудови організаційно-економічного механізму управління ЗЕД зводиться до того, що на етапах реалізації стратегії, оцінки та контролю, необхідно спиратися на індикатори, що фігурують у *BSC*. Очікувану ефективність (результативність) стратегії можна представити функцією (доходу) від зовнішньоекономічної діяльності:

$$P_i(D_i) = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m (x_j \times p_{ij} \times r_{ij}) \rightarrow \max \quad (3.12)$$

за системи обмежень:

$$\left\{ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m x_{ji} = 1 \right. \left. \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m p_{ij} = 10 \right.$$

- де $P_i(D_i)$ – прибуток (дохід) від реалізації i -ї стратегії ЗЕД;
 i – число стратегій, або число стратегій базової стратегії;
 j – кількість етапів у стратегії;
 x_j – офіційний курс іноземної валюти до гривні;
 p_{ij} – ймовірність досягнення j -го етапу при i -ї стратегії;
 r_{ij} – результативність досягнення j -го етапу за i -ї стратегії.

Слід зазначити, що еволюція факторів і тенденцій розвитку світової торгівлі зумовлює необхідність удосконалення системи заходів та інструментів регулювання зовнішньо торговельних відносин, спрямованих на сталий розвиток міжнародних відносин.

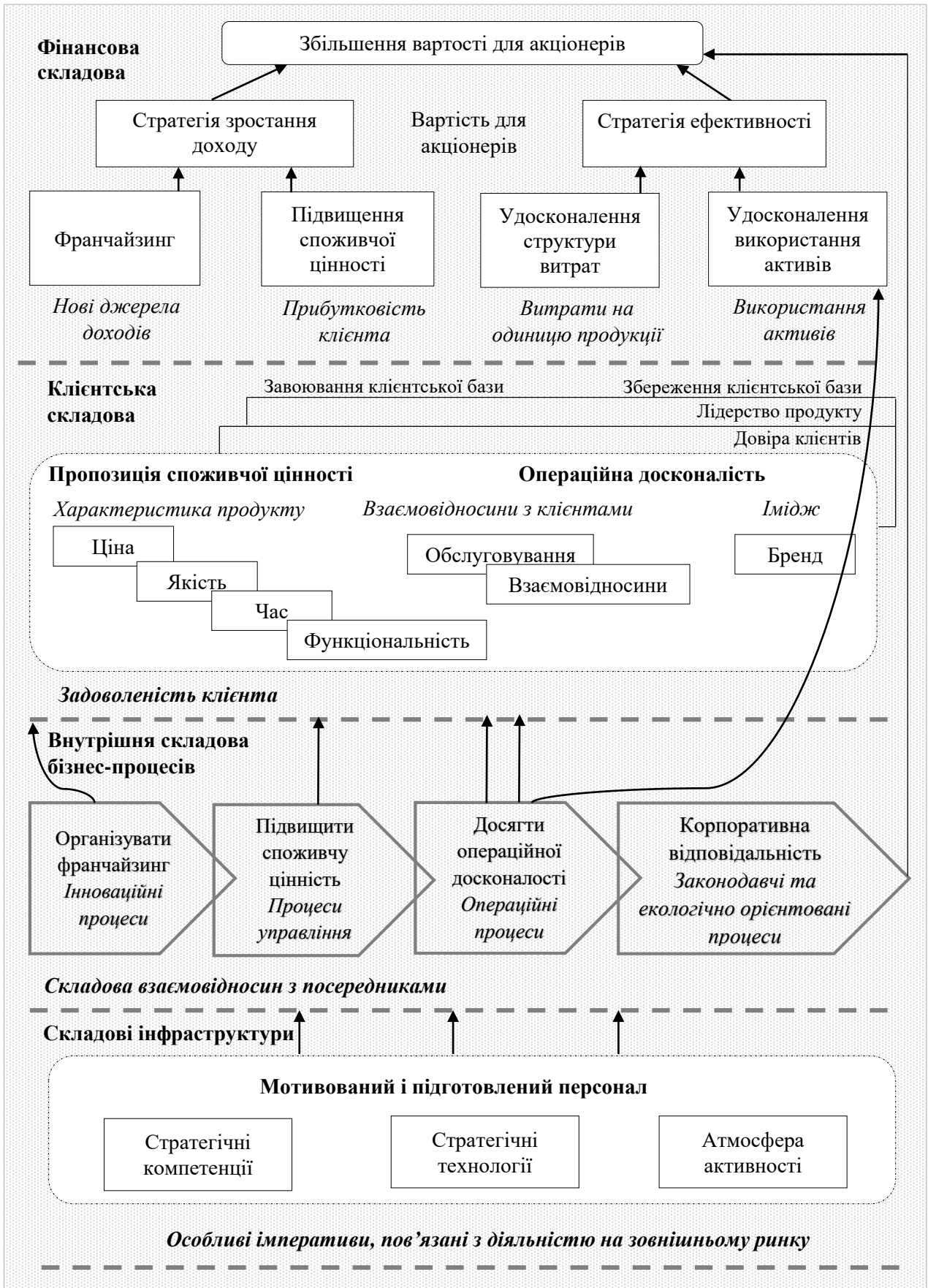


Рис. 3.6. Стратегічна карта забезпечення активізації і розвитку ЗЕД аграрних підприємств

Джерело: власні дослідження.

У даному контексті рекомендовано наступні пріоритетні напрями конкурентного перспективного розвитку вітчизняних аграрних підприємств у сфері торговельно-економічних відносин на світових ринках:

– вирівнювання умов конкуренції за рахунок розробки адаптивної стратегії маркетингу розвитку АПК та сегментування внутрішнього ринку для узгодженої протидії великим закордонним продуктовим компаніям з потужними сітковими ефектами просування;

– достатня підтримка виробників сільськогосподарської продукції та готового продовольства шляхом вироблення критеріїв та заходів ринкового стимулювання зростання обсягів виробництва та підвищення ефективності низькоприбуткових галузей у сфері агропромислового виробництва;

– забезпечення зростання доданої вартості на всіх стадіях єдиного технологічного ланцюга шляхом переорієнтації використання наявних потужностей на виробництво затребуваних ринком видів продукції з найбільшим рівнем доданої вартості, оптимізації поставок сировини із заданими параметрами якості та встановлення на неї підвищених закупівельних цін тощо;

– зниження логістичних витрат з просування продовольства на зовнішні ринки шляхом формування загальних каналів реалізації готової продукції, централізованих закупівель сировини та матеріально-технічних ресурсів, розвитку фірмової торгової мережі;

– державна підтримка експортної діяльності аграрних підприємств з подолання торгових бар'єрів на зарубіжних ринках та використання стимулюючих факторів при зростанні продажів продовольства глибокої переробки (відповідно, з високою доданою вартістю);

– ширше використання стратегії проникнення на нові ринки з урахуванням їх особливостей за рахунок використання вже сформованих конкурентних переваг при реалізації продовольства на основі створення загальнонаціональної бази даних перспективних та високоприбуткових ринків (при своєчасному та динамічному її оновленні) та з урахуванням динаміки розвитку найбільших компаній та брендів тощо.

3.2. Обґрунтування стратегії сталого розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств

У сучасних соціально-політичних та економічних умовах перед вітчизняними аграрними підприємствами стоять завдання забезпечення не лише виживання, але й безперервного розвитку, реалізації потенціалу в перспективі. Кожне підприємство, як суб'єкт ринку, має розробляти та реалізовувати власну стратегію, яка має поєднувати заплановану та продуману лінію поведінки, а також можливість адекватного реагування на зміну зовнішнього середовища. Потреба у стратегічному плануванні викликана власне процесом економічного розвитку та головною його метою – підвищенням ефективності виробництва.

Обов'язковою умовою формування і реалізації ефективної стратегії ЗЕД аграрних підприємств є аналіз факторів, які впливають на неї. На основні характеристики факторів зовнішньої і внутрішнього середовищ, необхідно виділити групи факторів, які детермінують діяльність аграрних підприємств (що, власне, зроблено в аналітичній частині дисертаційного дослідження). У результаті дії визначених факторів визначаються резерви для формування і реалізації стратегії.

Розробка стратегії розвитку ЗЕД аграрного підприємства базується, здебільшого, на виборі з кількох альтернативних варіантів стратегій. Слід звернути увагу на те, що кожен з варіантів складається на базі стандартних рішень для поширених ситуацій при здійсненні ЗЕД. Особлива увага фокусується на варіанті, який передбачає формування стратегії сталого розвитку ЗЕД підприємства, що є вимогою та об'єктивною необхідністю сучасних реалій ведення бізнесу.

Алгоритм формування стратегії сталого розвитку ЗЕД аграрного підприємства включає на вході три фактори – місією, зовнішнє середовище та внутрішнє середовище. На два фактори – місію та зовнішнє середовище – підприємство впливати не може. Таким чином, стратегію можна формувати тільки через внутрішнє середовище. Ефективність стратегії обумовлена не лише

її внутрішнім змістом, а й тим, наскільки комплексно та органічно вона пов'язана з усіма іншими функціональними стратегіями. За змістом стратегія сталого розвитку ЗЕД аграрного підприємства має охоплювати рішення у сфері структури і обсягів виробництва, поведінки підприємства на ринках товарів, стратегічні аспекти внутрішньофірмового управління тощо (Додаток Ф). Водночас не менш важливим є послідовність розробки окремих (функціональних) підстратегій комплексної стратегії аграрного підприємства.

Стратегія повинна розроблятися за певними етапами: 1) етап стабілізації зовнішньоекономічного комплексу та упорядкування експортоорієнтованих виробництв підприємства; 2) етап оптимізації структури зовнішньоекономічного комплексу; 3) етап уніфікації умов діяльності підрозділів підприємства на внутрішньому і зовнішньому ринках. Однак у найближчій і середньостроковій перспективі слід враховувати інерційність національної економіки та жорстку міжнародну конкуренцію на ринку сільськогосподарської продукції, особливо зважаючи на виклики воєнного стану в країні. Тому, на нашу думку, основою експорту сільськогосподарської продукції в найближчій перспективі мають стати товари з високим ступенем переробки та удосконалення структури ЗЕД на базі уже наявного експортного потенціалу.

На практиці формування комплексної стратегії ЗЕД аграрного підприємства повинна включати розробку окремих видів стратегій, виконану у певній послідовності. Пропонується створення комплексної стратегії підприємства розпочати з формування стратегії реструктуризації. А в рамках цієї стратегії визначити організаційну структуру, яка в найкращий спосіб підходить для реалізації комплексної стратегії підприємства. Вибираючи стратегію, підприємство має розмежувати всі можливі функціональні стратегії на прийнятні та неприйнятні для себе, враховуючи ринкову ситуацію та фінансово-економічний стан. Обирається та стратегія, яка забезпечить найкращі результати діяльності у перспективі (рис. 3.7).



Рис. 3.7. Вибір та оцінка стратегії сталого розвитку ЗЕД аграрних підприємств

Джерело: власні дослідження.

В основі вироблення стратегії має бути вирішення завдань, що полягають у розробці стратегічних цілей, оцінці можливостей та ресурсів підприємства, аналізі тенденцій у галузі дослідження ринку, оцінці альтернативних напрямів діяльності, визначенні стратегії на перспективу, підготовці планів, програм та бюджетів, оцінці діяльності підприємства з урахуванням відповідних критеріїв щодо здійснення ЗЕД.

Система управління формуванням стратегії розвитку ЗЕД аграрного підприємства характеризується цілями, принципами, методами, функціями, організаційними структурами, ресурсами та безпосередньо процесом формування стратегії. Формулювання цілей стратегії аграрних підприємств слід здійснювати з достатнім ступенем конкретності, щоб можна було визначити рівень реалізації тієї чи іншої мети. Зокрема доцільно, щоб опис мети включав деякі значення показників, що вимірюються у змістовних шкалах – кількісній, різницевій або шкалі відносин. Постановка цілей має супроводжуватися розробкою критеріїв для оцінки прогресу у досягненні цих цілей.

Цілі управління формуванням стратегії слід спрямовувати на досягнення соціально-економічних та інших цілей сталого розвитку аграрного підприємства на основі найбільш повного залучення та реалізації його стратегічного потенціалу. Основні принципи управління формуванням стратегії сталого розвитку ЗЕД аграрних підприємств такі:

1) принцип цільової сумісності. Створюються системи управління, які орієнтовані на вирішення загальних завдань формування стратегії розвитку ЗЕД, в рамках якої враховуватимуться та узгоджуватимуться всі локальні стратегії розвитку підприємства;

2) принцип ефективної організації процедури управління. Передбачається ефективно використовувати всі ресурси, які залучені в процес формування стратегії, що включає і раціональну побудову етапів процесу формування стратегії розвитку ЗЕД;

3) принципи плановірності, пропорційності та динамізму. Полягають у створенні умов формування стратегій, які дозволять досягти стабільності та безперервності процесу, пов'язаного з вирішенням поточних та довгострокових завдань розвитку ЗЕД підприємства;

4) принцип командотворення. Створюються ефективно функціонуючі спеціалізовані за видами стратегій творчі колективи – проектні команди. За підготовку та реалізацію рішень відповідають особи, компетентні в даному питанні та зацікавлені у високій ефективності прийнятого рішення;

5) принцип контролю та перевірки виконання прийнятих рішень. Організовується моніторинг щодо якості рішень, можливих ризиків та наслідків від прийнятих рішень.

До методів управління пропонується включити комплекс наукових евристичних методів, які застосовуються в процесі організації управління формуванням стратегії розвитку ЗЕД аграрного підприємства. Це методи, що формують стратегію, складаються з опитування, анкетування, експертної оцінки, мозкового штурму, економічного програмування, а також методи, пов'язані з

процесом організації та управління процесом формування стратегії (методи управління діяльністю тимчасових творчих колективів).

Щоб організувати повноцінне управління формуванням стратегії сталого розвитку ЗЕД, необхідно застосувати розширене трактування функцій управління і включити до їх складу функції, пов'язані з аналізом, діагностикою, цілепокладанням, прогнозом, плануванням організацією, координацією, обліком та контролем, мотивацією, регулюванням, комунікацією, інформуванням, несенням відповідальності.

Основний вид організаційної структури, що застосовується під час управління формуванням стратегії розвитку, є матрична програмно-цільова структура тимчасових спеціалізованих робочих груп, яка призначена для того, щоб формувати різні стратегії та групи, що координують діяльність робочих груп. Для того, щоб управляти процесом формування стратегії розвитку залучаються власні та залучені ресурси підприємства: кадрові, фінансові, технологічні, інформаційні, адміністративні та ін.

Процес управління формуванням стратегії розвитку ЗЕД аграрних підприємств містить етапи, які безпосередньо пов'язані з організацією процесу та його специфікою, застосуванням методичного забезпечення. Вибір стратегії ЗЕД аграрне підприємство може зробити з-поміж існуючих альтернативних варіантів (Додаток X). В основі різних видів стратегій ЗЕД аграрних підприємств лежать три базові (класичні) стратегії – зростання, стабілізації, виживання. Кожна із них має альтернативні варіанти імплементації і базується на ідентифікованих принципах. Стратегію зростання, як стратегію сталого розвитку, можуть реалізовувати стійко функціонуючі підприємства. Стратегію стабілізації, як стратегію сталого розвитку, можуть застосовувати підприємства, у яких відмічається тенденція переходу від нестійкого функціонування до сталого. Стратегію виживання, як стратегію сталого розвитку, повинні застосовувати нестійкі функціонуючі підприємства, щоб уникнути можливого банкрутства.

У дослідженні також розроблено рекомендації щодо формування функціональних стратегій ЗЕД аграрних підприємств.

1. Фінансова стратегія. Для вироблення рекомендацій щодо фінансової стратегії аграрні підприємства умовно розподілено на групи за отриманими показниками фінансової стійкості: 1) підприємства, що мають найвищий коефіцієнт фінансової стійкості; 2) підприємства з низьким значенням показника фінансової стійкості. Для реалізації фінансової стратегії підприємств, що належать до першої групи, пропонується низка заходів: підвищення інвестиційної привабливості; залучення фахівців консалтингових фірм та спеціалістів ЗВО у процесі формування стратегії; налагодження контактів з надійними партнерами (зниження дебіторської заборгованості); застосування лізингових схем у придбанні нового обладнання; побудова відносин з акціонерами та власниками, заснованих на розвитку підприємства, а не на отриманні миттєвого прибутку; підвищення фінансової незалежності підприємства; підвищення ефективності використання власного капіталу; підвищення частки власних коштів у загальній величині обігових коштів.

Для реалізації фінансової стратегії у другій групі пропонуються такі заходи: зниження запасів та витрат (реалізація невикористовуваного та застарілого обладнання, матеріалів); зниження величини кредиторської заборгованості; використання можливості отримання пільгових короткострокових та довгострокових кредитів за державними та регіональними програмами розвитку; удосконалення податкового планування (скорочення податкових платежів за рахунок використання наданих пільг); підвищення ефективності контролю над витратами з метою їхнього зниження.

При формуванні фінансової стратегії ЗЕД аграрного підприємства, що сприяє підвищенню ефективності управління фінансовими ресурсами, повинні вирішуватися завдання, що умовно відносяться до класу зворотних. Їх виконання дозволяє встановити граничні значення показників, які забезпечують бажані результати (отримувану заробітну плату, прибуток тощо).

2. Маркетингова стратегія. Для її реалізації пропонується низка заходів: систематизація необхідної інформації про стан ринку, вивчення потреб потенційних покупців; комплексне вивчення ринку та адаптація виробництва до його вимог; удосконалення заходів щодо просування товару на ринок, вироблення рекламної політики підприємства; розробка заходів щодо підвищення соціального іміджу підприємства; підвищення репутації та якості продукції, що виробляється; збільшення частки ринку; розширення номенклатури вироблених товарів та послуг; пошук нових каналів збуту продукції (регіональні ринки, зовнішні); проведення гнучкої цінової політики; вдосконалення процедур встановлення зворотного зв'язку з ринком, вивчення суспільної думки щодо розвитку нових продуктів, послуг; сервісне обслуговування та відстеження проданого товару.

3. Стратегія управління. Для її реалізації пропонуються наступні заходи: зміна організаційної структури; удосконалення організації праці; підвищення кваліфікації та інтересів вищого керівництва; підвищення кваліфікації працівників; покращення матеріально-технічного забезпечення; використання систематизованих процедур та комп'ютерної техніки у процесі прийняття рішень; вироблення іміджу підприємства; організація системи комунікацій; аналіз ефективності використання системи контролю.

Якщо дотримуватися традиційного підходу – численних процедур узгодження та коригування планових завдань на кожному рівні управління, то в кінцевому підсумку рішення неминуче будуть прийматися на основі застарілих даних. Швидкість просування інформації в управлінській ієрархії повинна не тільки відповідати швидкості змін у зовнішньому середовищі, але й бути вищою за рахунок передбачення ситуаційного розвитку подій. Хаотичність процесів входження в ринок не дозволяє орієнтувати систему управління на прийняття найкращого рішення на основі конкретних значень економічних параметрів станом на певну дату. Пояснюється це тим, що можливі зміни в умовах виробництва та реалізації продукції здатні перекреслити сенс вчинених дій.

4. Виробнича стратегія. Для її реалізації пропонуються такі заходи: підвищення незалежності від постачальників; постійний аналіз цін на сировинних ринках; підвищення рівня оновлення основних фондів; впровадження нового обладнання та сучасних технологічних процесів; організація збору та аналізу інформації про потенційних споживачів продукції; розширення асортименту продукції відповідно до вимог ринку; максимальне зниження собівартості продукції; підвищення якісних характеристик продукції, випуск продукції, що відповідає міжнародним стандартам *ISO*; покращення зовнішнього оформлення продукції; розвиток післяпродажного сервісного обслуговування продукції; покращення використання сировини та матеріалів, скорочення відходів, шлюбу; розробка автоматизованого контролю запасів матеріалів та внутрішньовиробничого обороту матеріалів; підвищення ефективності використання обладнання; розробка процедур контролю за процесом виготовлення продукції, запровадження багаторівневого контролю якості.

5. Стратегія розвитку персоналу. Перебування підприємств в умовах ринку показує гостру необхідність у реалізації цієї стратегії. Рекомендовані заходи щодо реалізації стратегії такі: своєчасна виплата заробітної плати та її індексація; збереження оптимального кількісного складу персоналу; покращення праці та відпочинку персоналу (підвищення рівня техніки безпеки, медичне обслуговування, організація дозвілля); розробка диференційованої системи оплати праці на основі автоматизованого аналізу ефективності роботи персоналу; вироблення механізму участі персоналу у прибутку; удосконалення методів управління для підприємства; розробка механізму постійного підвищення рівня кваліфікації та освіти працівників; ознайомлення персоналу з кадровою політикою, яка проводиться на підприємстві; збереження оптимального якісного та кількісного складу персоналу; використання стимулів для мотивації праці; контроль перепадів у наймі та звільненні персоналу; вплив на плинність кадрів.

У рамках дослідження стратегія сталого розвитку ЗЕД аграрних підприємств розглядається як довгостроковий, якісно визначений вектор функціонування й розвитку, слідування якому має призвести підприємство до його цілей. Аналіз різних концептуальних схем та методів формування стратегії підприємства дозволяє зробити такі висновки: 1) прагнення до стійкості та сталості спонукає до розробки та реалізації стратегій, тому стратегія як поняття пов'язано не зі змінами, а зі стабільністю; 2) точне визначення стратегії є втратою гнучкості; 3) процес свідомих роздумів про свою силу чи слабкість може бути помилковим, оскільки будь-яка зміна уможливорює новий досвід, певний ризик та навчання, набуття досвіду та зміну поведінки; 4) побудова структури організації не є наслідком стратегічних передбачень, повинно мати місце їх гармонійне поєднання; 5) поділ процесів формулювання та імплементації стратегії у мінливому та складному зовнішньому середовищі не допускається; 6) існування різних шкіл є наслідком наявності безлічі факторів, що визначають розвиток організації, що є реакціями на вимоги довкілля. До них належать: інтуїтивне передбачення та розумовий процес, аналіз та програмування, індивідуальне пізнання та соціальні взаємодії, співпраця, конфлікт владних коаліцій та переговори, бажання стабільності та неминучість трансформації.

Одним із ключових рішень у процесі стратегічного управління ЗЕД аграрних підприємств є визначення цільової країни (або групи країн), з якими підприємство співпрацюватиме. Визначений як цільовий ринок зарубіжної країни (або країн) буде зовнішньоекономічною стратегічною зоною господарювання (ЗСЗГ), на яку орієнтуватиме свою діяльність підприємство. Якщо аграрне підприємство планує розвивати свою діяльність у кількох країнах, то виділяється декілька ЗСЗГ, для яких визначаються можливості та загрози ринку, кон'юнктурні особливості та розробляються індивідуальні програми зовнішньоекономічної співпраці.

Пропонується виділити два підходи до процесу вибору привабливих ЗСЗГ аграрного підприємства. Перший підхід – традиційний – передбачає послідовний

аналіз та оцінку факторів макро- та мікросередовища зарубіжного ринку та визначення його привабливості з позицій економічної, політичної, кон'юнктурної ситуацій. Другий підхід ґрунтується на аналізі можливостей підприємства з погляду їх відповідності ринковим вимогам ЗСЗГ. Даний підхід видається раціональнішим і практично значимим, оскільки у процесі стратегічного аналізу враховуються ті зарубіжні ринки, де умови ЗЕД прийнятні аграрним підприємствам, забезпечується можливість досягнення стратегічних цілей і отримання планованої норми прибутку.

При цьому в практиці господарської діяльності відсутній чіткий поділ даних підходів до аналізу зарубіжних ринків, найчастіше має місце їх симбіоз. Однак для оптимізації процесу вибору перспективних ЗСЗГ необхідно брати за основу другий підхід, що дозволяє отримати комплексну оцінку привабливості конкретного зарубіжного ринку, перспективного для досліджуваного аграрного підприємства.

В алгоритмі вибору ЗСЗГ з метою експорту виділено 7 етапів:

- 1) виділення зарубіжної країни (кола країн) та ЗСЗГ, що відповідають інтересам аграрних підприємств;
- 2) аналіз вітчизняного законодавства, що регулює ЗЕД аграрних підприємств із відібраними країнами;
- 3) визначення кон'юнктури ЗСЗГ, аналіз особливостей митно-тарифного регулювання ЗЕД у цій країні;
- 4) дослідження споживачів та його мотиваційних установок у ЗСЗГ;
- 5) оцінка загальної економічної та політичної ситуації у обраній зарубіжній країні (країнах);
- 6) аналіз конкурентоспроможності аграрного підприємства та його продукції у ЗСЗГ;
- 7) вибір зарубіжних країн (країни) та відповідних ЗСЗГ аграрних підприємств у цих країнах.

