

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет економіки та управління
Кафедра бізнес-економіки та підприємництва

Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма «Економіка агробізнесу та агротрейдинг»
Денна форма навчання

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

Корнівського Марка Олександровича

на тему: «УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВА НА ГЛОБАЛЬНОМУ АГРАРНОМУ РИНКУ»

*Робота виконана з дотриманням основних принципів та фундаментальних
цінностей академічної доброчесності _____ Марк КОРНІВСЬКИЙ*

Науковий керівник:
кандидат економічних наук, доцент
_____ **Олександр САДОВНИК**

Робота допущена до захисту в ЕК «__» _____ 2024 р. протокол № __

Зав. кафедри бізнес-економіки
та підприємництва,
доктор економічних наук, професор

Інна РЄПІНА

Київ 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ГЛОБАЛЬНОГО АГРАРНОГО РИНКУ...	12
1.1. Сутність та поняття глобального аграрного ринку.....	12
1.2. Структура, перспективи та ризики функціонування глобального ринку аграрної продукції.....	18
1.3. Роль вітчизняного агробізнесу у функціонуванні глобального аграрного ринку.....	22
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОБІЗНЕСУ НА ГЛОБАЛЬНОМУ РИНКУ	38
2.1. Організаційно-економічна характеристика досліджуваного підприємства.	38
2.2. Аналіз досягнутого рівня ефективності агротрейдингу підприємства.....	45
2.3. Стратегічний аналіз конкурентного середовища досліджуваного підприємства на ринку.....	51
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ТА ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	57
3.1. Оцінка впливу зовнішньоекономічних стратегій на конкурентоспроможність підприємства на глобальному аграрному ринку.....	57
3.2. Розробка моделі оптимізації експорту аграрної продукції для досліджуваного підприємства.....	60
3.3. Впровадження та аналіз результативності інноваційних підходів у діяльності підприємства.....	69
ВИСНОВКИ.....	81
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	84
ДОДАТКИ.....	91

ВСТУП

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства є важливою складовою частиною його загальної стратегії, що визначає його конкурентоспроможність і успіх на міжнародному ринку. В умовах глобалізації економіки та інтеграції ринків ефективне управління зовнішньоекономічною діяльністю стає критично важливим для аграрних підприємств, які прагнуть знайти свою нішу на глобальному аграрному ринку.

На сучасному етапі зовнішньоекономічної політики нашої держави спостерігається активізація та поглиблення євроінтеграційних процесів, що у свою чергу впливає на вибір напрямів, форм і видів зовнішньоекономічної діяльності національних підприємств.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств сприяє їх сталому економічному розвитку шляхом розширення діяльності на міжнародних ринках та залучення нових джерел виробничих ресурсів, технологій і сучасних методів організації виробництва. Збільшення активності в зовнішньоекономічній сфері сприяє розширенню виробництва і зростанню зовнішньоторговельного обороту як окремих підприємств, так і економіки загалом.

Статистичні дані дають змогу оцінити масштаби й тенденції в міжнародній торгівлі аграрною продукцією. У 2022 році світовий експорт аграрної продукції досяг приблизно 1,8 трлн дол. США, при цьому Україна є одним із найбільших постачальників таких зернових культур, як пшениця і кукурудза. Вартість імпорту аграрної продукції у 2022 році становила близько 1,7 трлн дол. США, що підкреслює потребу в сировині, яка не виробляється в країнах-імпортерах. Зовнішньоторговельний баланс аграрного сектора може бути позитивним, що свідчить про переважання експорту над імпортом, і відображає конкурентоспроможність аграрних підприємств. Крім того, прямі іноземні інвестиції в аграрний сектор країн, що розвиваються, у 2022 році становили близько 30 млрд дол., що свідчить про щораз вищий інтерес до інвестицій у сільське господарство.

Щодо термінологічних понять зовнішньоекономічна діяльність охоплює всі види економічної активності, пов'язані з міжнародною торгівлею, інвестиціями, фінансовими операціями та іншими економічними взаємодіями між країнами. Євроінтеграція – це процес інтеграції країн до економічних і політичних структур Європейського Союзу, що передбачає адаптацію національних стандартів до європейських вимог. Глобальний аграрний ринок визначає систему обміну аграрною продукцією на світовому рівні, що включає як продаж, так і купівлю сільськогосподарської продукції між різними країнами.

Глобальний аграрний ринок, який охоплює виробництво, перероблення і торгівлю сільськогосподарською продукцією, характеризується високою динамічністю і складністю. Він підлягає впливу різноманітних факторів, включаючи політичні, економічні, екологічні й технологічні зміни. Підприємства, які діють у цьому сегменті, стикаються з численними викликами, як-от коливання цін на сировину, зміни в торговельній політиці та ризики, пов'язані з кліматичними умовами і здоров'ям посівів.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю в аграрному секторі передбачає розроблення і реалізацію стратегій, які дозволяють ефективно взаємодіяти з міжнародними партнерами, оптимізувати торговельні операції, забезпечити конкурентоспроможність продукції та зменшити ризики. Це включає не тільки організацію логістики та збуту продукції, але й адаптацію до вимог різних ринків, оцінювання і використання переваг міжнародної торгівлі, а також інтеграцію з глобальними ланцюгами постачання.

Важливим аспектом є також аналіз ринкових тенденцій і потреб споживачів, що дозволяє аграрним підприємствам своєчасно реагувати на зміни і використовувати нові можливості для розширення ринкових часток. Для цього необхідно постійно моніторити економічні й політичні зміни в країнах-партнерах, ураховувати специфіку законодавства та нормативних вимог, а також застосовувати інноваційні технології для підвищення ефективності виробництва і збуту.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства на світовому аграрному ринку є складним і багатогранним процесом, який вимагає комплексного підходу, стратегічного мислення та високого рівня організаційних здібностей. Ефективне управління цими процесами не тільки допомагає аграрним підприємствам досягати своїх цілей, але й сприяє їх довгостроковому успіху і стійкому розвитку на міжнародній арені.

Аналіз літератури з питання зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств показує, що останні дослідження зосереджені на таких аспектах, як євроінтеграція, ефективність управління експортно-імпортними операціями, а також вплив глобальних ринкових тенденцій на національні аграрні підприємства. Зокрема, увагу приділяють питанням адаптації до міжнародних стандартів, оптимізації логістичних процесів і зниженню ризиків, пов'язаних з коливаннями ринкових умов. Автори, такі як Болквадзе Н. та Лібич І., наголошують на важливості стратегії сталого розвитку аграрних підприємств в умовах глобалізації, підкреслюючи необхідність ефективного виходу на зовнішні ринки [3].

Метою даного дослідження є визначення ефективних підходів до управління зовнішньоекономічною діяльністю аграрних підприємств в умовах глобальних економічних змін.

При написання дипломної роботи перед нами були поставлені наступні **завдання**:

- вивчити сутність та поняття глобального аграрного ринку;
- на теоретичному рівні дослідити структуру, перспективи та ризики функціонування глобального ринку аграрної продукції;
- встановити роль вітчизняного агробізнесу у функціонування глобального ринку аграрної продукції;
- на базі обраного підприємства здійснити його організаційно-економічному характеристику та проаналізувати досягнутий рівень ефективності агротрейдингу;
- здійснити стратегічний аналіз конкурентного середовища досліджуваного підприємства;

- провести оцінку впливу зовнішньоекономічних стратегій та конкурентоспроможності підприємства на ринку;
- обґрунтувати напрями оптимізації експорту аграрної продукції та показники результативності інноваційних підходів у діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження є зовнішньоекономічна діяльність аграрних підприємств України в умовах глобальних економічних змін.

Предметом дослідження є методи управління зовнішньоекономічною діяльністю аграрних підприємств та їх адаптація до вимог глобального аграрного ринку.

У дослідженні використовувалися такі **методи**: аналіз статистичних даних, порівняльний аналіз, системний підхід до вивчення міжнародних ринків, економетричне моделювання для оцінки впливу зовнішніх факторів на діяльність підприємств.

Теоретична значущість полягає в розширенні наукових уявлень про механізми управління зовнішньоекономічною діяльністю аграрних підприємств в умовах глобалізації. Методична значущість полягає в розробці інструментів для оцінки ефективності міжнародної діяльності підприємств. **Практична значущість** полягає в можливості застосування результатів дослідження для оптимізації зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств, що сприятиме підвищенню їх конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

Інформаційна база дослідження включає дані з офіційних джерел, наукові праці вітчизняних та зарубіжних дослідників, звіти ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» і статистичні дані ринку зернових в Україні.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ГЛОБАЛЬНОГО АГРАРНОГО РИНКУ

1.1. Сутність та поняття глобального аграрного ринку

Формування та вдосконалення організаційно-економічного механізму розвитку бізнесу в аграрній сфері повинно ґрунтуватися на розумінні сутності самого поняття «агробізнес». Аграрний бізнес являє собою особливу підсистему економічних відносин, що виникла в аграрному секторі розвинених країн унаслідок об'єднання аграрного, промислового і торговельного капіталу через посилення інтеграційних зав'язків між сільським господарством і промисловістю (вертикальної інтеграції).

Розуміння сутності та поняття глобального аграрного ринку вимагає врахування кількох ключових підходів до його визначення. Глобальний аграрний ринок – це складна система, що включає різні елементи та відносини, пов'язані з виробництвом, обміном і споживанням аграрної продукції на світовому рівні. Схема, що додається, наочно демонструє основні підходи до визначення ринку, підкреслюючи ключові аспекти, які слід ураховувати в аналізі його структури та функціонування (рис. 1.1.1).



Рисунок 1.1.1 - Основні підходи до визначення ринку

Джерело: розроблено автором.

Це визначення ринку є досить широким і часто зустрічається в енциклопедичних джерелах, наукових працях та освітніх матеріалах. Іноді його уточнюють, наголошуючи, що ринок охоплює реальний товарний обіг, і його слід відрізняти від торгівлі, оскільки ринок є особливою економічною категорією, тоді як торгівля – це лише одна з галузей економіки [1, с. 198].

Сучасне ринкове правове регулювання повинно визначати склад суб'єктів ринкових відносин та кваліфікацію їх юридичних осіб, забезпечувати рівноправність учасників ринкових відносин, захищати їхні права та інтереси. Серед механізмів правового забезпечення ринків сільськогосподарської продукції особливе значення має економіко-правове регулювання з огляду на конкретні обставини цих відносин [5, с. 25].

Згідно з науковими джерелами, в українській юридичній науці існує небагато концептуальних підходів до визначення поняття ринку, особливо в аграрному контексті. У господарському праві ринок часто аналізується через призму окремих видів ринків, як-от фармацевтичний, фондовий або ринок м'ясо-молочної продукції. Окрему увагу приділяють дослідженню ринку в аспекті економічної конкуренції та захисту від недобросовісної конкуренції [8, с. 315].

Як зазначено в наукових дослідженнях, ринок загалом розглядається як система суспільних відносин, яка регулюється нормами права. Ці відносини виникають між суб'єктами господарювання та іншими учасниками правовідносин у процесі оплатного відчуження продукції або послуг і функціонують на основі принципів конкуренції та свободи вибору методів і форм реалізації товару.

Глобальний аграрний ринок є одним із найважливіших сегментів світової економіки, оскільки сільське господарство забезпечує населення планети продовольством, сировиною для промисловості та іншими життєво важливими ресурсами [18, с. 301].

Глобальний аграрний ринок відзначається високим рівнем інтеграції між країнами, що проявляється в тісній співпраці між виробниками, споживачами та посередниками з різних частин світу, що стимулює збільшення обсягів міжнародної торгівлі аграрною продукцією. Крім того, на цьому ринку

представлений широкий асортимент продукції, включаючи різноманітні зернові культури, овочі, фрукти, м'ясні та молочні продукти, рибну продукцію та інші товари, що дозволяє задовольнити потреби споживачів з усього світу. Однак ринок також характеризується значною ціновою волатильністю, оскільки ціни на аграрну продукцію часто змінюються під впливом таких факторів, як погодні умови, коливання попиту і пропозиції, валютні коливання, політичні рішення та інші економічні фактори. Це створює як ризики, так і можливості для учасників ринку. Регулювання та підтримка аграрного сектора через субсидії, квоти, тарифи та інші політичні інструменти є важливими аспектами, що впливають на структуру ринку та умови конкуренції. Використання інноваційних технологій у вирощуванні, обробленні та зберіганні продукції сприяє підвищенню ефективності виробництва, зменшенню витрат та покращенню якості аграрної продукції, що також є однією з ключових характеристик глобального аграрного ринку.

Аграрний ринок охоплює виробництво та споживання аграрної продукції, інтегруючи ці процеси в загальний економічний відтворювальний цикл [10, с. 55]. Цей ринок тісно пов'язаний з ринком продовольчих товарів, який описується як система економічних відносин, що включає виробництво, розподіл, обмін і споживання харчових продуктів для задоволення суспільних потреб і отримання доходів учасниками ринку відповідно до їхніх ролей і функцій.

Хоча в науковій літературі часто ототожнюють продовольчий ринок з аграрним, між ними є певні відмінності. Продовольчий ринок може включати товари, що не мають прямого зв'язку із сільським господарством (наприклад, газовані напої), тоді як аграрна продукція може включати і непродовольчі товари (наприклад, корми для худоби, вовна).

В умовах сьогодення аграрний сектор зазнає впливу таких глобальних викликів, як дефіцит продовольства і зміни клімату, що впливають на його розвиток. Актуальні підходи до регулювання аграрного сектора в умовах глобального дефіциту продовольства передбачають комплексні заходи для підвищення продуктивності, сталого використання ресурсів і забезпечення продовольчої безпеки. Зокрема, акцентовано на важливості інтеграції інноваційних

технологій, удосконалення системи регулювання та розвитку стратегій, спрямованих на адаптацію до змінюваних умов [3].

Незважаючи на ці відмінності, аграрний і продовольчий ринки тісно взаємопов'язані. Головна мета продовольчого ринку – забезпечення населення країни харчовими продуктами, а продукція аграрного ринку переважно складається саме з харчових продуктів або сировини для їх виготовлення. Отже, рівень розвитку аграрного ринку визначає рівень розвитку продовольчого ринку України і здатність забезпечувати населення продуктами харчування.

Як уже згадувалося, предметом купівлі-продажу на аграрному ринку є сільськогосподарська продукція, а виробничий процес визначає специфіку цього ринку і відрізняє його від інших. Основні характеристики аграрного ринку включають такі аспекти, як попит на сільськогосподарську продукцію, залежність від природних кліматичних умов, різноманітність використання продукції, велика кількість виробників та обмежений термін реалізації продукції [14, с. 51].

Стабільність продовольчого забезпечення є ключовим чинником для розвитку економіки та добробуту країни. Продовольчий складник є важливим аспектом економічної безпеки держави, а аграрний ринок має вирішальне значення для задоволення потреб населення в їжі, досягнення продовольчої незалежності та стабільності. Тому основною метою аграрного ринку є забезпечення продовольчої безпеки країни як частини національної безпеки.

Аграрний сектор стикається з глобальними викликами, як-от дефіцит продовольства, зміни клімату та нестабільність світових ринків. Це підкреслює необхідність комплексного підходу до регулювання аграрного ринку, включаючи впровадження інноваційних технологій, модернізацію інфраструктури та адаптацію до нових умов. Важливим аспектом є також створення ефективних структур для накопичення та стандартизації продукції, що забезпечить зменшення роздрібності виробництва і покращення логістики.

Державне регулювання аграрного ринку повинно бути націлене на створення основ для його ефективного функціонування. Це включає розвиток політики і

заходів, які підтримують стабільність ринку, зменшують вплив негативних факторів і сприяють довгостроковій продовольчій безпеці [12, с. 13-14].

Глобальний аграрний ринок відображає міжнародну взаємодію в процесах виробництва, обміну та споживання сільськогосподарської продукції. Ця взаємодія охоплює широке коло елементів, зокрема ключових гравців ринку, види продукції, ринки збуту, фактори, що впливають на розвиток ринку, системи регулювання, сучасні тенденції, виклики, з якими стикається ринок, а також можливості для його розвитку. У таблиці 1.1.1 наведено основні аспекти, що розкривають сутність та поняття глобального аграрного ринку.

Таблиця 1.1.1 - Ключові елементи глобального аграрного ринку

Елементи	Характеристика
Визначення	Сукупність економічних відносин, що виникають у процесі виробництва, обміну та споживання аграрної продукції на глобальному рівні
Основні учасники	Виробники, споживачі, трейдери, уряди, міжнародні організації
Ринки збуту	Розвинені країни, країни, що розвиваються, нові ринки
Регулювання	Національні законодавства, міжнародні угоди та стандарти, правила ВТО
Тendenції	Зростання попиту на екологічно чисту продукцію, вплив змін клімату, цифровізація аграрного сектора
Товари	Зернові, олійні культури, м'ясо, молочна продукція, овочі, фрукти та інші сільськогосподарські продукти
Фактори впливу	Кліматичні умови, політика, технології, глобальні економічні тренди, логістика

Джерело: розроблено автором.

Глобальний аграрний ринок стикається з численними викликами, які впливають на його стабільність та розвиток. Одночасно ці виклики створюють нові можливості для вдосконалення та інновацій у сфері сільського господарства. Нижче наведено більш детально ці виклики та можливості для повного розуміння розвитку глобального аграрного ринку.

Однією із головних проблем сучасного сільського господарства є зміни клімату, що проявляються через екстремальні погодні умови, як-от посухи, повені

та температурні коливання. Ці фактори знижують продуктивність сільського господарства, оскільки впливають на врожайність, збільшують ризик втрати урожаю і підвищують витрати на адаптацію до нових кліматичних умов. Геополітичні конфлікти та торговельні війни між країнами також створюють серйозну нестабільність на ринку, підвищуючи ризики для виробників та споживачів. Такі конфлікти можуть призводити до введення торговельних бар'єрів, що ускладнює доступ до ринків збуту та підвищує вартість продукції.

Ще одним значущим викликом є нестача водних ресурсів. У багатьох регіонах світу доступ до води обмежений, що ставить під загрозу сільськогосподарське виробництво і вимагає запровадження ефективних систем управління водними ресурсами. Без належного доступу до води зростає ризик недоотримання врожаїв, що негативно впливає на продовольчу безпеку. Глобальні пандемії, такі як COVID-19, також створюють значні загрози для аграрного сектора, адже можуть призвести до порушення ланцюгів постачання, зниження попиту на аграрну продукцію та загальної економічної нестабільності, що впливає на всі етапи виробничого процесу.

Однак, незважаючи на виклики, аграрний сектор має значні можливості для розвитку. Інновації в агротехнологіях, зокрема точне землеробство, генетична модифікація рослин і автоматизація сільськогосподарських процесів, сприяють підвищенню ефективності виробництва та зниженню витрат. Ці технології дозволяють оптимізувати використання ресурсів, підвищити врожайність і зменшити вплив таких негативних факторів, як зміни клімату. Стійкі практики ведення сільського господарства також допомагають зменшити негативний вплив на навколишнє середовище, забезпечуючи довготривалу продуктивність земель та підтримуючи екологічну рівновагу. Розширення ринків збуту відкриває нові можливості для аграрного сектора, особливо в країнах, що розвиваються, де зростає попит на аграрну продукцію. Це сприяє розвитку експорту та розширенню ринків, що дозволяє виробникам отримувати більші прибутки і диверсифікувати свої ринки збуту. Додатково, цифровізація аграрного сектора, зокрема використання цифрових платформ та аналітики даних, надає можливість підвищити прозорість

ринку, оптимізувати ланцюги постачання та покращити управління ресурсами. Впровадження цифрових технологій дозволяє аграріям більш ефективно планувати виробництво, знижувати втрати та підвищувати загальну ефективність аграрного бізнесу. Вищезазначені виклики та можливості формують напрями подальшого розвитку глобального аграрного ринку, вимагаючи адаптації та інноваційних підходів для забезпечення його сталого розвитку.

Отже, глобальний аграрний ринок є складною та динамічною системою, яка відіграє ключову роль у забезпеченні продовольчої безпеки планети. Взаємодія між виробниками, споживачами, трейдерами та регуляторами сприяє розвитку міжнародної торгівлі та економічного зростання. Проте ринок стикається з такими викликами, як зміни клімату, торговельні війни, нестача водних ресурсів та глобальні пандемії. Ці виклики водночас відкривають можливості для інновацій в агротехнологіях, упровадження стійких практик ведення сільського господарства, розширення ринків збуту та цифровізації аграрного сектора. Для забезпечення сталого розвитку ринку необхідно ефективно використовувати ці можливості та адаптуватися до змінних умов.

1.2. Структура, перспективи та ризики функціонування глобального ринку аграрної продукції

У постіндустріальну епоху світове господарство все більше інтегрується в єдину систему, де постійно відбуваються різноманітні процеси. Зростання взаємозалежності національних економік підтверджується їх високою чутливістю до подій, що відбуваються в інших частинах світу. Глобалізація є основним чинником, що визначає розвиток суспільства.

Глобальний ринок аграрної продукції відіграє важливу роль у забезпеченні продовольчої безпеки та економічного розвитку країн. Цей ринок характеризується високим рівнем інтеграції, різноманітністю продукції та постійними змінами під впливом економічних, політичних та природних факторів [21]. Аналіз структури,

перспектив та ризиків функціонування глобального ринку аграрної продукції є актуальним завданням для розуміння його стабільності та розвитку. Розгляд цих аспектів допоможе виявити потенційні можливості для покращення системи постачання харчових продуктів та зміцнення аграрного сектора на глобальному рівні.

