

Шифр «Експорт»

## **НАУКОВА РОБОТА**

на тему:

**«Формування та використання експортного потенціалу аграрних підприємств в умовах євроінтеграції»**

## ЗМІСТ

### ВСТУП

|                                                                                                                                                                      |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....                                                           | 4  |
| 1.1. Суть експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств та його основні складові елементи.....                                                            | 4  |
| 1.2. Євроінтеграція як фактор формування та використання експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств.....                                               | 7  |
| РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ).....   | 10 |
| 2.1. Формування та реалізація експортного потенціалу аграрних підприємств під впливом євроінтеграційних процесів .....                                               | 10 |
| 2.2. Оцінка стану та георгафічної направленості експортної діяльності сільськогосподарських підприємств Львівської області...                                        | 15 |
| РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ НАПРЯМІ.....                                                       | 20 |
| 3.1. Забезпечення розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств за рахунок акумуляції можливостей кадрового потенціалу.....                                   | 20 |
| 3.2. Умови реалізації експортно-орієнтованих стратегій розвитку підприємств-учасників агропродовольчого ринку з метою освоєння ринків країн Європейського Союзу..... | 24 |
| ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....                                                                                                                                          | 28 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....                                                                                                                                      | 28 |

## ВСТУП

У нинішніх умовах до найбільш пріоритетних напрямків розвитку економіки нашої країни належать прискорення розвитку зовнішньоекономічної діяльності, розвиток взаємовигідних партнерських відносин з зарубіжними партнерами, який має базуватися на основі збільшення рівня експортного потенціалу. Так як зовнішньоекономічна політика держави направлена на євроінтеграцію та просування продукції українських виробників на ринок країн ЄС, збільшення рівня експортного потенціалу може здійснюватися за рахунок оновлення модернізації виробничих процесів та пристосування стандартів якості до вимог, які висуває країн-імпортер відповідного виду продукції.

Метою даного наукового дослідження є дослідження теоретичних засад формування та реалізації експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств, а також розробка практичних рекомендацій стосовно підвищення ефективності його використання в умовах євроінтеграції. Відповідно до мети наукового дослідження поставлено такі завдання: дослідити суть категорії “експортний потенціал”; визначити рівень розвитку експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств з урахуванням тенденцій світового ринку та євроінтеграційних процесів; запропонувати шляхи розвитку експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств в умовах інтеграційних процесів.

Об’єктом дослідження є процес формування та реалізації експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Предметом дослідження є теоретичні аспекти формування й розвитку експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Інформаційною базою дослідження слугували законодавчі й нормативні акти щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств, дані з офіційних збірників Державної служби статистики України, річні звіти сільськогосподарських підприємств, наукові дослідження зарубіжних та вітчизняних учених.

## **РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

### **1.1 Суть експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств та його основні складові елементи**

Сучасні процеси інтернаціоналізації світового економічного розвитку не обходять і Україну, котра поступово входить в систему міжнародних економічних відносин. В сучасній міжнародній економіці головним елементом є підприємство, яке виступає основним суб'єктом ринкової економіки. Зовнішньоекономічна діяльність – це одна з найбільш важливих та невід'ємних сфер економічної діяльності. При виході на зовнішній ринок, підприємство зустрічається з новими вимогами щодо своєї діяльності, котрі змушують його вдосконалювати технічні параметри виробництва, підвищувати продуктивність праці на підприємстві та якість його продукції. Виконання та дотримання даних умов можливе при ефективному використанні повного комплексу методів та форм міжнародних економічних відносин.

Базою зовнішньоекономічної діяльності країни є її зовнішня торгівля, яка здійснюється у двох основних формах: експорт та імпорт. Ключові важелі впливу експорту на зовнішньоекономічну діяльність держави в межах міжнародного поділу праці проявляються через просування конкурентоспроможної продукції, робіт та послуг на зовнішні ринки; отримання країною виручки в іноземній валюті, яка необхідна для вдосконалення та оновлення виробничих потужностей, за допомогою сучасних техніко-технологічних і управлінських винаходів та ідей; здійснення своєчасної оплати імпортової продукції, яка необхідна для країни. Отже, раціональне співвідношення експорту й імпорту зможе сприяти формуванню позитивного сальдо платіжного балансу держави.