Враховуючи, що основною метою будь-якої підприємницької діяльності, у т. ч. ЗЕД аграрних підприємств, є отримання прибутку через максимальне

задоволення потреб споживачів, що в умовах розширеного відтворення передбачає економічне зростання, є доцільним у процесі стратегічного управління ЗЕД аграрних підприємств використовувати модель економічного зростання підприємства у сфері ЗЕД.

$$\left[l_{oi} + \sum_{n=1}^m (q_n p_n) + \frac{l_{oi}}{l_{o_{0+}}} (l_n + Z_n + A + P_k + P_y) \right] * (1 + r) < n * c * p * s$$

де l_{oi} – фонд оплати праці основних працівників, що залучені в процес виробництва конкретного виду продукції;

q_n – кількість використовуваних матеріальних ресурсів;

p_n – вартість кожного використовуваного ресурсу;

l_n – загальний фонд оплати праці не основних працівників підприємства;

Z_n – загальна сума земельного податку (орендної плати) підприємства;

A – амортизаційні відрахування;

P_k – загальні комерційні витрати підприємства;

P_y – загальні управлінські витрати підприємства;

r – рентабельність конкретного виробу;

n – кількість покупців даного товару на зарубіжному ринку;

c – середня ціна даного товару на зарубіжному ринку;

p – число покупок за досліджуваний період;

s – потенційно можлива частка ринку цього підприємства.

Відтак, процес стратегічного управління ЗЕД та вибір ЗСЗГ аграрних підприємств слід узгоджувати з перспективами економічного зростання підприємств на конкретному зарубіжному ринку та підпорядковувати завданням оптимізації прибутковості підприємства у кожній ЗСЗГ. Враховуючи специфічні особливості міжнародного середовища та складність його прогнозування на користь більш обґрунтованого та детального опрацювання найважливіших у стратегічному плані питань, аграрним підприємствам доцільно використовувати дорожні карти, які можуть розроблятися як для деталізації прийнятих стратегій, так і стратегічних намірів. Дорожні карти можуть також застосовуватися для наочного відображення безпосередньо організації процесу стратегічного планування, враховуючи його складність при виході на закордонні ринки. У цьому випадку дані технології ключовою метою мають забезпечення ефективного управління роботою відповідних структур та персоналу, що здійснюють стратегічне планування й управління. Дорожня картка в цьому випадку повинна давати повне уявлення про зміст і порядок розробки усього

спектра планових документів конкретного підприємства на всіх ієрархічних рівнях.

У дослідженні розроблено модель дорожньої карти імплементації стратегії диверсифікації як стратегічного наміру виходу аграрного підприємства на зовнішні ринки (рис. 3.8).

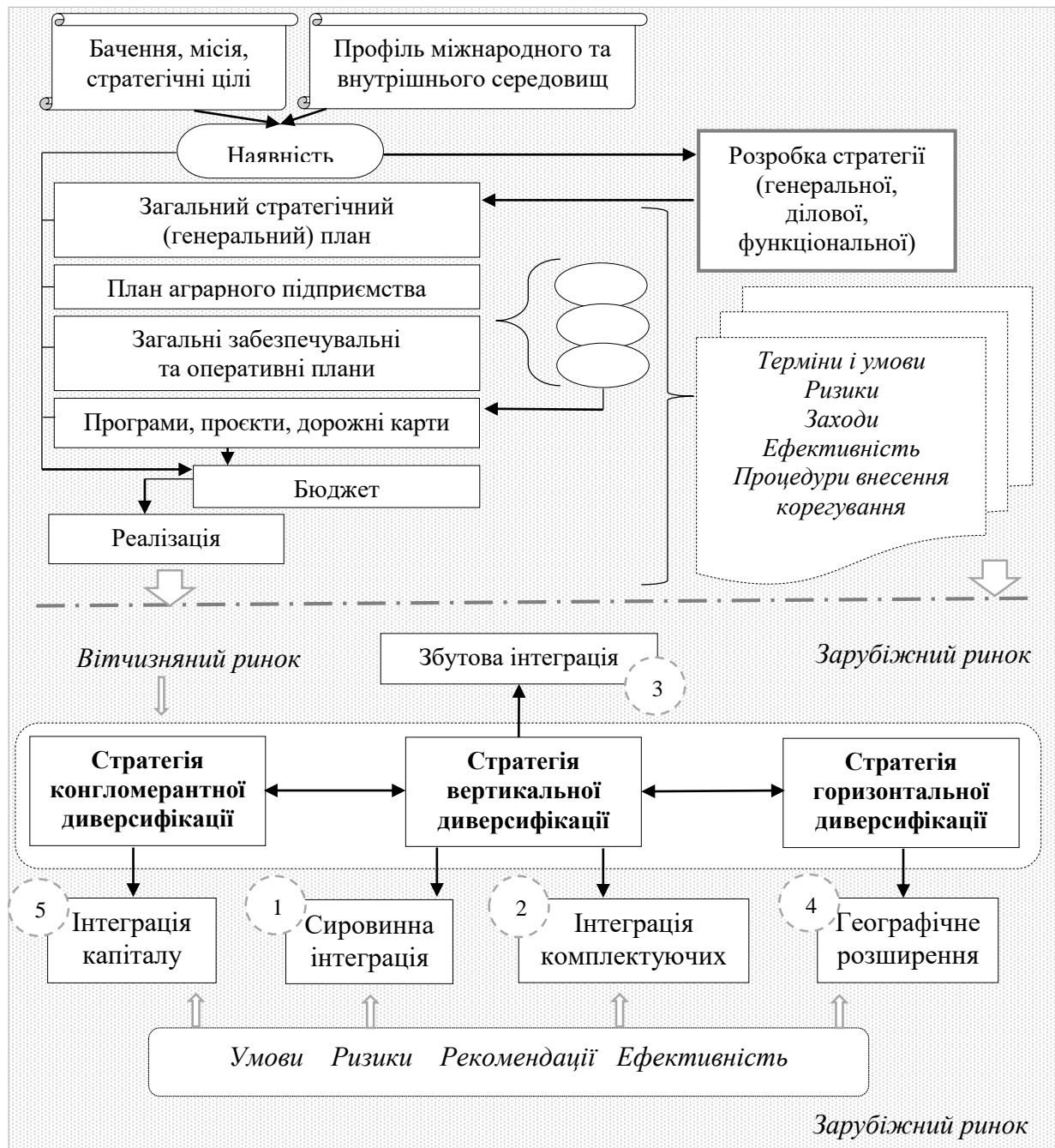


Рис. 3.8. Дорожня карта імплементації стратегії диверсифікації як стратегічного наміру виходу аграрного підприємства на зовнішні ринки

Джерело: власні дослідження.

Особливу значущість, з погляду стратегічного планування діяльності аграрних підприємств при виході на зовнішні ринки, набуває стратегія маркетингу. Критерії формування стратегії такі: споживчі сегменти зарубіжного ринку, на які орієнтуватиметься підприємство; продукція, яка буде для них випускатися, її позиціонування щодо конкурентів; цінова політика; організація системи збуту; комунікативні засоби для завоювання іноземного ринку тощо. Від вірності стратегічних рішень, прийнятих у рамках даної стратегії на попередніх етапах, в кінцевому підсумку залежатиме ефективність всіх інших функціональних стратегій та стратегії сталого розвитку ЗЕД в цілому.

Вбачається важливим для завоювання обраних споживчих сегментів зарубіжного ринку та наступного просування продукції аграрних підприємств на ньому використовувати спектр сучасних маркетингових та цифрових технологій. Для впливу на іноземних споживачів та партнерів, на органи влади, громадські організації та інші контактні аудиторії доцільно проведення спеціально організованих комунікативних кампаній та акцій різної періодичності, спрямованості та інтенсивності, залежно від цільових аудиторій та місцевих особливостей зарубіжного ринку. При цьому, можуть використовуватися традиційні та добре апробовані види маркетингових стратегій (товарна, цінова, збутова, комунікативна), способи та інструменти маркетингу (реклама, *PR*, стимулювання збуту, особисті продажі, спонсоринг, брендинг, інтерактивний маркетинг тощо), а також перспективні технології, у т. ч. на основі цифровізації (нейромаркетинг, селебріті-маркетинг, продакт-плейсмент, інтернет-маркетинг).

Так, мобільний маркетинг можна використовувати для рекламування товарів і послуг великого агрохолдингу з використанням засобів стільникової зв'язку зарубіжного регіону. Цей різновид маркетингу уможливорює використання досить широкого спектру різноманітних способів та інструментів: *SMS* розсилку, мобільні додатки, голосові повідомлення, голосові сервіси з можливістю спілкуватися з автоінформатором, отримання з Інтернету повідомлень та сповіщень, масове розсилання інтерактивних повідомлень через термінали стільникових операторів, рекламний мобільний контент та ін.

Перспективним видається також використання інтернет-маркетингу для всебічного забезпечення діяльності вітчизняних аграрних підприємств на зарубіжних ринках. Цей вид маркетингу має найширші можливості для охоплення практично всіх сегментів іноземних споживачів та інших контактних аудиторій. Для цього використовуються такі технології: інтернет-продажі (інтернет-магазини та електронні каталоги); розробка та використання веб-сайтів; паблік рілейшнз; пошуковий маркетинг; прямий маркетинг із використанням *e-mail*; просування у соціальних мережах; вірусний маркетинг та ін.

Для використання на закордонних ринках маркетингових діджитал технологій, потрібні суттєві фінансові, матеріальні, людські, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси. При цьому їх застосування неможливе без залучення місцевого населення, органів влади та громадських організацій та закордонних посередників (агентів, дилерів, брокерів, дистриб'юторів та ін). А це під силу лише великим агрохолдингам, що володіють значними ресурсами і за безпосередньої державної підтримки.

При формуванні стратегії розвитку ЗЕД аграрним підприємствам необхідно особливу увагу приділити ризикам, які існують на міжнародних ринках. Ризики у ЗЕД – параметр складніший, ніж просто підприємницькі ризики. Зовнішньоекономічні ризики мають свою специфіку, тому у світовій на практиці страхуються лише окремі види таких ризиків. Мета оптимізації ризиків зовнішньоторговельної угоди полягає у скороченні невизначеності та мінімізації можливості несення збитків для проведення угоди з максимальною вигодою для аграрного підприємства. Можливі ризики при здійсненні ЗЕД аграрних підприємств та способи їх мінімізації представлено у табл.3.1.

Ризик наявності помилок у контракті виключається за умови оптимізації укладеного варіанта договору через ґрунтовний аналіз умов контракту, усунення помилок та неточностей з економічної та юридичної позицій. Управління ризиком валютного курсу актуалізується в умовах постійного та непередбачуваного коливання курсу валют. Діяльність у цій площині характеризується різними способами хеджування валютних ризиків, зокрема,

шляхом включення до зовнішньоторговельного контракту односторонніх або двосторонніх валютних застережень, проведення ф'ючерсних операцій тощо.

Таблиця 3.1

Ризики при здійсненні ЗЕД аграрних підприємств та способи їх мінімізації

Ризики	Спосіб мінімізації
Макрополітичні та макроекономічні	<ul style="list-style-type: none"> • комплексне дослідження макрополітичних та макроекономічних ситуацій країн-партнерів; • оцінка вигод від можливого співробітництва; • відповідні застереження у контрактах для зниження можливості виникнення втрат через даний вид ризиків.
Митні	<ul style="list-style-type: none"> • вивчення попередніх взаємовідносин потенційних партнерів із митними органами; • своєчасне та повне забезпечення необхідних даних для безперешкодного здійснення обома компаніями експортно-імпортних операцій.
Зміна валютних курсів	<ul style="list-style-type: none"> • вивчення коливань курсу валют за визначений період часу (6, 12, 18 місяців); • включення в контракт валютного застереження в рамках стратегії ухилення від ризику (хеджування) за зміни валютного курсу на понад 5 %.
Пов'язані з міжнародним маркетингом	<ul style="list-style-type: none"> • вивчення кон'юнктури ринку конкретного продукту; • вивчення цін на даний продукт різних компаній, присутніх на світовому ринку; • проведення зустрічей із представниками партнерів для обговорення можливих проблем.
Пошкодження, часткова або повна втрата вантажу	<ul style="list-style-type: none"> • вивчення можливостей партнерів здійснити перевезення товару між країнами; • умови та принципи взаємодії з транспортно-експедиційними компаніями при організації перевезення вантажів; • створення належних умов для збереження товару під час його перевезення.
Помилки і неточності в контракті	<ul style="list-style-type: none"> • проведення комплексної роботи з вивчення запропонованих контрагентами варіантів контракту; • оцінка можливих варіантів поліпшення умов контракту; • імплементація заходів щодо оптимізації контрактів для мінімізації ризиків, пов'язаних з їх виконанням.
Невиконання зобов'язань іноземними партнерами	<ul style="list-style-type: none"> • пошук даних про потенційних партнерів та їх діяльність; • складання відповідних аркушів даних (PartnerDataSheet) про контрагенти на основі отриманої інформації.

Джерело: власні дослідження.

Для управління іншими ризиками, особливо тими, які зазвичай залежать, з одного боку, від дій власне підприємства, з іншого – інших суб'єктів, слід використовувати можливість страхування ризиків, самострахування у вигляді формування за рахунок відрахувань від прибутку резервних коштів у межах підприємства для покриття шкоди у разі настання ризикової ситуації, або вдаватися до нетрадиційних методів страхування. Виправданість цих методів виявляється за їх використання у конкретному випадку. Існує, наприклад, метод «*blackside*»–страхування (*BSI*), у рамках якого два іноземні контрагенти

укладають угоду, згідно якого у разі отримання збитків одним із цих контрагентів у процесі реалізації угоди між ними сума збитків компенсується коштами іншого.

В рамках конкретного аграрного підприємства також можна організувати діяльність із нетрадиційного страхування від ризиків. Одним із методів такого страхування є створення всередині підприємства фонду *FullCurrencyCap (FCC)*. Суть методу полягає у самострахування від можливих зовнішньоекономічних та підприємницьких ризиків, будь-яких надзвичайних ситуацій за допомогою створення відповідних резервів на накопичувальному рахунку підприємства.

Таким чином, ефективна система ризик-менеджменту ЗЕД аграрних підприємств має бути представлена чіткою структурою аналізу потенційних ризиків, втрат та збитків, ідентифікації видів зовнішньоекономічних ризиків, які можуть виникнути, та пошуку стратегії (або сукупності стратегій) мінімізації виявлених зовнішньоекономічних ризиків (страхування, хеджування, аутсорсинг, моніторинг умов) зовнішньоторговельних контрактів (табл. 3.2). За ступенем розробленості напрямів для аграрних підприємств можна оцінити їх конкурентоспроможність на зовнішніх ринках.

Таблиця 3.2

Комплекс заходів ризик-менеджменту для підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств на зовнішніх ринках

Напрямок управлінського впливу	Заходи
Вдосконалення внутрішньої структури	<ul style="list-style-type: none"> • формування ефективної збутової політики; • використання процесного підходу до управління; • впровадження системи менеджменту якості; • створення системи моніторингу й управління ризиками при здійсненні ЗЕД.
Взаємодія з ринками	<ul style="list-style-type: none"> • формування бази постачальників і ранжування їх за ступенем ризику; • використання «толінгових» схем; • участь у міжнародних виставках; • створення позитивного іміджу підприємства; • управління інвестиційною привабливістю підприємства, робота з ринками капіталу.
Вплив на політико-правове середовище	<ul style="list-style-type: none"> • участь у вітчизняній нормотворчості через оцінку регулюючого впливу; • побудова системи взаємодії з державою для вирішення зовнішньоторговельних суперечок за допомогою механізмів СОТ.

Джерело: власні дослідження.

Отже, реалізація запропонованого комплексу заходів дозволить аграрним підприємствам оптимізувати свою ЗЕД та організувати її найефективнішим способом. Розробка стратегії сталого розвитку ЗЕД є невід'ємною частиною структурної політики модернізації аграрних підприємств та не є закінченим процесом. В силу постійно змінних умов зовнішнього та внутрішнього середовищ функціонування будь-якого агроформування стратегія сталого розвитку ЗЕД повинна постійно коригуватися, але водночас не відходити від основних принципів, покладених в її основу. Усі способи і механізми розробки стратегії ґрунтуються на аналізі внутрішнього і зовнішнього середовищ, оскільки саме потенціал та ринкові обставини економіки, в яких функціонує аграрне підприємство, окреслюють імперативи її формування. Важливими ресурсами стратегії є час, люди та інформація і лише працюючи на випередження конкурентів, аграрне підприємство здатне імплементувати стратегію сталого розвитку на зовнішньому ринку.

3.3. Інтеграційний інструментарій розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств

Незаперечна роль експорту свідчить про те, що інтенсифікація ЗЕД вітчизняних аграрних підприємств, зокрема їх орієнтація на зарубіжні ринки збуту продукції, нині має виступати ключовим напрямом програми посткризових заходів, що реалізуються аграрними підприємствами і тих, хто прийшов на зміну антикризовим. Враховуючи зазначене, необхідною умовою сталого зростання економіки як на макро-, так і на мікрорівнях є інтенсифікація експорту у поєднанні з активізацією інноваційно-інвестиційних процесів, ефективним залученням маркетингових інструментів і технологій, прийняттям виважених управлінських рішень щодо формування відповідних логістичних систем для здійснення експортно-імпортних операцій.

Розвиток експортного потенціалу здійснює прямий вплив на підвищення ефективності діяльності аграрного підприємства. Цей процес реалізується за

двома напрямками: 1) розвиток фактично досягнутого експортного потенціалу та 2) залучення у зовнішньоторговельний оборот нереалізованих з різних причин експортних позицій. За умов розвитку фактично досягнутого експортного потенціалу має місце зростання обсягів експорту, валютної виручки та чистого прибутку. З огляду на те, що експортна виручка є складовою сукупного доходу, має місце зростання кількісних і якісних показників підприємства в цілому. Рівень зростання визначається часткою експортної продукції у загальному обсязі випуску підприємства та часток витрат у загальній собівартості (рис.3.9).

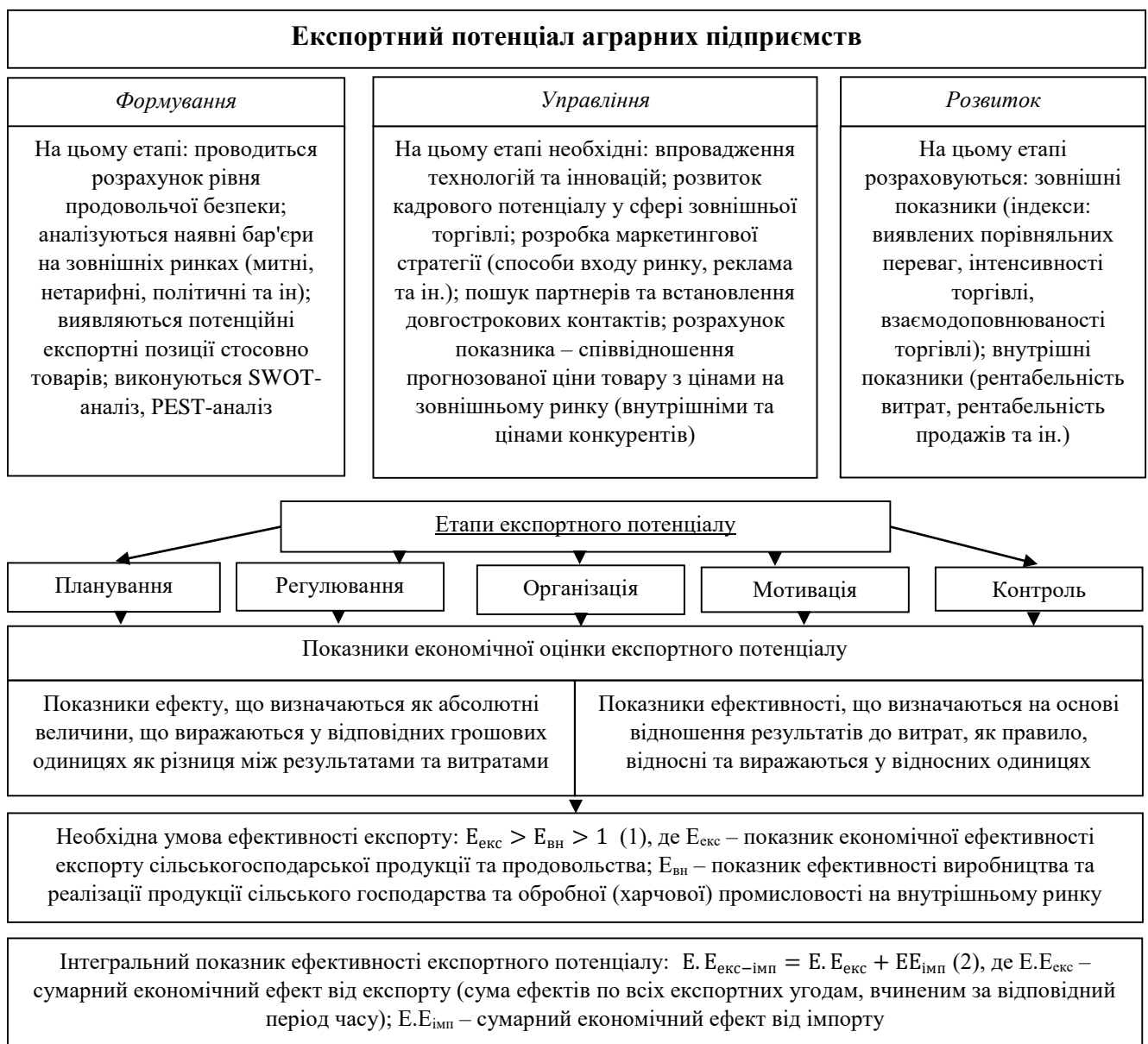


Рис. 3.9. Профіль економічної оцінки експортного потенціалу аграрних підприємств

Джерело: власні дослідження.

Експортний потенціал розглядається як бізнес-процес, який поділяється на основні стадії (формування, розвиток, управління) та етапи (планування, регулювання, організація, мотивація, контроль). Новизна пропозиції полягає в оцінці експортного потенціалу аграрних підприємств в умовах нестабільності світової економіки шляхом розрахунку системи показників як на рівні окремих суб'єктів господарювання АПК (прямий метод), так і за допомогою національних спеціалізованих та державних органів (непрямий метод) з дотриманням важливих методологічних принципів.

Пропонується використовувати індекс інтенсивності торгівлі, який дозволяє визначити, чи є вартість торгівлі між двома країнами більшою чи меншою, ніж можна було б очікувати. Індекс взаємодоповнюваності торгівлі може надати корисну інформацію про перспективи внутрішньо регіональної торгівлі. Він вказує, в якому ступені профіль експорту контрагента збігається або доповнює профіль імпорту партнера. Високе значення індексу вказує на те, що два суб'єкти господарювання виграють від збільшення торгівлі, він також може бути корисним в оцінці перспективних двосторонніх чи регіональних торгових угод. Важливими є індекси, що характеризують ефективність експорту (рентабельність витрат, що визначає рівень прибутку з гривні витрат за виробництво експортної продукції; рентабельність продажів, що визначає рівень прибутку, одержуваної з гривні експортного продажу тощо).

Внаслідок проведення аналізу попиту на сільськогосподарську продукцію та каналів реалізації продовольчих товарів економічна оцінка експортного потенціалу аграрних підприємств дозволяє забезпечити стійке та ефективне функціонування суб'єктів господарювання у структурі світогосподарських зв'язків та визначити пріоритети їх розвитку. Практичне застосування даної методики дозволить отримати достовірну оцінку поточної ситуації на конкретному ринку збуту, виявити тенденції, проблеми та пріоритети його розвитку, а також потенційні та конкурентні можливості організації виходу аграрних підприємств в конкретний агропродовольчий сегмент.

Для підвищення ефективності ЗЕД аграрного підприємства вагоме значення має їх професійне ранжування та логістика. У дослідженні класифіковано напрями діяльності аграрних підприємств з віднесеними до них зовнішньоекономічними функціями та розділено їх на три групи – виробничо-господарські; організаційно-економічні; оперативно-комерційні (Додаток Ц).

Вдосконалення та оптимізація процесу виходу аграрних підприємств на зовнішні ринки полягає в необхідності комплексної організації даного процесу з включенням до нього сукупності можливих дій щодо потенційного експортера з урахуванням їх важливості та причинно-наслідкового взаємозв'язку. Комплексну схему виходу аграрних підприємств на зовнішні ринки, яка може бути адаптована до будь-якого специфічного напрямку ЗЕД аграрного товаровиробника-експортера, представлено на рис. 3.10.