Світовий ринок аграрної продукції складається з декількох ключових секторів: зернові культури, овочі, фрукти, олійні, м'ясна та молочна продукція. Його структура постійно змінюється під впливом технологічних інновацій, глобальних економічних тенденцій та споживчих потреб. Важливими гравцями на цьому ринку є як країни, що експортують продукцію у великих обсягах (США, Бразилія, Україна), так і країни, що споживають її для забезпечення власної продовольчої безпеки (Китай, Індія, країни ЄС). Окрім того, глобалізація торгівлі агропродукцією призводить до посилення конкуренції між виробниками і постачальниками на міжнародній арені. Для забезпечення ефективного функціонування глобального ринку аграрної продукції важливо враховувати різноманітні фактори, що впливають на його стабільність та розвиток. Зміни клімату, геополітичні конфлікти та економічні кризи створюють значні ризики для аграрного сектора. Водночас інноваційні технології та стійкі практики ведення сільського господарства відкривають нові можливості для підвищення ефективності виробництва та збільшення експорту продукції з доданою вартістю. Іншим важливим елементом є забезпечення продовольчої безпеки та стабільності в постачанні продовольства населенню. У кризових ситуаціях, як-от війна або стихійні лиха, необхідно збереження ланцюга «виробництво – перероблення – зберігання – постачання продовольства» та підтримання його ефективності [16].

Глобальний ринок аграрної продукції стикається з рядом серйозних ризиків, які можуть суттєво вплинути на його функціонування. Серед них:

1. Політична нестабільність та геополітичні конфлікти (військові дії в Україні призвели до порушення глобальних ланцюгів постачання зерна та підвищення цін на продовольство);

2. зміни клімату (непередбачувані погодні умови, посухи, повені та інші природні катаклізми можуть знижувати врожайність, створюючи загрози продовольчій безпеці);

3. економічні кризи та волатильність на фінансових ринках (коливання цін на продовольство, зокрема через зміни валютних курсів, можуть негативно впливати на прибутковість агровиробників і доступність продукції для кінцевого споживача).

Перспективи розвитку глобального аграрного ринку значною мірою залежать від впровадження нових технологій та стійких сільськогосподарських практик. Інновації у сфері агротехнологій, зокрема точне землеробство, генно-інженерні розробки та інтелектуальні системи управління фермерськими господарствами, дозволяють підвищити продуктивність, скоротити витрати ресурсів і мінімізувати вплив на довкілля. До того ж, розвиток нових ринків у країнах, що розвиваються, відкриває додаткові можливості для експортерів аграрної продукції. У контексті післявоєнної відбудови, капіталізації та інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств важливим завданням є збільшення обсягів виробництва продовольства, пошук і створення нових (зокрема, тимчасових) потужностей для зберігання та первинного перероблення продукції. Також необхідно задіяти всі можливості державного та приватного сектору для забезпечення постачання продовольства до місця продажу.

Постає необхідність у розробленні післявоєнної моделі розвитку аграрного сектора, яка збалансує його економічні та екологічні компоненти відповідно до цілей сталого розвитку. Таблиця 1.2.1 дає чітке уявлення про ключові елементи, необхідні для розроблення і реалізації нової моделі розвитку аграрного сектора після війни.

Ця модель післявоєнного розвитку аграрного сектора спрямована на відновлення виробництва та підвищення продовольчої безпеки, що досягається через стратегії залучення інвестицій, підтримки фермерства, і впровадження новітніх технологій. Основні пріоритети включають відновлення інфраструктури та кооперацію фермерів, що сприятиме оптимізації використання земельних

ресурсів. Механізми реалізації включають державну підтримку, міжнародну допомогу, освітні програми і створення інноваційних центрів. Очікувані результати передбачають зростання виробництва, підвищення експортного потенціалу і покращення умов життя в сільських регіонах. Водночас модель ураховує ризики, як-от політична нестабільність, зміни клімату та обмежене фінансування, і передбачає механізми моніторингу та оцінювання для адаптації стратегій.

Таблиця 1.2.1 - Нова модель розвитку аграрного сектора

№	Компоненти	Зміст
1	Цілі	Відновлення аграрного виробництва
		Збільшення аграрного експорту
		Забезпечення продовольчої безпеки
2	Стратегії розвитку	Притягнення інвестицій
		Підтримка малого і середнього фермерства
		Інтеграція сучасних технологій у сільське господарство
3	Основні пріоритети	Відновлення виробничої інфраструктури
		Оптимізація використання земельних ресурсів
		Розвиток кооперації серед фермерів
4	Механізми реалізації	Державна підтримка та субсидії
		Створення інноваційних центрів аграрних досліджень
		Міжнародна допомога
		Програми підвищення кваліфікації для фермерів
5	Очікувані результати	Зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції
		Покращення рівня життя в сільських регіонах
		Підвищення експортного потенціалу
6	Ризики і виклики	Політична нестабільність
		Кліматичні зміни
		Обмежене фінансування
7	Моніторинг і оцінювання	Постійний контроль виконання програм
		Коригування стратегій на основі результатів моніторингу
		Аналіз ефективності впроваджених заходів

Джерело: розроблено автором.

Глобальний ринок аграрної продукції стикається з рядом суттєвих ризиків, серед яких зміни клімату, політична нестабільність, а також економічні кризи.

Наприклад, війна в Україні призвела до значних порушень у світових ланцюгах постачання зернових, що стало серйозним викликом для глобальної продовольчої безпеки. Водночас впровадження інноваційних технологій, розвиток стійких практик ведення сільського господарства та кооперація фермерів на міжнародному рівні відкривають нові перспективи для збільшення продуктивності та розширення експорту.

1.3. Роль вітчизняного агробізнесу у функціонуванні глобального аграрного ринку

Значний потенціал України як одного з провідних виробників сільськогосподарської продукції визначає роль вітчизняного агробізнесу у функціонуванні глобального аграрного ринку [2]. Основними факторами, які визначають цю роль, є експортні внески, попит на ринку, технологічні досягнення, економічний вплив та практики сталого розвитку. Щоб краще зрозуміти, як вітчизняний агробізнес інтегрується в глобальні ринкові процеси, розглянемо ці аспекти детальніше в таблиці 1.3.1.

Таблиця 1.3.1 - Основні аспекти взаємодії вітчизняного агробізнесу з глобальним аграрним ринком, сучасний стан

Аспект	Характеристика	Вплив
Експортні внески	Відсоток вітчизняних сільськогосподарських продуктів, що експортуються	Вплив на глобальні ланцюги постачання та ціни на ринку
Попит на ринку	Попит на вітчизняну продукцію як на локальному, так і на міжнародному ринку	Баланс вітчизняного виробництва з глобальними потребами
Технологічні досягнення	Інновації та технології, розроблені та впроваджені вітчизняним агробізнесом	Підвищення продуктивності та глобальної конкурентоспроможності
Економічний вплив	Внесок у ВВП, рівень зайнятості, економічний розвиток	Зміцнення загальної економічної стабільності та зростання
Практики сталого розвитку	Впровадження сталих практик у виробництві та розподілі продукції	Відповідність глобальним екологічним і сталим цілям

Джерело: розроблено автором.

Україна має сприятливі агрокліматичні умови завдяки різноманітності кліматичних зон, родючим чорноземам і помірному клімату. Це дозволяє вирощувати широкий спектр сільськогосподарських культур, як-от пшениця, кукурудза, ячмінь, соняшник, соєві боби, а також овочі та фрукти. Вітчизняний агробізнес забезпечує значну частину глобального ринку зернових, олійних культур, овочів та фруктів. Наприклад, Україна є одним із провідних постачальників пшениці та кукурудзи, а також найбільшим експортером соняшникової олії у світі. Вирощування овочів та фруктів також займає важливе місце, хоча частка експорту в цьому секторі менша порівняно із зерновими та олійними культурами. Агробізнес України має потенціал для подальшого зростання і розвитку, зокрема завдяки інноваціям у технологіях вирощування та оброблення.

Україна має розвинений агропродовольчий сектор, який не тільки забезпечує населення країни продуктами харчування, але й активно представляє країну на міжнародних ринках низки ключових агропродовольчих товарів. Завдяки традиційно сильному експортному потенціалу Україна є важливим гарантом продовольчої безпеки у світі. До повномасштабної війни Україна входила до п'ятірки найбільших експортерів зернових, постачаючи 3/4 виробленого зерна (внутрішнє споживання становило лише 20-25%). Україна забезпечувала 10% світового експорту пшениці, понад 14% кукурудзи та понад 47% соняшникової олії. Наразі завдяки підтримці партнерів Україна залишається ключовим постачальником зерна та олії на світових ринках, з часткою понад 10% у міжнародній торгівлі. У 2023 році було експортовано 16,1 млн тонн пшениці до 65 країн, 26,2 млн тонн кукурудзи до 80 країн і 5,7 млн тонн соняшникової олії до 130 країн [19, с. 155].

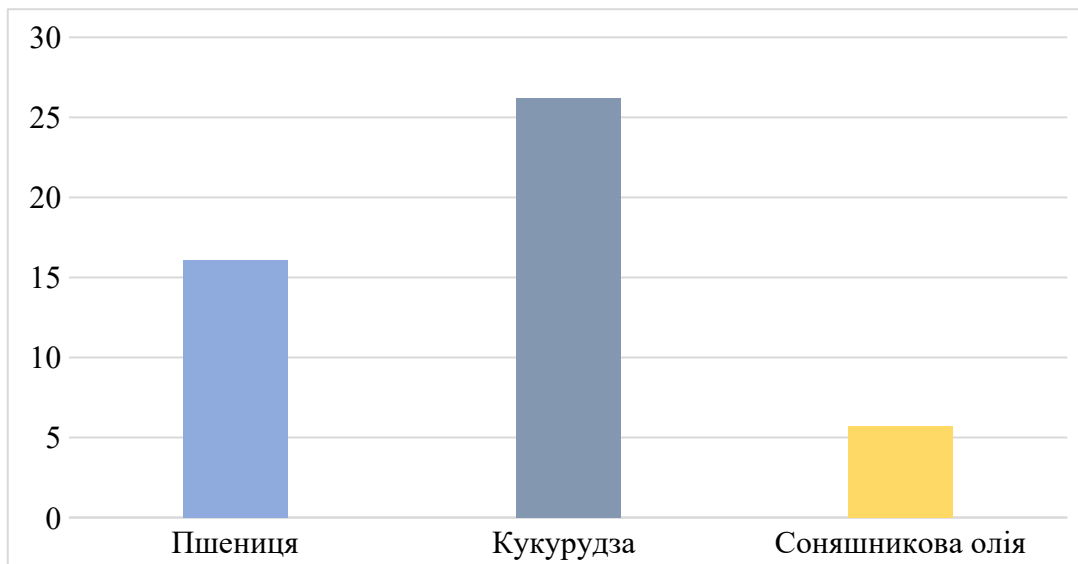


Рисунок 1.3.1 - Експорт сільськогосподарської продукції у 2023 році (млн. тонн)

Джерело: власна розробка автора.

Роль вітчизняного агробізнесу у функціонуванні глобального аграрного ринку є значущою та багатогранною. Насамперед український агробізнес відіграє ключову роль у забезпеченні продовольчої безпеки на світовому рівні. Завдяки великим обсягам виробництва та експорту сільськогосподарської продукції Україна сприяє стабілізації цін на світових ринках, що є важливим чинником для підтримки доступності продовольства в різних регіонах світу. Крім того, аграрний сектор України має значний економічний вплив. Експорт сільськогосподарської продукції не тільки забезпечує значний притік валюти до країни, але й сприяє створенню робочих місць, що позитивно впливає на економічне зростання. Завдяки експорту Україна зміцнює свої економічні позиції на міжнародному рівні, що сприяє покращенню економічного добробуту населення. Інновації та новітні технології, що впроваджуються у землеробстві та тваринництві, дають можливість українським аграріям підвищувати врожайність та якість продукції. Це дозволяє їм конкурувати на світових ринках, забезпечуючи споживачів високоякісними продуктами.

Важливою складовою частиною функціонування українського агробізнесу є співпраця з міжнародними партнерами. Українські аграрні підприємства активно

інтегруються в глобальні ланцюги поставок, використовуючи передові методи управління та маркетингу. Така співпраця дозволяє не лише підвищувати ефективність виробництва, але й розширювати експортні можливості країни, забезпечуючи стабільність на світових ринках продовольства.

Тому роль українського агробізнесу в глобальному аграрному ринку є ваговою і охоплює широкий спектр аспектів, від забезпечення продовольчої безпеки до економічного розвитку та інновацій.

Вітчизняний агробізнес відіграє ключову роль у глобальному аграрному ринку, забезпечуючи стабільне постачання високоякісної продукції, сприяючи економічному розвитку та впровадженню інновацій. Для успішного управління зовнішньоекономічною діяльністю аграрного підприємства необхідно постійно адаптуватися до змінних умов ринку, впроваджувати нові технології та розширювати співпрацю з міжнародними партнерами (табл. 1.3.2).

В умовах глобалізації аграрний сектор України займає важливе місце на світовому ринку, забезпечуючи значний обсяг експорту сільськогосподарської продукції та сприяючи продовольчій безпеці багатьох країн. Відносини України з іншими державами у сфері агробізнесу характеризуються високою інтеграцією та взаємозалежністю, що підтверджується стабільним зростанням експорту агропродукції.

Україна активно співпрацює з численними країнами щодо експорту своєї аграрної продукції. Основними партнерами є країни Європейського Союзу, Китай, Індія, Туреччина та країни Африки. Ці відносини забезпечують стабільний попит на українські товари та сприяють розширенню ринків збуту.

Український аграрний експорт охоплює різноманітні категорії продукції, серед яких найбільшу частку займають зернові культури, олійні насіння, м'ясо та молочні продукти.

Таблиця 1.3.2 - Тенденції розвитку агропромислового сектору України та завдання його подальшого розвитку

№	Тенденції	Завдання
1	Невисокий рівень платоспроможності попиту та постійне зростання цін	Досягти високої продуктивності сільськогосподарського виробництва шляхом модернізації та технічного забезпечення
2	Специфічний механізм формування цін на продукти промислового перероблення	
3	Цінова нерівність відносин між різними суб'єктами ринку	Розумні й ефективні виробничі та трудові ресурси
4	Зростання обсягів виробництва та пропозиції продукції з боку агровиробників, зменшення обсягів виробництва з боку господарств населення	Процес забезпечення продажу продукції споживачам за чіткими та доступними цінами
5	Збільшення питомої ваги на ринку продукції, що являє собою укрупнення національного агробізнесу	Збільшити доходи фермерів і покращити рівень їх життя
6	Недосконалий механізм державного регулювання ринку	
7	Велика кількість посередників ринку продукції тваринництва та продуктів її промислового перероблення	Сприяти створенню достатньої кількості харчових продуктів тваринного походження та стабілізувати ринкову інфраструктуру
8	Значна конкуренція з боку імпортерів	
9	Невисокий рівень агропромислової інтеграції та кооперації між суб'єктами ринкових відносин	Стимулювати життєздатність розвитку малих і середніх підприємств
10	Зростання попиту на безпечну, екологічно чисту та низькокалорійну продукцію і продукти її промислового перероблення	
11	Посилення значення та впливу світових тенденцій діяльності ринків продовольства, що впливає на розвиток національного ринку	Захистити вітчизняних агровиробників та виробників продукції з доданою вартістю

Джерело: розробка автора.

Тенденції експорту аграрної продукції України демонструють стабільне зростання протягом останніх років, незважаючи на геополітичні виклики та економічні кризи. Україна займає значну частку на глобальному ринку аграрної продукції, особливо в експорті зернових культур та олійних насіння. Порівняльний аналіз частки української продукції на світовому ринку дозволяє оцінити її конкурентоспроможність та потенціал для подальшого зростання.

Експорт аграрної продукції України значно залежить від зовнішніх факторів, таких як політична стабільність у регіонах-імпортерах, зміни клімату, міжнародні торговельні угоди та економічні умови. Наприклад, війна в Україні мала суттєвий вплив на логістичні ланцюги та змінила структуру експортних потоків, посиливши партнерство з країнами, які забезпечують стабільний попит на українські товари.

Попри значні досягнення, аграрний сектор України стикається з низкою викликів, серед яких політична нестабільність, зміни клімату та необхідність модернізації виробничих процесів. Однак, впровадження інноваційних технологій, розвиток кооперації між фермерами та підтримка державою створюють нові можливості для підвищення конкурентоспроможності української агропродукції на глобальному ринку.

Роль вітчизняного агробізнесу у функціонуванні глобального аграрного ринку є суттєвою завдяки стабільному експортному потенціалу України, широкій мережі міжнародних партнерів та високій якості продукції. Подальше зміцнення позицій на світовому ринку можливе за рахунок інноваційного розвитку, розширення географії збуту та підвищення ефективності виробничих процесів.

До того ж, диверсифікація продуктів дозволяє українським агропідприємствам розширювати асортимент експорту, включаючи не лише традиційні зернові та олійні культури, але й продукти з високою доданою вартістю, як-от органічні продукти та готові харчові вироби. Це допомагає збільшувати частку української продукції на світових ринках та задовольняти щораз вищий попит на різноманітну продукцію.

Інвестиції в інфраструктуру є важливим фактором успіху українського агробізнесу. Сучасні логістичні центри, потужні транспортні мережі та інноваційні склади сприяють зменшенню витрат на транспортування та зберігання продукції, що робить український експорт більш конкурентоспроможним [25, с. 2127]. Також велика увага приділяється розвитку річкових та морських портів, що дозволяє збільшувати обсяги експорту та оптимізувати логістичні процеси.

Українські аграрні підприємства активно працюють над упровадженням стандартів якості та безпеки продукції, що відповідають міжнародним вимогам. Це

дозволяє виходити на нові ринки та зміцнювати свої позиції на тих, що існують. Високі стандарти якості сприяють формуванню позитивного іміджу української продукції та довірі міжнародних партнерів.

Ефективне використання природних ресурсів і екологічно чистих технологій та зменшення впливу на навколишнє середовище є пріоритетними для багатьох українських сільськогосподарських підприємств. Це відповідає світовим тенденціям сталого розвитку та сприяє залученню інвестицій в агросектор.

Ще одним фактором успішної діяльності українських агропідприємств на глобальному ринку також є розвиток людського капіталу. Інвестиції в освіту, тренінги та підвищення кваліфікації працівників сприяють підвищенню продуктивності праці та впровадженню інновацій. Висококваліфіковані кадри здатні ефективно управляти виробничими процесами та забезпечувати високу якість продукції.

Використання GPS-навігації, дронів, сенсорних систем та інших сучасних технологій дозволяє підвищувати ефективність вирощування сільськогосподарських культур, знижувати витрати на добрива та засоби захисту рослин, а також покращувати якість продукції. Ці інновації дозволяють українським аграріям досягати вищих врожаїв та конкурентоспроможності на світових ринках.

Ще один важливий аспект – це розширення ринків збуту. Українські агропідприємства активно працюють над диверсифікацією ринків збуту, встановлюючи партнерські відносини з країнами Азії, Африки, Європи та Америки. Це дозволяє зменшити залежність від окремих ринків та забезпечити стабільність експорту в умовах глобальних економічних змін. Завдяки цьому Україна може ефективно реагувати на зміни в попиті та пропозиції на світовому ринку [15, с. 3].

Крім того, розвиток кооперативного руху, а саме створення аграрних кооперативів, дозволяє малим та середнім підприємствам об'єднувати ресурси, збільшувати виробничі потужності та підвищувати конкурентоспроможність на міжнародному ринку. Кооперативи допомагають знижувати витрати на

виробництво, покращувати доступ до фінансування та збільшувати можливості для експорту продукції.

Вітчизняний агробізнес також зосереджений на розвитку органічного землеробства. Попит на органічні продукти постійно зростає, і Україна має всі передумови для того, щоб стати одним із провідних постачальників органічної продукції на світовий ринок. Використання природних методів вирощування, відмова від хімічних добрив та пестицидів дозволяє виробляти екологічно чисту продукцію, яка користується попитом у споживачів, що піклуються про своє здоров'я та довкілля.

Значний вплив на розвиток агробізнесу мають також інвестиції в наукові дослідження. Співпраця з науковими установами та дослідницькими центрами дозволяє впроваджувати нові сорти рослин, стійкі до хвороб та кліматичних змін, розробляти ефективні методи боротьби зі шкідниками та хворобами, а також підвищувати продуктивність сільськогосподарського виробництва [24]. Тому роль вітчизняного агробізнесу у функціонуванні глобального аграрного ринку є багатогранною та включає розвиток технологій точного землеробства, розширення ринків збуту, розвиток кооперативного руху, впровадження органічного землеробства та інвестиції в наукові дослідження. Ці аспекти сприяють зміцненню позицій України як важливого гравця на світовому аграрному ринку та забезпечують стабільний розвиток аграрного сектора країни.

Як уже підкреслювалося, кліматичні зміни відкривають нові виклики та можливості для аграрного сектора України. Зміна температурних режимів, нерівномірність опадів і збільшення частоти екстремальних погодних явищ можуть вплинути на врожайність традиційних культур і призвести до зменшення родючості ґрунтів. Однак адаптація до цих змін створює перспективи для розвитку сільського господарства через упровадження нових технологій, зміну структури посівів і розроблення кліматично стійких агротехнологій. Одним із напрямів розвитку є перехід до вирощування культур, більш адаптованих до нових кліматичних умов, що дозволить збільшити врожайність та зменшити ризики втрат, зокрема, можливе впровадження таких культур, як сорго, соя та нут, які краще

витримують посуху та високі температури. Також необхідним є впровадження інноваційних методів зрошування, що допоможе ефективніше використовувати водні ресурси та забезпечити стабільні врожаї навіть у посушливих регіонах. Використання агротехнологій, як-от точне землеробство, дозволить оптимізувати використання ресурсів та підвищити стійкість аграрного сектора до кліматичних змін [28]. Крім того, розвиток органічного землеробства та біологічних методів захисту рослин сприятиме збереженню екосистем і підвищенню екологічної стійкості аграрного виробництва, що особливо важливо в умовах глобального потепління.

Перспективи розвитку аграрного сектора України в умовах кліматичних змін полягають у його адаптації до нових екологічних умов через впровадження інноваційних технологій, зміну структури виробництва та розвиток стійких агротехнологій, що забезпечить стабільність та конкурентоспроможність українського сільського господарства на світовому ринку.

Вітчизняний агробізнес виконує ключову роль у функціонуванні глобального аграрного ринку, привносячи численні позитивні зміни та свій вклад у міжнародну продовольчу безпеку. Одним зі значущих аспектів зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств є підвищення якості та безпеки продукції через запровадження міжнародних стандартів. Українські підприємства активно працюють над сертифікацією своєї продукції за стандартами ISO, HACCP та Global G.A.P., що підвищує довіру до вітчизняної продукції на світових ринках та відкриває нові можливості для експорту [22].