Рис. 3.10. Механізм виходу аграрних підприємств на зовнішні ринки

Джерело: власні дослідження.

Наразі поширеним є кілька підходів до організації процесу виходу підприємства на потенційні зовнішні ринки. Проте здебільшого вони або акцентовані на загальному розумінні ведення ЗЕД, не передбачаючи поділу її на окремі складові, або частково розкривають його елементи (пошук клієнта, застосування маркетингового аналізу доцільності угоди, укладення договору), або поглиблено досліджують лише одну складову процесу виходу на зовнішній ринок, наприклад маркетингову. На нашу думку, для аграрних підприємств найбільш ефективними є реактивний та активний підходи.

Реактивний підхід передбачає вибір підприємством пасивної позиції, очікування випадкових замовлень та здійснення тільки базових (мінімальних) дій під час укладання зовнішньоторгового контракту. Проактивному підходу властива активізація пошуку та сегментація потенціальних ринків. Такий підхід може включати як проведення маркетингових досліджень, так і використання особистого досвіду керівника.

З огляду на загальну нестабільність світової економіки, відсутність релевантної інформації та складність її отримання на зарубіжних ринках, ефективне управління діючими вітчизняними аграрними підприємствами є украй важливим. Це вимагає від таких підприємств створення спеціальної системи управління у надзвичайних умовах, плану оперативного реагування чи переорієнтації. Метою є уможливлення швидкої реакції керівництва на ризики нестабільності та непередбачувані події, які можуть мати серйозні наслідки для підприємства. Система управління у надзвичайних умовах на зарубіжному ринку має вирішувати такі завдання: аналізувати можливі ризики та виявляти найбільш небезпечні з них; здійснювати постійний моніторинг ситуації та попереджати про виникнення надзвичайних ситуацій; розробляти та вводити в дію план виходу з кризи, що спирається на заздалегідь обґрунтовану резервну стратегію; адаптувати систему стратегічного управління підприємством до змінних умов і ризиків на зарубіжному ринку.

У контексті даного дослідження запропоновано систему просування сільськогосподарської продукції на зарубіжні ринки, що базується на комплексному підході до її формування (рис. 3.11).

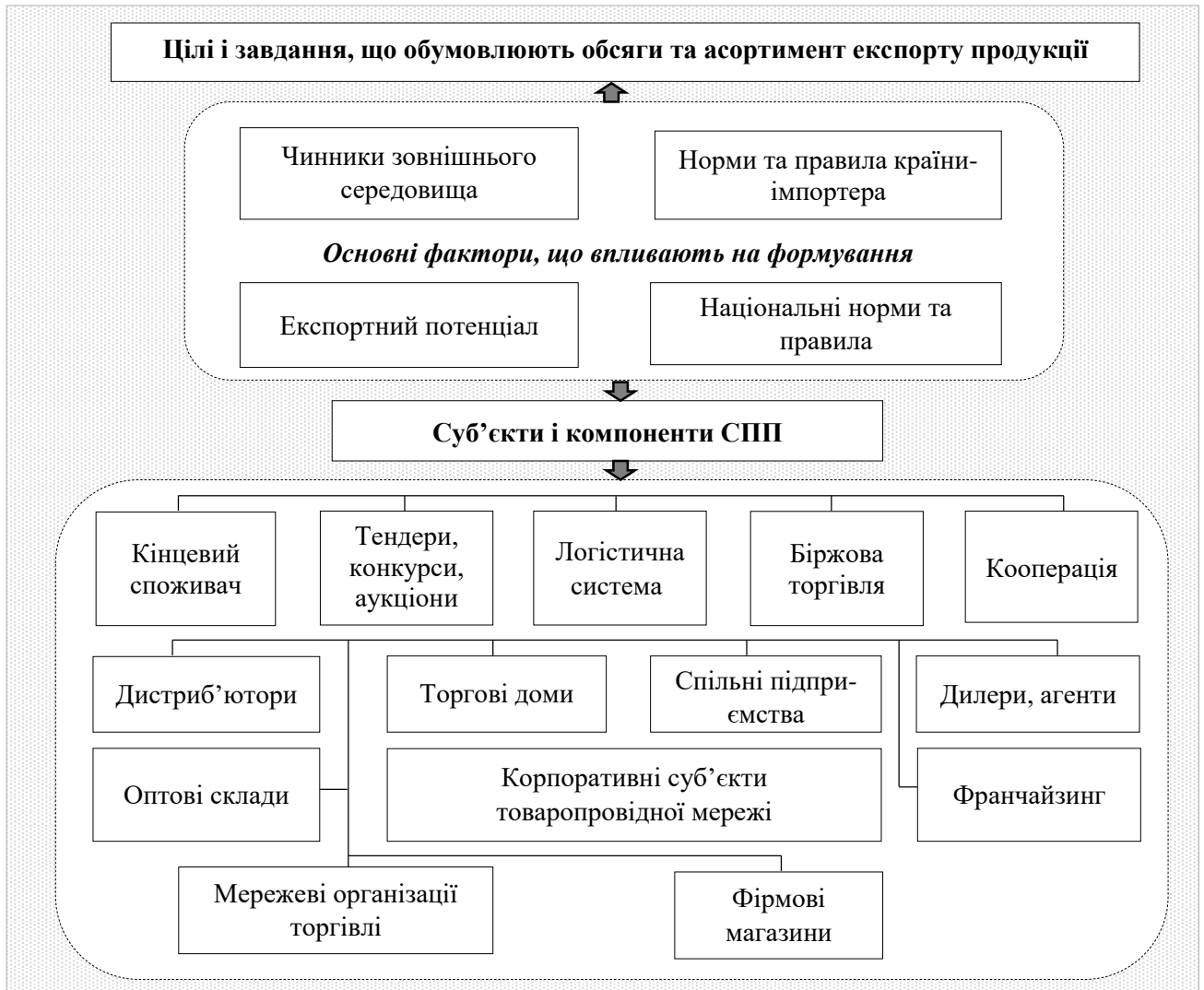


Рис. 3.11. Система просування продукції АПК на зарубіжні ринки

Джерело: власні дослідження.

Принципами розробленої системи є: по-перше, вироблення оптимальних цілей та завдань щодо просування продукції або послуг на зовнішній ринок; по-друге, облік таких факторів, як можливість виробництва та збуту продукції національного АПК, зовнішні (економічні та нормативно-правові), національні норми та правила тощо; по-третє, вибір найбільш прийнятних і ефективних суб'єктів просування продукції.

Як зазначено вище, прийняття рішень про доцільність тієї чи іншої форми ЗЕД, а також необхідність використання відповідної інфраструктури в процесі просування продукції на закордонні ринки, значною мірою залежить від зовнішніх факторів. Крім того, у процесі виходу на зарубіжні ринки залучаються товаропровідних суб'єкти, які мають юридичні та функціональні особливості. Виходячи з вищевикладеного, досягнення поставленої мети щодо ефективного просування вітчизняної аграрної продукції на зовнішні ринки залежить від рівня організації системи просування продукції та встановлення більш прийнятних форм проведення зовнішньоторговельних операцій, причому деякі з них можуть істотно відрізнятися від використовуваних усередині країни, оскільки на вибір тієї чи іншої форми впливають не лише мета, але й зовнішнє середовище.

Враховуючи предмет даного дослідження, пропонується для оцінки експортного потенціалу аграрних підприємств використовувати інтегральну методику, яка дозволяє більш точно відобразити можливості підприємства на зовнішньому ринку, за допомогою показників, певним чином зважених між собою:

$$K_k = \sqrt{a \cdot K_{\text{внутр}} \cdot (1 - a) \cdot K_{\text{зовн}}}, \quad (3.15)$$

де $K_{\text{внутр}}$ – комплексна оцінка внутрішнього експортного потенціалу підприємства і розраховується за формулою:

$$K_{\text{внутр}} = K_{\text{сп}} \times K_{\text{рва}} \times K_{\text{рп}} \quad (3.16)$$

де $K_{\text{сп}}$ – показник співвідношення виробничої програми до виробничої потужності підприємства;

$K_{\text{рва}}$ – показник рентабельності виробничих активів;

$K_{\text{рп}}$ – показник рентабельності продукції;

$K_{\text{зовн}}$ – комплексна оцінка зовнішнього експортного потенціалу підприємства, що розраховується за такою формулою:

$$K_{\text{зовн}} = K_{\text{совоп}} \times K_{\text{цр}} \times K_{\text{марк}} \times K_{\text{рпр}} \quad (3.17)$$

де $K_{\text{совоп}}$ – показник співвідношення обсягу виробництва та обсягу продажів;

$K_{\text{цр}}$ – частка продукції на цільовому ринку;

$K_{\text{марк}}$ – частка маркетингових витрат у загальній сумі витрат;

$K_{\text{рпр}}$ – показник рентабельності продажів;

a – коефіцієнт сполученості експортного потенціалу.

Крім інтегральної методики, для оцінки експортного потенціалу запропоновано метод експортної діагностики аграрних підприємств, що полягає в оцінці основних функцій підприємства, які визначають його готовність до експортної діяльності (табл. 3.3). Кожен критерій оцінюється за 5-ти бальною шкалою, а потім результати за кожним критерієм складаються. Поєднавши показники та експертну оцінку їх значущості пропонується враховувати такі показники: рентабельність експортних продажів; частка маркетингових витрат за експортну продукцію; частка прибутку від експорту до загального прибутку; рентабельність виробничих активів; рентабельність експортної продукції.

Таблиця 3.3

Критерії експортної діагностики аграрних підприємств

Показник	Характеристика
Виробництво	Оцінка виробничих потужностей підприємства, місткості складів, а також якості постачальників.
Логістика	Оцінюється знання митних операцій, надійність та ефективність роботи субпідрядників, здатність виконувати замовлення точно в строк.
Фінанси	Оцінюється кредитоспроможність підприємства, а також розмір акціонерного та власного капіталу.
Ринок	Оцінка обсягу продажів на внутрішньому та зовнішньому ринках, конкурентних переваг товарів і послуг підприємства.
Ціна	Це один із головних факторів оцінки, тут оцінюється процес формування вартості робіт чи послуг підприємства, можливості пристосування ціни продукції до інших валют.
Юридичні аспекти	Оцінюється можливість підприємства використовувати державну підтримку експортної діяльності та знання міжнародного законодавства торгівлі та укладання контрактів.

Джерело: власні дослідження.

Формула розрахунку розроблена з урахуванням експертної оцінки значущості кожного показника:

$$\Xi_n = \sqrt{r_1 \cdot (1 - a_1)^2 + r_2 \cdot (1 - a_2)^2 + \dots + r_n \cdot (1 - a_n)^2} \quad (3.18)$$

$$E_n = r_1 \times (1 - a_1)^2 + r_2 \times (1 - a_2)^2 + \dots + r_n \times (1 - a_n)^2 \quad (3.19)$$

де r – експертна оцінка значущості даного показника;
 a – значення математичного показника;
 n – число показників.

Перевагою методики є доступність інформації, простота розрахунків, наочне і точне відображення рівня експортного потенціалу підприємства, оскільки враховується і думка сторонніх експертів, і вплив внутрішніх та зовнішніх факторів.

Для аграрних підприємств вихід на зовнішній ринок вимагає подолання низки перешкод, зумовлених, насамперед, митними бар'єрами, регламентаціями щодо якості продовольства або сировини, санітарними та фітосанітарними нормами, а також національними юридичними критеріями. Слід враховувати національні норми та правила торгівлі, норми та правила країни-імпортера, а також міжнародні вимоги. Досягнення домовленостей щодо лібералізації взаємних торгових режимів при формуванні дво- та багатосторонніх угод, насамперед у частині зниження ставок митного тарифу, особливо у сільському господарстві, де тарифні бар'єри особливо високі, є одним із найефективніших способів стимулювання взаємного товарообігу.

З метою формування переговорної позиції з питань взаємної торгівлі, яка враховує національні економічні інтереси країн-учасниць угоди, що склалася, розроблено методику визначення необхідного рівня зниження митно-тарифного захисту, а також економічного ефекту в результаті отримання тарифних преференцій (Додаток III). Суть методики полягає у пошуку балансу між взаємним зниженням рівня тарифного захисту ринку сільськогосподарської продукції та продовольства: з одного боку, отримання реальної преференційної маржі для доступу експортних товарів на ринок країни-партнера, з іншого – збереження необхідного рівня захисту національного ринку з урахуванням чутливості сільськогосподарської продукції та продовольства до імпорту. Зниження тарифного захисту може відбуватися лише на взаємній основі, тобто для отримання поступок необхідно у відповідь надати преференції щодо товарів, які запитує сторона партнера. Тому важливу роль у формуванні взаємних пропозицій щодо доступу до ринку сільськогосподарської продукції та продовольства відіграє дотримання Сторонами балансу тарифних поступок.

Як показує практика, одним з найбільш реальних способів отримання більш ліберального режиму доступу на ринок за окремими базовими сільськогосподарськими товарами під час укладання угоди про дво- та багатосторонні торгівлі є застосування тарифних квот. У зв'язку з цим нами розроблено критерії та оціночні показники формування запитів тарифних квот у країни-партнери за регіональною інтеграційною спільнотою, спрямовані на виявлення найбільш відповідного асортименту товарів для включення до запиту, встановлення доцільних параметрів тарифних квот – обсягів та внутрішньоквотних ставок (рис. 3.12).

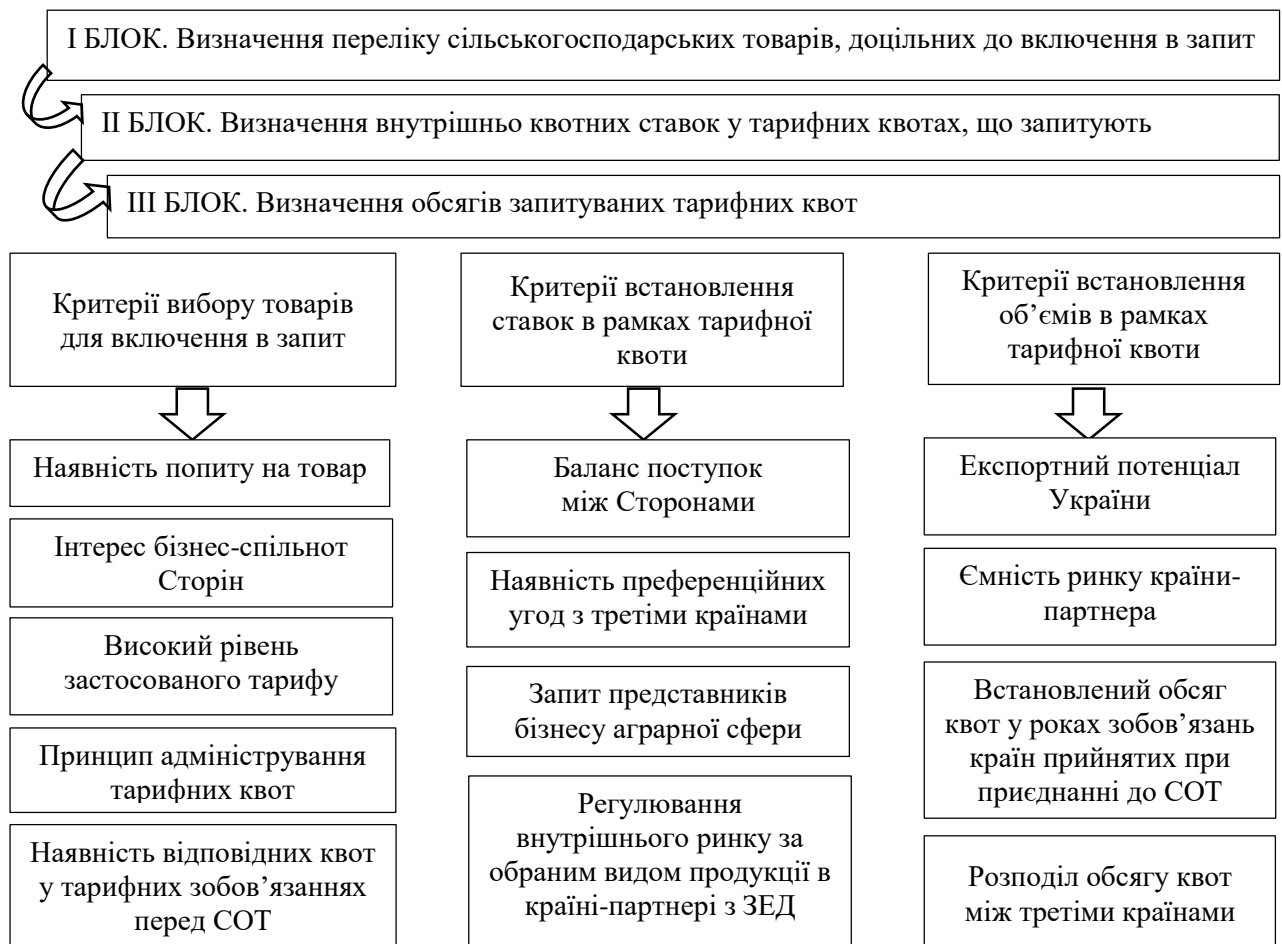


Рис. 3.12. Критерії формування запитів тарифних квот

Джерело: власні дослідження.

При встановленні тарифних квот важливо дотриматися не лише інтересів однієї держави, а й правил надання у багатосторонній торговельній системі, які розглядатимуться з урахуванням інтересів, у даному випадку Євразійського економічного союзу. Загалом для стимулювання та диверсифікації експорту

сільськогосподарської продукції на ринки країн-партнерів за дво- та багатосторонніми угодами про торговельно-економічне співробітництво необхідно здійснити комплекс заходів за такими напрямками: 1) підвищення конкурентоспроможності вітчизняної аграрної продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках за рахунок оптимізації витрат на її виробництво та збут, підвищення якості та впровадження системи маркетингу; 2) створення ефективного механізму правового забезпечення міжнародної торгівлі, у т. ч. у сфері якості та безпеки аграрної продукції. Гармонізація вітчизняних технічних нормативно-правових актів, що визначають вимоги до якості сільськогосподарської сировини та продукції з сучасними міжнародними вимогами для забезпечення її конкурентоспроможності на світовому ринку; 3) створення відповідної інфраструктури, що забезпечує ефективне просування аграрної продукції зовнішні ринки.

З метою комплексного дослідження системи розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств пропонується класифікувати його на фактично досягнутий і нереалізований. Фактично досягнутий експортний потенціал аграрних підприємств ($EP_{\text{фд}}$) – це перманентне забезпечення гарантованої, згідно з контрактом, поставки затребуваних на зовнішніх ринках товарів і послуг, які є предметом експортної спеціалізації підприємства.

Нереалізований експортний потенціал аграрних підприємств пропонується структурувати на такі елементи: а) $EP_{\text{нп1}}$ – являє собою обсяги експорту попередніх років, реалізація яких у сучасних умовах не є можливою з різних причин. Цю частину експортного потенціалу слід вважати «втраченим потенціалом»; б) $EP_{\text{нп2}}$ – це невикористана можливість експорту і постачання на зовнішній ринок, яка взагалі не розглядалася з різних причин. Ця частина експортного потенціалу є «не затребуваним потенціалом». Реалізація проектів за позиціями $EP_{\text{нп1}}$ і $EP_{\text{нп2}}$ здійснюється до моменту, коли показники за цими позиціями експорту не досягнуть певної величини для імплікації в бізнес-процес.

На наступному етапі дослідження розроблено критерії, згідно з якими розвиток експортного потенціалу аграрних підприємств може перейти від

витратного проєктного підходу до оптимального процесного. Критерієм для переходу від проєктного підходу до процесного за позиціями $EP_{\text{нп1}}$ є одночасне виконання таких умов: а) досягнення колишнього рівня або приросту рентабельності за кожною позицією на кожному ринку; б) закінчення кожного контракту на період не менше, ніж три роки; в) здійснення постійного експорту не менше, ніж на двох ринках. За позицією $EP_{\text{нп2}}$ критерієм переходу від проєктного підходу до процесного є одночасне виконання таких умов: 1) підвищення якості продукції; 2) укладання контракту не менше, ніж на три роки; 3) здійснення постійного експорту не менше, ніж на двох ринках. Застосування запропонованої методики розвитку експортного потенціалу забезпечить аграрним підприємствам підвищення ефективності внутрішньо- і ЗЕД за рахунок максимального залучення до експортної діяльності наявних ресурсів.

Основними резервами зростання експортного потенціалу аграрних підприємств вбачається залучення в процес експорту його не реалізованих елементів: $EP_{\text{нп1}}$ і $EP_{\text{нп2}}$.

Факторами виникнення нереалізованого експортного потенціалу аграрних підприємств першого типу ($EP_{\text{нп1}}$) є: зниження конкурентоспроможності продукції (незадовільні «м'які» та жорсткі споживчі параметри, незадовільні параметри якості, незадовільні цінові параметри; незадоволеність сертифікації і кадрове забезпечення (відсутність сертифікатів, некваліфіковані кадри); незадовільні логістика і збут (незадовільна робота посередників, сервісних служб; незадовільна збутова мережа, нераціональне перевезення).

Факторами виникнення нереалізованого експортного потенціалу другого типу ($EP_{\text{нп2}}$) є: обмежене використання міжкультурних маркетингових комунікацій; нераціональна організація реклами; недостатня мотивація персоналу; відсутність системи бренд-менеджменту, відсутність впізнаваності бренду за кордоном «слабкий» бренд.

Для розвитку експорту шляхом залучення в експортну діяльність $EP_{\text{нп1}}$ та $EP_{\text{нп2}}$ виявлено резерви експортної діяльності аграрних підприємств, що усувають або знижують дестабілізуючі фактори. Методи оцінки резервів

зростання експортного потенціалу виду $EP_{\text{нп1}}$ наведено у Додатку Щ. Методи оцінки виду $EP_{\text{нп2}}$ представлено у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Резерви (r) збільшенні фактично-досягнутого експортного потенціалу аграрних підприємств за рахунок залучення до експортної діяльності $EP_{\text{нп2}}$

Збільшення експорту за рахунок...	Методика розрахунку
участі у виставках, ярмарках, міжнародних економічних місіях	$\Delta Q_{er1} = \sum_{i=1}^n C_{ei} \cdot Q_{ei} - B_{mk}$ <p>де Q_{er1} – збільшення експорту за рахунок участі у ярмарках, міжнародних ставках, ярмарках, міжнародних економічних місіях, грн; C_{ei} – ціна одиниці i-го виду експортованої продукції, контракти на поставку якої були укладені в результаті участі у виставках, ярмарках, міжнародних економічних місіях, грн; Q_{ei} – обсяг постачання експорту продукції i-го виду, реалізованої в результаті участі у виставках, ярмарках, міжнародних економічних місіях, т; B_{mk} – витрати на здійснення міжнародних маркетингових комунікацій: участь у виставках, ярмарках, міжнародних економічних місіях, грн</p>
впровадження / розвитку системи бренд-менеджменту	$\Delta Q_{er2} = \Delta Q_{eb-m} - B_{pb} - B_k$ <p>де Q_{er2} – збільшення експорту за рахунок впровадження / розвитку системи бренд-менеджменту, грн; Q_{eb-m} – обсяг експортного продажу продукції, що раніше не експортувалася, після впровадження/розвитку системи бренд-менеджменту, грн; B_{pb} – витрати на підтримку бренду, грн; B_k – витрати на боротьбу з контрафактом, грн.</p>
поліпшення мотивації персоналу	$\Delta Q_{er3} = Q_{em} - B_m$ <p>де Q_{er3} – збільшення експорту за рахунок покращення мотивації персоналу, який бере участь у життєвому мотивації циклі продукції, яка стала експортуватися, грн; Q_{em} – обсяги експортних продажів продукції після проведення заходів щодо поліпшення мотивації персоналу, грн; B_m – витрати на мотивацію персоналу, грн.</p>
раціональної організації реклами	Експертна оцінка

Джерело: власні дослідження.

Залучення до експортної діяльності виявлених резервів нереалізованого потенціалу дозволить аграрним підприємствам збільшити обсяги і розширити географічні межі експорту, підвищити загальну ефективність своєї виробничо-господарської діяльності.

Одним із основних індикаторів зовнішньоекономічної активності аграрних підприємств є обсяг експорту продукції на світові ринки. У рамках даного

дослідження здійснено сценарне прогнозування зазначеного показника для основних експортоорієнтованих видів сільськогосподарської сировини та продуктів їх переробки, а саме: пшениці, ріпаку та соняшникової олії. В основу прогнозів покладено регресійні моделі залежності обсягів експорту від логарифмічного тренду, внутрішньої ціни та обсягу виробництва відповідного виду продукції.

Прогнозування обсягу експорту експортоорієнтованих видів аграрної продукції України проведено у рамках таких сценаріїв:

Сценарій 1: а) закінчення війни у 2025 р.; б) повернення всієї окупованої території; в) збереження довоєнної тенденції зміни обсягів виробництва відповідного виду продукції.

Сценарій 2: а) довготривала неможливість господарювання на с.-г. угіддях, які постраждали під час воєнних дій (зокрема, окуповані, заміновані землі).

Встановлено, у разі повернення окупованих земель у 2025 р. та відновлення на них господарської діяльності можна очікувати на відновлення обсягів експорту пшениці у 2028 р. (рис. 3.13).

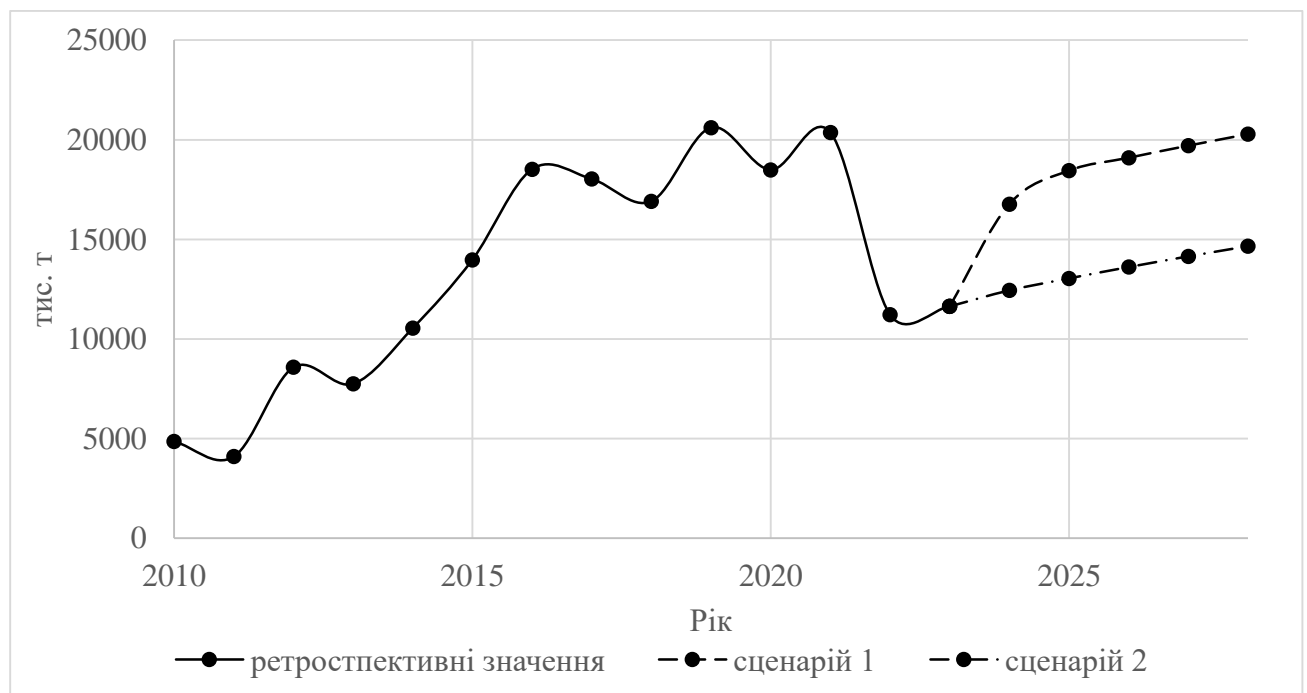


Рис. 3.13. Сценарне прогнозування обсягів експорту пшениці на 2024–2028 рр.

*Примітка: 2023 р. – розрахункові дані.

Джерело: власні дослідження.

У разі реалізації сценарію 2 спостерігатиметься тенденція до зростання обсягів експорту пшениці (передусім, за рахунок поступового збільшення рівня урожайності), проте, через 5 років цей показник не досягне довоєнного рівня.

Що стосується обсягу експорту ріпаку, то він зростатиме за першого сценарію (рис. 3.14). Відповідно до результатів опитування експертів встановлено, що у 2023 р. спостерігалось збільшення обсягу виробництва та, відповідно, експорту, цієї сільськогосподарської продукції. У разі реалізації сценарію 2, можна очікувати на сталість експорту насіння ріпаку у наступні 5 років, тоді як, у разі реалізації сценарію 1 у 2028 р. обсяг експорту буде на 29,9 % порівняно із 2021 р. та на 13,8 % більший у порівнянні із 2023 р.

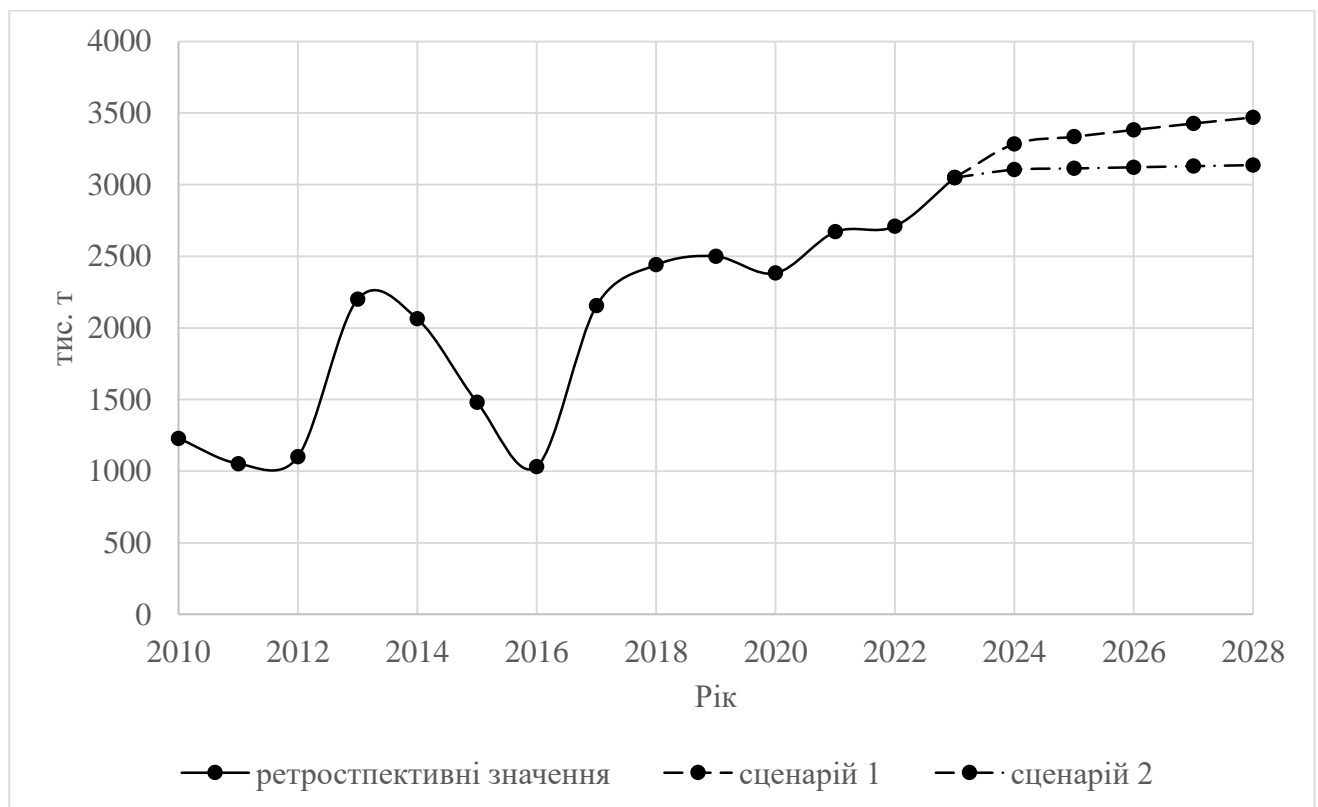


Рис. 3.14. Сценарне прогнозування обсягів експорту насіння ріпаку на 2024–2028 рр.

*Примітка: 2023 р. – експертно оцінені дані.

Джерело: власні дослідження.

Обсяг експорту соняшникової олії у разі деокупації територій України та відновлення господарської діяльності досягнене рівня 2020 р. у 2028 р. і буде більшим на 34,5 % порівняно із 2021 р (рис. 3.15). У випадку реалізації

сценарію 2 можна очікувати на незначне зростання обсягів експорту олії у 2024 р. і подальшу його сталість на рівні 2018 р.

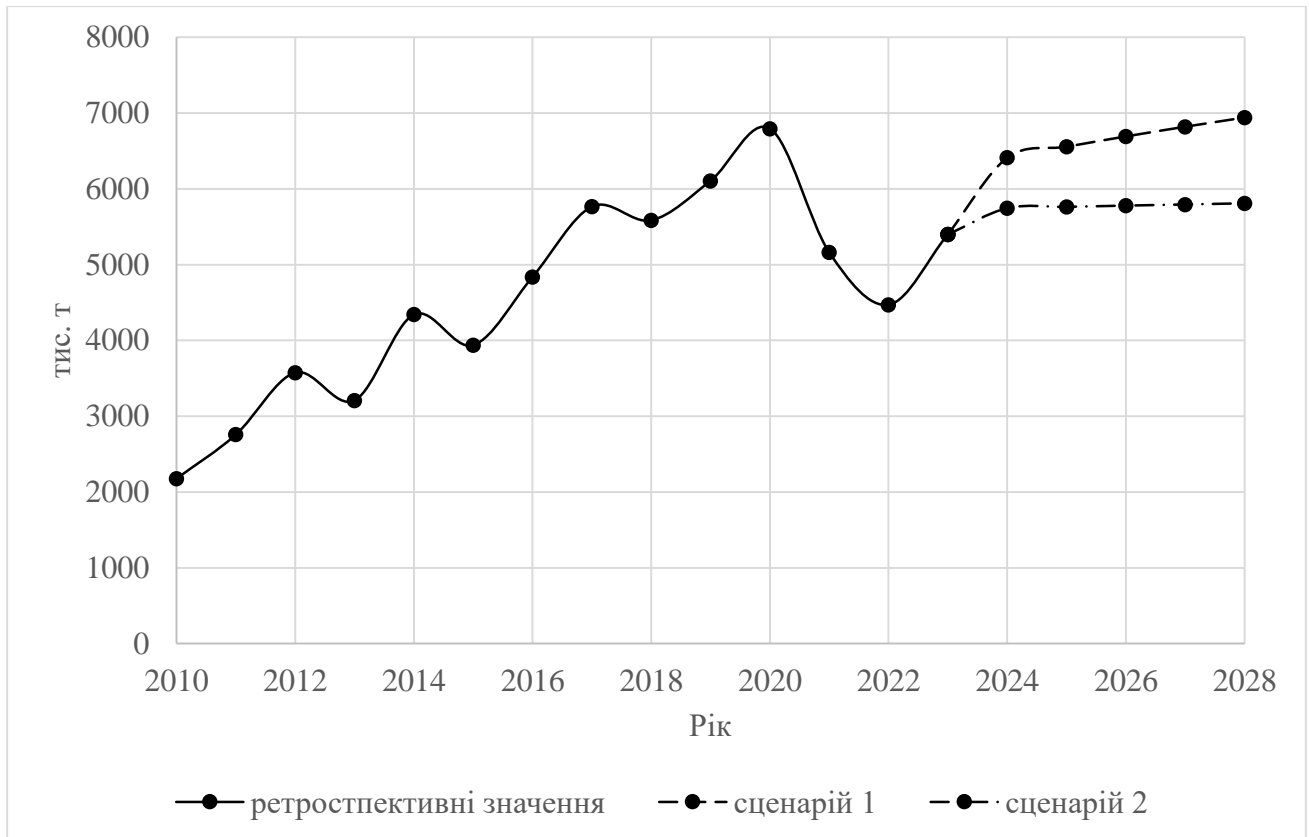


Рис. 3.15. Сценарне прогнозування обсягів експорту соняшникової олії на 2024–2028 рр.

*Примітка: 2023 р. – експертно оцінені дані.

Джерело: власні дослідження.

Отже, вихід на зовнішній ринок та активізація ЗЕД є комплексним процесом, що складається з різних етапів, що включають, насамперед, створення конкурентоспроможного продукту, ідентифікація країни та проведення активних маркетингових досліджень, пошук доцільного контрагента, розробку збутової політики тощо.

Висновки до Розділу 3

1. Для забезпечення ефективного розвитку ЗЕД аграрних підприємств розроблено інноваційну модель, суть якої полягає у формуванні конкурентного

ядра експортоорієнтованих аграрних підприємств за допомогою випереджувального розвитку тих з них, які є найбільш конкурентоспроможними, мають потенціал для зростання, залучені до економічного обігу нематеріальних активів з метою збільшення доданої вартості експортної продукції і, нарешті, поліпшення економічного стану. Особливість моделі полягає в обґрунтуванні функціонування останньої на інноваційній основі з використанням системної інтеграції її основних елементів (регулювання ЗЕД, використання виробничого потенціалу АПК, нарощування експорту, оптимізації імпорту) відповідно до найважливіших цільовими критеріями, завданнями та функціями. Компонентою механізму реалізації моделі є інноваційний розвиток ЗЕД в АПК, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності аграрних підприємств-експортерів завдяки ефективному використанню їх потенціалу.

2. Проблема вибудовування стійких зовнішньоекономічних зв'язків надзвичайно актуальна для національних аграрних підприємств. Основними зовнішньоекономічними партнерами України є країни Європейського союзу та Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва. У зв'язку з нестійкими міжнародними взаємовідносинами важливо оцінити можливості переходу до більш стійкої конфігурації зовнішньоекономічних зв'язків між українськими виробниками аграрної продукції та іншими країнами з урахуванням можливостей диверсифікації національної економіки та структури експорту. Для цього запропоновано використовувати методи імітаційного моделювання, зокрема системної динаміки, що дозволяють враховувати складні взаємозв'язки між агентами глобальної економічної системи з урахуванням внутрішньої економічної динаміки відповідних країн. Концепція ґрунтується на імітаційному моделюванні економічної взаємодії агентів-країн і українських аграрних підприємств. Розроблена модель уможливіє прогнозування динаміки зовнішньоторговельного обороту аграрних підприємств України за різних сценаріїв, визначених зовнішньоекономічною політикою країн-партнерів, а також оцінювати збалансованість формованих позаекономічних зв'язків.

3. Проведені дослідження дозволили визначити систему стратегічного управління ЗЕД аграрного підприємства як комплекс взаємопов'язаних елементів управління та зв'язків, що забезпечують вирішення проблем, які стоять перед підприємством на зовнішніх ринках. Обгрунтовано, що BSC-модель Нортон-Каплана конфігурує зв'язок між фінансовими та нефінансовими індикаторами, матеріальними та нематеріальними показниками, внутрішніми та зовнішніми аспектами ЗЕД, рушійними силами та результатами діяльності на зовнішньому ринку. На основі отриманих результатів сформовано трансформовану модель стратегічної карти.

4. Запропоновано стратегію сталого розвитку ЗЕД аграрних підприємств, завдяки якій підприємства можуть працювати якісніше в умовах постійно мінливого зовнішнього середовища, швидко адаптуватися до змін. У рамках розробленої стратегії аграрне підприємство вироблятиме певні правила поведінки на зовнішньому ринку, а також визначатиме принципи здійснення експортно-імпортних операцій з урахуванням законодавства, яке діє країні нині. Алгоритм формування стратегії сталого розвитку ЗЕД підприємства аграрного підприємства включає на вході три фактори: місію, зовнішнє середовище та внутрішнє середовище. Кінцева ефективність стратегії обумовлена не лише її власним змістом, а й тим, наскільки комплексно та органічно вона пов'язана з усіма іншими спеціалізованими стратегіями підприємства.

5. Розвиток елементів експортного потенціалу здійснює прямий вплив на збільшення ефективності діяльності аграрного підприємства за двома напрямками: розвиток фактично досягнутого експортного потенціалу та залучення у зовнішньоторговельний оборот нереалізованих з різних причин експортних позицій. Для оцінки ефективності експортного потенціалу в умовах нестабільності світової економіки запропоновано використовувати індекс інтенсивності торгівлі, який дозволяє визначити, чи є вартість торгівлі між двома країнами більшою чи менше, ніж можна було б очікувати. Новизна пропозиції полягає в оцінці експортного потенціалу аграрних підприємств шляхом розрахунку індексу як на рівні окремих суб'єктів господарювання АПК (прямий

метод), так і за допомогою національних спеціалізованих та державних органів (непрямий метод) з дотриманням важливих методологічних принципів.

6. Суть наукового підходу до вдосконалення та оптимізації процесу виходу аграрних підприємств на зовнішні ринки полягає у необхідності комплексної організації даного процесу з включенням до нього всієї сукупності можливих дій щодо потенційного експортера в сучасних умовах з урахуванням їх важливості та причинно-наслідкового взаємозв'язку. Виходячи з вищевикладеного, розроблено комплексну схему виходу аграрних підприємств на зовнішні ринки, яка може бути адаптована до будь-якого специфічного напрямку ЗЕД конкретного аграрного товаровиробника-експортера.

7. Одним із головних механізмів стимулювання взаємного товарообігу аграрною продукцією між країнами є розробка різноманітних інструментів покращення ЗЕД. З метою формування переговорної позиції з питань взаємної торгівлі, яка враховує національні економічні інтереси країн-учасниць угоди, що склалася, розроблено методику визначення необхідного рівня зниження митно-тарифного захисту, а також визначення економічного ефекту в результаті отримання тарифних преференцій. Суть запропонованої методики полягає у пошуку балансу між взаємним зниженням рівня тарифного захисту ринку сільськогосподарської продукції та продовольства: з одного боку, отримання реальної преференційної маржі для доступу експортних товарів на ринок країни-партнера, з іншого – збереження необхідного рівня захисту національного ринку з урахуванням чутливості сільськогосподарської продукції та продовольства до імпорту. Розроблено критерії та оціночні показники формування запитів тарифних квот у країни-партнери за регіональною інтеграційною спільнотою.

8. Розроблено комплекс дій та заходів аграрних підприємств для залучення іноземних партнерів та пошуку зарубіжних споживачів за трьома напрямками: заходи, спрямовані на вдосконалення внутрішньої структури підприємства; заходи, спрямовані на оптимізацію взаємодії з ринками; заходи, спрямовані на зміну політико-правового середовища господарювання. З метою комплексного

дослідження системи розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств запропоновано його диференціацію на фактично досягнутий і нереалізований.

9. Прогнозування обсягів експорту експортоорієнтованих видів аграрної продукції проведено у рамках таких сценаріїв: Сценарій 1: а) закінчення війни у 2025 р.; б) повернення всієї окупованої території; в) збереження довоєнної тенденції зміни обсягів виробництва відповідного виду продукції; Сценарій 2: а) довготривала неможливість господарювання на с.-г. угіддях, які постраждали під час воєнних дій (зокрема, окуповані, заміновані землі). Встановлено, що у разі повернення окупованих земель у 2025 р. та відновлення на них господарської діяльності можна очікувати на відновлення обсягів експорту пшениці у 2028 р. Що стосується обсягу експорту ріпаку, то він зростатиме за сценарію 1. У разі реалізації сценарію 2, можна очікувати на сталість експорту насіння ріпаку у наступні 5 років, тоді як, у разі реалізації сценарію 1 у 2028 р. обсяг експорту буде на 29,9 % порівняно із 2021 р. та на 13,8 % більший у порівнянні із 2023 р. Обсяг експорту соняшникової олії у разі декокупації територій України та відновлення господарської діяльності досягне рівня 2020 р. у 2028 р. і буде більшим на 34,5 %, порівняно із 2021 р. У випадку реалізації сценарію 2 можна очікувати на незначне зростання обсягів експорту олії у 2024 р. і подальшу його сталість на рівні 2018 р.

Результати дослідження, представлені у Розділі 3, опубліковано у працях автора: [253–255].

ВИКОРИСТАНІ ДЖЕРЕЛА ДО РОЗДІЛУ 3

253. Батюк Р. Моделювання зовнішньоекономічної взаємодії аграрних підприємств України. *Економіка та суспільство*, (44). 2022. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1809>
<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-39>. (дата звернення: 11.12.2023).

254. Батюк Р. Особливості стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю аграрних підприємств. *Економічний аналіз* : Зб. наук. пр. Т. 32. № 3. Тернопіль, 2022. С.199–207. DOI: 10.35774/econa2022.03.199.

255. Батюк Р.Б. Особливості економічної оцінки розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств. *Науковий вісник ЛНУВМБ імені С.З. Гжицького. Сер.: Економічні науки*. Львів, 2022. Т. 24(99), С. 25–30. DOI <https://doi.org/10.32718/nvlvet-e9905>.

ВИСНОВКИ

У дисертації здійснено теоретичне узагальнення і запропоновано нове вирішення важливої науково-практичної проблеми – обґрунтування теоретичних та методичних засад, розробка практичних рекомендацій щодо активізації розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств в умовах військових дій та повоєнного відновлення України. Результати дослідження дозволили сформулювати такі висновки:

1. На основі узагальнення наявних теоретико-методологічних підходів встановлено, що зовнішньоекономічна діяльність аграрних підприємств є комплексним поняттям, під яким слід розуміти систему зовнішньоекономічних операцій у сфері виробничої діяльності господарюючих суб'єктів, пов'язаної з експортом та імпортом товарів й послуг з метою отримання прибутку та посилення конкурентних позицій внаслідок виходу на світовий ринок. Новизна визначення полягає: по-перше, у чіткому структуруванні зовнішньоекономічної діяльності аграрного підприємства в межах його загальної господарської діяльності; по-друге, в чіткому узагальненні різновидів такої діяльності; по-третє, у підкресленні мети провадження такої діяльності відповідно до цілей та завдань підприємства щодо його функціонування та ефективного розвитку.

2. Теоретично обґрунтовано, що зовнішньоекономічна діяльність є важливою стратегічно орієнтованою складовою господарської діяльності аграрних підприємств, взаємопов'язаною з нею і спільно вмотивованою щодо бізнес-процесів для їх успішного та конкурентоздатного поступу на світовому ринку. Систематизація чинників ефективності зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств, їх релевантний характер та сталий взаємоузгоджений розвиток забезпечують здатність господарюючих суб'єктів динамічно підтримувати пропорції в організації діяльності, орієнтованої на інноваційне стратегічне зростання, підвищувати соціальну та економічну ефективність, нарощувати темпи розширеного відтворення. Іманентність ЗЕД аграрних підприємств, з огляду на міжнародну спрямованість та взаємозв'язок із

суб'єктами господарювання інших країн, визначає її незамінну роль у посиленні міжнародної конкурентоспроможності підприємств АПК на світових ринках.

3. Результати статистико-аналітичної оцінки сучасного стану і тенденцій зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств свідчать про те, що, попри блокування портів та проблеми з наземною логістикою, спричинені війсьними діями на території України, обсяг експорту продукції аграрного сектору у 2022 р. склав 23,4 млрд дол. США, що на 20,5 % більше, ніж у 2018 р., однак на 15,5 % менше, ніж у 2021 р. Обсяг імпорту становив 5,95 млрд дол. США, що на 11,4 % більше, ніж у 2018 р., проте на 23,1 % менше, ніж у 2021 р. Сальдо торгівлі упродовж досліджуваного періоду було позитивним. Зазнала суттєвих змін структура експорту вітчизняної аграрної продукції, зокрема скоротився експорт продуктів рослинного походження, жирів та олії тваринного або рослинного походження та готових харчових продуктів. Встановлено, що значну частину аграрного експорту складає сільськогосподарська сировина, у т. ч. зернові й олійні культури та рослинні олії, зокрема соняшникова. У 2022 р. основну частину доходів від експорту агропродовольчої продукції (12,9 млрд дол. США, або 55,2 %) аграрні підприємства отримали завдяки продажам до країн ЄС, зокрема Польщі – 11,5%.