Значну роль відіграють також ініціативи щодо сталого розвитку. Український агробізнес активно впроваджує екологічно безпечні технології, що знижують негативний вплив на довкілля [20]. Використання ресурсозберезувальних технологій, органічних добрив та методів боротьби з ерозією ґрунтів сприяє збереженню природних ресурсів та підвищенню екологічної стійкості аграрного сектору.

Щодо розвитку фінансових інструментів та доступу до міжнародних ринків капіталу українські агропідприємства активно залучають інвестиції через емісію

євробондів, залучення кредитів від міжнародних фінансових інституцій та співпрацю з іноземними інвесторами. Це дозволяє отримувати необхідні ресурси для модернізації виробничих потужностей, впровадження новітніх технологій та збільшення обсягів виробництва.

Управління ризиками є ще одним важливим аспектом діяльності українських агропідприємств. Використання страхування врожаїв від природних катастроф, а також упровадження систем раннього попередження про загрози допомагають мінімізувати фінансові втрати та забезпечити стабільність виробництва.

Крім того, українські агропідприємства активно застосовують можливості цифрових технологій для покращення управління та маркетингу. Використання аграрних інформаційних систем, платформ електронної торгівлі, аналітичних інструментів та програмного забезпечення для управління фермерськими господарствами дозволяє оптимізувати виробничі процеси, підвищувати ефективність та збільшувати доходи [24].

Значну увагу приділяють також соціальним ініціативам, спрямованим на підтримку місцевих громад. Інвестиції у розвиток сільської інфраструктури, освіти, охорону здоров'я та культурні проекти сприяють підвищенню якості життя на селі та створенню стабільного соціально-економічного середовища для розвитку агробізнесу.

Вітчизняний агробізнес відіграє ключову роль у функціонуванні глобального аграрного ринку завдяки своїм значним ресурсам та стратегічному розташуванню. Україна є однією з найбільших країн за площею родючих земель, що забезпечує значні обсяги виробництва сільськогосподарської продукції. Ураховуючи глобальні зміни клімату, Україна має потенціал стати важливим постачальником продовольства для країн, які стикаються зі зниженням власних урожаїв.

Інтеграція у світові торговельні мережі є важливою складовою частиною успіху українського агробізнесу. Українські компанії активно співпрацюють із міжнародними організаціями та беруть участь у глобальних торговельних угодах, що відкриває нові ринки збуту для української продукції [11]. Це дозволяє збільшувати експортні можливості та зміцнювати економіку країни.

Українські агропідприємства також інвестують у розвиток інноваційних технологій. Впровадження біотехнологій, генетично модифікованих культур та сучасних методів обробітку ґрунту дозволяє підвищувати врожайність і стійкість рослин до шкідників і хвороб. Це забезпечує стабільні обсяги виробництва та знижує ризики, пов'язані з несприятливими погодними умовами.

Ефективне управління водними ресурсами є ще одним важливим аспектом діяльності українських агропідприємств. В умовах глобальної нестачі води використання сучасних систем зрошення, як-от крапельне зрошення та автоматизовані системи управління водними ресурсами, дозволяє знижувати витрати води та підвищувати ефективність її використання. Це сприяє стійкому розвитку аграрного сектору та забезпечує стабільність виробництва навіть у посушливі періоди.

Розвиток інфраструктури зберігання та перероблення продукції, що включає будівництво сучасних елеваторів, складів, холодильних установок та переробних підприємств, дозволяє зберігати продукцію протягом тривалого часу без втрати якості, а також забезпечувати її перероблення для додаткової вартості [4, с. 156]. Це створює нові робочі місця та підвищує конкурентоспроможність української продукції на світових ринках.

Український агробізнес також активно використовує можливості фінансування від міжнародних організацій та інвесторів. Залучення інвестицій дозволяє розширювати виробничі потужності, впроваджувати новітні технології та розвивати експортні можливості. Взаємодія з міжнародними фінансовими інституціями, як-от Світовий банк та Європейський банк реконструкції та розвитку, сприяє стабільному розвитку аграрного сектора та забезпечує доступ до необхідних фінансових ресурсів.

Одним із ключових чинників участі вітчизняного агробізнесу у функціонуванні глобального аграрного ринку є розвиток інноваційних підходів до аграрного виробництва. Впровадження аграрних роботів та автоматизованих систем управління фермерськими господарствами дозволяє оптимізувати виробничі процеси, знижувати витрати та підвищувати ефективність виробництва.

Українські агропідприємства активно працюють над підвищенням конкурентоспроможності своєї продукції на міжнародних ринках. Використання сучасних методів маркетингу, участь у міжнародних виставках та ярмарках, а також активна рекламна діяльність допомагають просувати українську продукцію та зміцнювати її позиції на світових ринках. Це сприяє розширенню експортних можливостей та збільшенню доходів від продажу сільськогосподарської продукції [29].

Важливу роль відіграє також розвиток співпраці з міжнародними науково-дослідними установами та освітніми закладами. Спільні проекти з розроблення нових сортів рослин, дослідження кліматичних змін та адаптації до них, а також упровадження передових методів аграрного виробництва сприяють підвищенню продуктивності та якості продукції. Це забезпечує конкурентні переваги українських аграріїв на світовому ринку.

Значним аспектом діяльності вітчизняного агробізнесу є також розвиток кооперації між агропідприємствами. Об'єднання зусиль у рамках кооперативів дозволяє знижувати витрати на виробництво, підвищувати ефективність управління та забезпечувати доступ до нових ринків збуту. Кооперативи сприяють зміцненню позицій малих та середніх агропідприємств, що дозволяє їм конкурувати на рівних умовах з великими компаніями.

Український агробізнес також активно використовує можливості цифрових технологій для покращення управління та аналітики. Використання великих даних (Big Data), штучного інтелекту та інтернету речей (IoT) дозволяє отримувати точні дані про стан ґрунтів, погодні умови та розвиток рослин, що сприяє прийняттю обґрунтованих рішень та підвищенню врожайності [27].

Важливу роль відіграє також розвиток партнерства з міжнародними організаціями та фондами, що підтримують розвиток аграрного сектора. Співпраця з такими організаціями, як FAO, UNDP та USAID, дозволяє отримувати фінансову підтримку, технічну допомогу та доступ до передових знань і технологій. Це сприяє зміцненню аграрного сектору України та підвищенню його стійкості до глобальних викликів.

Вітчизняний агробізнес продовжує активно впливати на глобальний аграрний ринок завдяки низці стратегічних ініціатив та адаптивних підходів. Одним із таких аспектів є розвиток системи управління якістю на всіх етапах виробництва та оброблення сільськогосподарської продукції. Це включає впровадження нових стандартів та сертифікацій, як-от органічна сертифікація та сертифікація за стандартами етики та стійкості. Така система дозволяє не лише відповідати міжнародним вимогам, але й забезпечувати високу конкурентоспроможність української продукції на глобальному ринку.

Іншим значущим аспектом є адаптація до змінюваних кліматичних умов. В умовах глобального потепління українські агропідприємства активно впроваджують такі стратегії адаптації, як розроблення стійких до стресів сортів культур, удосконалення систем зрошення та використання методів збереження вологи в ґрунті. Це дозволяє забезпечувати стабільне виробництво навіть у складних кліматичних умовах.

Розвиток агрономічної освіти та наукових досліджень також має велике значення для підвищення ефективності агробізнесу. Інвестиції в наукові дослідження та підготовку спеціалістів дозволяють запроваджувати нові агрономічні технології, покращувати методи вирощування та забезпечувати інноваційний підхід до управління агрономічними процесами [26, с. 200].

Підтримка місцевих виробників і розвиток соціальної відповідальності є важливими аспектами для сталого розвитку агробізнесу. Багато українських агропідприємств реалізують соціальні проекти, які включають підтримку місцевих громад, розвиток соціальної інфраструктури та поліпшення умов життя в сільських районах. Це не лише позитивно впливає на репутацію компаній, але й сприяє створенню сприятливого соціально-економічного середовища для ведення бізнесу.

Удосконалення фінансового менеджменту та використання нових фінансових інструментів вітчизняними агропідприємствами, а саме хеджування ризиків, фінансові інновації та нові моделі фінансування, дозволяють знижувати фінансові ризики та забезпечувати стабільний розвиток. Ще одним важливим аспектом є оптимізація ланцюгів постачання. Українські агропідприємства активно

працюють над удосконаленням логістичних процесів, що включає інтеграцію з міжнародними транспортними мережами, поліпшення системи складування та зниження витрат на транспортування. Це допомагає зменшити час доставлення продукції та забезпечити своєчасне постачання на міжнародні ринки.

Багато українських агропідприємств упроваджують стратегії, що сприяють збереженню біорізноманіття та відновленню деградованих земель. Використання методів агролісівництва, створення біоценозів і перехід на безвідвальні технології обробітку ґрунту допомагають підвищити екологічну стійкість аграрного виробництва.

Крім того, українські агропідприємства активно реалізують стратегії з покращення енергоефективності. Впровадження відновлювальних джерел енергії, таких як сонячні панелі та біомасові установки, а також оптимізація споживання енергії в агропромислових процесах, дозволяють знижувати витрати та зменшувати вуглецевий слід.

Українські аграрії також активно розвивають такі нові сегменти ринку, як виробництво та експорт спеціальних культур. Наприклад, вирощування лікарських рослин, спецій та інших культур дозволяє зосередити увагу на прибуткових нішах і задовольнити специфічні потреби міжнародних споживачів.

Окремо варто зазначити вплив агробізнесу на розвиток сільських територій. Інвестиції в агроінфраструктуру, створення нових підприємств, розвиток агротуризму та підвищення рівня життя в сільських громадах сприяють економічному розвитку регіонів і стабільності соціальних структур [23]. Ще одним важливим напрямом є розширення географії експорту. Українські агропідприємства активно шукають нові ринки для своєї продукції, включаючи екзотичні та незайняті ринки в Азії, Африці та Латинській Америці. Це дозволяє знижувати залежність від традиційних ринків і забезпечувати стабільний попит на українську продукцію.

Експорт агропродовольчих товарів не тільки допомагає розширювати ринки, але й впливає на розвиток агроекспорту. Українські агропідприємства забезпечують значний обсяг експорту зернових культур, олійних культур, меду та

іншої продукції. Розширення експорту дозволяє підвищувати валютні надходження та зміцнювати економічну стабільність країни.

Крім цього, агробізнес України активно працює над запровадженням «зелених» технологій та практик. Це включає перехід на безвідходні технології, зменшення використання хімічних добрив та пестицидів, а також упровадження практик, що сприяють відновленню природних ресурсів. Такі зусилля допомагають зменшити негативний вплив на довкілля та відповідати світовим екологічним стандартам.

Вагомим аспектом є розвиток інфраструктури для підтримки аграрного сектору. Це включає будівництво нових доріг, розвиток портових потужностей та створення інноваційних складських комплексів. Наявність сучасної інфраструктури сприяє ефективному транспортуванню та зберіганню агропродукції, що у свою чергу позитивно впливає на конкурентоспроможність будь-якої продукції на світовому ринку [30]. Не менш важливим є розвиток систем агрострахування. Аграрні компанії активно впроваджують нові моделі страхування ризиків, щоб захистити себе від фінансових втрат за несприятливих погодних умов чи інших непередбачуваних обставин. Це сприяє зниженню фінансових ризиків і підвищенню стабільності аграрного сектору.

Однією з ключових сфер є розвиток агрокультур з високою доданою вартістю. Українські агропідприємства зосереджуються на вирощуванні спеціалізованих культур, як-от ягоди, горіхи та органічні продукти, що дозволяє займати нішеві ринки і задовольняти попит на продукцію з високими споживчими властивостями. Важливим напрямом є також розвиток співпраці між агропідприємствами та великими міжнародними компаніями. Українські компанії укладають партнерства з міжнародними агрокомпаніями для реалізації спільних проєктів, упровадження передових технологій та розширення ринків збуту. Це дозволяє українським аграріям отримувати доступ до нових ринків, технологій та фінансових ресурсів.

Дослідження і впровадження нових методів управління агрономічними процесами є ще одним важливим аспектом. Українські аграрії активно

використовують такі новітні технології, як автоматизовані системи для моніторингу стану рослин, рішення на основі штучного інтелекту для прогнозування врожаїв та інноваційні методи боротьби зі шкідниками і хворобами. Це дозволяє підвищувати продуктивність і зменшувати витрати на виробництво.

Актуальним також є розвиток агроекологічних практик. Українські агропідприємства впроваджують методи, які зменшують негативний вплив на екологію, як-от ротація культур, зниження використання хімічних добрив та пестицидів, а також застосування систем контролю за якістю води. Це не тільки покращує екологічні показники, але й відповідає світовим тенденціям у сфері стійкого розвитку. Крім того, вітчизняний агробізнес активно працює над покращенням якості кадрового складу. Інвестиції в освіту та підвищення кваліфікації спеціалістів, а також упровадження програм з підготовки молодих агрономів та менеджерів, сприяють розвитку інноваційних підходів та поліпшенню управління в аграрному секторі.

Важливу роль у функціонуванні глобального аграрного ринку відіграє також розвиток цифрових платформ для агроекспорту. Українські компанії створюють онлайн-платформи для продажу сільськогосподарської продукції, що дозволяє спрощувати процеси замовлення та оплати, а також розширювати доступ до міжнародних покупців. Це сприяє збільшенню обсягів експорту і підвищенню ефективності торгівлі.

Отже, український агробізнес продовжує активно впливати на глобальний аграрний ринок через: упровадження систем управління якістю, адаптацію до кліматичних змін, розвиток агрономічної освіти, соціальну відповідальність та фінансові інновації, розвиток спеціалізованих культур, міжнародні партнерства, впровадження нових агрономічних методів, екологічні практики, цифрові платформи для експорту та покращення кадрового складу. Ці стратегії сприяють забезпеченню стабільності та конкурентоспроможності українського агросектору на міжнародній арені.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОБІЗНЕСУ НА ГЛОБАЛЬНОМУ РИНКУ

2.1. Організаційно-економічна характеристика досліджуваного підприємства

ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» засноване 17 березня 2017 року з ініціативи групи аграріїв і інвесторів, що прагнули впроваджувати сучасні агротехнології та розвивати сільське господарство в Черкаській області. На момент створення підприємства, його стратегічною метою було забезпечення високоякісного насіння і зернової продукції як для внутрішнього, так і для міжнародного ринків. Підприємство зареєстроване за ідентифікаційним кодом 41220048, що підтверджує його статус як суб'єкта господарювання, здатного здійснювати широкомасштабну діяльність у галузі агропромислового комплексу. Головний офіс компанії розташований за адресою: Черкаська обл., м. Сміла, вул. Папаніна, 55.

Директором компанії є Ласьков Валерій Анатолійович, який займає цю посаду з 1 вересня 2020 року. Під його керівництвом компанія активно розширює асортимент продукції, впроваджує нові технології у вирощування та обробку сільськогосподарських культур і розвиває інфраструктуру для покращення ефективності діяльності.

Деталізація видів економічної діяльності за КВЕД:

- 01.11 - Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культу - цей код відображає основну спеціалізацію компанії, яка зосереджена на вирощуванні таких культур, як пшениця, кукурудза, соняшник, соя та ріпак. Це ключові продукти, що відповідають за значну частку прибутку компанії, особливо через експорт на міжнародні ринки.

- 01.13 - Вирощування овочів і баштанних культур, коренеплодів і бульбоплодів - включає вирощування картоплі, моркви, буряка, капусти та інших

овочів, які користуються попитом як у великих виробників, так і серед кінцевих споживачів.

- 01.16 - Вирощування прядивних культур - забезпечує виробництво таких культур, як льон, які використовуються для текстильної промисловості. Компанія планує розширення цього напрямку через високий попит на натуральні матеріали в текстильному секторі.

- 01.19 - Вирощування інших однорічних і дворічних культур - компанія також експериментує з вирощуванням нових культур, таких як сорго та гірчиця, що можуть стати перспективними з огляду на кліматичні зміни.

- 01.24 - Вирощування зерняткових і кісточкових фруктів - це новий напрям, де компанія активно розвиває сади для вирощування яблук, груш та слив, маючи на меті вихід на ринок свіжих фруктів.

- 01.28 - Вирощування пряних, ароматичних і лікарських культур - підприємство займається вирощуванням м'яти, ромашки, меліси та інших лікарських і ароматичних культур, які використовуються як у харчовій промисловості, так і для виробництва медичних препаратів.

- 01.30 - Відтворення рослин - цей вид діяльності дозволяє компанії власноруч виробляти розсаду, розширюючи можливості з вирощування широкого асортименту культур.

- 01.61 - Допоміжна діяльність у рослинництві - передбачає виконання робіт з обробки ґрунтів, збирання врожаю, застосування добрив і засобів захисту рослин.

- 01.63 - Післяурожайна діяльність - включає зберігання, сушіння, сортування та пакування продукції після збору врожаю.

- 01.64 - Оброблення насіння для відтворення - підприємство має сучасну лінію для обробки насіння, що дозволяє збільшити врожайність та підвищити якість кінцевої продукції.

- 46.21 - Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин - компанія забезпечує постачання зернових і кормів для внутрішнього ринку та експорту, співпрацюючи з тваринницькими господарствами і зерновими трейдерами.

- 77.31 - Надання в оренду сільськогосподарських машин і устаткування - підприємство пропонує своїм партнерам можливість орендувати техніку для виконання сезонних робіт.

Компанія діє відповідно до Статуту, затвердженого Загальними зборами учасників 15 січня 2024 року, який є основним установчим документом, що регулює всі аспекти її діяльності. Статут визначає мету діяльності товариства, організаційно-правову форму, права та обов'язки учасників, порядок управління, розподіл прибутку та інші важливі питання. Основною метою діяльності компанії є отримання прибутку та задоволення потреб суспільства в аграрній продукції високої якості, що спрямована на забезпечення економічної стабільності, соціального розвитку та підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому і міжнародному ринках. Компанія має організаційно-правову форму товариства з обмеженою відповідальністю, що передбачає обмежену відповідальність учасників: вони несуть ризик збитків лише в межах своїх внесків до статутного капіталу і не відповідають своїм особистим майном.

Статутний капітал компанії становить 101000,00 грн і складається з внесків учасників, що визначає їхні права голосу на Загальних зборах та розмір отриманого прибутку у формі дивідендів. Вищим органом управління є Загальні збори учасників, які ухвалюють ключові рішення, включаючи зміну Статуту, розподіл прибутку, призначення та звільнення Директора. Виконавчим органом компанії є Директор, який відповідає за повсякденну діяльність і реалізацію рішень Загальних зборів. У компанії також діє Наглядова рада, яка забезпечує контроль за виконанням стратегічних рішень та ефективністю діяльності. Прибуток компанії розподіляється між учасниками пропорційно до їхніх часток у статутному капіталі, а в разі ліквідації залишки майна після розрахунків з кредиторами розподіляються між учасниками пропорційно до їхніх часток. Учасники також мають право вийти з компанії, повідомивши про це заздалегідь, при цьому вартість їхньої частки визначається на основі ринкової вартості активів компанії.

Компанія діє на основі нормативної бази, яка регулює її діяльність у сфері агробізнесу та фінансових послуг. Основними нормативно-правовими

документами, що визначають функціонування компанії, є Цивільний та Господарський кодекси України, Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань» та інші нормативні акти. Усі види діяльності, які потребують ліцензування або спеціальних дозволів, компанія здійснює лише після отримання необхідних документів відповідно до чинного законодавства.

Організаційна структура компанії є вертикальною і включає кілька рівнів управління (рис. 2.1.1), що дозволяє забезпечити оперативне прийняття рішень та ефективне функціонування всіх підрозділів.



Рисунок 2.1.1 - Організаційна структура ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»
Джерело: розроблено автором.

Вищим органом управління є Загальні збори учасників, які вирішують стратегічні питання, включаючи розподіл прибутку, зміну статутного капіталу та обрання керівництва. Виконавчим органом є Директор, який здійснює повсякденне управління діяльністю підприємства, приймає рішення з операційних питань та відповідає за реалізацію стратегічних цілей, встановлених Загальними зборами. На нижчому рівні діють керівники функціональних підрозділів, що відповідають за конкретні напрямки діяльності, включаючи виробничий відділ, відділ фінансів і обліку, відділ маркетингу і збуту, а також відділ кадрів і адміністративний відділ.

Компанія також визначає основні принципи своєї діяльності. Якість продукції є пріоритетом, оскільки компанія прагне забезпечити високу якість на всіх етапах – від підготовки ґрунтів і вибору сортів культур до обробки та зберігання врожаю. Всі процеси контролюються відповідно до міжнародних стандартів, що дозволяє задовольняти вимоги як внутрішніх, так і зовнішніх ринків. Використання сучасних технологій у вирощуванні та обробці культур, зокрема впровадження систем точного землеробства, дозволяє підвищувати врожайність, скорочувати витрати і знижувати екологічний вплив. Сталий розвиток є важливим принципом компанії, яка дотримується екологічної відповідальності та оптимізує виробничі процеси для мінімізації використання води, енергії та добрив. Клієнтоорієнтованість передбачає взаємодію з партнерами і клієнтами на засадах прозорості та довіри; компанія пропонує індивідуальні рішення для своїх клієнтів з урахуванням їхніх потреб та особливостей ринку. Компанія також інвестує у професійне зростання своїх співробітників, організуючи тренінги та навчання, що забезпечує високий рівень кваліфікації кадрів і сприяє ефективності роботи. Соціальна відповідальність є одним із пріоритетів ТОВ «Зернова компанія «ХОРС», яке підтримує проекти, спрямовані на розвиток регіону, де вона працює, та підтримку місцевих громад.