4. За результатами характеристики глобального профілю інтеграції аграрних підприємств України в систему міжнародної торгівлі, виявлено фактори невизначеності та потенційних загроз, які можуть позначитися на функціонуванні національної агропродовольчої системи у контексті розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. До ключових ризиків щодо подальшої присутності вітчизняних підприємств на світових аграрних ринках віднесено: ціновий (глобальний дефіцит пропозиції зернових може призвести до зростання світових цін на продовольство та корми у межах 8–22 %); виробничі (невизначеність щодо майбутніх урожаїв зернових та олійних культур на території України через військові дії); енергетичні (зростання цін на сировинні ресурси, які спершу призведуть до збільшення виробничих витрат і, зрештою, до підвищення цін на продовольство); логістичний (блокування портів та проблеми

з наземною логістикою, зміна ринків збуту); гуманітарний (зниження рівня і якості життя населення). Встановлено, що перспектива довгострокового сталого розвитку аграрних підприємств, орієнтована на конкурентну участь України у глобальній торгівлі продовольством, визначатиметься здебільшого на основі інтенсивного великотоварного сільгоспвиробництва індустріального типу з глибокою переробкою, а також функціонуванням великих агрохолдингових об'єднань.

5. Оцінку ефективності здійснення ЗЕД аграрних підприємств проведено на основі факторного аналізу ефективності експортних операцій (індексний метод) за ТОП-5 позиціями аграрної продукції (зернові культури, рослинна олія, молоко та молоковмісні продукти, олійні культури, м'ясо та м'ясопродукти). Серед розрахованих показників найбільш значущим виявився індекс контрактних цін, найменш значущим – індекс фізичного обсягу. Це свідчить про те, що на ефективність ЗЕД найбільше впливає вартість експортованої продукції, а не її обсяги. Ідентифікацію чинників, що впливають на розвиток ЗЕД аграрних підприємств у взаємозв'язку з сучасними тенденціями світової економіки, проведено на глобальному, національному, регіональному та галузевому рівнях. За результатами експертного опитування керівників найбільших підприємств-експортерів аграрної продукції у Львівській області встановлено, що вагомий вплив на успішність реалізації зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств здійснюють такі зовнішні фактори: політична ситуація в країні та її стабільність (0,107); рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції (товарів) (0,095); складність процедури ЗЕД (0,085).

6. Для побудови стійких зовнішньоекономічних зв'язків аграрних підприємств та ідентифікації особливостей співпраці між агентами глобальної економічної системи, з урахуванням внутрішньої економічної динаміки відповідних країн, слід застосовувати методи імітаційного моделювання, зокрема системної динаміки. Концепція запропонованої системи ґрунтується на імітаційному моделюванні економічної взаємодії агентів-країн і українськими аграрними підприємствами. Результатом є прогнозна динаміка

зовнішньоторговельного обороту як ключова характеристика національної економіки. У запропонованій моделі виділено агентів, перші з яких – вітчизняні аграрні підприємства, інші – країни, які є торговими партнерами України. Імітаційна модель дозволяє прогнозувати динаміку зовнішньоторговельного обороту аграрних підприємств України за різних сценаріїв, визначених зовнішньоекономічною політикою країн-партнерів, а також оцінювати збалансованість сформованих позаекономічних зв'язків. Даний підхід заснований на вирішенні сформульованої бікритеріальної оптимізаційної задачі, цільовими функціоналами якою є зовнішньоторговельний оборот аграрних підприємств України та дохід від імпорту для країн-партнерів, а керуючими параметрами – середньо зважені імпортні мита і квоти на імпорт.

7. Формування та реалізацію стратегії сталого розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств пропонується здійснювати за визначеним алгоритмом вибору зовнішньоекономічної стратегічної зони господарювання та ідентифікації функціонального інструментарію її імплементації, що забезпечить окреслення чітких правил поведінки на зовнішньому ринку, дієвість принципів здійснення експортно-імпортних операцій, гнучкість і адаптивність бізнес-процесів через застосування релевантних заходів ризик-менеджменту. У процесі управління розвитком зовнішньоекономічної діяльності в ідентифікованій стратегічній зоні господарювання слід використовувати трансформовану стратегічну карту, змістовне наповнення якої характеризує комплементарність зв'язку між фінансовими та нефінансовими індикаторами, матеріальними та нематеріальними показниками, внутрішніми та зовнішніми аспектами бізнес-процесів, а також рушійними силами й результатами діяльності підприємства на зовнішньому ринку.

8. Систему просування сільськогосподарської продукції на зарубіжні ринки слід вибудовувати за комплексним підходом до її формування, який уможливорює адаптацію до будь-якого специфічного напрямку зовнішньоекономічної діяльності конкретного аграрного товаровиробника-

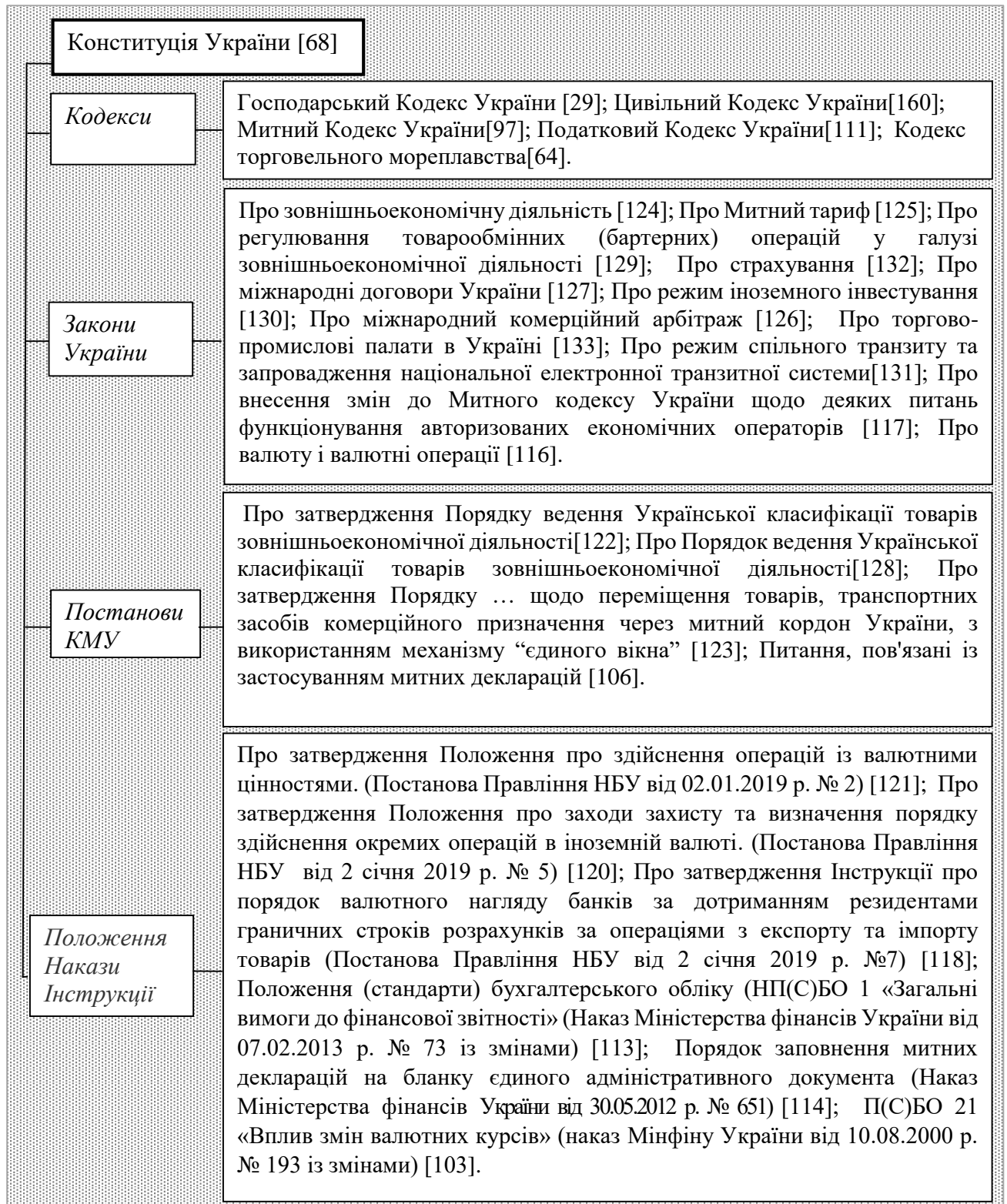
експортера. Детермінуючими принципами її формування повинні бути: вироблення оптимальних цілей та завдань щодо просування продукції або послуг на зовнішній ринок; облік таких факторів, як можливості виробництва та збуту національного АПК, міжнародні (економічні та нормативно-правові) та національні норми і правила; формування оптимальної логістичної системи товароруку.

9. Діагностику експортного потенціалу аграрних підприємств слід здійснювати із застосуванням розробленого інструментарію, який передбачає: по-перше, реалізацію комплексу заходів, відповідно до яких розвиток експортного потенціалу може перейти від витратного проєктного підходу до оптимального процесного із залученням у процес експорту його не реалізованих елементів, що усувають або знижують дестабілізуючі фактори; по-друге, оцінку ефективності експортного потенціалу аграрних підприємств шляхом розрахунку індексу інтенсивності торгівлі як на рівні окремих суб'єктів господарювання АПК (прямий метод), так і за допомогою національних спеціалізованих та державних органів (непрямий метод) з дотриманням відповідних методологічних принципів, який дозволить об'єктивно оцінити поточну ситуацію на конкретному міжнародному ринку збуту, виявити тенденції, проблеми та пріоритети його розвитку, а також потенційні та конкурентні можливості виходу аграрних підприємств в даний агропродовольчий сегмент.

10. Для ідентифікації перспектив розвитку ЗЕД аграрних підприємств у контексті розширення їх експортної діяльності, проведено прогнозування обсягів експорту експортоорієнтованих видів аграрної продукції у рамках таких сценаріїв: сценарій 1: а) закінчення війни у 2025 р.; б) повернення окупованої території; в) збереження довоєнної тенденції зміни обсягів виробництва відповідного виду продукції; сценарій 2: а) довготривала неможливість господарювання на с.-г. угіддях, які постраждали під час воєнних дій (зокрема, окуповані, заміновані землі). Встановлено, що за сценарію 1 можна очікувати на відновлення обсягів експорту пшениці у 2028 р. У разі реалізації сценарію 2 спостерігатиметься тенденція до поступового зростання обсягів експорту

пшениці, проте навіть через 5 років цей показник не досягне довоєнного рівня. Що стосується обсягу експорту ріпаку, то він зростатиме за сценарію 1: у 2028 р. обсяг експорту буде на 29,9 % більше, порівняно із 2021 р. та на 13,8 % більший у порівнянні із 2023 р. Обсяг експорту соняшникової олії у разі деокупації територій України та відновлення господарської діяльності досягне рівня 2020 р. у 2028 р.

ДОДАТКИ



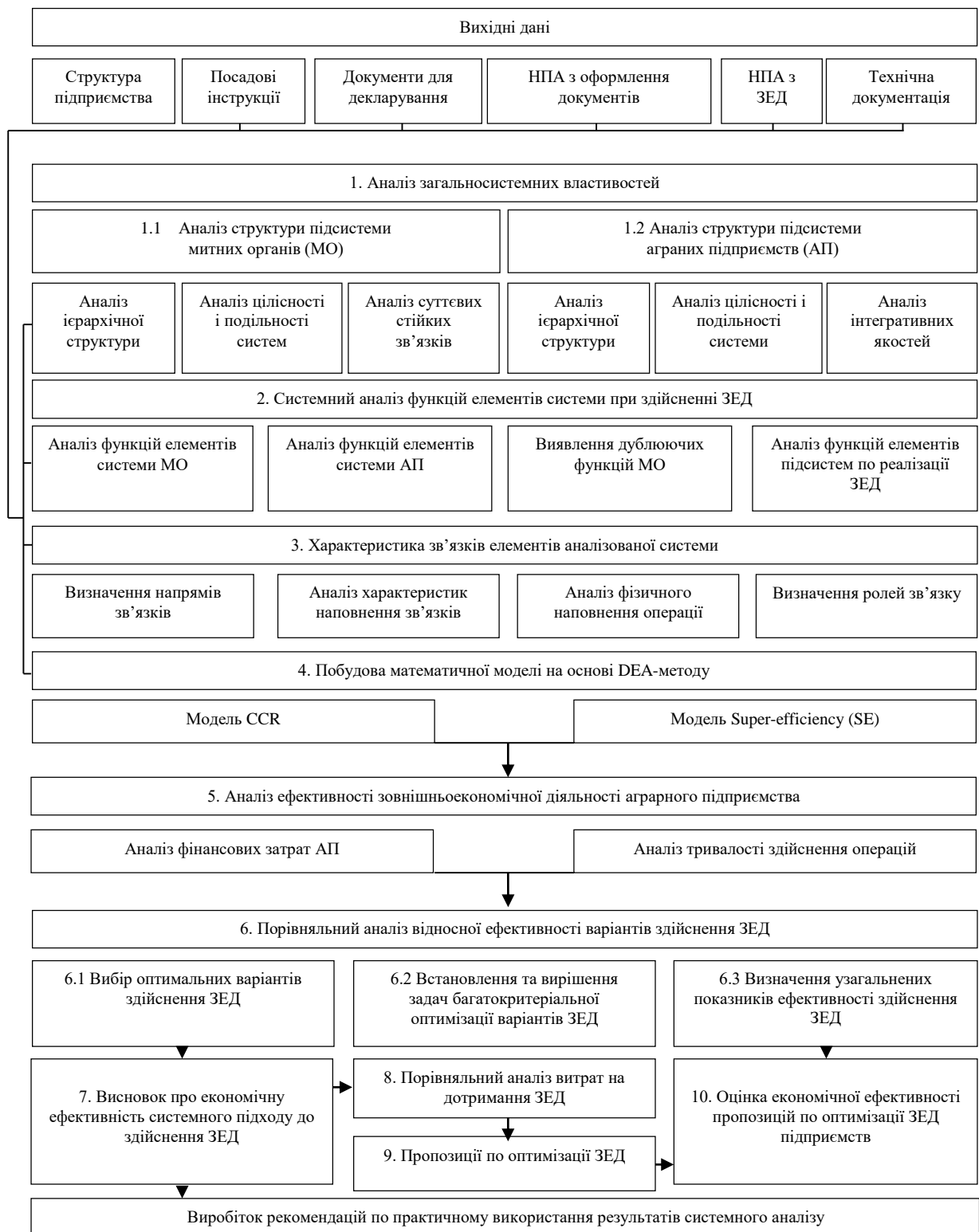
**Нормативно-правові документи щодо здійснення ЗЕД
аграрних підприємств**

Джерело: узагальнено автором.

**Наукові підходи до визначення дефініції
«зовнішньоекономічна діяльність»**

Автор	Визначення поняття	Сутність згідно наукового підходу
Гребельник О.П. [31, с. 644–645]	Діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудований на взаємовідносинах між ними, що має місце на митній території України та за її межами	Діяльність суб'єктів господарювання
Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. [46, с. 34]	Діяльність вітчизняних та чужоземних суб'єктів господарювання, що базується на взаєминах між ними і здійснюється як на території України, так і поза її межами	
Дідківська Л., Головко Л. [37]	Розвиток економічних відносин між країнами, що здійснюють зовнішню торгівлю, міграцію капіталів і робочої сили; формують міжнародні науково-технічні та виробничі зв'язки	Взаємовідносини
Швайка Л.А. [161, с. 315]	Сукупність відносин суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарювання, побудованих на принципах взаємної вигоди, еквівалентного обміну і дотримання положень міжнародного права	
Машталір Я. П. [89, с. 137]	Сукупність зовнішньоекономічних операцій у сфері господарської діяльності, які здійснює підприємство з метою отримання прибутку через створення та реалізацію конкурентних переваг внаслідок виходу на світовий ринок.	Господарська діяльність
Багрова Н.І. [49]	Діяльність суб'єктів господарської діяльності України (частіше підприємств) та іноземних суб'єктів господарської діяльності (іноземних підприємств), яка базується на, взаємовідносинах і здійснюється або на території України, або за її межами	
Зосімова Ж. С., Шталь Т. В. [165, с. 135]	Сукупність видів діяльності суб'єктів господарювання, які виникають внаслідок взаємодії із зарубіжними партнерами та контрагентами як на території України, так і за її межами, з метою ефективного використання переваг міжнародного поділу праці	Взаємодія із зарубіжними партнерами
Письмаченко Л.М.[107, с. 74]	Поняття зовнішньоекономічна діяльність є складовою агрегованою економічною категорією, яка складається з окремих елементів і класифікується за типами, формами та видами	Складова елементів та форм
Мочерний С.В. [43, с. 264]	Розуміння поняття ЗЕД дається з погляду сфери економічної діяльності підприємств, фірм, компаній і держави, пов'язаної із зовнішньою торгівлею, іноземними кредитами та інвестиціями, здійсненням спільних з іншими країнами проектів тощо. У цьому визначенні вже містяться конкретні напрямки здійснення означеної діяльності	Економічна діяльність підприємств
Машталір Я.П. [90]	Сукупність зовнішньоекономічних операцій у сфері господарської діяльності, які здійснює підприємство з метою отримання прибутку через створення та реалізацію конкурентних переваг внаслідок виходу на світовий ринок	Зовнішньоекономічні операції
Гофман Н.Ф, Маховікова Г.А. [30, с.10].	Сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій фірм і підприємств, пов'язаних зі співпрацею з іноземними партнерами	Співпраця з іноземними партнерами
Мельник Л.Г. [92, с. 44]	Сфера економічної діяльності держави і підприємств, яка тісно пов'язана із зовнішньою торгівлею, експортом та імпортом товарів, іноземними кредитами та інвестиціями, здійсненням спільних з іншими країнами проектів	Імпорт товарів та інвестиції

Джерело: узагальнено автором.



Методика системного аналізу ЗЕД аграрного підприємства як структурованого об'єкта управління та оптимізації

Джерело: сформовано на основі досліджених джерел.

Виклики та проблеми аграрних підприємств унаслідок війни

Проблеми аграрних підприємств	
Виробництво	Фінансування
<p><i>Збільшення вартості МТР</i> (найбільш суттєво зросли ціни на міндобрива та пальне), що підвищує собівартість та зменшує рентабельність.</p> <p><i>Зміна сівозміни</i> через зниження рентабельності деяких культур і проблеми з реалізацією агропродукції.</p> <p><i>Перебої з електроенергією</i> порушують виробничі процеси, адже у більшості виробництв важливою є безперебійна робота.</p> <p><i>Дефіцит робочої сили:</i> міграція всередині країни та за кордон, мобілізація.</p>	<p><i>Недостатність обігових коштів</i> внаслідок збільшення собівартості виробництва, інфляції, здорожчання банківського кредитування через підвищення облікової ставки НБУ, невідшкодування ПДВ та фіксованого валютного курсу.</p> <p><i>Проблеми з відшкодуванням ПДВ:</i> на початку повномасштабного вторгнення було зупинено систему відшкодування на чотири місяці. З червня відшкодування ПДВ відновилося, проте із затримками.</p> <p><i>Фіксований валютний курс</i> створює додаткові обмеження, адже засоби виробництва аграрії часто закуповують з прив'язкою до ринкового курсу, в той час як валютна виручка, отримана експортерами, продається за міжбанківським курсом, що є близьким до офіційного курсу НБУ.</p>
Трејдинг та логістика	
Блокада портів	Обмеження сухопутних шляхів
<p><i>До повномасштабного вторгнення 95% експорту здійснювалось морськими шляхами.</i> З кінця лютого до липня були заблоковані всі порти, окрім малих Дунайських, пропускної здатності яких не вистачає.</p> <p><i>Частково проблему вирішила зернова угода,</i> яка була підписана в кінці липня і згідно якої розблокували 3 українські порти: «Одеса», «Чорноморськ» та «Південний». Але з'явилась проблема заторів у Чорному морі через саботаж росії під час інспекції суден – середня кількість суден, які проходять інспекції, складає 3–4 на добу, це катастрофічно мало. експорту в довоєнному об'ємі.</p> <p><i>Залишаються заблокованими порти Миколаєва,</i> які є одними з найбільших в Україні і до війни перевозили 35% українського продовольчого експорту.</p>	<p><i>Мала пропускна здатність залізничних станцій на кордоні</i> з європейськими країнами.</p> <p><i>Відсутність достатньої кількості європейських вагонів</i> для перевезення зерна.</p> <p><i>Різна ширина колій</i> в Україні та ЄС</p> <p><i>Ускладнений доступ</i> на ринок країн Європи з точки зору імпорту та сертифікації зернових.</p> <p><i>Обмеження пропускної спроможності європейських логістичних центрів</i></p> <p><i>Нестача водіїв</i> для міжнародних перевезень автотранспортом.</p>
<p><i>Вартість логістики у гривневому еквіваленті зросла в 2-3 рази</i> за рахунок підняття залізничних тарифів, збільшення плеча доставки та інфляції. Вартість логістики становить близько 2/3 від ціни зерна, роблячи його виробництво для українських аграріїв нерентабельним в окремих регіонах</p>	

Джерело: узагальнено автором.

ТОП основних країн – імпортерів зернових з України, млн дол. США

Продукція	Рік														
	2018			2019			2020			2021			2022		
	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %
Пшениця	IDZ	487,1	15,91	EGY	664,8	18,16	EGY	610,8	16,99	EGY	858,3	16,91	TUR	475,5	17,76
	FLP	312,9	10,68	IDN	537,2	14,68	IDN	543,2	15,11	IDN	731,8	14,42	ROU	332,1	12,41
	EGY	261,1	8,52	BGD	419,4	11,46	BGD	294,8	8,20	TUR	446,4	8,80	EGY	241,6	9,03
	інші	1934,8	64,89	інші	2039,1	55,71	інші	2146,5	59,70	інші	3038,3	59,87	інші	1627,7	60,80
Жито	x	x	x	BLR	2,049	53,18	BLR	2,029	79,04	ESP	9,305	33,12	ESP	5,800	49,97
	x	x	x	BGD	0,925	24,01	IRN	0,506	19,71	POL	6,957	24,77	POL	3,571	30,76
	x	x	x	POL	0,581	15,08	MDA	0,022	0,86	TUR	5,599	19,93	TUR	2,041	17,58
	інші	x	x	інші	0,298	7,73	інші	0,010	0,39	інші	6,231	22,18	інші	0,196	1,69
Ячмінь	SAU	449,5	65,81	SAU	20,4	28,69	CHN	469,6	53,52	CHN	677,9	53,16	TUR	94,4	21,14
	CHN	61,5	9,10	CHN	152,5	21,48	SAU	129,6	14,76	TUR	204,9	16,07	ROU	89,2	19,97
	USA	44,4	5,51	ESP	57,9	8,16	LBY	69873	7,96	SAU	796,4	6,24	ESP	88,3	19,76
	інші	126,5	19,58	інші	295,9	41,67	інші	208,4	23,75	інші	312,9	24,53	інші	174,9	39,13
Овес	x	x	x	IND	1,112	48,10	IND	1,214	36,94	IND	1,206	29,87	POL	0,596	36,32
	x	x	x	DEU	0,212	9,17	POL	0,365	11,11	PAK	0,627	15,53	LBY	0,219	13,35
	x	x	xx	CHE	0,186	8,04	HUN	0,292	8,89	LBY	0,493	12,21	HUN	0,173	10,54
	x	x	x	інші	0,802	34,69	інші	1,415	43,06	інші	1,712	42,40	інші	0,653	39,79
Кукурудза	NLD	502,8	14,81	CHN	703,3	13,47	CHN	1382,5	28,35	CHN	1872,9	31,79	CHN	1054,9	17,76
	ESP	480,3	14,29	ESP	653,8	12,53	EGY	507,6	10,41	ESP	582,8	9,89	ROU	820,6	13,82
	CHN	476,2	13,42	EGY	618,1	11,84	NLD	506,4	10,38	NLD	538,7	9,14	ESP	656,9	11,06
	інші	2046,8	57,48	інші	3244,6	62,16	інші	2480,4	50,86	інші	2898,2	49,18	інші	3407,4	57,36

ТОП основних країн – імпортерів олійних культур з України, тис. дол. США

Продукція	Рік											
	2019			2020			2021			2022		
	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %
Сові боби	TUR	424031	36,34	TUR	231072	33,48	TUR	169838	28,03	TUR	276597	32,05
	EGY	226567	19,42	BLR	143765	20,83	BLR	114762	18,94	ROU	84348	9,77
	BLR	137734	11,81	NLD	46652	6,76	NLD	86118	14,21	DEU	78873	9,14
	інші	378400	32,43	інші	268630	38,93	інші	235207	38,82	інші	423246	49,04
Насіння ріпаку	DEU	426376	33,24	DEU	313890	31,17	DEU	535292	31,66	POL	378325	24,56
	BEL	338840	26,42	BEL	238478	23,68	BEL	223947	13,24	ROU	343436	22,29
	NLD	167218	13,04	NLD	135463	13,45	PAK	197287	11,67	DEU	199368	12,94
	інші	350190	27,30	інші	319189	31,70	інші	734345	43,43	інші	619380	40,21
Насіння сояни-нику	TUR	14588	42,19	BGR	32456	49,81	TUR	16674	42,54	BGR	419590	33,40
	NLD	3103	8,97	TUR	9559	14,67	FIN	3648	9,31	ROU	270299	21,52
	FIN	2301	6,66	GEO	2795	4,29	DEU	3090	7,88	TUR	197643	15,73
	інші	14582	42,18	інші	20346	31,23	інші	15787	40,27	інші		