Таким чином, компанія функціонує в рамках узгоджених правових норм і цінностей, прагнучи досягнення високих стандартів якості, соціальної відповідальності та інноваційного розвитку в аграрному секторі

З моменту свого створення компанія демонструє стабільне зростання, орієнтуючись на інноваційні підходи у вирощуванні культур і забезпечуючи високі стандарти якості. Останні роки ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» активно інвестує в оновлення техніки та впровадження цифрових технологій у сільськогосподарські процеси. Це дозволяє знижувати витрати та підвищувати ефективність виробництва. Наприклад, впровадження систем точного землеробства допомагає оптимально використовувати добрива і засоби захисту рослин, мінімізуючи негативний вплив на навколишнє середовище.

Компанія також робить акцент на експорт, маючи сертифікати якості, що дозволяють постачати продукцію на ринки Європи та Азії. Завдяки підвищеній якості продукції та високим стандартам обробки, «Зернова компанія «ХОРС» отримує позитивні відгуки від іноземних партнерів, а також укладає довгострокові контракти з великими покупцями.

У планах компанії – подальше розширення виробничих потужностей, відкриття нових ринків збуту, а також активний розвиток напрямків вирощування лікарських і пряних культур, які стають популярними на міжнародному ринку завдяки своїм унікальним властивостям.

ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» демонструє стабільні фінансові показники та високий рівень ефективності в управлінні ресурсами протягом останніх кількох років. Структура активів компанії включає як необоротні, так і оборотні активи, що є основою для забезпечення довготривалого розвитку та безперервної операційної діяльності (табл. 2.1.1).

Таблиця 2.1.1 - Динаміка активів і пасивів ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» за 2020–2023 роки

Показник	Роки			
	2020	2021	2022	2023
Загальні активи	338 754	488 278	614 624	598 883
Необоротні активи	77 912	56,189	51,240	44 869
Оборотні активи	260 842	432,089	563 384	554 014
Власний капітал	112 714	255 882	361 320	357 180
Довгострокові зобов'язання	-	1227	674	122
Поточні зобов'язання	226 040	231169	252 630	241 581

Джерело: сформовано автором на підставі фін. документів ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»

Загальні активи компанії за період 2020–2023 років мають динамічний характер, змінюючись від 338,754 тис. грн у 2020 році до 598,883 тис. грн у 2023 році. Це свідчить про поступове відновлення активів після зниження у 2021 році, що може бути зумовлено активізацією інвестиційної діяльності та зростанням обсягів виробництва. Оборотні активи становлять значну частку в загальній

структурі активів компанії, коливаючись від 70% до 90%, що вказує на високу ліквідність та здатність підприємства швидко покривати короткострокові зобов'язання.

Власний капітал, який у 2020 році складав 112,714 тис. грн, зріс до 255,882 тис. грн у 2021 році, 361,320 тис. грн у 2022 році і зменшився до 357,180 тис. грн у 2023 році. Така динаміка власного капіталу демонструє стабільність у його накопиченні, що свідчить про позитивну фінансову стійкість підприємства.

Аналіз ліквідності компанії проводився за допомогою коефіцієнтів поточної та швидкої ліквідності, які відображають здатність підприємства своєчасно розраховуватися з короткостроковими зобов'язаннями. Коефіцієнт поточної ліквідності, обчислюваний як співвідношення оборотних активів до поточних зобов'язань, у 2020 році складав 1.15, у 2021 році – 1.87, у 2022 році – 2.23, а у 2023 році зріс до 2.29, що свідчить про достатню кількість ліквідних активів для своєчасного покриття зобов'язань. Коефіцієнт швидкої ліквідності також демонструє достатній рівень для покриття миттєвих платежів (табл. 2.1.2).

Таблиця 2.1.2 - Основні коефіцієнти ліквідності та фінансової стійкості ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» за 2020–2023 роки

Показник	Роки			
	2020	2021	2022	2023
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,15	1,87	2,23	2,29
Коефіцієнт швидкої ліквідності (оцінка)	1,8	1,6	1,5	2,0
Коефіцієнт автономії	0,33	0,52	0,59	0,60
Коефіцієнт фінансового ризику	0,70	0,88	0,90	0,68

Джерело: сформовано автором на підставі фін. документів ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»

Фінансова стійкість компанії оцінюється через коефіцієнти автономії та фінансового ризику. Коефіцієнт автономії показує частку власного капіталу в загальній структурі активів, що вказує на рівень фінансової незалежності компанії. У 2020 році цей показник складав 0.33, у 2021 році зріс до 0.52, у 2022 році – до 0.59, але у 2023 році залишився на рівні 0.60. Це свідчить про стабільну фінансову стійкість компанії, де власний капітал становить вагомий частку в загальному

фінансуванні. Коефіцієнт фінансового ризику вказує на помірне використання позикових коштів, що сприяє збереженню фінансової стабільності.

Підсумовуючи, ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» підтримує стабільну фінансову структуру з високим рівнем ліквідності та фінансової стійкості. Основна частина грошових потоків формується від операційної діяльності, що є позитивною ознакою стабільної господарської діяльності підприємства. Підприємство демонструє здатність підтримувати зростання, що позитивно впливає на його конкурентоспроможність та фінансову надійність.

Отже, ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» підтримує стабільну фінансову структуру з високим рівнем ліквідності та фінансової стійкості. Основна частина грошових потоків формується від операційної діяльності, що є позитивною ознакою стабільної господарської діяльності підприємства. Підприємство демонструє здатність підтримувати зростання, що позитивно впливає на його конкурентоспроможність та фінансову надійність.

2.2. Аналіз досягнутого рівня ефективності агротрейдингу підприємства

Аналіз досягнутого рівня ефективності агротрейдингу підприємства ТОВ «Зернова Компанія «ХОРС» є важливим етапом для оцінки його фінансово-економічної стійкості та конкурентоспроможності. У сучасних умовах аграрний сектор України відіграє ключову роль у забезпеченні економічного зростання, а ефективність діяльності агротрейдингових підприємств визначає їх внесок у розвиток національної економіки та експортний потенціал країни. У зв'язку з цим, проведення всебічного аналізу ефективності роботи підприємства дає змогу виявити його сильні та слабкі сторони, оцінити динаміку розвитку та визначити можливі напрямки для покращення діяльності.

Аналіз ефективності діяльності ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» у сфері агротрейдингу дозволяє виявити основні показники, що характеризують

результативність використання ресурсів, ефективність управління витратами та здатність підприємства генерувати прибуток у змінних ринкових умовах. Дослідження фінансових даних за період з 2020 по 2023 роки охоплює оцінку чистого доходу, собівартості реалізації продукції, а також динаміки чистого прибутку і рентабельності. Цей аналіз спрямований на визначення сильних і слабких сторін агротрейдингової діяльності підприємства та виявлення можливостей для оптимізації. У таблиці 2.2.1. відображено динаміку чистого доходу та чистого прибутку ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» за 2020–2023 роки.

Таблиця 2.2.1 - Динаміка чистого доходу та чистого прибутку ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» за 2020–2023 роки

Показник	Роки			
	2020	2021	2022	2023
Чистий дохід від реалізації, тис. грн	282 728	539 824	275 422	518 275
Чистий прибуток, тис. грн	38 462	154 339	105 438	128 708

Джерело: сформовано автором на підставі фін. документів ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»

У період 2020–2023 років динаміка чистого доходу демонструє нестабільні зміни. Пік зростання був зафіксований у 2021 році, де дохід збільшився до 539 824 тис. грн, що на 73% більше порівняно з попереднім роком. Така тенденція може бути наслідком вдосконалення процесів збуту та вигідних ринкових умов. Однак у 2022 році дохід знизився на 22%, що, ймовірно, пов'язано зі збільшенням собівартості або коливанням попиту на продукцію. У 2023 році відбулося подальше зниження на 4%, що вказує на можливу необхідність додаткових заходів для стабілізації продажів та зміцнення позицій на ринку. Структуру витрат ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» у 2023 році представлено у табл. 2.2.2.

Згідно з наданою таблицею, можна відзначити динаміку витрат ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» за період 2020–2023 років. Аналіз показує, як змінювалися основні статті витрат, що дозволяє оцінити ефективність управління ресурсами на підприємстві в сфері агротрейдингу.

Таблиця 2.2.2 - Структура витрат ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» (тис. грн)
за 2020–2023 роки

Вид витрат	Роки			
	2020	2021	2022	2023
Витрачання виплату товарів, робіт, послуг	209 841	364 033	293 635	421 857
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	-	-	437	-
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	-	663	22751	-
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	16 315	23 223	-	27651
Витрачання на оплату повернення авансів	64 051	43 547	12 008	4 372
Інші операційні витрати	245 357	269 381	101 092	204 530
Витрати на соціальні заходи	6848	7709	7370	7457
Витрати на оплату праці	24569	28593	27 062	27590

Джерело: сформовано автором на підставі фін. документів ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»

Витрачання на виплату за товари, роботи, послуги зросло з 209 841 тис. грн у 2020 році до 421 857 тис. грн у 2023 році, що свідчить про значне збільшення обсягу діяльності та витрат на операційні потреби. Це зростання може бути пов'язане як зі збільшенням масштабів діяльності компанії, так і з підвищенням цін на сировину та інші необхідні ресурси.

Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість було найвищим у 2022 році та становило 22 751 тис. грн. Це може свідчити про збільшення обсягів реалізації продукції, що підлягає оподаткуванню ПДВ. У 2021 році сума цього податку була незначною, лише 663 тис. грн, тоді як у 2023 році витрат на ПДВ не було зазначено.

Витрати на оплату зобов'язань з інших податків і зборів зросли у 2023 році до 27 651 тис. грн порівняно з 16 315 тис. грн у 2020 році. Це свідчить про збільшення податкового навантаження або розширення обсягів діяльності, що вимагає додаткових відрахувань до бюджету.

Витрати на повернення авансів суттєво скоротилися з 64 051 тис. грн у 2020 році до 4 372 тис. грн у 2023 році, що може свідчити про зменшення необхідності в попередніх платежах або більш ефективне управління авансовими платежами.

Інші операційні витрати залишаються високими протягом усього періоду, зокрема, найбільші показники спостерігались у 2020 та 2021 роках – 245 357 та 269 381 тис. грн відповідно. У 2023 році ці витрати зменшилися до 204 530 тис. грн, що може бути пов'язано з оптимізацією деяких операційних процесів.

Витрати на соціальні заходи залишаються стабільними протягом усіх років і зростають незначними темпами з 6 848 тис. грн у 2020 році до 7 457 тис. грн у 2023 році. Це свідчить про послідовність у підтримці соціальної відповідальності підприємства.

Витрати на оплату праці також демонструють стабільність, незначно коливаючись між 24 569 тис. грн у 2020 році та 27 590 тис. грн у 2023 році, що вказує на контрольованість цього виду витрат.

Загалом, структура витрат ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» за період 2020–2023 років показує зростання операційної активності та збільшення витрат на основні операційні потреби. Однак, підприємство також демонструє стабільність у соціальних витратах та витратах на оплату праці, що позитивно характеризує його управління ресурсами.

Для досягнення глибокого розуміння ефективності агротрейдингової діяльності підприємства важливо проаналізувати не лише доходи та витрати, але й здатність компанії оптимально використовувати свої активи та власний капітал для генерування прибутку. В умовах конкуренції в аграрному секторі, підприємства повинні постійно оцінювати рівень ефективності використання ресурсів, що дозволяє вчасно виявляти як сильні сторони, так і можливі зони для покращення управлінських підходів. Коефіцієнти оборотності активів і капіталу є індикаторами, що показують, наскільки ефективно компанія використовує свої ресурси для отримання доходу. Зокрема, коефіцієнт оборотності активів демонструє результативність вкладень в активи для підтримки операційної діяльності, вказуючи на швидкість обороту активів і рівень їхньої ефективності у виробничо-збутових процесах. Коефіцієнт оборотності капіталу дозволяє визначити, як результативно власний капітал залучається для досягнення фінансового результату, що є важливим показником прибутковості для інвесторів і

власників бізнесу. Рентабельність продажів і рентабельність активів є показниками прибутковості, що дозволяють оцінити здатність компанії утримувати високий рівень доходності на вкладені ресурси. Рентабельність продажів показує, яку частку доходу становить чистий прибуток, що відображає ефективність управління витратами в процесі продажів. Водночас рентабельність активів показує, як результативно активи підприємства генерують прибуток, що є ключовим фактором для підтримки стабільного розвитку агротрейдингової діяльності (табл. 2.2.3).

Таблиця 2.2.3 - Коефіцієнти оборотності та рентабельності ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» за 2020–2023 роки

Рік	Коефіцієнт оборотності активів	Коефіцієнт оборотності капіталу	Рентабельність продажів (%)	Рентабельність активів (%)
2020	1,2	0,8	5,4	4,7
2021	1,3	0,9	7,8	6,2
2022	1,1	0,75	6,5	5,4
2023	1,25	0,85	7,1	5,9

Джерело: сформовано автором на підставі фін. документів ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»

Аналіз показників ефективності використання активів і капіталу підприємства свідчить про зростання ефективності у 2021 та 2023 роках. Коефіцієнт оборотності активів демонструє, що в 2021 році підприємству вдалося досягти високого рівня ефективності використання активів з показником 1.3, що свідчить про успішне управління операційною діяльністю. Незначне зниження цього показника до 1.1 у 2022 році може бути наслідком збільшення інвестицій у виробничі активи, що не дало миттєвого фінансового результату. Відновлення рівня оборотності активів до 1.25 у 2023 році свідчить про стабілізацію використання ресурсів.

Коефіцієнт оборотності капіталу, підвищуючись з 0.8 у 2020 році до 0.85 у 2023 році, відображає зростання ефективності використання власного капіталу для генерування доходу. Це свідчить про оптимізацію управління капіталом, що дозволяє підприємству збільшувати обсяги продажів із мінімальними вкладеннями.

Показники рентабельності продажів і активів також демонструють позитивну динаміку, що підкреслює зростання прибутковості підприємства. У 2021 році рентабельність продажів досягла пікових 7.8%, відображаючи ефективне управління витратами. Хоча у 2022 році спостерігалось незначне зниження до 6.5%, показник у 2023 році знову зріс до 7.1%, що вказує на послідовність у зусиллях з підвищення доходності. Рентабельність активів у 2023 році становила 5.9%, що підтверджує ефективне використання активів для створення стабільного фінансового результату.

Розглянутий аналіз фінансових показників ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»» за 2020–2023 роки дозволив зробити висновок про основні аспекти ефективності агротрейдингової діяльності підприємства. Компанія демонструє стабільне зростання рентабельності активів та ефективність використання оборотних активів, що свідчить про грамотне управління ресурсами в умовах мінливого ринку. Коефіцієнт оборотності активів підтверджує здатність підприємства підтримувати високий рівень операційної активності, що особливо важливо в аграрному секторі, де гнучкість і швидкість реагування на ринкові коливання є критичними для досягнення фінансових цілей.

Аналіз структури витрат продемонстрував зростання основних витратних статей, що може бути пов'язане зі збільшенням масштабів діяльності та підвищенням цін на ринку сировини і ресурсів. Проте, стабільність соціальних витрат і витрат на оплату праці свідчить про відповідальне управління фінансами та послідовність у підтримці персоналу, що є позитивним сигналом для стійкості внутрішніх процесів компанії. Динаміка показників рентабельності продажів демонструє тенденцію до зростання, що підкреслює здатність підприємства забезпечувати позитивну маржу навіть за умов підвищення операційних витрат.

У підсумку, ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»» продемонструвала високий рівень досягнутої ефективності у своїй діяльності, що дозволяє їй підтримувати конкурентоспроможність на ринку агротрейдингу та забезпечувати фінансову стабільність у довгостроковій перспективі. Проте для подальшого покращення результатів і зниження можливих ризиків доцільно:

1. Вдосконалити процеси контролю за розрахунками, зменшивши ризики неплатежів та зменшивши дебіторську заборгованість.

2. Здійснювати моніторинг операційних витрат, особливо в умовах підвищення цін на сировину, та розробити додаткові заходи щодо зменшення виробничих витрат.

3. Розглянути можливості інвестування в інноваційні технології для підвищення продуктивності та ефективності процесів, що допоможе підтримувати позитивну динаміку рентабельності активів і продажів.

Ці заходи створять базу для подальшого стратегічного аналізу конкурентного середовища, дозволяючи компанії адаптуватися до ринкових змін і зміцнювати свої позиції.

2.3. Стратегічний аналіз конкурентного середовища досліджуваного підприємства на ринку

Для забезпечення довгострокового розвитку та зміцнення позицій ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»» на аграрному ринку України важливим кроком є стратегічний аналіз конкурентного середовища. Сучасні умови аграрного сектору характеризуються високою динамікою змін, активною конкуренцією та необхідністю адаптації до ринкових коливань. Підприємства цього сектору змушені не лише орієнтуватися на ефективність операцій, але й враховувати зовнішні фактори, які впливають на їх діяльність. Тому, розуміння конкурентного середовища, сильних і слабких сторін компанії, а також можливостей і загроз є важливими аспектами для формування стратегій розвитку та забезпечення фінансової стійкості підприємства.

На основі фінансових показників діяльності ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»» за 2020–2023 роки був розроблений SWOT-аналіз (рис. 2.3.1).

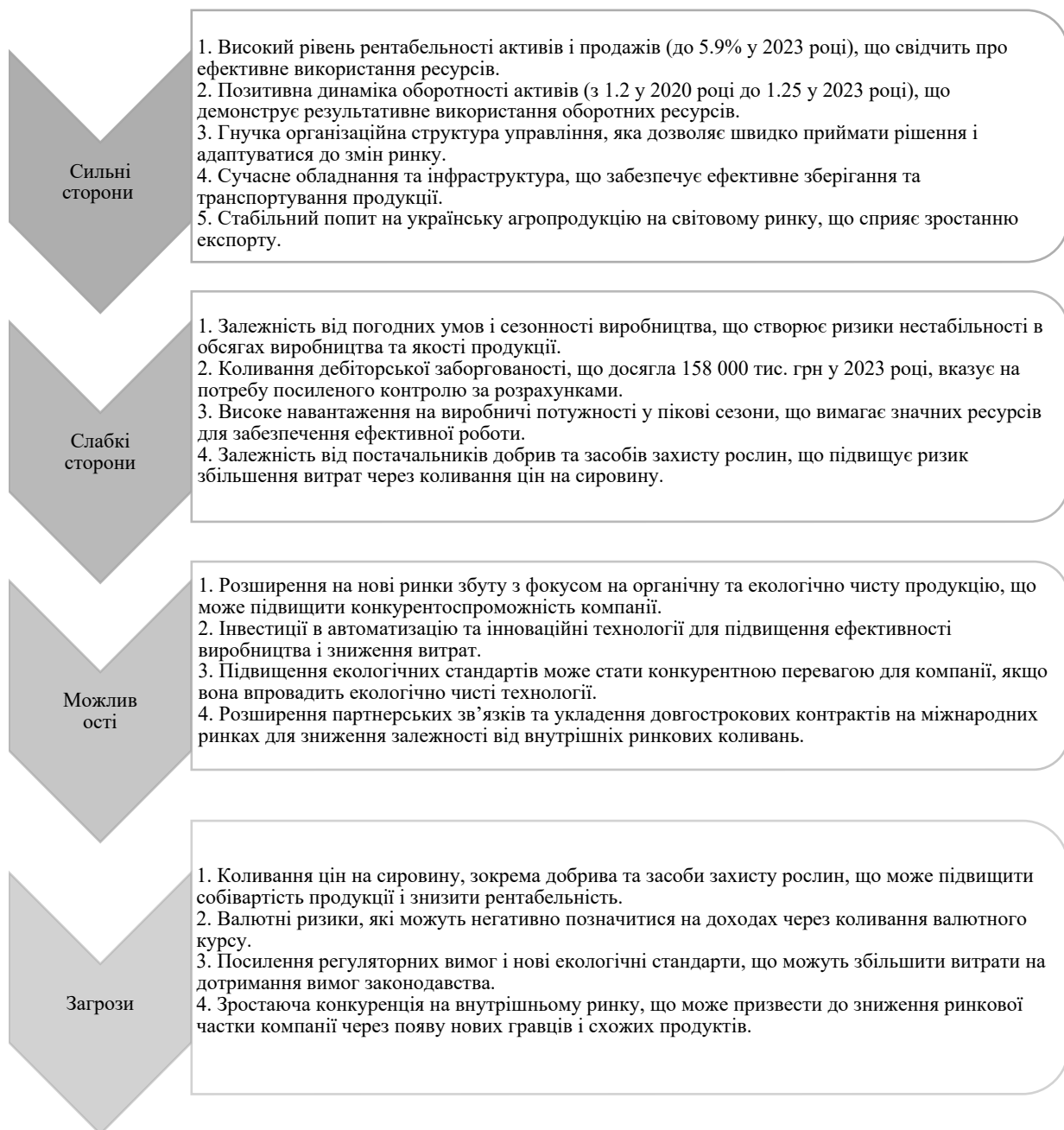


Рисунок 2.3.1 - SWOT-аналіз ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» на основі фінансових показників, 2023 рік

Джерело: розроблено автором.

Це дозволило узагальнити результати оцінки рентабельності активів, оборотності капіталу, динаміки доходів і витрат, а також показників заборгованості. SWOT-аналіз безпосередньо пов'язаний з розглянутими показниками, адже саме фінансова ефективність і динаміка ключових показників є основою для визначення сильних і слабких сторін підприємства. Наприклад, високі

показники рентабельності свідчать про ефективне управління ресурсами та є сильною стороною підприємства, тоді як коливання дебіторської заборгованості вказують на необхідність посилення фінансового контролю. SWOT-аналіз, розроблений на основі цих показників, допомагає виявити не лише внутрішні характеристики підприємства, але й фактори зовнішнього середовища, що впливають на його діяльність. Для всебічного стратегічного аналізу SWOT ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»» потрібно врахувати не лише фінансові показники, але й інші аспекти діяльності підприємства, такі як організаційна структура, специфіка ринку збуту, доступ до ресурсів і виробничі можливості. Це дозволить отримати глибшу картину конкурентних позицій компанії, розширивши розуміння її потенціалу та викликів.

SWOT-аналіз ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»» на основі фінансових показників і організаційних характеристик розкриває як внутрішні переваги компанії, так і зовнішні фактори, що можуть впливати на її розвиток. Сильні сторони, зокрема високий рівень рентабельності активів і продажів, свідчать про ефективність управління ресурсами, що дозволяє підприємству підтримувати стабільні фінансові показники навіть у мінливих ринкових умовах. Гнучка організаційна структура управління дозволяє швидко адаптуватися до змін і приймати важливі рішення, що є перевагою в аграрному секторі з високою конкуренцією. Використання сучасного обладнання і налагоджена інфраструктура забезпечують зниження витрат на зберігання і транспортування продукції, що підсилює конкурентні позиції компанії. Постійний попит на українську агропродукцію на світовому ринку відкриває додаткові можливості для експорту і підвищення доходності.

Слабкі сторони компанії, зокрема залежність від погодних умов і сезонності виробництва, є типовими для аграрного сектора, проте потребують додаткових заходів з адаптації процесів і можливих інвестицій у покращення виробничих потужностей. Коливання дебіторської заборгованості, яке досягло високих значень, свідчить про потребу в посиленні фінансового контролю, що дозволить зменшити ризики неплатежів і підвищити рівень ліквідності. Залежність від

постачальників добрив та засобів захисту рослин є ризиком, оскільки ціни на сировину часто змінюються, що впливає на собівартість продукції. Високе навантаження на виробничі потужності у пікові періоди також створює потребу у додаткових ресурсах для підтримання стабільної операційної діяльності.

Можливості для компанії включають розширення на нові ринки збуту, особливо в сегменті органічної та екологічно чистої продукції. В умовах зростаючого попиту на органічні продукти підприємство може інтегрувати екологічно чисті технології, що дозволить йому зміцнити позиції на міжнародному ринку. Інвестиції в автоматизацію та інноваційні технології можуть допомогти підвищити ефективність виробництва, знижуючи витрати на персонал та покращуючи якість продукції. Розширення партнерських зв'язків та довгострокові контракти на міжнародних ринках дозволять зменшити ризики, пов'язані з коливаннями попиту на внутрішньому ринку.

Загрози для компанії включають коливання цін на сировину, що може збільшити собівартість продукції, а також валютні ризики, що впливають на дохідність від експортної діяльності. Посилення екологічних стандартів та інші регуляторні вимоги можуть вимагати додаткових витрат для дотримання норм, що може знизити фінансові результати підприємства. Зростання конкуренції на внутрішньому ринку створює додатковий тиск на ринкову частку компанії, що вимагає адаптації маркетингової стратегії для збереження конкурентних позицій. На основі проведеного SWOT-аналізу та вивчення конкурентного середовища, доцільно виділити ключові стратегії, орієнтовані на посилення рентабельності, розширення ринкової частки та адаптацію до зовнішніх викликів. Конкурентні стратегії є ключовим інструментом для забезпечення стійкого розвитку підприємства в умовах мінливого ринкового середовища. Для ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»» розробка та впровадження стратегій є важливим кроком для зміцнення позицій на внутрішньому та міжнародному ринках (табл. 2.3.1).

ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»» активно реалізує стратегію лідерства за витратами, що проявляється через впровадження сучасного обладнання для

зниження енергетичних витрат та підвищення продуктивності виробничих процесів.

Таблиця 2.3.1 - Основні конкурентні стратегії ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»», 2023 рік

Конкурентна стратегія	Основні аспекти реалізації
Лідерство за витратами	Модернізація обладнання, автоматизація процесів, оптимізація ланцюга постачання для зниження собівартості продукції.
Диференціація	Орієнтація на виробництво органічної продукції, відповідність екологічним стандартам, покращення якості для підвищення привабливості.
Розширення ринку	Активне просування на нових ринках, укладення довгострокових контрактів, аналіз попиту в ЄС та на Близькому Сході.

Джерело: розроблено автором.

Це дозволяє компанії утримувати конкурентоспроможні ціни на продукцію, залишаючись привабливою для покупців, особливо на експортних ринках, де вартість є критичним фактором для клієнтів. Наприклад, завдяки автоматизації частини процесів компанія знизилася операційні витрати, що вплинуло на покращення маржі прибутку та зниження собівартості.

Стратегія диференціації реалізується через орієнтацію на виробництво продукції, що відповідає екологічним стандартам. Компанія почала впроваджувати технології органічного землеробства, які дозволяють знизити використання хімічних добрив та засобів захисту рослин. Цей підхід орієнтований на споживачів, які віддають перевагу органічним та екологічно чистим продуктам. Як результат, «ХОРС» зміцнює свої позиції на ринку Європейського Союзу, де високий попит на органічну продукцію, що також дозволяє компанії утримувати преміальну цінову категорію.

Розширення ринку також є пріоритетним напрямом для компанії. ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»» активно працює над укладенням довгострокових експортних контрактів з партнерами з Близького Сходу та країн ЄС. Це дозволяє диверсифікувати ринки збуту, знижуючи залежність від внутрішніх коливань і отримуючи стабільний потік валютних надходжень. Вивчення попиту і специфіки ринку у кожному з регіонів дозволяє компанії адаптувати продукцію відповідно до потреб покупців та підвищити її конкурентоспроможність на міжнародній арені.

В умовах війни в Україні ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»» стикається з додатковими викликами, що впливають на реалізацію конкурентних стратегій і загальну діяльність компанії. Зокрема, зміни в логістичних ланцюгах, підвищення ризику валютних коливань та складнощі з постачанням ресурсів є ключовими факторами, які змушують компанію адаптувати свої стратегії. Наприклад, війна спричинила підвищення транспортних витрат та проблеми з доступом до деяких ринків, що створює необхідність оптимізації логістики та пошуку нових маршрутів для експорту. У відповідь на ці виклики компанія орієнтується на розширення співпраці з країнами, які підтримують українську продукцію, зокрема країнами ЄС, що дозволяє підтримувати експортний потенціал.

Війна також підкреслює значення стратегії диференціації, орієнтованої на органічну та екологічно чисту продукцію. Зростаючий попит на таку продукцію в країнах Європи створює можливості для стабілізації доходів у періоди нестабільності внутрішнього ринку. Такі умови стимулюють компанію до інтеграції екологічно безпечних технологій, що забезпечує відповідність високим стандартам якості та залучення споживачів із вимогливих ринків.

У цілому, в умовах війни ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»» демонструє адаптивність та прагнення зберігати конкурентні позиції, завдяки чому створює базу для подальшого зростання та розвитку

РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ТА ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Оцінка впливу зовнішньоекономічних стратегій на конкурентоспроможність підприємства на глобальному аграрному ринку

Сучасні аграрні підприємства, орієнтуючись на експорт, змушені адаптувати свої бізнес-моделі та стратегії до вимог і стандартів міжнародних ринків, зокрема в умовах інтеграції України до світових економічних процесів. Ефективна зовнішньоекономічна стратегія, що враховує фактори глобалізації, зміни споживчих уподобань, технологічний прогрес та екологічні стандарти, є важливою умовою забезпечення високого рівня конкурентоспроможності. Успішне впровадження таких стратегій сприяє розширенню ринків збуту, зміцненню іміджу бренду, зниженню витрат та підвищенню стійкості підприємства на глобальному аграрному ринку.

Вихід на зовнішні ринки вимагає від підприємства розробки ретельної стратегії, значних фінансових витрат, трудових ресурсів і часу. Цей процес супроводжується також жорсткою конкурентною боротьбою за потенційних споживачів [7].

Виокремлюють три основні стратегії зовнішньоекономічної діяльності для підприємств аграрного сектору [6]:

1. Експортування – стратегія, яка передбачає продаж продукції на міжнародних ринках без значних капіталовкладень у закордонну інфраструктуру. Це може включати експорт зернових культур, бобових, олійних та іншої сільськогосподарської продукції безпосередньо з України. Експортування є ефективним для підприємств, що прагнуть розширити географію збуту, зберігаючи контроль над виробництвом у країні походження.

Переваги експорту в порівнянні з іншими формами виходу на зовнішні ринки включають, перш за все, низькі ризики при виході на ринок і простоту виходу з нього, а також невеликі інвестиційні витрати [3].

2. Спільне підприємництво – створення партнерських проєктів з іноземними компаніями, що забезпечує підприємству доступ до нових ринків, технологій та інфраструктури партнерів. Спільні підприємства дозволяють розподіляти витрати та ризики, а також спрощують процес виходу на нові ринки, оскільки іноземний партнер зазвичай вже має відповідну інформацію про місцевий ринок і споживчі вподобання.

3. Пряме інвестування – передбачає створення дочірніх компаній, виробничих потужностей або інших об'єктів на території інших держав. Це дозволяє компаніям мати повний контроль над операціями на міжнародних ринках, але вимагає значних інвестицій. Пряме інвестування підходить для підприємств, які прагнуть закріпитися на певному ринку і налаштувати локальне виробництво або збутову мережу.

Кожна з цих стратегій має свої переваги та ризики, і вибір залежить від конкретних цілей, ресурсів і довгострокових планів компанії на міжнародному ринку.

Оцінимо вплив кожної з вище загаданих стратегій на конкурентоспроможність ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» на глобальному аграрному ринку.

1. Експорт.

Експорт дозволить компанії виходити на нові ринки та збільшувати обсяги продажів без необхідності значних інвестицій у створення інфраструктури за кордоном. Для ТОВ «Зернова компанія «ХОРС», як підприємства аграрного сектору, експортування є зручним способом розширення географії збуту.

2. Спільне підприємництво.

Спільні підприємства з іноземними компаніями дозволять отримати доступ до ресурсів, знань та мереж партнерів на закордонних ринках. Для «ХОРС» це може

означати можливість використання локальних зв'язків, особливо на ринках із жорсткими регуляторними вимогами.

3. Пряме інвестування.

Пряме інвестування передбачає створення дочірніх компаній, заводів чи інших об'єктів за кордоном. Хоча це вимагає значних вкладень, але забезпечує високу ступінь контролю над закордонною діяльністю.

В табл.3.1.1 наведені переваги і недоліки кожної зі стратегій.

Таблиця 3.1.1 - Переваги і недоліки зовнішньоекономічних стратегій в контексті виходу ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» на глобальний аграрний ринок

Стратегія	Переваги	Недоліки
Експортування	1. Простота виходу на міжнародний ринок.	1. Залежність від посередників.
	2. Менші капіталовкладення.	2. Можливі додаткові витрати на їх послуги.
	3. Зменшення ризику через посередників.	
Спільне підприємництво	1. Доступ до нових ринків та ресурсів.	1. Можливі розбіжності між партнерами в управлінні.
	2. Розподіл ризиків.	2. Складність у координації діяльності.
	3. Використання місцевої робочої сили.	
Пряме інвестування	1. Повний контроль над бізнесом.	1. Високі стартові витрати.
	2. Прямий доступ до ринку.	2. Великий ризик через політичні та економічні фактори в країні інвестицій.
	3. Можливість отримання високих прибутків.	

Джерело: складено автором

Отже, кожна із розглянутих зовнішньоекономічних стратегій сприятиме посиленню конкурентних позицій ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» завдяки доступу до нових ринків, зниженню логістичних витрат, застосуванню інноваційних технологій та адаптації до міжнародних стандартів. На нашу думку, правильно підібрана стратегія, зокрема поєднання експортування та спільного підприємництва, дозволить компанії збільшити частку на глобальному ринку, підвищити ефективність виробництва і зміцнити бренд.

В рамках даного дослідження варто зазначити, що на формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності товариства впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори, оскільки підприємство функціонує у відкритій економічній системі, яка взаємодіє із зовнішнім середовищем. До основних внутрішніх факторів, що впливають на стратегічне планування ЗЕД, належать: стадія розвитку підприємства, масштаби ЗЕД, місія, цілі та завдання підприємства, забезпеченість ресурсами, кваліфікація працівників та наявність інформаційного забезпечення.

Зовнішні фактори включають законодавчо-правові, економічні, політичні чинники, а також вплив споживачів і постачальників [3].

Отже, враховуючи фінансові показники компанії, можемо сказати, що для ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» доцільною у розвитку зовнішньоекономічної діяльності на глобальному аграрному ринку є експортна стратегія. Ця стратегія дозволить компанії швидко зайняти нові ринкові ніші, зменшити фінансові ризики та підвищити обсяги продажів, що, у свою чергу, сприятиме зміцненню її конкурентоспроможності на міжнародному рівні.

3.2. Розробка моделі оптимізації експорту аграрної продукції для досліджуваного підприємства

Загалом, найбільші обсяги української агропродукції у 2023/24 маркетинговому році експортувались за такими категоріями:

1. Кукурудза (загальний обсяг експорту становить 69,4 млн тонн, що є найбільшим показником серед усіх категорій (рис.3.2.1).

2. Пшениця (загальний обсяг – 37,5 млн тонн).

3. Соняшникова олія (загальний обсяг – 13,4 млн тонн).

4. Шрот з сої та соняшника (загальний обсяг - 10,3 млн тонн).

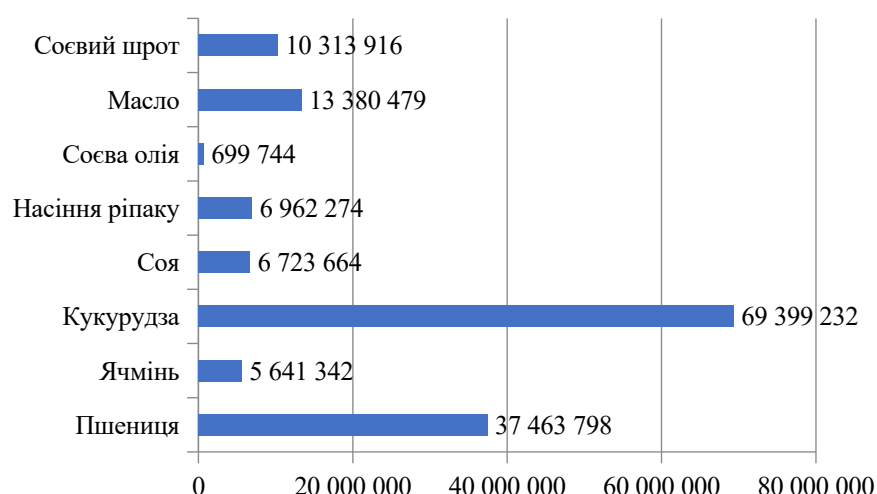


Рисунок - 3.2.1. Експорт відповідно до ПІК «Контроль за доставкою» ЄАІС за січень 2022 – червень 2024 рр., тонн

Джерело: розроблено автором

Інші категорії, такі як ячмінь, соєві боби, ріпак, соєва олія та насіння соняшнику, мають менші обсяги, але також становлять важливу частину експорту.

Варто також відміти, що продукція компанії експортується нерівномірно за місяцями. Так, наприклад, пшениця має пікові значення у січні та лютому 2024 року, що може свідчити про сприятливий сезонний попит або ефективні логістичні можливості в цей період. Кукурудза демонструє поступове зростання експорту з липня 2023 року до червня 2024 року, із піковим значенням у березні-травні 2024 року. Це може бути пов'язано з сезонним збором урожаю та експортним попитом. Соняшникова олія і шрот з сої та соняшника також показують відносно рівномірний експорт протягом усього року з незначними коливаннями.

Зазначимо, що найбільший обсяг української продукції було експортовано морським транспортом (рис.3.2.2). Загалом було експортовано цим транспортом 121 398 481 тонн. Щомісячні обсяги значно варіюються: з липня 2023 до червня 2024 року вони досягли пікових значень у квітні-червні 2024 року.

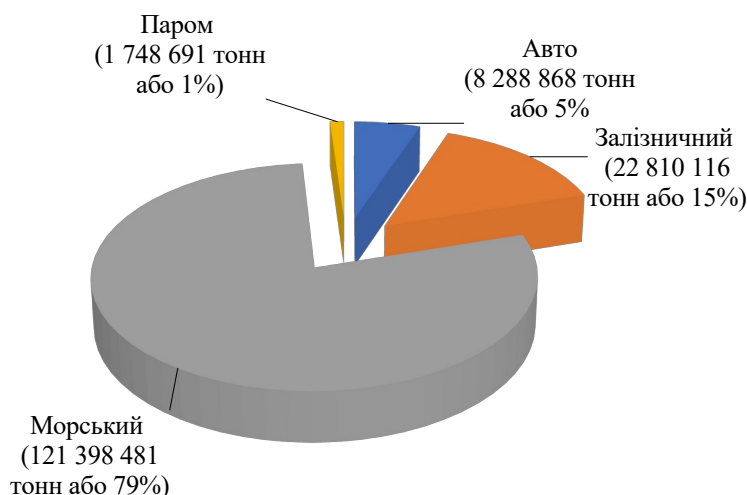


Рисунок 3.2.2 - Сукупний пропуск на експорт за видом транспорту за січень 2022 – червень 2024 рр., тон

Джерело: розроблено автором

Загальний обсяг експорту автомобільним транспортом за рік становить 8 288 868 тон. Щомісячні обсяги коливаються в межах 120-260 тис. тон, з найвищими показниками у серпні та вересні 2023 року. Досить стабільним також експорт

залізницею. Загалом було експортовано 22 810 116 тон за рік. Щомісячні обсяги експорту варіюються від 579 до 956 тис. тон, найбільші обсяги в серпні-вересні 2023 року. Паромний транспорт: Найменший обсяг експорту забезпечив паромний транспорт (1 748 691 тон за рік).

Зазначимо, що найбільші порти за обсягами перевезень (табл.3.2.1): Чорноморський морський порт (32 442 071 тон); Південний порт (23 475 284 тон); Ізмаїльський морський торговельний порт (21 932 834 тон).

Сухопутні пункти пропуску з високими обсягами перевезень: Володимир-Волинський – Хрубешув (6 249 492 тонн); Чоп – Захонь, Чірна над Тисою (4 583 674 тонн); Ягодин – Дорогуск (3 458 652 тонн).

Таблиця 3.2.1- Сукупний пропуск на експорт за пунктами пропуску за січень 2022 – червень 2024 рр., тонн

Пункти пропуску	Обсяг експорту, тонн
Чорноморський морський порт	32 442 071
Південний порт	23 475 284
Ізмаїльський морський торговельний порт	21 932 834
Одеський морський торговельний порт	21 514 755
Ренійський морський торговельний порт	13 719 983
Володимир-Волинський - Хрубешув	6 249 492
Чоп - Захонь, Чірна над Тисою	4 583 674
Ягодин - Дорогуск	3 458 652
Саловка - Еперешке	2 575 726
Вадул-Сірет - Вікшани	2 552 698
Мостиська - Пшемисль	2 333 427
Усть-Дунайський морський торговельний порт	2 120 408
Миколаївський морський торговельний порт	1 939 641
Порубне - Сірет	1 928 051
Спеціалізований морський порт «Ольвія»	1 896 573
Орлівка	1 748 691
Дякове - Халмеу	1 251 274
Чоп – Захонь	1 115 276

Джерело: розроблено автором

У період із січня 2022 по червень 2024 року обсяги експорту з України зазнали значних змін через вплив війни, що ускладнила прямий доступ до традиційних експортних маршрутів. Україна була змушена переорієнтувати значну частину свого експорту через сусідні країни, використовуючи їх інфраструктуру як

транзитні коридори. Найбільші обсяги транзиту зафіксовано через Румунію, Польщу та Угорщину (рис.3.2.3).

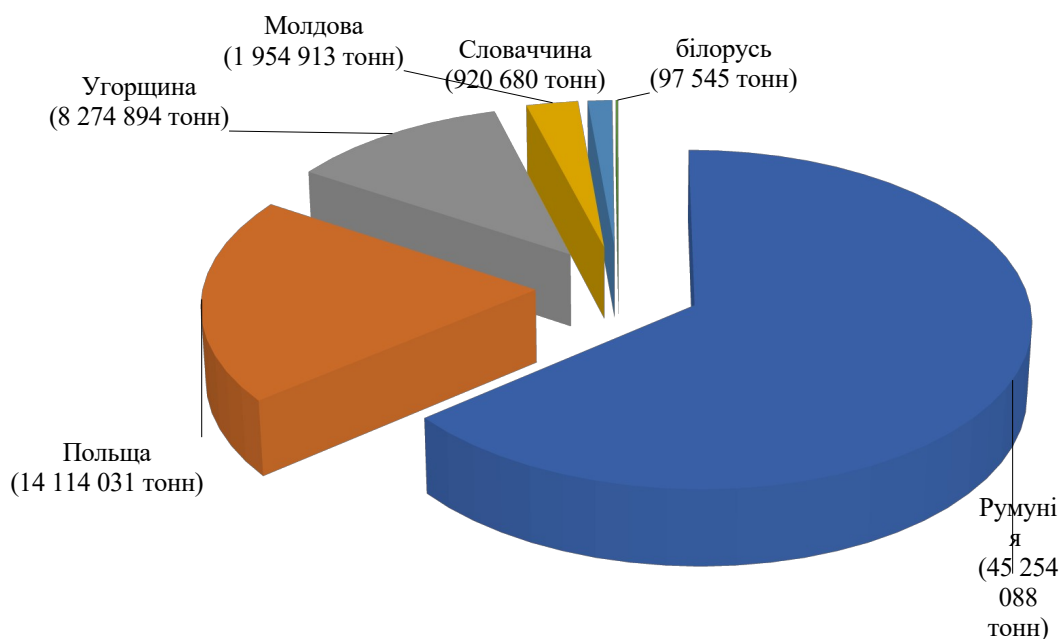


Рисунок 3.2.3 - Сукупний пропуск на експорт за країнами переходу, за січень 2022 – червень 2024 рр., тон

Джерело: розроблено автором

Для планування реалізації експортної діяльності ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» варто оптимізувати обсяги та канали поставок, орієнтуючись на найбільші категорії товарів – кукурудзу, пшеницю та соняшникову олію. Основну частку експорту доцільно здійснювати морським транспортом через Чорноморський, Південний та Ізмаїльський порти, що забезпечує великі обсяги поставок у пікові періоди. Залізничний транспорт варто використовувати для стабільних поставок продукції на європейські ринки через Польщу, Угорщину та Румунію, особливо для соєвого шроту та продуктів із меншою сезонною варіативністю. Автомобільний транспорт може забезпечити гнучкість у поставках на ближні європейські ринки, особливо в місяці з високим попитом, такі як серпень і вересень.