Додаток Е.3

ТОП основних країн – імпортерів рослинної олії з України, тис. дол. США

Продукція	Рік											
	2019			2020			2021			2022		
	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %
Олія соєва	POL	90541	37,57	POL	123452	54,47	POL	196089	66,42	POL	237697	78,01
	CHN	74144	30,77	CHN	74088	32,69	CHN	42869	14,52	DEU	16807	5,52
	IND	28569	11,85	IND	8792	3,88	DEU	14939	5,06	CHN	10792	3,54
	інші	47743	19,81	інші	20314	8,96	інші	41318	14,00	інші	39390	12,93
Олія соняшникова	IND	1418793	33,19	IND	1436899	27,01	IND	1905207	29,83	IND	772150	14,13
	CHN	592502	13,86	CHN	970932	18,25	CHN	917072	14,36	TUR	661635	12,11
	NLD	454745	10,64	NLD	526502	9,90	NLD	670276	10,49	POL	488457	8,94
	інші	1808945	42,31	інші	2385568	44,84	інші	2895080	45,32	інші	3541910	64,82
Олія ріпакова	CHN	73966	61,90	CHN	55223	54,03	NLD	92093	41,38	POL	36830	44,08
	POL	24910	20,85	POL	35467	34,70	POL	67712	30,42	LTU	27548	32,97
	LTU	5586	4,67	LTU	5204	5,09	CHN	27794	12,49	CHN	5457	6,53
	інші	15038	12,58	інші	6321	6,18	інші	34963	15,71	інші	13724	16,42

Додаток Е.4

ТОП основних країн – імпортерів м'ясопродуктів з України, тис. дол. США

Продукція	Рік														
	2018			2019			2020			2021			2022		
	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %
М'ясо ВРХ	BLR	54147	44,78	KAZ	25260	33,43	CHN	21911	27,91	CHN	61105	53,25	CHN	44574	64,69
	AZE	19007	16,62	BLR	14937	19,77	AZE	17628	22,45	BLR	13042	11,37	AZE	6426	9,33
	KAZ	18765	15,98	AZE	14599	19,32	KAZ	11751	14,97	KAZ	11878	10,35	UZB	5549	8,05
	інші	32881	22,62	інші	20775	27,49	інші	27226	34,68	інші	28724	25,03	інші	12356	17,93
Свинина	HKG	1975	59,48	ARE	1773	33,65	ARE	3816	60,59	ARE	3939	54,85	ARE	252	46,41
	грузія	803	17,51	VNM	1461	27,73	HKG	1692	26,87	HKG	1315	18,31	HKG	118	21,73
	VNM	537	14,12	HKG	1399	26,55	AGO	228	3,62	GEO	507	7,06	AGO	34	6,26
	інші	459	8,89	інші	636	12,07	інші	562	8,92	інші	1421	19,79	інші	139	25,60
М'ясо птиці	NLD	112390	14,97	NLD	109322	18,89	SAU	136103	24,53	SAU	189969	26,52	NLD	252010	29,55
	ірак	39676	11,09	SAU	96200	16,63	NLD	90425	16,30	NLD	136378	19,04	SAU	220180	25,82
	SAU	25865	9,71	SVK	60329	10,43	ARE	49939	9,00	SVK	40046	5,59	SVK	64615	7,58
	інші	328629	64,23	інші	312758	54,05	інші	278405	50,17	інші	350022	48,86	інші	316078	37,06

Додаток Е.5

ТОП основних країн-імпортерів молочних продуктів з України, тис. дол. США

Продукція	Рік											
	2019			2020			2021			2022		
	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %
Молоко не згущене	MDA	5299	34,61	MDA	5375	44,77	MDA	5559	53,60	MDA	15230	92,95
	GEO	2970	19,40	GEO	3352	27,92	GEO	3925	37,85	GEO	673	4,11
	LBY	2866	18,72	PHL	1837	15,30	LBY	236	2,28	ARM	238	1,45
Молоко згущене	CHN	19123	25,09	ISR	6274	11,30	ISR	6002	10,46	POL	18941	21,05
	BGD	6890	9,04	GEO	6204	11,17	MYS	4810	8,38	ISR	8391	9,33
	ARM	5672	7,44	MDA	4507	8,12	BGD	4466	7,79	NLD	7213	8,02
Сквашене молоко	KAZ	4928	49,69	KAZ	3269	36,42	MDA	3348	38,71	MDA	2888	61,87
	MDA	2448	24,68	MDA	2913	32,46	KAZ	2049	23,69	KAZ	1344	28,79
	GEO	1141	11,50	GEO	1253	13,96	GEO	1519	17,56	GEO	233	4,99
Молочна сироватка	CHN	7287	39,91	CHN	13261	59,45	CHN	6423	28,15	CHN	4253	26,98
	PHL	2680	14,68	PHL	1328	5,95	PHL	2725	11,94	POL	2327	14,76
	PAK	1540	8,43	PAK	1219	5,47	VNM	2532	11,10	MYS	2322	14,73
Масло вершкове	AZE	12529	16,25	AZE	13230	27,15	MDA	15714	30,04	POL	33347	40,80
	MDA	10848	14,07	MDA	10304	21,14	AZE	11688	22,35	MDA	15541	19,01
	GEO	7541	9,78	GEO	7409	15,20	KAZ	7007	13,40	AZE	7908	9,67
Сири	KAZ	11267	42,05	KAZ	12022	49,24	KAZ	12647	47,38	KAZ	16077	38,03
	MDA	8587	32,05	MDA	7469	30,59	MDA	9402	35,23	POL	10821	25,60
	EGY	2047	7,64	EGY	987	4,04	AZE	1118	4,19	MDA	9017	21,33%

Додаток Е.6

ТОП основних країн – імпортерів овочів з України, тис. дол. США

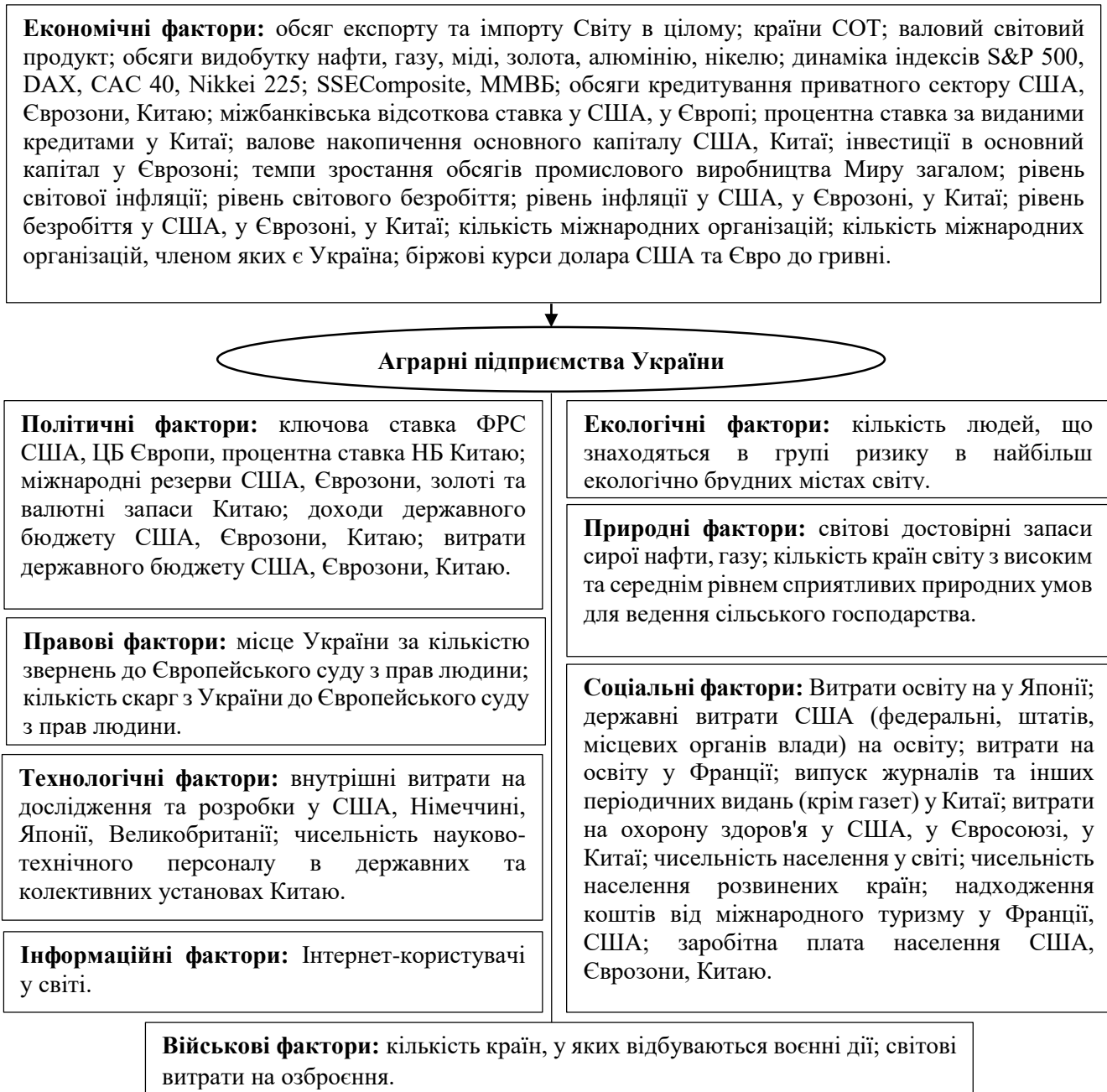
Продукція	Рік											
	2019			2020			2021			2022		
	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %
Картопля	MDA	662	41,69	BLR	415	48,20	BLR	3098	79,91	MDA	2427	54,95
	BLR	416	26,20	EGY	202	23,46	AZE	578	14,91	BLR	1025	23,21
	TUR	387	24,37	MDA	201	23,34	MDA	162	4,18	AZE	885	20,04
Помідори	POL	2295	43,24	POL	1748	36,21	POL	2196	41,65	POL	709	85,01
	BLR	1916	36,10	MDA	1154	23,90	BLR	2036	38,62	EST	102	12,23
	MDA	760	14,32	BLR	1026	21,25	EST	323	6,13	TUR	7	0,84
Цибуля	POL	1360	28,91	ROU	910	15,74	ROU	2107	43,16	AUT	135	46,88
	ROU	801	17,02	POL	877	15,17	BLR	623	12,76	DEU	41	14,24
	BLR	413	8,78	IRQ	833	14,41	POL	566	11,59	ROU	30	10,42
Капуста	BLR	885	28,76	BLR	1200	85,23	BLR	1684	69,96	BLR	854	97,38
	POL	709	23,04	POL	56	3,98	ROU	288	11,97	EST	5	0,57
	ROU	553	17,97	ROU	47	3,34	MDA	272	11,30	MDA	2	0,23
Морква, буряки, редька	POL	620	46,10	MDA	623	39,38	BLR	2643	76,04	POL	158	74,18
	BLR	456	33,90	BLR	412	26,04	ROU	498	14,33	MDA	24	11,27
	MDA	156	11,60	ROU	326	20,61	MDA	194	5,58	BLR	20	9,39
Огірки, корнішони	POL	2718	70,67	POL	2922	64,25	POL	2906	50,57	POL	1509	93,49
	EST	560	14,56	EST	1042	22,91	EST	1964	34,18	EST	60	3,72
	BLR	335	8,71	LVA	286	6,29	MDA	318	5,53	LTU	34	2,11
Бобові овочі	ESP	7179	74,19	ESP	2406	66,67	USA	5554	83,44	TUR	25	50,00
	TUR	2277	23,53	TUR	628	17,40	TUR	992	14,90	IRQ	12	24,00
	POL	205	2,12	POL	379	10,50	ITA	38	0,57	POL	7	14,00

Додаток Е.7

ТОП основних країн – імпортерів меду, цукру та виробів з нього з України,
тис. дол. США

Продукція	Рік											
	2019			2020			2021			2022		
	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %	Країна за міжнародною класифікацією	Вартість	Питома вага, %
Мед натуральний	DEU	23000	22,75	POL	36100	26,02	POL	41797	29,11	DEU	38050	27,78
	POL	21196	20,97	DEU	26023	18,76	DEU	25593	17,82	POL	24309	17,75
	BEL	11264	11,14	USA	13431	9,68	BEL	9689	6,75	FRA	10960	8,00
	інші	45636	45,14	інші	63194	45,55	інші	66502	46,32	інші	63663	46,48
Цукор	AZE	19297	22,65	TUR	9175	15,45	ISR	2572	18,68	ROU	44250	31,75
	TJK	7455	8,75	UZB	7424	12,50	ARM	2559	18,58	POL	24577	17,63
	GEO	5327	6,25	ARM	4484	7,55	AZE	1922	13,96	ITA	15386	11,04
	інші	53102	62,34	інші	38294	64,49	інші	6717	48,78	інші	55166	39,58
	інші	53102	62,34	інші	38294	64,49	інші	6717	48,78	інші	55166	39,58
Сиропи; мед штучний	IDN	6163	35,83	IDN	9464	46,86	CHN	5278	18,94	CZE	5698	44,41
	NGA	3200	18,60	NGA	3018	14,94	TGO	3964	14,22	CHN	1647	12,84
	DZA	1898	11,03	TGO	2236	11,07	NGA	3931	14,10	TGO	1325	10,33
	інші	5940	34,53	інші	5477	27,12	інші	14697	52,73	інші	4161	32,43
	інші	5940	34,53	інші	5477	27,12	інші	14697	52,73	інші	4161	32,43
Патока	HUN	3309	93,13	HUN	848	54,43	HUN	613	42,78	HUN	8239	92,92
	ISR	153	4,31	POL	304	19,51	LTU	613	42,78	POL	410	4,62
	POL	48	1,35	IDN	156	10,01	POL	117	8,16	LTU	180	2,03
	інші	43	1,21	інші	250	16,05	інші	90	6,28	інші	38	0,43
Кондитерські вироби	BLR	17089	11,51	POL	17231	10,19	POL	20560	10,10	POL	19316	13,92
	KAZ	14644	9,86	BLR	15332	9,06	GBR	19340	9,50	ROU	13934	10,04
	POL	14372	9,68	KAZ	13877	8,20	KAZ	16644	8,18	KAZ	10877	7,84
	інші	102415	68,96	інші	122697	72,54	інші	147034	72,22	інші	94622	68,20

Додаток Ж.1



**Фактори впливу глобального економічного середовища
на аграрні підприємства України**

Джерело: узагальнено автором.

Економічні: кількість підприємств; обсяг вироблених товарів, робіт та послуг; обсяг кредитування приватного сектору; середня відсоткова ставка за кредитами; приріст фінансових активів населення, виражений у % його доходів; середньорічна чисельність працездатного населення; середньооблікова чисельність зайнятого населення; рівень безробіття; обсяг експорту товарів робіт та послуг з України до інших країн; обсяг імпорту товарів, робіт та послуг до України з інших країн; кількість закладів освіти; кількість лікарняних закладів; рівень інфляції; грошова маса НБУ.

Аграрні підприємства

Політичні: витрати державного бюджету на економіку, освіту, фундаментальні дослідження та сприяння НТП, охорону здоров'я; доходи державного бюджету; міжнародні резерви України; ключова ставка та ставка рефінансування НБУ; курс гривні по відношенню до долара

Соціальні: чисельність населення; кількість народжених у розрахунку 1000 осіб; кількість померлих у розрахунку на 1000 осіб населення; прибутки населення.

Технологічні: інвестиції в основний капітал.

Інформаційні: розміри видатків державного бюджету зв'язок та інформаційне забезпечення.

Правові: індекс корупції; витрати державного бюджету на правоохоронну діяльність та забезпечення безпеки держави.

Екологічні: витрати державного бюджету на охорону довкілля та природних ресурсів, гідрометеорологія, картографія та геодезія; витрати державного бюджету на попередження та ліквідацію наслідків надзвичайних ситуацій та стихійних лих.

Природні: частка геологорозвідувальних робіт з нафти, газу та конденсату; обсяг геологорозвідувальних робіт з нафти, газу, конденсату, вугілля, чорних, кольорових, рідкісних та благородних металів, неметалевих ресурсів; лісовідновлення; використання прісних вод; посівні площі.

Військові: витрати державного бюджету на національну оборону.

Фактори впливу національного економічного середовища на ЗЕД аграрних підприємств України

Джерело: узагальнено автором.

Додаток Ж.3

Економічні чинники регіону: валовий регіональний продукт; інвестиції в основний капітал за рахунок усіх джерел фінансування; інвестиції в основний капітал малих підприємств; питома вага прибуткових підприємств та організацій у загальному їх обсязі; кількість малих підприємств; оборот малих підприємств; питома вага видобутку корисних копалин, обробних виробництв, сільського господарства, полювання та лісового господарства, будівництва, оптової та роздрібної торгівлі та ремонту предметів особистого користування у валовому регіональному продукті; виплачені відсотки за кредит; індекс споживчих цін; середньооблікова чисельність працівників малих підприємств; фонд нарахованої заробітної плати працівників малих підприємств; реальна середньомісячна заробітна плата; рівень зайнятості населення; чисельність економічно активного населення; рівень безробіття.

↓

Аграрні підприємства України

Політичні чинники регіону: витрачання коштів суб'єктів держави та органів місцевого самоврядування на соціальну підтримку окремих категорій громадян; витрачання коштів консолідованого бюджету суб'єкта держави на соціальну підтримку.

Соціальні фактори регіону: чисельність населення; грошові доходи для душі населення; чисельність студентів державних ВНЗ; чисельність населення на 1 лікаря; кількість самогубств на 100 тисяч жителів населення; чисельність читачів у загальнодоступних (публічних) бібліотеках; чисельність глядачів театрів; чисельність людей, які відвідують музеї; частка міського населення його загальної чисельності.

Природні фактори регіону: загальна площа закріплених мисливських угідь; захист риштувань від шкідливих організмів хімічним методом; забір води із водних джерел.

Інформаційні фактори регіону: середньомісячна номінальна нарахована заробітна плата працівників організацій, які здійснюють наукові дослідження та розробки у % до середньомісячної заробітної плати в цілому по суб'єкту; витрати на інформаційні та комунікаційні технології; кількість персональних комп'ютерів; внутрішні витрати на наукові дослідження та розробки.

Правові фактори регіону: адміністративні правопорушення у сфері економіки; сума стягнутого штрафу; кількість зареєстрованих злочинів.

Екологічні фактори регіону: засоби (позови) та штрафи, стягнуті у відшкодування шкоди, заподіяної порушенням природоохоронного законодавства; викиди в атмосферу забруднюючих речовин, що відходять від стаціонарних джерел; поточні витрати на охорону навколишнього середовища; кількість екологічних злочинів

Технологічні фактори регіону: використано винаходів, на які дано патенти; використано корисних моделей, на які видано патенти; використано промислових зразків, куди видано патенти; обсяг відвантаженої інноваційної продукції; обсяг інноваційних товарів, робіт, послуг організацій, які здійснювали технологічні інновації.

**Фактори впливу регіонального середовища на ЗЕД
аграрних підприємств**

Джерело: узагальнено автором.

Економічні фактори галузей регіонів: індекс цін виробництва продукції сільського господарства; рівень зайнятості сільського населення у працездатному віці; позики, одержані в кредитних сільськогосподарських споживчих кооперативах; імпорт картоплі, овочів та баштанних культур, м'яса (включаючи субпродукти) та м'ясопродуктів (у забійній масі), молока та молочних продуктів (у перерахунку на молоко встановленої жирності; експорт картоплі, овочів та баштанних культур, м'яса (включаючи субпродукти) та м'ясопродуктів (у забійній масі), молока та молочних продуктів (у перерахунку на молоко встановленої жирності; індекси цін на промислові товари та послуги, придбані сільськогосподарськими організаціями; обсяги виробництва харчових продуктів.

▼

Аграрні підприємства України

Політичні фактори: податки (без єдиного соціального податку) по основному виду діяльності, що включаються до собівартості сільського господарства, харчової та легкої промисловості, машинобудування для легкої та харчової промисловості та побутових приладів, машинобудування для тваринництва та кормовиробництва, тракторного та сільськогосподарського машинобудування, виробництва обладнання для лісозаготівельної промисловості та меліоративних робіт, послуг з ремонту тракторів та сільськогосподарських машин, виробництва фосфатних добрив та іншої продукції неорганічної хімії, виробництва засобів обчислювальної техніки, продукції (робіт, послуг) хімічної промисловості та машинобудування.

Технологічні фактори: обсяг відвантаженої інноваційної продукції сільського господарства, мисливства та лісового господарства.

Соціальні фактори: частка сільського населення у загальній чисельності населення; сільський житловий фонд; споживання молока та молочних продуктів, риби та рибопродуктів, м'яса та м'ясопродуктів, картоплі, овочів та баштанних культур, фруктів та ягід, хлібних продуктів, олії, цукру з розрахунку на душу населення на рік; середньорічна зміна середніх споживчих цін на продовольчі товари, що реалізуються на роздрібних ринках.

Інформаційні фактори: питома вага сільських населених пунктів, що не обслуговуються мережею поштового зв'язку, та мережею інтернет

Правові фактори: кількість правопорушень, пов'язаних з незаконним виробництвом та оборотом продукції.

Екологічні фактори: число сільських населених пунктів, що мають систему централізованого водопостачання та водовідведення

Природні фактори: кошти (позови) та штрафи, стягнуті у відшкодування збитків, заподіяних порушенням природоохоронного законодавства

Вплив зовнішніх галузевих факторів на ЗЕД аграрних підприємств

Джерело: узагальнено автором.

Методика розрахунку показників

Показник	Формула розрахунку
Середня контрактна вартість одиницю, грн (P)	$P = B : Q$
Середня виробнича собівартість одиниці проданої продукції, грн (C)	$C = C_{\text{продаж}} : Q$
Повна собівартість експортної продукції, тис. грн (З)	$З = C_{\text{продаж}} + З_{\text{ком}}$
Питома вага комерційних витрат (d)	$d = З_{\text{ком}} : C_{\text{продаж}}$
Ефективність експорту, % (E)	$З = B : З \cdot 100 \%$
Індекс ефективності експорту, I ^E	$I^E = \frac{З_1}{З_0}$
Індекс фізичного обсягу, I ^Q	$I^Q = \frac{Q_1 P_0 : (Q_1 C_0 + Q_1 C_0 d_0)}{Q_0 P_0 : (Q_0 C_0 + Q_0 C_0 d_0)}$
Індекс контрактних цін, I ^P	$I^P = \frac{Q_1 P_1 : (Q_1 C_0 + Q_1 C_0 d_0)}{Q_1 P_0 : (Q_1 C_0 + Q_1 C_0 d_0)}$
Індекс собівартості продажів, I ^C	$I^C = \frac{Q_1 P_1 : (Q_1 C_0 + Q_1 C_0 d_0)}{Q_1 P_1 : (Q_1 C_1 + Q_1 C_1 d_0)}$
Індекс рівня комерційних витрат, I ^d	$I^d = \frac{Q_1 P_1 : (Q_1 C_1 + Q_1 C_1 d_0)}{Q_1 P_1 : (Q_1 C_1 + Q_1 C_1 d_1)}$
Зміна ефективності експорту – всього, % в т.ч. за рахунок зміни факторів, %	$\Delta Z = \Delta Z(Q) + \Delta Z(P) + \Delta Z(C) + \Delta Z(d)$

Джерело: узагальнено автором.

**Вихідні дані для аналізу залежності обсягу аграрної продукції від
державної підтримки інноваційної діяльності та коливання курсу
національної валюти**

Рік	Фінансування інноваційної діяльності аграрних підприємств за рахунок державного бюджету, млн грн	Офіційний курс національної валюти, встановлений Національним банком України, грн/дол. США	Обсяг експорту аграрної продукції, млн дол США.
2011	13023,6	7,97	12 804
2012	12293,6	7,99	17 906
2013	7308,1	7,99	17 040
2014	4615,1	11,89	16 670
2015	3092,5	21,84	14 478
2016	1097,3	25,55	15 250
2017	8485,7	26,6	17 739
2018	9994,8	27,2	18 594
2019	7885,8	25,85	22 123
2020	4000,0	26,96	22 161
2021	3968,0	27,7	27 687

Джерело: узагальнено автором.