Для прогнозування експортної діяльності ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» на майбутні роки доцільно побудувати лінійну багатофакторну модель, яка дозволить зробити орієнтований прогноз експортної діяльності підприємства ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» на майбутні роки, при цьому врахувавши необхідні показники, які здійснюють безпосередній вплив на досліджуваний дані.

Для реалізації даної моделі була зібрана певна інформація, що характеризує економічну діяльність підприємства та факторами впливу на його експортну діяльність з 2020 по 2023 рр. (табл.3.2.2).

Таблиця 3.2.2 - Вхідні дані для побудови експортної моделі ТОВ «Зернова компанія «ХОРС», 2020-2023 рр

Рік	Обсяг виробництва, тис. грн	Витрати на збут (експорт зерна), тис. грн.	Офіційний обмінний курс долара США, грн./США	ІСЦ, %	Чистий прибуток (збиток), тис. грн.
2020	311699	22624	28,27	105	38462
2021	367370	40301	27,27	110	154339
2022	419293	125964	36,57	126,6	105438
2023	402167	122527	37,98	105,1	-4140

Джерело: [9; 13]

Щоб побудувати лінійну багатфакторну модель для прогнозування експортної діяльності ТОВ «Зернова компанія «ХОРС», потрібно визначити залежну змінну (у нашому випадку, чистий прибуток (Y)) та вибрати фактори, які значно впливають на цей показник. У нашому випадку – це такі змінні:

- обсяг виробництва, тис. грн (X_1);
- витрати на збут (експорт зерна), тис. грн. (X_2);
- офіційний обмінний курс долара США, грн./дол. (X_3);
- індекс споживчих цін (ІСЦ), % (X_4).

Модель можна записати у вигляді лінійного рівняння:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 \quad (3.2.1)$$

де, Y – чистий прибуток;

X_1 – обсяг виробництва;

X_2 – витрати на експорт зерна;

X_3 – офіційний обмінний курс долара США;

X_4 – індекс споживчих цін (ІСЦ).

$\beta_0, \beta_1, \dots, \beta_4$ – коефіцієнти моделі.

Для побудови моделі скористаємося програмний пакетом Microsoft Excel.

Для початку занесемо усі вихідні дані до таблиці Excel (рис.3.2.4).

	A	B	C	D	E	F
1						
2	Рік	Обсяг виробництва, тис. грн.	Витрати на збут (експорт зерна), тис. грн.	Офіційний обмінний курс долара США, грн./США	ІСЦ, %	Чистий прибуток (збиток), тис.грн.
3		<i>X1</i>	<i>X2</i>	<i>X3</i>	<i>X4</i>	<i>Y1</i>
4	2020	311699	22624	28,27	105	38462
5	2021	367370	40301	27,27	110	154339
6	2022	419293	125964	36,57	126,6	105438
7	2023	402167	122527	37,98	105,1	-4140

Рисунок 3.2.4 - Вихідні дані експортної моделі

Джерело: [9; 13]

За допомогою пакету «Аналіз даних» сформуємо дані описової статистики по наших даних (рис.3.2.5).

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
<i>X1</i>		<i>X2</i>		<i>X3</i>		<i>X4</i>		<i>Y1</i>	
Середнє	375132,25	Середнє	77854	Середнє	32,5225	Середнє	111,675	Середнє	73524,75
Стандартна пом.	23743,5593	Стандартна пом.	27035,2081	Стандартна пом.	2,766452	Стандартна пом.	5,110019	Стандартна пом.	35131,4298
Медіана	384768,5	Медіана	81414	Медіана	32,42	Медіана	107,55	Медіана	71950
Мода	#Н/Д	Мода	#Н/Д	Мода	#Н/Д	Мода	#Н/Д	Мода	#Н/Д
Стандартне відх.	47487,1185	Стандартне відх.	54070,4162	Стандартне відх.	5,532904	Стандартне відх.	10,22004	Стандартне відх.	70262,8597
Дисперсія вибірки	2255026426	Дисперсія вибірки	2923609913	Дисперсія вибірки	30,61303	Дисперсія вибірки	104,4492	Дисперсія вибірки	4936869453
Ексцес	-0,0413414	Ексцес	-5,4534453	Ексцес	-5,51968	Ексцес	2,840926	Ексцес	-2,3420619
Асиметричність	-0,9327744	Асиметричність	-0,0882348	Асиметричність	0,027724	Асиметричність	1,710129	Асиметричність	0,09365465
Інтервал	107594	Інтервал	103340	Інтервал	10,71	Інтервал	21,6	Інтервал	158479
Мінімум	311699	Мінімум	22624	Мінімум	27,27	Мінімум	105	Мінімум	-4140
Максимум	419293	Максимум	125964	Максимум	37,98	Максимум	126,6	Максимум	154339
Сума	1500529	Сума	311416	Сума	130,09	Сума	446,7	Сума	294099
Рахунок	4	Рахунок	4	Рахунок	4	Рахунок	4	Рахунок	4

Рисунок 3.2.5 - Описова статистика по експортній моделі

Джерело: розроблено автором

Коротко пишемо зміст даних:

1. Обсяг виробництва (X_1):

– середнє значення: 375 132,3 тис. грн.;

– стандартне відхилення: 47 487,12 тис. грн.;

– інтервал: 107 594 тис. грн. (мінімум 311 699 тис. грн., максимум 419 293 тис. грн.).

2. Витрати на збут (X_2):

- середнє значення: 77 854 тис. грн.;
- стандартне відхилення: 54 070,42 тис. грн.;
- інтервал: 103 340 тис. грн. (мінімум 22 624 тис. грн., максимум 125 964 тис. грн.).

3. Обмінний курс (X_4):

- середнє значення: 32,5225 грн.;
- стандартне відхилення: 5,5329 грн.;
- інтервал: 10,71 грн. (мінімум 27,27 грн., максимум 37,98 грн.).

4. Індекс споживчих цін (X_4):

- середнє значення: 111,675%;
- стандартне відхилення: 10,2200%;
- інтервал: 21,6% (мінімум 105%, максимум 126,6%).

5. Чистий прибуток (Y_1):

- середнє значення: 73 524,75 тис. грн.;
- стандартне відхилення: 70 262,86 тис. грн.;
- інтервал: 158 479 тис. грн. (мінімум -4 140 тис. грн., максимум 154 339 тис. грн.).

Наступним етапом знаходимо кореляцію між незалежними змінними. Для цього скористаємося функцією «Кореляція» (рис. 3.2.6).

	A	B	C	D	E	F
1		X_1	X_2	X_3	X_4	
2	X_1	1				
3	X_2	0,925258	1			
4	X_3	0,807896	0,970074	1		
5	X_4	0,63035	0,516272	0,363767	1	
6						

Рисунок 3.2.6 - Кореляція незалежних змінних

Джерело: розроблено автором

Отже, бачимо, що кореляція між X_1 та X_2 складає 0,925 (висока позитивна кореляція). Це вказує на сильний взаємозв'язок між обсягом виробництва (X_1) та

витратами на експорт зерна (X_2). Якщо одна з цих змінних зростає, то інша, ймовірно, також буде зростати.

Кореляція між X_1 та X_3 становить 0,808 (позитивна кореляція середньої сили). Це вказує на те, що обсяг виробництва (X_1) і обмінний курс долара (X_3) мають помірний позитивний зв'язок, тобто збільшення одного може бути пов'язано зі збільшенням іншого.

Кореляція між X_1 та X_4 рівна 0,630 (помірна позитивна кореляція). Це свідчить про середній взаємозв'язок між обсягом виробництва (X_1) та індексом споживчих цін (X_4). Хоча кореляція не дуже висока, є певний зв'язок між цими змінними.

Кореляція між X_2 та X_3 дорівнює 0,970 (дуже висока позитивна кореляція). Це означає, що витрати на експорт зерна (X_2) і обмінний курс долара (X_3) сильно взаємопов'язані, і зміни в одному часто супроводжуються змінами в іншому.

Кореляція між X_2 та X_4 становить 0,516 (слабка позитивна кореляція). Вказує на те, що витрати на експорт зерна (X_2) мають помірний взаємозв'язок з індексом споживчих цін (X_4), але цей зв'язок слабший.

Кореляція між X_3 та X_4 дорівнює 0,364 (слабка позитивна кореляція). Це показує, що між обмінним курсом долара США та індексом споживчих цін є слабкий позитивний зв'язок.

Таким чином, кореляційна матриця свідчить про сильні зв'язки між деякими змінними (зокрема між X_1 і X_2 , а також між X_2 і X_3). Проте є і слабші зв'язки, такі як між X_3 та X_4 , що може означати менше взаємодії між ними.

Наступним етапом шукаємо коефіцієнти самої моделі. Для цього обираємо функцію «Регресія». І для розрахунків використовуємо показники X_1 , X_2 , Y_1 (рис.3.2.7).

Згідно отриманих даних, можемо зробити наступні висновки. $R = 0,9267$: Це показує, що існує сильна позитивна кореляція між залежною змінною Y_1 та X_1 , X_2 . Значення близьке до 1 вказує на високу кореляцію. R -квадрат = 0,8588: Це значення вказує, що 85,88% варіації залежної змінної пояснюється варіаціями незалежних змінних. Це гарний результат для моделі. Нормований R -квадрат = 0,5765. Це нормалізоване значення також показує досить непоганий результат, хоча значення

менше 1 вказує на те, що частина варіації в даних не пояснюється моделлю. Стандартна помилка = 45726,71414: Це показник середньої величини помилки прогнозування моделі. Чим менше значення стандартної помилки, тим точніше модель передбачає результати. Число спостережень = 4, тобто вибірка складається з 4 спостережень. Це дуже мала вибірка для коректного статистичного аналізу, що може вплинути на точність результатів.

A	B	C	D	E	F	G	H	I
ВИСНОВКИ								
<i>Регресійна статистика</i>								
Множинний R	0,926726485							
R-квадрат	0,858821978							
Нормований R-квадрат	0,576465935							
Стандартна помилка	45726,71414							
Спостереження	4							
<i>Дисперсійний аналіз</i>								
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимість F</i>			
Регресія	2	12719675973	6359837986	3,041627758	0,375736639			
Залишок	1	2090932386	2090932386					
Всього	3	14810608359						
	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна помилка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значення</i>	<i>Нижні 95%</i>	<i>Верхні 95%</i>	<i>Нижні 95,0%</i>	<i>Верхні 95,0%</i>
Y-перетин	-979412,0242	459211,7147	-2,132811496	0,279113579	-6814250,088	4855426,04	-6814250	4855426
X1	3,46253925	1,465570464	2,362588039	0,254902476	-15,15929912	22,0843776	-15,1593	22,08438
X2	-3,159418465	1,287131174	-2,454620421	0,246285938	-19,51397069	13,1951338	-19,514	13,19513
ВИВІД ЗАЛИШКУ								
<i>Спостереження</i>	<i>Передбачене Y1</i>	<i>Залишки</i>						
1	28379,31398	10082,68602						
2	165293,2963	-10954,29633						
3	74433,45781	31004,54219						
4	25992,93188	-30132,93188						

Рисунок 3.2.7 – Регресія моделі

Джерело: розроблено автором

Загалом, модель показує деяку кореляцію між незалежними змінними Y_1 та X_1 , X_2 , але статистична значущість коефіцієнтів низька (P-значення більше 0,05), що вказує на можливу незначущість деяких з них. Мала вибірка (4 спостереження) також є обмеженням для коректного висновку.

На основі регресійної моделі ми отримали, прогнозовані показники для Y_1 (рис.3.2.8).

Спостереження	Передбачене Y_1
1	28379,31398
2	165293,2963
3	74433,45781
4	25992,93188

Рисунок 3.2.8 - Прогнозовані показники для Y_1

Джерело: розроблено автором

Отже, модель показує позитивний вплив обсягу виробництва та витрат на експорт зерна на чистий прибуток. Прогнозовані значення варіюються від середнього рівня прибутку до значних зростань у певних спостереженнях.

Враховуючи високе значення R-квадрат (0,86), модель є хорошим інструментом для прогнозування чистого прибутку на основі наданих змінних. Однак для отримання ще точніших результатів можна розширити вибірку даних або додати нові змінні до моделі.

Хоча модель дає хороші результати для існуючих даних, деяке зниження рівня значущості показників вказує на потребу в подальшій роботі з моделюванням, щоб підвищити точність прогнозів.

3.3. Впровадження та аналіз результативності інноваційних підходів у діяльності підприємства

В умовах сучасної глобалізації аграрного ринку, ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» прагне впроваджувати інноваційні підходи у свою зовнішньоекономічну діяльність, що дозволяє компанії не лише підвищувати конкурентоспроможність, але й ефективно адаптуватися до змінюваних умов ринку. Впровадження інноваційних стратегій є критично важливим для компанії, оскільки агросектор стикається з численними викликами, такими як зміна клімату, коливання цін на сировину та зростаюча конкуренція на міжнародному рівні.

Серед основних інноваційних підходів у зовнішньоекономічній діяльності досліджуваного підприємства пропонуємо наступні:

1. Технологічні інновації. Компанії варто використовувати новітні агрономічні технології, такі як точне землеробство та автоматизація процесів. Це дозволить знизити собівартість продукції та підвищити ефективність вирощування сільськогосподарських культур. Впровадження дронів для моніторингу полів та використання датчиків для моніторингу стану ґрунту дозволяє своєчасно реагувати на зміни та оптимізувати ресурси.

У рамках цього дослідження пропонується впровадження прогресивних технологій основного обробітку ґрунту та його підготовки до посіву. Значну частину в структурі собівартості підприємства ТОВ «ХОРС» займають паливно-мастильні матеріали. Важливим напрямком зниження витрат паливно-мастильних матеріалів є впровадження більш прогресивних технологій основного обробітку землі, а також підготовка її до посіву під час вирощування продукції. Ці завдання є найбільш енергоємними і дорогими (складають 20-40% загальних енерговитрат). Крім впливу на навколишнє середовище (виробництво екологічно чистої продукції), застосування при вирощуванні продукції різноманітних простих технологій обробітку ґрунту має ще й економічний ефект. Це досягається за рахунок підвищення ефективності сільськогосподарської діяльності за рахунок економії паливно-мастильних матеріалів, зменшення кількості технічних операцій при обробітку землі, зменшення кількості використовуваних технічних засобів та підвищення функціональності обладнання

«Mini-till» – система мінімального обробітку (захист ґрунту). Однією з переваг поверхневого обробітку є підвищений вміст гумусу у верхньому шарі ґрунту. При застосуванні цієї системи обробітку з верхнім шаром ґрунту змішують органічні та мінеральні добрива, соломі, сидерати та інші органічні залишки. Водночас обробіток землі слід вважати вимушеним заходом. Якщо без цього не обійтися, то слід робити це з якомога меншим пошкодженням структури ґрунту (мінімізуючи обробіток), тобто розпушуючи поверхню на глибину близько 8 см, тому технологія «Mini-till» є найбільш прийнятною. Для цього така культивуація захищає землю від водної та вітрової ерозії. Накопичення вологи та органічних речовин у верхньому шарі ґрунту стимулює ґрунтоутворення та накопичення гумусу. Велика кількість гумусу гальмує формування ґрунтового шару. Стебла соломи, які залишаються на поверхні ґрунту і не розкладаються, залишають навколо себе повітряні проходи.

Мінімальний обробіток ґрунту не враховує найбільш трудомістких операцій – оранки та глибокого розпушування. Як площинний, так і мілкий обробіток негативно впливають на ґрунт разом зі зміною структури ґрунтового шару. Під час

посіву пшениці, підготовки землі, догляду за рослинами та збирання врожаю сільськогосподарська техніка проїжджає по полю від 5 до 15 разів, що призводить до ущільнення ґрунту та його перезволоження, що призводить до зниження родючості. Часте розпушування ґрунту активізує біологічні процеси та стимулює мінералізацію органічної речовини, викликаючи значні втрати розчинених сполук азоту, фосфору, калію та інших макро- і мікроелементів, зменшуючи зволоження, спричиняючи водну та вітрову ерозію.

«Без маршруту» означає нульову посадку. «No-till» полягає в засіві необроблених земель спеціальними стерньовими сівалками та відмові від використання агротехнічних прийомів догляду за посівами. Крім того, останнім часом ця технологія набула більшого поширення завдяки застосуванню гербіцидів короткої дії (наприклад, «Раундап Класик»). Залежно від виконання та умов застосування, звичайну оранку можна взагалі відмовити. Цей метод відомий давно і розвивався протягом останнього століття, і зараз інтерес до нього відроджується з кількох причин. Порівняно з традиційною технологією «No-till» має низку переваг, а саме: економія ресурсів (зменшення кількості використовуваного палива, добрив, витрат праці, часу, амортизаційних відрахувань), що дозволить знизити собівартість; зменшення або навіть запобігання ерозії ґрунту; збереження та відновлення родючих шарів ґрунту; накопичення вологи в ґрунті і, як наслідок, суттєве зменшення залежності обробітку від погодних умов (опадів). Зменшення граничної продуктивності за технологією «No-till» компенсується зниженням витрат, що в свою чергу підвищує продуктивність сільськогосподарських підприємств.

Майбутнє таких технологій досить перспективне. Враховуючи сучасні умови, важливо визначитися з використанням такої технології, яка дозволить полегшити посів при мінімальних витратах і значно знизити собівартість вирощуваної сільськогосподарської продукції.

Використання технології «No-till» є стратегією «потрійного виграшу»: переваги для сільського господарства від збагачення родючості ґрунтів; довкілля виграє від покращення якості кисню та води завдяки поглинанню вуглецю в ґрунті;

суспільство отримує вигоду від покращення еколого-економічних показників і отримує екологічно чисту продукцію. Економічний ефект – значна економія паливно-мастильних матеріалів, трудових ресурсів і часу.

У табл. 3.3.1 розраховано економічний ефект від впровадження сучасної технології нульового обробітку ґрунту «No-till» у сільськогосподарському підприємстві ТОВ «Зелена компанія «ХОРС». Бачимо, що використання технологій захисту ґрунту на основі середньо-захватної техніки дає змогу зменшити витрати палива та кількість затрачених мото-годин. Економічний ефект від впровадження на досліджуваному підприємстві інноваційної технології «No-till» становить 509,3 тис. грн.

Таблиця 3.3.1 - Економічний ефект від впровадження на ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» інноваційної технології «No-till» (тис. грн.)

Статті витрат	Сума витрат на виробництво продукції		
	2024 рік	Після впровадження технології «No-till»	Відхилення у витратах
Фонд оплати праці	892,2	892,2	-
Насіння та посадковий матеріал	284,0	284,0	-
Паливо та мастильні матеріали	1053,6	760,0	-293,6
Роботи та послуги	481,6	337,0	-144,6
Витрати на ремонт необоротних активів	119,2	97,0	-22,2
Інші матеріальні витрати	74,7	72,0	-2,7
Інші витрати підприємства	216,2	170,0	-46,2
Всього витрат на виробництво продукції	3121,5	2612,2	-509,3

Джерело: складено та розраховано автором

2. Інновації в менеджменті. Використання сучасних технологій управління, таких як CRM-системи, допомагає компанії ефективно управляти відносинами з партнерами та клієнтами, автоматизувати процеси продажів і покращувати обслуговування клієнтів. У рамках цього проєкту варто зазначити, що власник компанії постійно спілкується зі своїми водіями, які розвозять зерно трейдерам. Для цього ми пропонуємо компанії скористатися сервісом «ZiMonitor», який відстежує вантаж в режимі реального часу та включає його рух, орієнтовний час доставки та всю необхідну документацію.

3. Маркетингові інновації. Однією із стратегічно важливих цілей ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» є маркетингові заходи. Це пов'язано з тим, що сучасний ринок вимагає активної присутності та взаємодії зі споживачами через різні канали комунікації. Зокрема, інтернет-маркетинг і соціальні медіа дають можливість швидко і ефективно охопити аудиторію, залучити нових клієнтів і утримати існуючих. Активне просування товарів і послуг дає змогу підтримувати високий рівень уваги до бренду і створює позитивне враження на ринку. Такий підхід дозволить ТОВ «Зерно компанія «ХОРС» підвищити конкурентоспроможність та залучити більше клієнтів, що відповідає його стратегічним цілям та розвитку ринку. У сегменті B2B, де діє ТОВ «Зернова компанія «ХОРС», важливою є наявність спеціалізованих каналів комунікації. У цьому контексті, серед загальної стратегії маркетингу, варто виділити контент-маркетинг.

Для послуг компанії доцільно використовувати такі види контенту (рис.3.3.1).

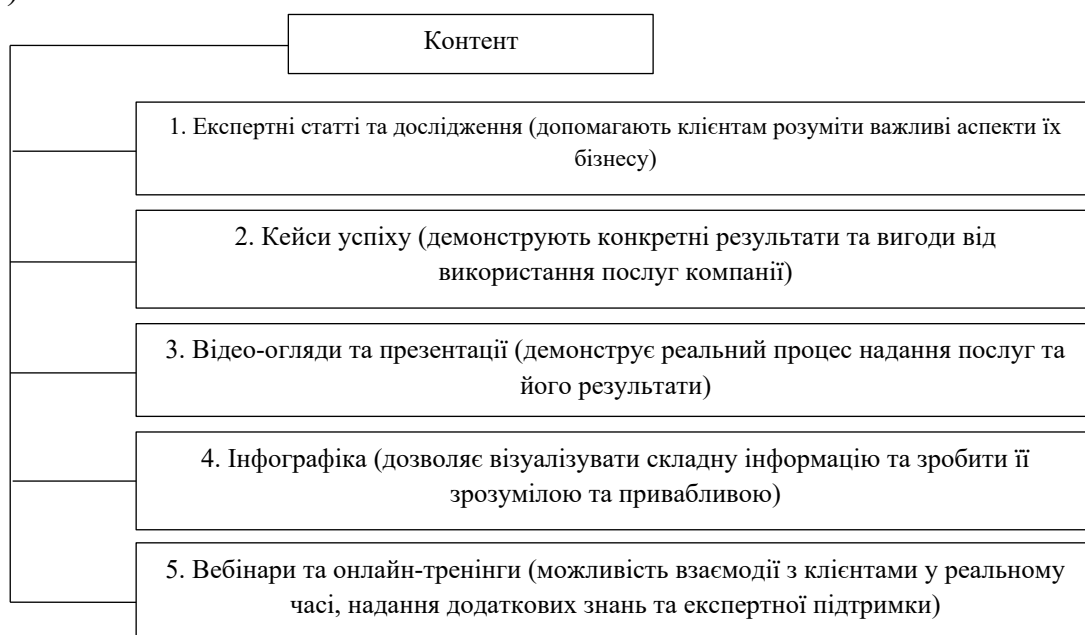


Рисунок 3.3.1 - Ефективний контент для ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»

Джерело: складено автором

Використання цих видів контенту дасть змогу компанії ефективно комунікувати з цільовою аудиторією, підвищити свідомість про свої послуги та

побудувати довгострокові стосунки з клієнтами. Найважливіше – забезпечити, щоб розповсюджуваний контент був корисним для аудиторії, привабливим та захоплюючим, щоб стимулювати спільний обмін інформацією серед колег або друзів.

Окрім того, контент повинен прямо або опосередковано спонукати користувачів до здійснення замовлення. Найбільш поширеними для просування створеного контенту є такі способи і канали: веб-сайти або соціальна мережа компанії; e-mail-розсилка; тематичні майданчики (ЗМІ, форуми, портали); друковані видання.

Основна сутність контент-маркетингу полягає в акценті на маркетингові аспекти, забезпечуючи ефективну передачу контенту. Тому ключовою метою є точне визначення аудиторії та забезпечення максимального охоплення цільової групи. Зауважимо, що розробці комерційної стратегії слід враховувати не лише технічні аспекти, а й актуальні тенденції в комунікаціях, особливо в контексті сектора переробки скрапленого природного газу та нафтохімії. У цьому секторі спостерігається зміна підходів до комунікаційних стратегій, зокрема, компанії стають більш прозорими та активними в онлайн-середовищі, використовуючи соціальні мережі та інші цифрові канали.

Сьогодні більшість цільової аудиторії знаходиться в онлайні та активно користується різноманітними месенджерами (Viber, Messenger, WhatsApp, Telegram, Facebook, Instagram, Linkedin), що відкриває можливості для надання інформації в реальному часі з будь-якої точки світу завдяки інтернет-зв'язку.

Отже, ми пропонуємо використати стратегію диференціації, метою якої є збільшення конкурентоспроможності та залучення нових клієнтів ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» у сегменті B2B (бізнес до бізнесу) через активне використання контент-маркетингу, інтернет-маркетингу та соціальних медіа. Стратегія диференціації полягає в створенні унікального пропозиційного простору, який відрізняє компанію від конкурентів. Основні завдання стратегії диференціації можуть включати ряд елементів (табл.3.3.2).

Розглянемо коротко кожен з етапів:

1. Розробка стратегії контенту. Це означає створення різноманітного контенту, який відповідає потребам та інтересам вашої цільової аудиторії. Експертні статті розкривають ключові теми сегменту, кейси успіху показують практичні результати роботи компанії, а відео-огляди створюють візуальне враження та ефективно виражають компетенцію компанії.

Таблиця 3.3.2 - Елементи завдань стратегії диференціації ТОВ «Зернова компанія «ХОРС», план

№за/п	Елемент	Характеристика
1	Розробка контент-стратегії	Створення плану контенту, що включає експертні статті, кейси успіху, відео-огляди, інфографіку, вебіари та інші матеріали для привертання уваги цільової аудиторії
2	Оптимізація присутності в Інтернеті	Покращення веб-сайту та його видимості в пошукових системах, активна присутність в соціальних мережах, створення цікавого та корисного контенту для аудиторії
3	Залучення цільової аудиторії	Проведення цільових кампаній в Інтернеті та соціальних мережах, направлених на залучення нових клієнтів та підвищення уваги до бренду
4	Аналіз та вдосконалення	Постійний аналіз ефективності стратегії та корекція підходів на основі отриманих даних для досягнення максимального ефекту

Джерело: складено автором самостійно

На рис. 3.3.2 відображено ключові етапи оптимальної комерційної стратегії ТОВ «Зернова компанія «ХОРС».

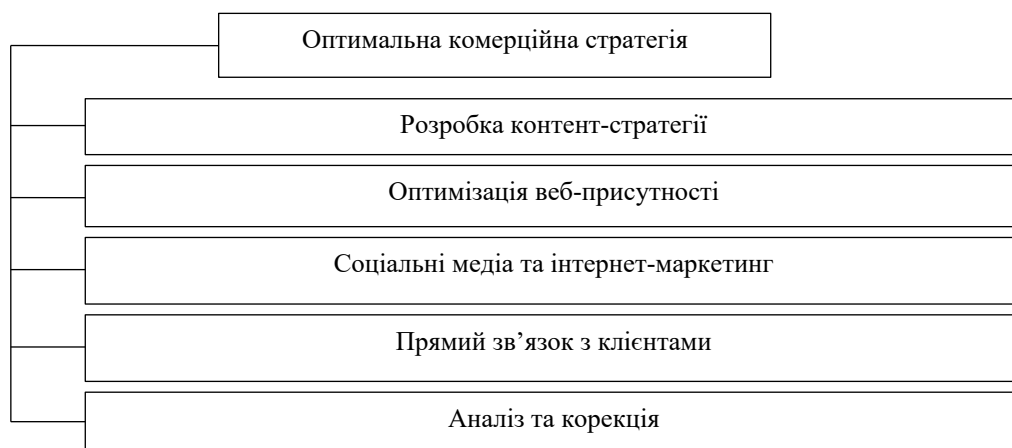


Рисунок 3.3.2 - Ключові етапи оптимальної комерційної стратегії ТОВ «Зернова компанія «ХОРС», план

Джерело: складено автором

2. Оптимізація веб-присутності. Важливо не тільки мати веб-сайт, але й переконатися, що він зручний для користувачів і видимий для пошукових систем. Сюди входить створення зручної навігації, покращення швидкості завантаження та використання ключових слів і метатегів для покращення рейтингу в пошукових системах.

3. Соціальні медіа та інтернет-маркетинг. Активна присутність ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» у соціальних мережах, особливо в LinkedIn, може значно покращити спілкування з аудиторією в режимі реального часу. LinkedIn є дуже ефективною платформою для компаній у сегменті B2B, оскільки орієнтована на професіоналів та бізнес-спільноту.

Основні переваги активної присутності на LinkedIn та використання рекламних кампаній наведено на рис.3.3.3.

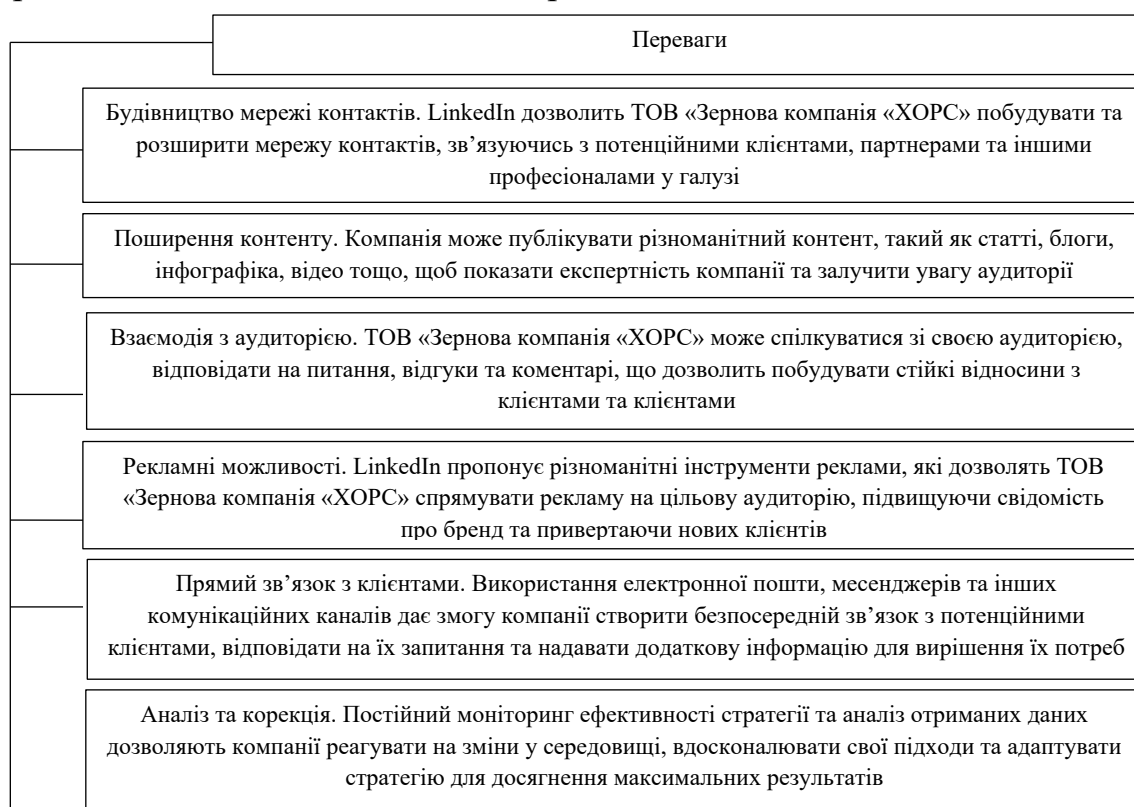


Рисунок 3.3.3 - Основні переваги активної присутності ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» на LinkedIn

Джерело: складено автором самостійно

Ці етапи, на нашу думку, дозволять ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» ефективно спілкуватися з цільовою аудиторією, підвищити свідомість про свої послуги та побудувати довгострокові стосунки з клієнтами.

Таким чином, вибір комбінованої стратегії контент-маркетингу та прямої взаємодії з клієнтами через інтернет-маркетинг для ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» є оптимальним для досягнення стратегічної мети залучення нових клієнтів та підвищення конкурентоспроможності. Ця стратегія дасть змогу компанії ефективно комунікувати з цільовою аудиторією, створюючи цінний контент для привертання уваги та підтримки довгострокових стосунків з клієнтами. Активна присутність в онлайн-просторі та прямий зв'язок з клієнтами дасть компанії можливість ефективно реагувати на їх потреби та побудувати сильні взаємовідносини, сприяючи подальшому розвитку бізнесу.

Програму оптимальної комерційної стратегії ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» та її календарний графік подані в табл.3.3.3

Таблиця 3.3.3 - Основні етапи оптимальної комерційної стратегії ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» та графік їх реалізації

Основні етапи проекту	Період реалізації проекту				
	III-IV кв.2024 р.	I-II кв. 2025 р.	III-IV кв.2025 р.	2026р.	2027 р.
Участь у виставках	*		*		*
Використання контент-маркетингу	*	*	*	*	*

Джерело: розраховано автором самостійно

Варто зауважити, що з урахуванням специфіки бізнесу та місії ІП «Петро Карбо Хем», підприємству можуть бути корисні промислові та міжнародні торгові виставки.

Для забезпечення більш ефективної комунікації з цільовою аудиторією було змінено структуру маркетингових витрат (табл.3.3.4).

Для оцінки економічної доцільності запропонованих заходів використаємо метод чистого дисконтованого доходу (NPV), що дозволяє визначити чистий ефект інвестиційного проекту, враховуючи часову цінність грошей. Якщо NPV більше

нуля, це означає, що проєкт є прибутковим. Якщо NPV менше нуля, то проєкт не є прибутковим.

Таблиця 3.3.4 - Структура маркетингових витрат оптимальної комерційної стратегії ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»

Витрати	Витрати до змін, тис. грн.	Частка в обсязі до змін, %	Витрати після змін, тис. грн.	Частка в обсязі після змін, %
Участь у виставах	200	80	328	73
Інтернет-маркетинг	5	2	23	5
Публікації в спеціальних виданнях, інтерв'ю	45	18	99	22

Джерело: розраховано автором самостійно

Скористаємося формулою 3.3.1.

$$NVP = \sum_{k=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^n} - IC \quad (3.3.1)$$

Де, B_t/C_t – вигоди/витрати проєкту в рік t ; IC – інвестиції; i – ставка дисконту (30%); n – тривалість проєкту.

$$NPV = 3653,15 - 1500 = 2153,15 \text{ тис. грн.}$$

Отже, запропонований проєкт має позитивний чистий дисконтований дохід у розмірі 2 153,15 тис. грн. Це означає, що після врахування витрат та часової цінності грошей, очікується отримання чистого прибутку в сумі 2153,15 тис. грн.

Наступним розрахуємо індекс рентабельності інвестицій – показник, що визначає дохідність інвестиційного проєкту, шляхом визначення ставки дисконту, при якій чистий дисконтований дохід (NPV) проєкту стає рівним нулю.

Рентабельність інвестицій розрахуємо за допомогою формули 3.3.2.

$$PI = \sum_{k=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^n} \div IC \quad (3.3.2)$$

Розрахунки згрупуємо до табл.3.3.5.

Також, розрахуємо дисконтований термін окупності інвестицій, який визначається як час, за який чистий дисконтований дохід (NPV) проєкту стає рівним нулю. Для цього скористаємося формулою 3.3.3:

$$DPP = t + \frac{|KPV_t|}{PV_{t+1}} \quad (3.3.3)$$

де, t – рік останнього від’ємного значення кумулятивної вартості; KPV_t – кумулятивна вартість t року (останнє від’ємне значення), грн.; PV_{t+1} – дисконтована вартість грошового потоку у $t+1$ році, грн.

Таблиця 3.3.5 - Розрахунок фактичних грошових потоків для визначення NPV

Період часу (t), рік	Інвестиції, тис. грн.	Доходи (Bt), тис. грн.	Видатки (Ct), тис. грн.	Bt-Ct, тис. грн.	Кдиск ($1/(1+i)^t$)	Чисті дисконтовані надходження, тис. грн.
0	1500				1	
1		3316,50	2475	841,50	0,769	647,11
2		6809,88	5082	1727,88	0,592	1022,90
3		8844,00	6600	2244,00	0,455	1021,02
4		10833,90	8085	2748,90	0,35	962,12

Джерело: розраховано автором самостійно

Далі розрахуємо коефіцієнт вигод-витрат, який показує скільки компанія отримає від однієї одиниці вкладених коштів (формула 3.3.4).

$$BCR = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}} \quad (3.3.4)$$

де, B_t – вигоди проєкту в рік t ; C_t – витрати проєкту у рік t ; i – ставка дисконту (30%); n – тривалість проєкту.

Для оцінювання запропонованої стратегії та з метою прийняття рішення щодо доцільності фінансування, занесемо розраховані значення критеріїв ефективності проєкту, які були згадані вище. Для оцінки запропонованої стратегії та вибору, чи слід фінансувати проєкт, внесемо всі розраховані значення критеріїв ефективності в табл. 3.3.6.

Таблиця 3.3.6 - Показники оцінювання проєкту ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»

Показники	Значення	Рішення
Чистий дисконтований дохід (NPV)	2153,15	Проект прибутковий
Індекс прибутковості (PI)	2,44	Проект прибутковий
Дисконтований термін окупності інвестицій (DPP)	1,83	Проект приймається
Показник вигід/витрат (BCR)	1,3	Проект є вигідним

Джерело: розраховано автором самостійно

Отже, впровадження інноваційних підходів у зовнішньоекономічній діяльності ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» має значний позитивний вплив на її конкурентоспроможність та ефективність. Використання сучасних технологій та інструментів, таких як автоматизація процесів, аналіз великих даних і адаптація до нових ринкових умов, сприяє підвищенню якості послуг і зменшенню витрат. Результативність цих нововведень проявляється у збільшенні обсягів експорту, поліпшенні взаємин з партнерами та підвищенні клієнтського задоволення. Аналіз отриманих даних свідчить про зростання фінансових показників компанії, що підтверджує обґрунтованість інвестицій у інновації.

Продовження впровадження нових технологій та стратегій дозволить ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»:

- збільшити обсяги експорту. Завдяки використанню нових технологій та оптимізації бізнес-процесів компанія зможе виходити на нові ринки та збільшити обсяги реалізації своєї продукції;

- покращити конкурентоспроможність. Інновації дозволять знизити витрати і підвищити якість продукції, що позитивно вплине на позиції компанії на міжнародному ринку.

ВИСНОВКИ

В ході написання роботи були зроблені наступні висновки та пропозиції:

1. Управління зовнішньоекономічною діяльністю компанії на світовому аграрному ринку є стратегічно важливим процесом, який визначає її конкурентоспроможність та здатність до сталого розвитку в умовах глобалізації.
2. Для успішного функціонування на глобальному аграрному ринку підприємства повинні демонструвати високу адаптивність до змін ринкової кон'юнктури, волатильності цін, валютних коливань, торговельних обмежень та політичних ризиків. Основними факторами успіху на цьому ринку є ефективне стратегічне планування, орієнтація на інновації, здатність швидко реагувати на ринкові зміни та випереджати конкурентів, а також управління ризиками, що виникають унаслідок світової економічної невизначеності.
3. Орієнтація на сталий розвиток, екологічні стандарти та соціальну відповідальність не тільки покращують репутацію підприємства, але й відкривають доступ до міжнародних програм фінансування та підтримки, що сприяє його успіху на глобальному рівні.
4. У другому розділі дипломної роботи було здійснено детальний аналіз ефективності діяльності ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»» в агротрейдингу, а також досліджено конкурентне середовище та ключові фінансові показники компанії за період з 2020 по 2023 роки. У дослідженні відзначається стійка динаміка зростання показників діяльності компанії, що відображає її здатність адаптуватися до змінних умов ринку, підвищувати ефективність та залишатися конкурентоспроможною.
5. Упродовж аналізованого періоду загальні активи компанії збільшилися з 338 754 тис. грн у 2020 році до 598 883 тис. грн у 2023 році, що є свідченням стабільного зростання активів і ефективного управління фінансами. Коефіцієнт поточної ліквідності зріс з 1,95 у 2021 році до 2,29 у 2023 році, що підкреслює здатність компанії своєчасно покривати поточні зобов'язання та знижує ризики фінансової нестабільності.

6. У 2023 році чистий дохід компанії становив 10,5 млн грн, що на 12% більше порівняно з 2022 роком. Це свідчить про покращення рентабельності діяльності, незважаючи на складні умови, зокрема пов'язані з коливаннями цін на світових ринках і підвищенням транспортних витрат. Рентабельність активів (ROA) досягла 5,2%, що вказує на високий рівень використання активів для отримання прибутку.

7. Компанія активно розвиває експортну діяльність, забезпечуючи основний обсяг поставок до країн ЄС та Азії. У 2023 році обсяг експорту продукції становив близько 16,1 млн тонн, що забезпечило валютні надходження на рівні 8,7 млн доларів США. Частка експорту до країн ЄС збільшилася на 20% порівняно з 2021 роком, що вказує на успішну інтеграцію компанії в європейський ринок. Водночас, зростання транспортних витрат (на 5-7% щороку) продовжує бути викликом для збереження конкурентної цінової політики.

8. За результатами дослідження встановлено, що підприємство приділяє значну увагу контролю за витратами, зокрема, впровадженню інновацій для оптимізації логістичних і виробничих процесів. Протягом аналізованого періоду вдалося знизити операційні витрати на 4%, що сприяє підвищенню маржі та рентабельності. Компанія також реалізує стратегію екологічної чистоти, що підвищує її репутацію на міжнародному ринку.

9. Для забезпечення стійкого розвитку ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»» рекомендовано подальше вдосконалення процесів управління витратами, зокрема через інвестиції в автоматизацію виробничих процесів. Зменшення витрат на 3-4% у найближчі роки дозволить підвищити конкурентоспроможність, а також адаптуватися до змін у логістичних умовах та вимогах ринку. Комплексний управлінський підхід ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»», який включає оптимізацію собівартості, інноваційні практики та стратегічне розширення ринків, забезпечує підприємству високу фінансову ефективність і гнучкість. Це підвищує здатність компанії до адаптації в умовах конкурентного середовища, мінімізує ризики зовнішніх загроз та відкриває нові можливості для зростання.

10. Експортно орієнтована стратегія є оптимальним напрямом розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Зернова компанія «ХОРС»», оскільки вона дозволяє компанії ефективно освоювати нові ринкові ніші, знижувати фінансові ризики і підвищувати обсяги продажів. Це сприяє подальшому зміцненню конкурентоспроможності підприємства на глобальному аграрному ринку та закріпленню його позицій на міжнародному рівні.

11. Авторська модель оптимізації експорту аграрної продукції, розроблена для ТОВ «Зернова компанія «ХОРС», демонструє суттєвий вплив обсягу виробництва та витрат на експорт зерна на чистий прибуток підприємства. Це підтверджується прогнозованими значеннями прибутку, які варіюються від середнього рівня до значних зростань у певних випадках.

12. Високе значення R-квадрат (0,86) свідчить про високу точність моделі як інструменту прогнозування чистого прибутку на основі наданих змінних, однак для підвищення точності прогнозів доцільно розширити вибірку даних або включити додаткові змінні, що може покращити рівень значущості показників.