**Топ-15 основні світові експортери та імпортери
сільськогосподарської продукції, %**

Експортери	2010 р.	2015 р.	2020 р.	Імпортери	2010 р.	2015 р.	2020 р.
США	10,5	10,5	9,2	Китай	9,3	11,7	12,5
Нідерланди	6,9	6,1	6,2	США	8,4	9,8	9,9
Німеччина	5,9	5,5	5,2	Німеччина	7,1	6,5	6,4
Бразилія	5,1	5,1	5,0	Японія	5,6	4,6	4,5
Китай	3,8	4,6	4,6	Нідерланди	4,4	4,3	4,2
Франція	4,9	4,4	4,2	Великобританія	4,6	4,4	3,9
Канада	3,8	4,1	3,6	Франція	4,3	3,8	3,8
Іспанія	3,1	3,2	3,5	Італія	4,1	3,4	3,1
Італія	2,9	2,7	2,9	Іспанія	2,8	2,5	2,6
Бельгія	3,1	2,8	2,8	Бельгія	2,7	2,5	2,4
Таїланд	2,6	2,4	2,4	Канада	2,3	2,4	2,2
Індонезія	2,7	2,5	2,4	Корея	1,9	2,1	2,1
Мексика	1,4	1,8	2,2	Мексика	1,7	1,7	1,7
Аргентина	2,6	2,2	2,2				
Польща	1,4	1,8	2,1	Індія	1,3	1,7	1,5
Разом	60,7	59,7	58,5	Разом	63,1	63,1	62,5

Джерело: розраховано за даними UNCTAD.

**Товарна структура світової торгівлі сільськогосподарською продукцією
та продовольством, %**

Продукція	Рік		
	2010	2015	2020
М'ясо та харчові м'ясні субпродукти	8,4	8,2	8,3
Їстівні фрукти та горіхи	6,6	7,4	8,1
Алкогільні та безалкогольні напої, оцет	7,5	7,5	7,3
Зерно	7,3	7,5	7,3
Риба та ракоподібні, молюски	7,1	7,2	6,9
Олійне насіння та плоди; інше насіння	5,9	6,3	6,9
Жири та олії тваринної або рослинної походження	7,0	6,2	6,3
Молочні продукти	6,1	5,4	5,5
Екстракти, есенції, харчові концентрати	4,1	4,5	5,1
Залишки та відходи харчової промисловості; готовий корм для тварин	4,9	5,1	5,0
Їстівні овочі та деякі коренеплоди та бульби	4,8	4,7	4,7
Готові продукти: із зерна, борошна, крохмалю чи молока	4,1	4,6	5,0
кондитерські вироби з овочів, фруктів, горіхів чи інших частин рослин	4,1	4,2	3,9
з м'яса, риби або ракоподібних, молюсків або інших водних безхребетних	3,2	3,2	3,3

Джерело: розраховано за даними міжнародної статистичної бази TRADEMAP.

**Динаміка цін світової торгівлі окремими агропродовольчими
товарами, дол. США/т**

Продукція	Рік						
	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Яловичина охолоджена	5 156	5 809	5 614	5 906	6 121	6 327	6 352
Яловичина заморожена	3 699	4 165	3 889	4 087	4 251	4 378	4 325
Свинина	2 601	2 319	2 376	2 588	2 470	2 738	2 774
М'ясо птиці	1 636	1 657	1 571	1 631	1 669	1 660	1 528
Масло тваринне	4 242	3 504	3 585	5 340	5 280	4 960	4 382
Сири	4 610	4 164	4 023	4 630	4 560	4 507	4 604
Картопля	321	360	314	340	380	363	319
Томати	1 159	1 052	1 033	1 128	1 140	1 181	1 273
Огірки	885	786	836	828	905	913	978
Насіння плодів	788	769	825	858	935	814	961
Кісточкові плоди	1 544	1 333	1 457	1 428	1 646	1 657	1 940
Пальмова олія	615	616	659	606	626	555	688
Соєва олія	897	728	708	715	749	696	754
Соняшникова олія	992	893	904	817	863	809	893
Ріпакова олія	977	832	829	908	874	857	906
Цукор білий	590	419	504	508	411	390	421

Джерело: розраховано за даними міжнародної статистичної бази TRADEMAP.

Інститути та інструменти державної підтримки експорту

Напрями	Загальноекономічна сфера	Аграрний сектор
Основне законодавство	Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 рр. Впроваджується в дію, з результатами та графіком виконання можна ознайомитись на сайті МРЕТСГ.	Стратегія розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року. Виконання фрагментарне та не системне, моніторинг результативності відсутній. Секторальна експортна стратегія 2019-2023 для сектору харчової і переробної промисловості України. Має вузьку сферу впливу, лише окремі підгалузі харчової промисловості.
Інститути підтримки	МРЕТСГ, МЗС, відділи з економічних питань у складі дипломатичних представництв України за кордоном	МРЕТСГ. В положенні вказано що бере участь у розробленні та здійсненні заходів з нарощення експортного потенціалу сфер агропромислового виробництва. Держпродспоживслужба через Міністра МРЕТСГ спрямовується та координується діяльність, забезпечує мінімально необхідні умови для просування українського аграрного експорту на зарубіжних ринках в частині санітарних та фітосанітарних заходів. Спеціалізовані установи аграрної спрямованості відсутні.
Спеціалізовані інститути підтримки	Рада з міжнародної торгівлі при Кабінеті Міністрів України, Офіс з просування експорту (планується на його базі створити державну агенцію з розвитку підприємництва, в якій експорт буде складовою), Рада експортерів та інвесторів при МЗС України, Центр підтримки експортерів Представництва України при ЄС, Офіс розвитку МСП	Спеціалізовані установи аграрної спрямованості відсутні.
Фінансові інструменти	Експортно-кредитне агентство де-факто не працює.	Експортно-кредитне агентство де-факто не працює. Має обмежений валив на сектор АПК, підтримується лише чотири товарні групи УКТ ЗЕД: 16, 19, 20, 21.
Нефінансові інструмент: виставки, аналітика, видавнича діяльність, брендування	Офіс з просування експорту (буде трансформований в Агенцію з розвитку підприємництва та експорту), Рада експортерів та інвесторів при МЗС України, Центр підтримки експортерів Представництва України при ЄС Експортний бренд України, UkraineNow	Спеціалізовані установи аграрної спрямованості відсутні. Спеціалізоване аграрне брендування відсутнє. Опосередковано розвиток впізнаваності продукції здійснюється через систему продуктів з географічним зазначенням.

Джерело: побудовано за даними [216, 204].

Заходи з підтримки експорту, що здійснюються організаціями

Інституція	Інформаційна підтримка в мережі та публікації	Навчання	Консалтинг	B2B платформи пошукпартнерів	Участь у виставках	Торговельні місії	B2G лобювання	Просування національного іміджу	Сертифікація	Інше
Офіс з просування експорту	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		
Торгово-промислова палата України	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	
Регіональні торгово-промислові палати	✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓	
Європейська Бізнес Асоціація	✓			✓			✓	✓		
Український клуб аграрного бізнесу	✓			✓			✓	✓		
Державне підприємство «Держзовнішінформ»	✓		✓		✓					
Українська аграрна рада	✓	✓	✓				✓			
Українська рада з експорту продовольства	✓			✓	✓			✓		
Українська аграрна конфедерація		✓					✓			
Аграрний союз	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓
She exports	✓	✓		✓	✓		✓			
Програма Федерального міністерства економіки та енергетики Німеччини з підготовки управлінських кадрів «Fit for Partnership with Germany»		✓	✓	✓						
Канадсько-український проєкт підтримки торгівлі та інвестицій	✓	✓	✓							
Програма сприяння створенню сприятливих умов для торгівлі в Україні	✓	✓								✓
Eu4business в Україні	✓		✓							
Агроторгівля України	✓	✓			✓	✓	✓			
Програма підтримки реалізації сільськогосподарської та продовольчої політики в Україні	✓	✓								✓
Географічні зазначення в Україні			✓				✓	✓		
УкрАгроКонсалт	✓		✓							
Асоціація експортерів і імпортерів			✓	✓	✓		✓		✓	

Джерело: побудовано за даними [213].

Заходи з покращення підтримки ЗЕД аграрних підприємств України

Для органів державної влади
<p>1. Держава має забезпечити впорядкування та загальну координацію програм стимулювання експорту, а також надати інструментарій для спрощення навігації бізнесу між інституційними ланками системи з підтримки експорту.</p> <p>2. Загальна координація дозволить посилити міжвідомчі зусилля щодо представлення економічних інтересів України у всьому світі. Досвід інших країн світу доводить ефективність інструментів, пов'язаних з роботою іноземних служб. Розбудова глобальної мережі українських представництв забезпечує кращий захист та конкурентну присутність на світових ринках.</p> <p>3. Доступ до фінансування залишається актуальною проблемою для українських компаній, які прагнуть експортувати в інші країни, оскільки такий доступ на найбільш купівельно-спроможних ринках є однією з ключових конкурентних переваг.</p> <p>4. Інтернет-послуги та інформаційні інтернет-портали також відіграють значну роль у діяльності зі стимулювання експорту. Деякі питання та запити є досить типовими та частими і мають значний ступінь формалізації, що дозволяє зацікавленій компанії самостійно отримувати інформаційну підтримку за допомогою інтерактивних онлайн інструментів.</p> <p>5. Головною рушійною силою на зовнішніх ринках визнаються, насамперед, власні зусилля компанії (експортера). Дієвість програм та заходів з підтримки та просування експорту буде визначатися ефективністю співпраці з бізнес-спільнотою. В даному випадку вкрай важливим елементом формування ефективної інституційної мережі з підтримки експорту мають стати профільні та бізнес-асоціації.</p>
Для інституцій, об'єднань та асоціацій з підтримки бізнесу
<p>1. Загальновідомі інструменти представлення організації в інтернет просторі є важливим фактором їх популяризації. Розробка сайту та активне ведення соціальних мереж є основними ресурсами для представлення організації та поширення інформації щодо послуг та можливостей, які можуть бути отримані бізнесом.</p> <p>2. Якість та ефективне просування послуг починається з розробки маркетингової стратегії, за допомогою якої визначається напрямок розвитку організації, а також формується чіткий перелік та пакети послуг включно з обґрунтованою ціною політикою (яким чином позиціонувати свої послуги, щоб вони зацікавили бізнес та представники підприємств ними скористалися).</p> <p>3. Важливим напрямком роботи організацій для своєї популяризації, а також визначення та закріплення місця на ринку є формування комунікаційної стратегії, яка дозволяє спочатку ідентифікувати клієнтів, цільову аудиторію, партнерів – після чого обираються ефективні канали комунікації та формується основне повідомлення, що доноситиметься до кожної зацікавленої до співпраці сторони.</p> <p>4. Враховуючи основні проблеми та виклики, з якими стикаються недержавні організації та інституції – для зміцнення їх позицій на ринку необхідно підвищувати якість їх послуг з підтримки експорту, що проявляється в компетенції працівників та формуванні актуальних сервісів для МСП.</p> <p>5. Надання фінансової підтримки підприємствам, що виходять на нові ринки, є одним з нових можливих інструментів підтримки експорту в Україні. Функції щодо акумуляції та розподілення коштів можуть бути покладені на інституції та організації, які займаються зовнішньоекономічними питаннями.</p>

Джерело: побудовано за даними [29].

**Практика національної діяльності зі стимулювання експорту
аграрного напрямку**

Діяльність	Україна
Стратегічні документи для сприяння експорту агропромислового комплексу	«Стратегія розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року». Ця стратегія була розроблена Міністерством аграрної політики та продовольства України
Орган, який здійснює загальну координацію агроекспортної політики	Міністерство аграрної політики та продовольства України (Мінагрополітики). Імплементация самої Стратегії носить епізодичний, фрагментарний та несистематичний характер
Ключові учасники	Мінекономіки, Міністерство закордонних справ (МЗС), Рада з міжнародної торгівлі при Кабінеті Міністрів України, Офіс з просування експорту – агентство координуватиме віце-прем'єр-міністр, міністр цифрової трансформації, Рада експортерів та інвесторів при МЗС України, Експортно-кредитне агентство
Підтримка аграрного експорту за кордон / аграрний аташе	МЗС забезпечує, організовує та координує діяльність економічних підрозділів в рамках нагляду за дипломатичними представництвами України - департаменти функціонально є правонаступниками торгово-економічних представництв, що діяли до 2010 р. До реорганізації Мінагрополітики була широка громадська дискусія щодо створення Інституту аграрних аташе
Консультавання	Платних консультаційних послуг немає. В рамках роботи Офісу з просування експорту експортерам надається певна консультаційна та інформаційна допомога
Інформаційний портал	В Україні відсутній інформаційний портал експорту «одне вікно». Інформація розпорошена на порталах різних установ та організацій.
Фінансування	Експортно-кредитне Агентство (ЕКА). В даний час через низку фінансових аспектів та юридичних процедур ЕКА досі фактично не функціонувало.
Коучинг за державної підтримки	Більшість програм з розвитку експортних навичок були реалізовані в Україні міжнародними донорськими організаціями та проектами ініціативи/підтримки ЕРО.
Програми та інше	Ukraine-EU Export-Import Helpdesk – надає підтримку українським експортерам, які вийшли або планують вийти на ринок ЄС (фінансування ЄС). Стратегія розвитку експорту сільськогосподарської продукції, харчових продуктів та продуктів переробки до 2026 року передбачала створення торгової марки «GrowUkraine» для просування сільськогосподарської продукції на експортні ринки, але ця ініціатива не була реалізована

Джерело: побудовано за даними [29].

Трансформація використовуваних інструментів в інноваційному розвитку ЗЕД аграрних підприємств

Напрями розвитку ЗЕД	Традиційні інструменти	Нові інструменти
Регулювання ЗЕД	Державна ресурсна та фінансова допомога підприємствам, які здійснюють постачання готового продовольства на зовнішні ринки. Адміністративне регулювання, орієнтоване головним чином на оптимізацію зовнішньоекономічного сектора. Стимулювання експортно-імпорتنних операцій на переробних підприємствах АПК. Забезпечення державної підтримки галузі відповідно до вимог СОТ	Використання ринкових механізмів управління аграрним виробництвом в умовах зниження частки держави у власності підприємств. Використання структурами переробної галузі результатів наукових досліджень для інноваційного нарощування експортного потенціалу. Зростання конкурентоспроможності вітчизняного продовольства, зумовлений застосуванням нових технологій та скороченням обсягів валюти, витрачаються імпорту аналогічних товарів. Пріоритетний розвиток галузей та виробництв, що відрізняються мінімальним споживанням імпорتنних ресурсів та здатних замінювати останні вітчизняними
Нарощування експорту	Використання ринкових заходів для стимулювання процесу зростання обсягів виробництва продовольства. Формування загальних каналів для реалізації готової продукції та розвитку фірмових торгових мереж. Врахування країнових особливостей при освоєнні нових ринків з метою покращення на них своїх позицій. Диверсифікація поставок вітчизняної продукції на ринки третіх країн. Підвищення рівня взаємодії переробних підприємств та виробників сировини для забезпечення необхідного якості продукції	Підвищення ефективності низькоприбуткових галузей у сфері агропромислового виробництва. Зростання обсягів продажів отриманого шляхом глибокої переробки продовольства з високою доданою вартістю. Створення вітчизняній аграрній продукції сприятливого іміджу на зовнішніх ринках. Прискорений розвиток експортоорієнтованих галузей АПК. Підвищення експортної конкурентоспроможності переробних підприємств у результаті їхнього інноваційного розвитку. Максимально повне використання сучасних логістичних технологій, що здійснюється з урахуванням переваг та вимог великих експортерів, сприяє забезпеченню ритмічності та прогнозованості поставок
Оптимізація імпорту	Централізація закупівель сировини та матеріально-технічних ресурсів. Підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій за рахунок корекції масштабів застосування протекціоністських заходів. Оцінка рівня зовнішньої торгівлі у частині оптимізація критичного імпорту. Контроль за рівнем покриття імпорту експортом. Забезпечення позитивного сальдо торгового балансу. Оптимізація продуктової структури експорту та імпорту	Встановлення мит, що здійснюється на основі із рівня чутливості вітчизняної продукції імпорту. Обґрунтування прогнозних параметрів функціонування основних товарних ринків щодо окремих видів продукції. Створення можливостей для системної оплати критичного імпорту за рахунок підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності. Оптимізація масштабів постачання продовольства з-за кордону для забезпечення збалансованості внутрішнього продовольчого ринку
Використання потенціалу АПК	Підтримка виробників сільськогосподарської продукції та готового продовольства. Досягнення заданого рівня конкурентоспроможності переробних підприємств при зміні обсягів та якості сировини, що закуповується. Оптимізація використання наявних переробних потужностей з метою досягнення цільового рівня конкурентоспроможності продукції. Зіставлення власних потужностей з наявними у конкурентів, що проводиться за певними, заздалегідь встановленими критеріям	Забезпечення зростання доданої вартості на всіх стадіях єдиного технологічного кола. Переорієнтація наявних потужностей на виробництво затребуваних видів продукції з найбільшою до вартості вартості. Забезпечення інноваційного розвитку структур, зайнятих виробництвом та збутом. Прискорений розвиток галузей, що мають максимальним потенціалом у справі організації імпортозамінних виробництв. Підвищення стійкості підприємств до змін вартості продукції, що реалізується на традиційних та перспективних ринках. Диверсифікація виробничих потужностей для випуску продукції з більш тривалими термінами зберігання

Цілі підприємств аграрного сектору у сфері ЗЕД

Найменування цілей підприємств	Зміст цілей підприємств
Науково-технічні	<ol style="list-style-type: none"> 1. Найбільш повне використання можливостей стабілізації та зростання. 2. Підвищення технічного рівня виробництва. 3. Підвищення якості продукції. 4. Підвищення конкурентоспроможності на міжнародних ринках. 5. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності. 6. Участь у міжнародних наукових проектах. 7. Оновлення інфраструктури сільськогосподарського виробництва відповідно з потребами конкурентоспроможності
Економічні	<ol style="list-style-type: none"> 1. Збільшення припливу іноземної валюти. 2. Стабілізація доходу на поточний період та на перспективу. 3. Усунення цінової дискримінації сільськогосподарських виробництв. 4. Раціональне використання власних та зарубіжних інвестицій. 5. Підвищення рівня рентабельності аграрного виробництва. 6. Ефективність каналів збуту експорту
Виробничі	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зниження витрат матеріальних ресурсів проти конкурентами. 2. Розширення та поліпшення номенклатури продукції. 3. Зростання продуктивності праці та врожайності. 4. Повне забезпечення замовлень та потреб споживачів. 5. Створення стійкої керованої операційної системи виготовлення експортної сільськогосподарської продукції. 6. Нарощування промислової переробки сільськогосподарської продукції на місці
Соціальні	<ol style="list-style-type: none"> 1. Створення позитивної репутації сільськогосподарської продукції національних виробників. 2. Визначення та забезпечення потреб споживачів відповідно до наявних ресурсами. 3. Поглиблення процесів професійної підготовки робітників аграрної сфери. 4. Створення творчого клімату на формування гармонійно стійкого виробництва

Джерело: узагальнено автором.

Вихідні дані для моделі – ключові показники ЗЕД
ТОП 15 експортерів аграрної продукції з України

Країна	Обсяг експорту, млн дол. США 2021 рік	Зміни до 2020 року, млн дол. США	Частка в експорті України, %
Китай	4282,3	+730,7	15,5
Індія	1953,7	+456,3	7,1
Нідерланди	1762,1	+348,2	6,4
Єгипет	1600,5	+233,5	5,8
Туреччина	1464,0	+396,4	5,3
Іспанія	1168,0	185,1	4,2
Польща	981,3	+222,2	3,5
Німеччина	842,4	+268,3	3,0
Індонезія	760,9	+194,7	2,7
Італія	717,9	+153,0	2,6
Саудівська Аравія	645,8	+210,9	2,4
Іран	612,5	+361,7	2,3
Пакистан	572,2	+297,1	2,1
Велика Британія	564,8	+187,0	2,1
Білорусія	520,3	+14,6	2,0

Джерело: розраховано за даними [191].

Індикатори, що характеризують ССП ЗЕД аграрних підприємств

ФІНАНСОВА СКЛАДОВА	
Ф	Обсяг експорту (базисний та звітний період)
Ф	Обсяг витрат за експорт
Ф	Темп зростання виручки на зовнішньому ринку
Ф	Коефіцієнт віддачі коштів від експортної операції
Ф	Середня тривалість обороту експортної операції
Ф	Рентабельність експортного продажу
Ф	Рентабельність власного капіталу
Ф	Структура накладних витрат на експорт
КЛІЄНТСЬКА СКЛАДОВА	
К	Індекс задоволеності споживачів
К	Приріст виручки від продажів новим постійним споживачам
К	Прибуток від продажу на зовнішньому ринку новим постійним споживачам
К	Оцінка частки власного сегмента зовнішнього ринку
К	Оцінка клієнтської бази
К	Географічна структура експорту
К	Коло сегментів зовнішнього ринку
К	Коефіцієнт широти асортименту пропонованої продукції
ВНУТРІШНЯ СКЛАДОВА БІЗНЕС- ПРОЦЕСІВ	
Б	Валютна ефективність експорту
Б	Економічний ефект від експорту
Б	Рентабельність експортних операцій
СКЛАДОВА ВЗАЄМВІДНОСИН З ПОСЕРЕДНИКАМИ	
П	Товарна структура експорту, що реалізується за допомогою посередника
П	Географічна структура експорту, що реалізується за допомогою посередника
П	Коеф. виконання зобов'язань з експорту: за вартістю, за фізичним обсягом, за ціною
П	Рентабельність експортного продажу, що здійснюється за допомогою посередника
СКЛАДОВА ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА	
І	Індекс задоволеності співробітників
І	Показники підвищення кваліфікації працівників
І	Показники оснащеності підприємства матеріально-технічною базою
І	Ефективність придбання та використання імпортного обладнання
ОСОБЛИВІ ІМПЕРАТИВИ, ПОВ'ЯЗАНІ З ДІЯЛЬНІСТЮ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ	
Ф	Форс-мажорні обставини

Джерело: власні дослідження.

**Напрями (види) стратегій зовнішньоекономічної діяльності
аграрних підприємств**

Напрямок (вид) стратегії	Сутність	Стійкість
Товарна	Сукупність стратегічних рішень, що визначають номенклатуру, обсяг і якість продукції, що випускається	Маркетингова (ринкова)
Маркетингова	Сукупність стратегічних рішень, що визначають поведінку підприємства на ринку	Маркетингова (ринкова)
Технологічна	Стратегічні рішення, що визначають динаміку технології підприємства та вплив на неї ринкових факторів	Виробнича
Ресурсна	Сукупність стратегічних рішень, що визначають поведінку підприємства на ринку ресурсів підприємства	Виробнича
Фінансова	Сукупність стратегічних рішень, що визначають поведінку підприємства в галузі фінансової діяльності та отримання фінансових результатів	Фінансова
Інноваційна	Сукупність стратегічних рішень, що визначають поведінку підприємства в галузі інноваційного розвитку	Інноваційна
Стратегія витрат	Стратегічні рішення, спрямовані на мінімізацію витрат виробництва та обігу	Фінансова
Соціальна	Сукупність стратегічних рішень, що визначають тип і структуру колективу працівників підприємства, а також характер взаємодії з його акціонерами	Інноваційна
Стратегія якості	Сукупність стратегічних рішень, спрямованих на забезпечення якості продукції, що випускається продукції	Маркетингова (ринкова)
Стратегія управління	Сукупність рішень, що визначають характер управління підприємством при реалізації обраної стратегії	Виробнича
Стратегія інвестицій	Сукупність рішень, що визначають інвестиційну політику підприємства	Фінансова
Стратегія реструктуризації	Сукупність стратегічних рішень, що визначають приведення виробничо-технологічної та організаційно-управлінської структур у відповідність до умов, що змінилися, і стратегією функціонування підприємства	Інноваційна

Джерело: узагальнено автором.