13. Впровадження інноваційних підходів у зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «Зернова компанія «ХОРС» позитивно впливає на конкурентоспроможність і ефективність компанії, що виражається у зростанні обсягів експорту, поліпшенні взаємин з партнерами та підвищенні задоволеності клієнтів. Використання сучасних технологій, таких як автоматизація процесів та аналіз великих даних, сприяє зниженню витрат і покращенню фінансових показників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бойко В. Забезпечення функціонування аграрного ринку України в умовах воєнного стану. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2022. № 5(1). С. 197–202. URL: [http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekonnew/2022/VKNU-ES-2022-N5Part1\(310\).pdf#page=197](http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekonnew/2022/VKNU-ES-2022-N5Part1(310).pdf#page=197) (дата звернення: 07.09.2024).
2. Бойко Л., Бойко В. Сучасний стан агробізнесу в Україні та його ревіталізація у післявоєнний період. *Таврійський науковий вісник*. 2023. № 16. С. 55–61. URL: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2023.16.7> (дата звернення: 07.09.2024).
3. Болквадзе Н., Лібич І. Стратегії виходу підприємств аграрного сектору на зовнішні ринки. *Економіка та суспільство*. 2022. № 37. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-37-79> (дата звернення: 07.09.2024).
4. Брояка А. Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2020. № 1. С. 146–159. URL: <http://socrates.vsau.org/repository/card.php?id=24786> (дата звернення: 07.09.2024).
5. Волошко Н. О., Ситнік А. І. Сучасні тенденції розвитку світового ринку сільськогосподарської продукції. *Причорноморські економічні студії*. 2019. № 48 (1). С. 25–28. URL: <https://doi.org/10.32843/bses.48-4> (дата звернення: 07.09.2024).
6. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник. Університет ДФС України. Ірпінь, 2019. 410 с.
7. Гук І. С., Поцелова Т. В. The importance of strategic planning of firms foreign economic activities under the integrational processes. URL: <http://intkonf.org/guk-i-s-potselova-t-v-the-importance-of-strategic-planning-of-firms-foreign-economic-activities-under-the-integrational-processes> (дата звернення: 02.11.2024).
8. Данько Ю. І., Хвостіков А. І., Накісько О. В. Світові аграрні ринки: аналіз динаміки та перспективи. *Український журнал прикладної економіки*. 2021.

№ 2. С. 307-316. URL: <http://ujae.org.ua/svitovi-agrarni-rynky-analiz-dynamiky-ta-perspektyvy/> (дата звернення: 07.09.2024).

9. Індекс інфляції в Україні. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/> (дата звернення: 04.11.2024).

10. Князь С., Федюк В. Сутність поняття управління зовнішньоекономічною діяльністю аграрного підприємства. *Scientific Notes of Lviv University of Business and Law*. 2020. № 25. С. 54–61. URL: <https://nzlubp.org.ua/index.php/journal/article/view/266> (дата звернення: 07.09.2024).

11. Корюгін А., Лобунець Т. Ринок землі як інструмент активізації діяльності в аграрній сфері. *Економіка та суспільство*. 2022. № 39. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-39-46> (дата звернення: 07.09.2024).

12. Крюкова І. Пріоритети розвитку інвестиційної діяльності в аграрному секторі України у контексті сучасних європейських тенденцій. *Інноваційна економіка*. 2021. № 1–2. С. 12–19. URL: https://web.archive.org/web/20210716134902id_/http://inneco.org/index.php/inneco/en/article/download/738/811 (дата звернення: 07.09.2024).

13. Курс долара НБУ. URL: <https://minfin.com.ua/ua/currency/nbu/usd/2023-12-31/> (дата звернення: 04.11.2024).

14. Лебеденко О. В. Аграрний ринок: поняття та особливості. *Агросвіт*. 2020. № 12. С. 48–52. <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2020.12.48>

15. Мостова А. Стратегічне управління діяльністю корпоративних аграрних підприємств на фондовому ринку. *Економіка та суспільство*. 2023. № 54. С. 1-8. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-6> (дата звернення: 07.09.2024).

16. Халатур С., Качула С., Олексюк В., Кравченко М., Клименко С. Антикризове управління як основа формування фінансового механізму сталого розвитку аграрного бізнесу. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2023. № 5(52). С. 413–432. URL: <https://doi.org/10.55643/fcaptr.5.52.2023.4169> (дата звернення: 07.09.2024).

17. Цибуленко М. О., Дунська А.Р. Організаційно-економічні аспекти здійснення ЗЕД на підприємствах України під час кризи. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/viewFile/73394/68771> (дата звернення: 02.10.2024)
18. Яценко О. Теоретико-методологічні засади розвитку агротрейдингу на глобальних ринках досконалої конкуренції. *Таврійський науковий вісник*. 2023. № 18. С. 300–306. URL: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2023.18.35> (дата звернення: 07.09.2024).
19. Яценко О., Яценко О. Багаторівневий підхід до управління ризиками агробізнесу в умовах війни. *Український економічний часопис*. 2024. № 5. С. 153–158. URL: <https://doi.org/10.32782/2786-8273/2024-5-27> (дата звернення: 07.09.2024).
20. Gagalyul T., Ostapchuk I., Lapa V., Balmann A. Why did Ukraine become a Key Player on the World Agri-Food Markets? An Enterprise-Level Perspective. *German Journal of Agricultural Economics*. 2022. № 71(03). P. 114–133. URL: <https://ageconsearch.umn.edu/record/343317/?v=pdf> (date of access: 07.09.2024).
21. Ilchuk M., Nikitchenko S., Sytnyk O., Pavlenko V. Diversification of entrepreneurial activities in the agricultural sector of Ukraine's economy in the post-war period. *Ekonomika APK*. 2023. № 30(4). P. 25-35. URL: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202304025> (date of access: 07.09.2024).
22. Khalatur S., Masiuk Y., Kachula S., Brovko L., Karamushka O., Shramko I. Entrepreneurship development management im the context of economic security. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*. 2021. № 9(1). P. 558-573. URL: [http://doi.org/10.9770/jesi.2021.9.1\(35\)](http://doi.org/10.9770/jesi.2021.9.1(35)) (date of access: 07.09.2024).
23. Kondratyev D. V., Ostaev G. Y., Osipov A. K., Bogomolova T. P., Nekrasova E. V., Abasheva O. V. Organizational and management mechanism for reforming agricultural organizations based on cooperation and integration of economic systems. *Amazonia Investiga*. 2020. № 9(25). P. 376-388. URL: <https://www.amazoniainvestiga.info/index.php/amazonia/article/view/1083> (date of access: 07.09.2024).

24. Kwilinski A., Hnatyshyn L., Prokopyshyn O., Trushkina N. Managing the Logistic Activities of Agricultural Enterprises under Conditions of Digital Economy. *Virtual Economics*. 2022. № 2. P. 43-70. URL: <https://www.cceol.com/search/article-detail?id=1162080> (date of access: 07.09.2024).
25. Raji E., Ijomah T., Eyieyien O. Strategic management and market analysis in business and agriculture: A comparative study. *International Journal of Management & Entrepreneurship Research*. 2024. № 7(6). P. 2125-2138. URL: <https://doi.org/10.51594/ijmer.v6i7.1261> (date of access: 07.09.2024).
26. Rossokha V., Mykhaylo S., Bolshala O., Diukariev D., Galtsova O., Trokhymets O., Ilin V., Zos-Kior M., Hnatenko I., Rubezhanska V. Management of simultaneous strategizing of innovative projects of agricultural enterprises responsive to risks, outsourcing and competition. *Journal of Hygienic Engineering and Design*. 2021. P. 199-205.
27. Scoppola M. Globalisation in agriculture and food: the role of multinational enterprises. *European Review of Agricultural Economics*. 2021. № 48(4). P. 741–784. URL: <https://doi.org/10.1093/erae/jbab032> (date of access: 07.09.2024).
28. Shelenko D., Balaniuk I., Sas L., Matkovskyi P., Kozak-Balaniuk I. Mechanism of transformation of agricultural enterprises in terms of innovative development. *Journal of Vasyl Stefanyk Precarpathian National University*. 2020. № 7(3). P. 115–127. URL: <https://doi.org/10.15330/jpnu.7.3.115-127> (date of access: 07.09.2024).
29. Stepanova E. Export orientation of agribusiness enterprises in the region. *IOP Conf. Ser.: Earth Environ. Sci*, 2020. № 421(3). <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1755-1315/421/3/032047/meta> (date of access: 07.09.2024).
30. Zakirova A., Klychova G., Ostaev G., Zalilova Z., Klychova A. Analytical support of management accounting in managing sustainable development of agricultural organizations. *E3S Web of Conferences*. 2020. № 164. URL: <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202016410008> (date of access: 07.09.2024).

31. Білошенко О., Гончарук Я. Стратегічне управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств в умовах глобалізації. *Вісник Харківського національного університету*. 2022. № 3. С. 75–82. URL: <https://doi.org/10.32437/2523-451X-2022-3-75> (дата звернення: 07.12.2024).
32. Васильєва Т., Зайцев В. Управління конкурентоспроможністю підприємств на міжнародних ринках. *Бізнес Інформ*. 2021. № 8. С. 90–96. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-8-90> (дата звернення: 07.12.2024).
33. Глазунова О., Трохименко І. Вплив регіональної економіки на зовнішньоекономічну діяльність підприємств. *Регіональна економіка*. 2023. № 2. С. 29–35. URL: <https://doi.org/10.36227/2524-1206-2023-2-29> (дата звернення: 07.12.2024).
34. Данилюк М. Експортний потенціал аграрних підприємств: механізми реалізації. *Актуальні проблеми економіки*. 2022. № 4. С. 38–44. URL: <https://doi.org/10.33251/2222-3525-2022-4-38> (дата звернення: 07.12.2024).
35. Деркач О., Бойчук С. Моделювання ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю. *Наукові записки НаУКМА*. 2020. № 11. С. 57–61. URL: <https://doi.org/10.34262/2524-1234-2020-11-57> (дата звернення: 07.12.2024).
36. Іванченко В. Стратегії диверсифікації експорту українських підприємств. *Економіка АПК*. 2023. № 6. С. 12–18. URL: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202306012> (дата звернення: 07.12.2024).
37. Ковальчук О. Інноваційний розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств. *Науковий вісник Полтавського університету*. 2021. № 4. С. 47–52. URL: <https://doi.org/10.24296/2021-4-47> (дата звернення: 07.12.2024).
38. Кравчук Л., Борисенко С. Механізми адаптації підприємств до умов міжнародної конкуренції. *Економіка підприємства*. 2022. № 5. С. 82–89. URL: <https://doi.org/10.32782/2225-4457-2022-5-82> (дата звернення: 07.12.2024).
39. Мельник Ю., Лисенко А. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності. *Економічний часопис*. 2023. № 9. С. 120–125. URL: <https://doi.org/10.32838/2524-1444-2023-9-120> (дата звернення: 07.12.2024).

40. Микитенко О. Фінансові аспекти зовнішньоекономічної діяльності підприємств. *Фінанси і кредит*. 2021. № 12. С. 101–108. URL: <https://doi.org/10.36953/2223-4321-2021-12-101> (дата звернення: 07.12.2024).
41. Орлик Т. Глобалізація і трансформація зовнішньоекономічної діяльності підприємств. *Глобальні виклики*. 2023. № 3. С. 67–73. URL: <https://doi.org/10.32612/2523-9017-2023-3-67> (дата звернення: 07.12.2024).
42. Павлюк М. Розвиток експортно-орієнтованих галузей економіки України. *Український економічний журнал*. 2022. № 7. С. 78–85. URL: <https://doi.org/10.25102/2524-2384-2022-7-78> (дата звернення: 07.12.2024).
43. Петренко Н. Ефективність реалізації експортних стратегій підприємств. *Маркетинг і менеджмент*. 2020. № 5. С. 39–45. URL: <https://doi.org/10.36002/2223-2656-2020-5-39> (дата звернення: 07.12.2024).
44. Сидоренко Т., Гайдук В. Інтеграція підприємств у міжнародні логістичні ланцюги. *Трансформаційна економіка*. 2023. № 2. С. 45–51. URL: <https://doi.org/10.32411/2524-0080-2023-2-45> (дата звернення: 07.12.2024).
45. Соколова І. Техніко-економічні аспекти зовнішньоекономічної діяльності підприємств. *Економічні горизонти*. 2021. № 3. С. 95–102. URL: <https://doi.org/10.32415/2524-0183-2021-3-95> (дата звернення: 07.12.2024).
46. Терещенко О. Зовнішньоекономічна діяльність аграрних підприємств: виклики та перспективи. *Економіка та суспільство*. 2023. № 49. С. 1–8. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-49-01> (дата звернення: 07.12.2024).
47. Трохименко А., Зінченко В. Інновації у зовнішньоекономічній діяльності: досвід України. *Бізнес та інновації*. 2022. № 8. С. 52–57. URL: <https://doi.org/10.34262/2524-1234-2022-8-52> (дата звернення: 07.12.2024).
48. Федорчук Н. Державна підтримка зовнішньоекономічної діяльності підприємств. *Економічний огляд*. 2020. № 6. С. 33–40. URL: <https://doi.org/10.32983/2524-3031-2020-6-33> (дата звернення: 07.12.2024).
49. Шевченко Л. Роль транснаціональних корпорацій у розвитку зовнішньоекономічної діяльності. *Глобальна економіка*. 2021. № 11. С. 85–92. URL: <https://doi.org/10.24172/2524-2256-2021-11-85> (дата звернення: 07.12.2024).

50. Ярошенко В. Формування експортної стратегії підприємств в умовах турбулентності ринку. *Економіка та менеджмент*. 2023. № 7. С. 78–83. URL: <https://doi.org/10.36025/2224-8982-2023-7-78> (дата звернення: 07.12.2024).

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

Таблиця А.1 - Виробництво культур зернових і зернобобових

(із двома знаками після коми)

Назва сільськогосподарських культур	Код рядка	Площа посівна уточнена, га	Площа зібрана, га	Обсяг виробництва (валовий збір) у початково оприбуткованій масі, ц (гр.3 >= гр.4)	Обсяг виробництва (валовий збір) у масі після доброби, ц	Із гр.2 - площа зібрана з політих земель, га	Із гр.4 - обсяг виробництва (валовий збір) у масі після доброби з політих земель, ц
А	Б	1	2	3	4	5	6
Культури зернові та зернобобові (сума кодів із 0050 до 0270)	0030	578,00	578,00	53 640,12	50 421,71	-	-
Пшениця озима	0050	-	-	-	-	-	-
Ячмінь озимий	0130	-	-	-	-	-	-
Жито озиме	0160	-	-	-	-	-	-
Тритикале озиме	0190	-	-	-	-	-	-
Пшениця яра	0080	-	-	-	-	-	-
Ячмінь ярий	0140	-	-	-	-	-	-
Жито яре	0170	-	-	-	-	-	-
Тритикале яре	0200	-	-	-	-	-	-
Кукурудза	0110	578,00	578,00	53 640,12	50 421,71	-	-
Овес	0210	-	-	-	-	-	-
Гречка	0220	-	-	-	-	-	-
Сорго	0230	-	-	-	-	-	-
Просо	0240	-	-	-	-	-	-
Рис	0250	-	-	-	-	-	-
Культури зернові інші, гібриди, суміші колосових	0260	-	-	-	-	-	-
Культури зернобобові (сума кодів із 0280 до 0380)	0270	-	-	-	-	-	-
квасоля	0280	-	-	-	-	-	-
боби кінські	0290	-	-	-	-	-	-
нут	0300	-	-	-	-	-	-
сочевиця	0310	-	-	-	-	-	-
горох	0320	-	-	-	-	-	-
вика озима	0340	-	-	-	-	-	-
вика яра	0350	-	-	-	-	-	-
люпин солодкий	0360	-	-	-	-	-	-
люпин гіркий	0370	-	-	-	-	-	-
культури зернобобові інші	0380	-	-	-	-	-	-

Джерело: ТОВ "ЗЕРНОВА КОМПАНІЯ "ХОРС", звіт про площі та валові збори сільськогосподарських культур, плодів, ягід і винограду у 2023 році.

Додаток Б

Таблиця Б.1

Таблиця Б.1 - Виробництво культур технічних

(із двома знаками після коми)						
Назва сільськогосподарських культур	Код рядка	Площа посівна уточнена, га	Площа зібрана, га	Обсяг виробництва, (валовий збір) ц	Із гр.2 - площа зібрана з податих земель, га	Із гр.3 - обсяг виробництва (валовий збір) із податих земель, ц
А	Б	1	2	3	4	5
Культури технічні (сума кодів 0410, 0420, 0450, 0470, із 0490 до 0550, 0590, 0600, 0620, 0630, 0650, 0690, 0720, із 0750 до 0790, 0960, 1050, 1150, із 1170 до 1190, 1210, 1220)	0390	3 141,32	х	х	х	х
Соя	0410	-	-	-	-	-
Арахіс	0420	-	-	-	-	-
Льон олійний (кудряш)	0450	-	-	-	-	-
Льон-довгунець (на насіння)	0460	х	-	-	-	-
Грчиця	0470	-	-	-	-	-
Ріпак озимий	0490	-	-	-	-	-
Копьза (ріпак ярий)	0500	-	-	-	-	-
Кунжут	0510	-	-	-	-	-
Соняшник	0520	3 141,32	3 141,32	58 309,63	-	-
Рицина	0530	-	-	-	-	-
Рикий	0540	-	-	-	-	-
Мак олійний	0550	-	-	-	-	-
Коноплі середньоросійські (на насіння)	0570	х	-	-	-	-
Коноплі південні (на насіння)	0580	х	-	-	-	-
Гарбузи (на насіння)	0590	-	-	-	-	-
Культури олійні інші	0600	-	-	-	-	-
Бавовна	0620	-	-	-	-	-
Джут, кенаф та волокна текстильні інші	0630	-	-	-	-	-
Льон - довгунець солома	0650	-	-	-	-	-
Льон - довгунець волокно	0660	х	-	-	-	-
Льон - довгунець треста	0670	х	-	-	-	-
Коноплі солома	0690	-	-	-	-	-

Джерело: ТОВ "ЗЕРНОВА КОМПАНІЯ "ХОРС", звіт про площі та валові збори сільськогосподарських культур, плодів, ягід і винограду у 2023 році.

Додаток В

Таблиця В.1

Таблиця В.1 - Виробництво культур зернових і зернобобових

(із двома знаками після коми)							
Назва сільськогосподарських культур	Код рядка	Площа посівна уточнена, га	Площа зібрана, га	Обсяг виробництва (валовий збір) у початково оприбуткованій масі, ц (ар.3 >= ар.4)	Обсяг виробництва (валовий збір) у масі після доброби, ц	Із гр.2 - площа зібрана з політих земель, га	Із гр.4 - обсяг виробництва (валовий збір) в масі після доброби з політих земель, ц
А	Б	1	2	3	4	5	6
Культури зернові та зернобобові (сума кодів із 0050 до 0270)	0030	465,82	465,82	20 681,50	20 341,29	-	-
Пшениця озима	0050	465,82	465,82	20 681,50	20 341,29	-	-
Ячмінь озимий	0130	-	-	-	-	-	-
Жито озиме	0160	-	-	-	-	-	-
Тритикале озиме	0190	-	-	-	-	-	-
Пшениця яра	0080	-	-	-	-	-	-
Ячмінь ярий	0140	-	-	-	-	-	-
Жито яре	0170	-	-	-	-	-	-
Тритикале яре	0200	-	-	-	-	-	-
Кукурудза	0110	-	-	-	-	-	-
Овес	0210	-	-	-	-	-	-
Гречка	0220	-	-	-	-	-	-
Сорго	0230	-	-	-	-	-	-
Просо	0240	-	-	-	-	-	-
Рис	0250	-	-	-	-	-	-
Культури зернові інші, гібриди, суміші колосових	0260	-	-	-	-	-	-
Культури зернобобові (сума кодів із 0280 до 0380)	0270	-	-	-	-	-	-
квасоля	0280	-	-	-	-	-	-
боби кінські	0290	-	-	-	-	-	-
нут	0300	-	-	-	-	-	-
сочевиця	0310	-	-	-	-	-	-
горох	0320	-	-	-	-	-	-
вика озима	0340	-	-	-	-	-	-
вика яра	0350	-	-	-	-	-	-
люпин солодкий	0360	-	-	-	-	-	-
люпин гіркий	0370	-	-	-	-	-	-
культури зернобобові інші	0380	-	-	-	-	-	-

Джерело: ТОВ "ЗЕРНОВА КОМПАНІЯ "ХОРС", звіт про площі та валові збори сільськогосподарських культур, плодів, ягід і винограду у 2022 році.

Додаток Г

Таблиця Г.1

Таблиця Г.1 - Виробництво культур технічних

(із двома знаками після коми)

Назва сільськогосподарських культур	Код рядка	Площа посівна уточнена, га	Площа зібрана, га	Обсяг виробництва, (валовий збір) ц	Із гр.2 - площа зібрана з податих земель, га	Із гр.3 - обсяг виробництва (валовий збір) з податих земель, ц
А	Б	1	2	3	4	5
Культури технічні (сума кодів 0410, 0420, 0450, 0470, з 0490 до 0550, 0590, 0600, 0620, 0630, 0650, 0690, 0720, з 0750 до 0790, 0960, 1050, 1150, з 1170 до 1190, 1210, 1220)	0390	1 521,94	х	х	х	х
Соя	0410	-	-	-	-	-
Арахіс	0420	-	-	-	-	-
Льон олійний (кудряш)	0450	-	-	-	-	-
Льон-довгунець (на насіння)	0460	х	-	-	-	-
Гірчиця	0470	-	-	-	-	-
Ріпак озимий	0490	-	-	-	-	-
Кольза (ріпак ярий)	0500	-	-	-	-	-
Кунжут	0510	-	-	-	-	-
Соняшник	0520	1 521,94	1 521,94	50 590,40	-	-
Рицина	0530	-	-	-	-	-
Рижий	0540	-	-	-	-	-
Мак олійний	0550	-	-	-	-	-
Коноплі середньоросійські (на насіння)	0570	х	-	-	-	-
Коноплі південні (на насіння)	0580	х	-	-	-	-
Гарбузи (на насіння)	0590	-	-	-	-	-
Культури олійні інші	0600	-	-	-	-	-
Бавовна	0620	-	-	-	-	-
Джут, кенаф та волокна текстильні пуб'яні інші	0630	-	-	-	-	-
Льон - довгунець солома	0650	-	-	-	-	-
Льон - довгунець волокно	0660	х	-	-	-	-
Льон - довгунець треста	0670	х	-	-	-	-
Коноплі солома	0690	-	-	-	-	-
Коноплі волокно	0700	х	-	-	-	-

Джерело: ТОВ "ЗЕРНОВА КОМПАНІЯ "ХОРС", звіт про площі та валові збори сільськогосподарських культур, плодів, ягід і винограду у 2022 році.