Альтернативні стратегії зовнішньоекономічної діяльності	
Інноваційна стратегія	Пов'язана із залученням споживачів з за допомогою нових продуктів, у яких будуть видно результати інноваційної діяльності, порівняно з існуючими товарами. Інновації можуть бути пов'язані із зовнішнім виглядом продукту, з виконанням їм певних функцій, його якістю, методом виробництва тощо.
Стратегія диверсифікації	Передбачається, що аграрне підприємство використовуватиме існуючі зв'язку та свій досвід для розширення найменувань продуктів, які у свою чергу можуть і не мати зв'язку з колишньою сферою діяльності підприємства.
Стратегія інтернаціоналізації	Стратегія пов'язана з постійним та планомірним вивченням зарубіжних ринків. Цю стратегію раціонально використати через присутність наступних факторів на ринку: жорсткість конкуренції, прагнення підприємств до повного завантаження виробничих потужностей, необхідність зниження ризику та підвищення фінансових переваг.
Стратегія глобалізації	Передбачає визначення загальних характеристик ринків та цільових груп різних країн, які залежать від своїх особливостей. У цьому випадку підприємство прагне оптимізації загальних результатів, але при цьому припускає відхилення.
Стратегія кооперації	Полягає у пошуку організацією взаємовигідного співробітництва, щоб найповніше використати потенціал ринку, а також для затвердження міцних позицій підприємства на ринку. Можливе створення стратегічних альянсів, таких як постачальники та виробники, а також конкуренти за певних обставин.
Технологічні стратегії	Аграрне підприємство має систематично та свідомо виявляти напрямки технічного потенціалу підприємства, виходячи з потреб ринку.

Альтернативні стратегії ЗЕД аграрних підприємств

Джерело: узагальнено автором.

**Напрями діяльності та зовнішньоекономічні функції
аграрних підприємств**

Напрямок діяльності	Зовнішньоекономічні функції
Виробничо-господарські	<ol style="list-style-type: none"> 1. Пошук та створення експортного продукту. 2. Оцінка конкурентоспроможності експортного товару. 3. Забезпечення техніко-економічних параметрів та вимог експортного виробництва. 4. Прогноз внутрішньовиробничих ресурсів. 5. Пошук джерел матеріальних ресурсів. 6. Забезпечення виробництва експортної продукції. 7. Вибір експортної стратегії підприємства. 8. Встановлення зв'язків із внутрішніми партнерами
Організаційно-економічні	<ol style="list-style-type: none"> 1. Маркетингові дослідження зовнішніх ринків. 2. Аналіз кон'юнктури експортного ринку. 3. Пошук іноземного партнера. 4. Вивчення обставин роботи на ринку іноземного партнера. 5. Вибір форм та методів роботи на зовнішньому ринку. 6. Забезпечення виходу зовнішній ринок. 7. Організація зовнішньоторговельної реклами. 8. Планування зовнішньоторговельної операції. 9. Логістика. 10. Залучення посередника
Оперативно комерційні	<ol style="list-style-type: none"> 1. Підготовка зовнішньоторговельного угоди: встановлення контакту із партнером; розрахунок експортної ціни; проведення переговорів; підготовка проекту договору; погодження умов угоди. 2. Вибір предмета угоди: товар; роботи; послуги. 3. Вибір типу угоди: купівля-продаж; орендна; підрядна; компенсаційна. 4. Визначення основних умов договору: базисних умов постачання; виду транспортування; умов та форм розрахунку тощо. 5. Підписання договору. 6. Виконання договору

Джерело: власні дослідження.

ОСНОВНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ		
Преференції, що надаються країною k для країни j	\approx	Уступки країни у відповідь j
Зважена ставка митного тарифу застосовується до третіх країн ($T_{k,i}$)	\approx	Рівень захисту внутрішнього ринку (P_{zx})
Відносна преференційна маржа внаслідок зниження рівня тарифного захисту $RPM_{i,jk}$	\approx	Рівень чутливості до імпорту ($P_{чв}$)
ПОРЯДОК ТА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ РОЗРАХУНКУ		
<p>1. Оцінка преференційної маржі (традиційним способом):</p> $PM_k^{tradi} = T_i^{MNFk} - T_i^{k,j}$ <p>де PM_k^{tradi} – преференційна маржа, оцінена традиційним способом; T_i^{MNFk} – ставка митного тарифу по РНБ, застосовуваного країни k по товару i; $T_i^{k,j}$ – ставка митного тарифу за преференційним режимом, застосовуваного країни k по товару i стосовно країни j.</p>		
<p>2. Преференційна маржа, скоригована на рівень конкуренції</p> $PM_i^{competition} = T_{k,i} - T_{k,i}^j$ <p>де $PM_i^{competition}$ – преференційна маржа, скоригована рівень конкуренції; $T_{k,i}$ – виважена ставка митного тарифу, що застосовується до третіх країн (тобто за винятком країни-партнера з преференційного торгової угоди) щодо товару i; $T_{k,i}^j$ – ставка митного тарифу за преференціальним режимом, що застосовується країни k по товару i стосовно країни j.</p>		
<p>3. Зважена ставка митного тарифу, що застосовується до третіх країн (тобто, за винятком країни-партнера за преференційною торговою угодою) за товаром i:</p> $T_{k,i} = \frac{\sum_{i=1}^n I_{Mi}^{kv} \times T_i^{kv}}{\sum_{i=1}^n I_{Mi}^{kv}}$ <p>де I_M – вартість імпорту товару i з третіх країн (v), (тобто, за винятком країни-партнера за преференційною торговою угодою) до країни k; T_i^{kv} – ставка митного тарифу за преференціальним режимом, що застосовується країною k по товару (тобто, крім країни-партнера за преференційною торговою угодою) по товару i.</p>		
<p>4. Відносна преференційна маржа внаслідок зниження рівня тарифного захисту:</p> $RPM_i^{jk} = \frac{\sum_{i=1}^n E_{x_{jk,i}} \times \epsilon_i^k (T_{k,i} - T_{k,i}^j)}{\sum_{i=1}^n I_{M_i}^{j,k} \times \epsilon_i^k}$ <p>де $E_{x_{jk,i}}$ – вартість експорту товару i із країни j у країну k; ϵ_i^k – еластичність імпорту товару i країною k; $T_{k,i}$ – зважена ставка митного тарифу, що застосовується до третіх країн (тобто, за винятком країни-партнера за преференційною торговою угодою) щодо товару i; $T_{k,i}^j$ – ставка митного тарифу за преференціальним режимом, застосовуваного країни k по товару i стосовно країни j.</p>		
<p>5. Рівень захисту внутрішнього ринку</p> $Y_{protection} = \frac{(P_i^{import(j)} - P_i^{producer(j)})}{P_i^{producer(j)}} \times 100$ <p>де $P_i^{import(j)}$ – ціна франко-кордону товару i з урахуванням тарифу, що країною j; $P_i^{producer(j)}$ – ціна товару i на внутрішньому ринку країни j.</p>		
<p>6. Оцінка чутливості до імпорту національного ринку</p> $Y_{sensitiveness} = (I_{self-sufficiency} + I_{PQ}^{lm} - Y_{protection}) \div 3$ <p>де $I_{self-sufficiency}$ – рівень самозабезпеченості I_{PQ}^{lm} – темпи зростання імпорту, $Y_{protection}$ – рівень захисту внутрішнього ринку, 3 – кількість використовуваних факторів оцінки чутливості продукції до імпорту</p>		

Методика визначення рівня митно-тарифного захисту у рамках дво- та багатосторонніх угод про торговельно-економічне співробітництво

**Резерви (R) збільшення фактично досягнутого експортного потенціалу
аграрних підприємств за рахунок залучення до експортної діяльності ЕП_{нр1}**

Характеристика	Методика розрахунку
Збільшення експорту за рахунок покращення «м'яких» споживчих параметрів експортованої продукції (дизайн, колір, художнє рішення і т.д.) і вдосконалення «жорстких» споживчих параметрів (вага, габарити, потужність, споживання енергії і т.д.)	$\Delta Q_{ER1.1} = \sum_{i=1}^n (C_{i1} + V_{m_i} + V_{ж_i} + \Pi_{i1}) \cdot Q_{i1} - \sum_{i=1}^n (C_{i0} + \Pi_{i0}) \cdot Q_{i0}$ <p>де $Q_{ER1.1}$ - збільшення експорту за рахунок покращення "м'яких" та "жорстких" споживчих параметрів експортованої продукції, грн.;</p> <p>Q_{i0}, Q_{i1} - обсяги поставок на експорт і-тої продукції, відповідно, до і після проведення заходу поліпшенню її "м'яких" та "жорстких" параметрів, тонн;</p> <p>V_{m_i}, $V_{ж_i}$; - витрати на проведення заходів щодо поліпшення "м'яких" і "жорстких" споживчих параметрів продукції і-го виду. грн.;</p> <p>C_{i0}, C_{i1} - собівартість. одиниці продукції і-го виду, відповідно, до і після проведення заходів щодо поліпшенню її "м'яких" та "жорстких" споживчих параметрів, грн.;</p> <p>Π_{i0}, Π_{i1} - прибуток на одиницю продукції і-го виду. відповідно, до і після проведення заходів покращення її "м'яких" та "жорстких" споживчих параметрів, грн.;</p> <p>n - кількість видів експортованої продукції.</p>
Збільшення експорту за рахунок покращення якості продукції	$\Delta Q_{ER1.2} = \sum_{i=1}^n (\Pi_{i1} - \Pi_{i0}) \cdot Q_{i1}$ <p>де $Q_{ER1.2}$ - збільшення експорту за рахунок покращення якості експортованої продукції, грн.;</p> <p>Π_{i1}; Π_{i2} - ціна одиниці і-го виду продукції, відповідно, до і після проведення заходів щодо поліпшення її якості, руб.;</p> <p>Q_{i1} - обсяг продажів продукції і-го виду після проведення заходів щодо покращення її якості, тонн;</p> <p>n - кількість видів продукції, що експортується</p>
Збільшення експорту за рахунок зниження собівартості продукції	$\Delta C_i = C_i \cdot \left(1 - \frac{\Pi_{аналога}}{\Pi_i}\right)$ <p>де C_i - мінімальне зниження собівартості одиниці і-го виду продукції, необхідне для досягнення рівня ціни аналогічної продукції конкурентів, грн.;</p> <p>C_i- собівартість одиниці і-го виду продукції, грн.;</p> <p>$\Pi_{аналога}$ - ціна одиниці продукції конкурентів, аналогічної продукції і-го виду, грн.;</p> <p>Π_i - ціна одиниці і-го виду продукції, грн.</p>
Збільшення експорту за рахунок зниження собівартості та зменшення ціни експортованої продукції	$\Delta Q_{ER1.3} = \sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot \Pi_{i1} - \sum_{i=1}^n Q_{i0} \cdot \Pi_{i0}$ <p>де $Q_{ER1.3}$ - збільшення експорту за рахунок зниження собівартості та, як результат, зменшення ціни експортованої продукції, грн.;</p> <p>Q_{i0}, Q_{i1} - обсяг продажів продукції і-го виду, відповідно, до та після проведення заходів щодо зниження собівартості та зменшення ціни одиниці продукції і-го виду, тонн;</p> <p>Π_{i0}; Π_{i1} - ціна одиниці і-го виду продукції, відповідно, до і після проведення заходів зі зниження собівартості, грн.;</p> <p>n - кількість видів продукції, що експортується.</p>
Збільшення експорту за рахунок підвищення частки	$\Delta Q_{ER2.1} = \sum_{i=1}^n (y_{серпj1} - y_{серп.i.0}) \cdot \Pi_{i1} \cdot Q_{i1}$ <p>де $Q_{ER2.1}$ - збільшення експорту за рахунок підвищення частки сертифікованої продукції, грн.;</p>

сертифікації ванної продукції	$U_{\text{серт.і1}}, U_{\text{серт.і0}}$ - частка сертифікованої продукції і-го виду, відповідно, до та після проведення заходів із сертифікації; C_{i1} - ціна одиниці і-го виду продукції після проведення заходів із сертифікації, грн.; Q_{i1} - обсяг продажів продукції і-го виду після проведення заходів із сертифікації, тонн; p - кількість видів продукції, що експортується.
Збільшення експорту за рахунок підвищений кваліфікації кадрів	$\lambda_{\text{квал}} = \frac{C_{\text{квал}}}{C_{\text{заг}}}$ де A, \dots - рівень кваліфікації працівників, які беруть участь у забезпеченні експорту; $C_{\text{квал}}$ - чисельність персоналу, що має високу кваліфікацію для здійснення експорту, осіб; $C_{\text{заг}}$ - чисельність всього персоналу, що бере участь в здійсненні експортної діяльності, осіб. $\Delta Q_{\text{ER2.2}} = \Delta Q_{\text{эфд}} - B_{\text{підвш.квал}}$ де $Q_{\text{ER2.2}}$ – збільшення експорту за рахунок підвищених кваліфікації персоналу, грн.; $Q_{\text{эфд}}$ - приріст експорту, що відбувся після підвищення кваліфікації персоналу, грн.; $B_{\text{підвш.квал}}$ - витрати підвищення кваліфікації персоналу грн.
	$\Delta Q_{\text{ER3.1}} = \sum_{i=1}^n ((D_{\text{обХ1}} - D_{\text{обY1}}) \cdot \text{РП}_{i \text{ день}}$ де $Q_{\text{ER3.1}}$ - збільшення експорту за рахунок підвищення ефективності роботи посередників, грн.; $D_{\text{обХ1}}$; - тривалість обороту і-го виду продуктів за участі посередників Х, дн.; $D_{\text{обY1}}$ - тривалість обороту і-го виду продукції при участі посередника Y, дн.; $\text{РП}_{i \text{ день}}$ - середньоденна реалізація і-го виду продукції, грн. Збільшення експортної виручки за рахунок підвищення обіговості готової продукції при залученні більш ефективного посередника рекомендується розраховувати за такими варіантами: 1) зіставлення обіговості при продажах власними силами та із залученням вітчизняного посередника; 2) зіставлення обіговості при продажах власними силами і з залученням закордонного посередника; 3) зіставлення обіговості при продажах з залученням вітчизняних та зарубіжних посередників.
Збільшення експорту за рахунок за рахунок поліпшення роботи збутової мережі	$\Delta Q_{\text{ER3.2}} = \sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{J_{u1}}{J_{e1}}\right) \cdot d \cdot Q_{i1}$ де $Q_{\text{ER3.2}}$ - збільшення експорту за рахунок поліпшення роботи збутової мережі, руб.; J_{u1} ; - індекс відношення витрат на збут при створенні власної збутової мережі по і-му виду продукції до витрат збутових посередників; J_{e1} - індекс зростання обсягу експорту по і-му виду продукції; d - питома вага витрат на збут і-го виду продукції у загальному обсязі витрат збуту експортованої продукції за участі збутових посередників.
Збільшення експорту за рахунок покращення сервісного обслуговування	$K_{\text{ц.с.і}} = \frac{C_{\text{спеці}}}{C_{\text{заг}}}$ де $K_{\text{ц.с.і}}$ – коефіцієнт централізації сервісного післяпродажного обслуговування експортованої продукції і-го типу; $C_{\text{спеці}}$ - кількість спеціалізованих сервісних центрів у країнах експорту, які обслуговують продукцію і-го виду; $C_{\text{заг}}$ - загальна кількість фірм, що здійснюють сервісне обслуговування продукції і-го виду в країнах експорту.
Збільшення експорту за рахунок оптимізації логістики	$Q_{\text{ER3.4}}$ – визначається експертним чином з врахуванням резервів збільшення обсягів експорту за рахунок вибору найкращого варіанта комбінованих перевезень, скорочення термінів перевезень, поліпшення умов перевезень і збереження вантажів, зниження вартості перевезень.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ

1. Наукові праці, в яких опубліковані основні результати дисертації:

1.1. У наукових фахових виданнях України:

1. Батюк Р. Б. Оцінка дефініції «зовнішньоекономічна діяльність аграрних підприємств». *Наукові записки Української академії друкарства*. 2020. № 2 (61). С.141–155. DOI: 10.32403/1998-6912-2020-2-61-141-155. (0,89 ум. друк. арк.).

2. Батюк Р.Б. Методичні підходи до оцінювання зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. *Науковий вісник ЛНУВМБ імені С.З. Гжицького*. Сер.: Економічні науки. Львів, 2021. Т.23, № 98. С. 3–11. URL: <https://doi.org/10.32718/nvlvet-e9801>. (0,91 ум. друк. арк.).

3. Батюк Р. Моделювання зовнішньоекономічної взаємодії аграрних підприємств України. *Економіка та суспільство*. 2022. № 44. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-39>. (0,99 ум. друк. арк.).

4. Батюк Р.Б. Особливості стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю аграрних підприємств. *Економічний аналіз* : Зб. наук. праць. Т. 32, № 3. Тернопіль, 2022. С.199–207. DOI: 10.35774/econp2022.03.199. (0,56 ум. друк. арк.).

5. Батюк Р.Б. Особливості економічної оцінки розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств. *Науковий вісник ЛНУВМБ імені С.З. Гжицького*. Сер.: Економічні науки. Львів, 2022. Т. 24 (99), С. 25–30. URL: <https://doi.org/10.32718/nvlvet-e9905>. (0,62 ум. друк. арк.).

6. Батюк Р.Б. Оцінка факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво. 2023. № 1 (127), С. 60–67. URL: <https://doi.org/10.32782/1814-1161/2023-1-8>. (0,68 ум. друк. арк.).

7. Ткачук В.І., Батюк Р.Б. Проблеми та перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств в умовах війни. *Науковий вісник ЛНУВМБ імені С.З. Гжицького*. Сер.: Економічні науки. Львів, 2023. Т. 25 (111), С. 3–9. URL: <https://doi.org/10.32718/nvlvet-e10101>. (0,66/0,53 ум. друк. арк. *Особистий внесок автора*: визначення обсягів експорту аграрної продукції).

Апробація результатів дисертаційної роботи

№ п/п	Тип конференції	Назва конференції	Місце і дата проведення	Тип участі
1	VI Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція молодих вчених та здобувачів вищої освіти	Актуальні проблеми управління та адміністрування: теоретичні і практичні аспекти	Кам'янець-Подільський 4 трав. 2021 р.	заочна
2	III Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція	Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти	Львів, 17–19 бер. 2021р.	заочна
3	VIII Всеукраїнська науково-практична конференція	Екологічні та соціальні аспекти розвитку економіки в умовах євроінтеграції	Миколаїв 12–14 трав. 2021	заочна
4	V Міжнародна науково-практична конференція	Менеджмент ХХІ століття : глобалізаційні виклики	Полтава 19 трав. 2021 р.	заочна
5	Міжнародна науково-практична конференція	Наука, освіта, технології і суспільство: тенденції, виклики, перспективи	Житомир, 12 лист. 2022 р.	очна
6	I Всеукраїнська науково-практична конференція здобувачів вищої освіти та молодих учених	Трансформація менеджменту в умовах глобальної макроекономічної нестабільності	Миколаїв; 15–17 бер. 2023 р.	заочна
7	I Всеукраїнська науково-практична конференція	Актуальні проблеми сучасної науки: теоретичні та практичні дослідження молодих учених	Полтава, 26–27 квіт. 2023 р.	заочна



**ЛЬВІВСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ДЕПАРТАМЕНТ АГРОПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ**

пр. В. Чорновола, 4, м. Львів, 79020, тел. факс (032) 255-50-62,
www.loda.gov.ua, e-mail: apr@loda.gov.ua, Код ЄДРПОУ 38557602

26.02.2024р. № дл-37/7 На № _____ від _____

ДОВІДКА

**про впровадження науково-практичних рекомендацій Батюка Романа
Богдановича, розроблених в процесі виконання дисертаційної роботи на
здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук**

Департамент агропромислового розвитку Львівської обласної державної адміністрації засвідчує, що результати дисертаційних досліджень Батюка Романа Богдановича на тему: «Організаційно-економічні засади розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств» відзначаються актуальністю та будуть використані Департаментом при розробці заходів щодо активізації та підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств Львівської області.

Зокрема, до уваги була прийнята запропонована стратегія розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств, яка сприятиме їх якісній роботі в умовах постійно мінливого зовнішнього середовища, та допоможе їм бути більш гнучкими та отримувати найбільшу віддачу від своєї діяльності. Використанні науково-практичні рекомендації дають змогу формувати регіональну політику щодо стратегії сталого розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств Львівської області, спрямовану на досягнення довгострокового успіху та збалансованого розвитку.

Довідка видана для пред'явлення в спеціалізовану вчену раду за місцем захисту докторської дисертаційної роботи.

Директор департаменту



Тетяна ГЕТЬМАН



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВЕТЕРИНАРНОЇ
МЕДИЦИНИ ТА БІОТЕХНОЛОГІЙ імені С.З. ГЖИЦЬКОГО
(ЛНУВМБ імені С. З. Гжицького)**

вул. Пекарська 50, м. Львів-10, 79010, тел. 260-28-89; факс: 275-67-95
E-mail: admin@lvet.edu.ua, www.lvet.edu.ua код ЄДРПОУ 00492990

15.02.2023 № 123-4 На № _____ від _____

ДОВІДКА

видана аспіранту кафедри економіки підприємства, інновацій та дорадництва в АПК імені професора І.В.Поповича Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького БАТЮКУ Роману Богдановичу про те, що результати його дисертаційного дослідження використовуються при викладанні дисциплін «Міжнародні економічні відносини», «ЗЕД підприємств», «Облік ЗЕД», для напрямку підготовки 073 «Менеджмент» «Міжнародна економіка» для напрямку підготовки 051 «Економіка» та «Міжнародний маркетинг» для напрямку підготовки 075 «Маркетинг».

В.О. Ректора, професор



СТИБЕЛЬ В.В.

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«ТРАСТГАРД СС»

Україна, 79035, Львівська обл., м. Львів, вул. Зелена, буд. 162, кабінет 5
тел. +38(050)-630-42-46 e-mail: trastgardue@gmail.com код ЄДРПОУ 45013894

№ 15-D від 20 квітня 2023 р.

ДОВІДКА

Довідкою засвідчується, що відображені у дисертаційній роботі Батюка Романа Богдановича науково-практичні рекомендації, щодо забезпечення активізації розвитку та функціонування зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств використано в діяльності ТзОВ «ТрастГард СС» для оцінки експортного потенціалу підприємства, а розроблена інтегральна методика, дозволила більш точно відобразити можливості підприємства на зовнішньому ринку.

Запропонований автором підхід до удосконалення структури зовнішньоекономічних зв'язків аграрних підприємств за допомогою імітаційного моделювання, зокрема системної динаміки, є досить перспективним. Також, розроблена імітаційна модель, яка дозволяє формувати прогноз динаміку зовнішньоторговельного обороту аграрних підприємств України при різних сценаріях, є корисною для стратегічного планування і прийняття управлінського рішення в діяльності нашого підприємства.

Довідку видано для подання до Спеціалізованої вченої ради із захисту дисертацій і вона не є підставою для взаємних фінансових розрахунків.



Михайло ТРУМКО



ТОВ «ОСКАР СОЛЮШИН»
79007, м. Львів, вулиця Джерельна 8/1
Код ЄДРПОУ 43653931
ІПН 436539313500
UA 573052990000026002011030435
у банку ЗРУ ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»
МФО – 305299

Вих. № 121-23

від 20 жовтня 2023 року

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження аспіранта кафедри економіки, підприємництва та туризму Поліського національного університету

БАТЮКА Романа Богдановича

Товариство з обмеженою відповідальністю «ОСКАР СОЛЮШИН» Львівської області розглянуло і схвалило результати наукового дослідження Батюка Романа Богдановича.

Під час розробки комплексної програми підтримки й розвитку сільського господарства у Львівській області та перспективних планів розвитку сільського господарства Львівщини будуть враховуватися пропозиції щодо розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств. Розроблені пропозиції дозволять забезпечити стійке та ефективне функціонування суб'єктів господарювання у структурі світогосподарських зв'язків й визначити пріоритети їх розвитку, отримати достовірну оцінку поточної ситуації на конкретному ринку збуту, виявити тенденції, проблеми та пріоритети їх розвитку, а також потенційні та конкурентні можливості агротоваровиробників й виходу аграрних підприємств в даний агропродовольчий сегмент. Науково обгрунтовані і професійно опрацьовані пропозиції, що включають оптимальний розподіл функцій між структурними підрозділами учасника зовнішньоекономічної діяльності, дозволять значно підвищити ефективність зовнішньоторговельних угод.

Практична реалізація розроблених Батюком Р.Б. наукових розробок сприятиме підвищенню ефективності й активізації зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств Львівщини та забезпечення конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках в довготривалій перспективі.



Велл

Хоревич Руслан Валерійович