Під час дослідження здійснення зовнішньої торгівлі виникає питання, чи має можливості країн для експорту загалом і що саме є основними

передумовами виходу підприємства на зовнішній ринок. Дані аспекти пояснюють актуальність теми дослідження експортного потенціалу підприємств, зокрема галузі сільського господарства.

Активізація процесу змін у напрямках зовнішньоекономічної діяльності на теперішній стадії розвитку економіки України зумовлює необхідність ґрунтовного дослідження проблем та перспектив розвитку експортного потенціалу. Однак, на сьогодні недослідженим залишаються теоретичні аспекти експортного потенціалу. Для того щоб дослідити поняття «експортний потенціал», розглянемо його основу, а саме поняття «експорту».

Згідно Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [20], «експорт товарів – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів.

За тлумаченням відомої дослідниці процесу формування і використання експортного потенціалу Т.М. Мельник, експорт є вагомим чинником впливу на економічне зростання країни та на її інтеграцію у світове господарство, і за таких умов він набуває ознак потенціалу [14, с. 243].

Під поняттям «потенціал» прийнято вважати сили та можливості. За визначення, яке подане у Економічному словнику [17, с. 244], потенціал – це сукупність економічних можливостей держави, які можуть бути використані для потреб суспільства (виробництво, оборона тощо), відображає економічну могутність країни, досягнутий рівень розвитку продуктивних сил, обсяг національного багатства, можливості їх зростання.

Експортний потенціал притаманний економічним суб'єктам усіх рівнів – підприємство, галузь, регіон всередині країни, національна економіка, угруповання кількох держав, які реалізують цей потенціал завдяки розвитку зовнішньої торгівлі, передусім експорту. Тобто експортний потенціал країни

складається з експортних потенціалів окремих галузей, а експортний потенціал галузі – з експортних потенціалів окремих підприємств [29, с. 35].

На рис. 1.1. подано загальну структуру експортного потенціалу країни (рис. 1.1.), до якої входять:



**Рис. 1.1. Формування експортного потенціалу країни\*.**

\*Джерело: доповнено автором, враховуючи попередні дослідження [12]

Дана структура складається з чотирьох рівнів. На першому рівні формується експортний потенціал суб'єктів підприємницької діяльності, так як по суті кожне підприємство може виступати потенційним експортером своєї продукції, при умові, що воно може виконати вимоги, які ставляться до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Підприємства володіють виробничими, фінансовими, кадровими техніко-технологічними параметрами, тому вони можуть самостійно розширювати свою діяльність та планувати вихід на зовнішні ринки і тим самим підвищувати експортні можливості країни.

На другому рівні формування експортного потенціалу присутні дві галузі: галузь матеріального виробництва (сільське господарство, легка та важка промисловість), які продукують матеріальні блага, котрі можуть стати

об'єктом зовнішньої торгівлі та галузь невиробничої сфери діяльності, що створює умови для виробництва експортоорієнтованої продукції (кваліфіковані кадри, наукові розробки, інфраструктура виробництва). Ці дві галузі тісно пов'язані між собою так як їх розвиток взаємозалежний.

На третьому рівні експортний потенціал обох галузей об'єднується у експортний потенціал регіонів. Таким чином формується спеціалізація кожного регіону. Наприклад, одні області спеціалізуються на виробництві зернових культур для експорту, інші – на виробництві продукції легкої промисловості.

Четвертий рівень формування експортного потенціалу є завершальним. На ньому потенціал усіх регіонів країни об'єднується в єдиний експортний потенціал держави [12].

Підсумовуючи дослідження вчених щодо теоретичних аспектів формування та реалізації експортного потенціалу хочемо зазначити, що сформували власне бачення поняття «експортний потенціал», і зазначаємо, що «експортний потенціал – це частина економічного потенціалу країни в аспекті якої формується можливість виробництва експортоорієнтованої продукції». У свою чергу, під «експортоорієнтованою продукцією» ми розуміємо те продукцію, яка відповідає міжнародним стандартам якості та може бути призначена для реалізації за межами митної території держави.

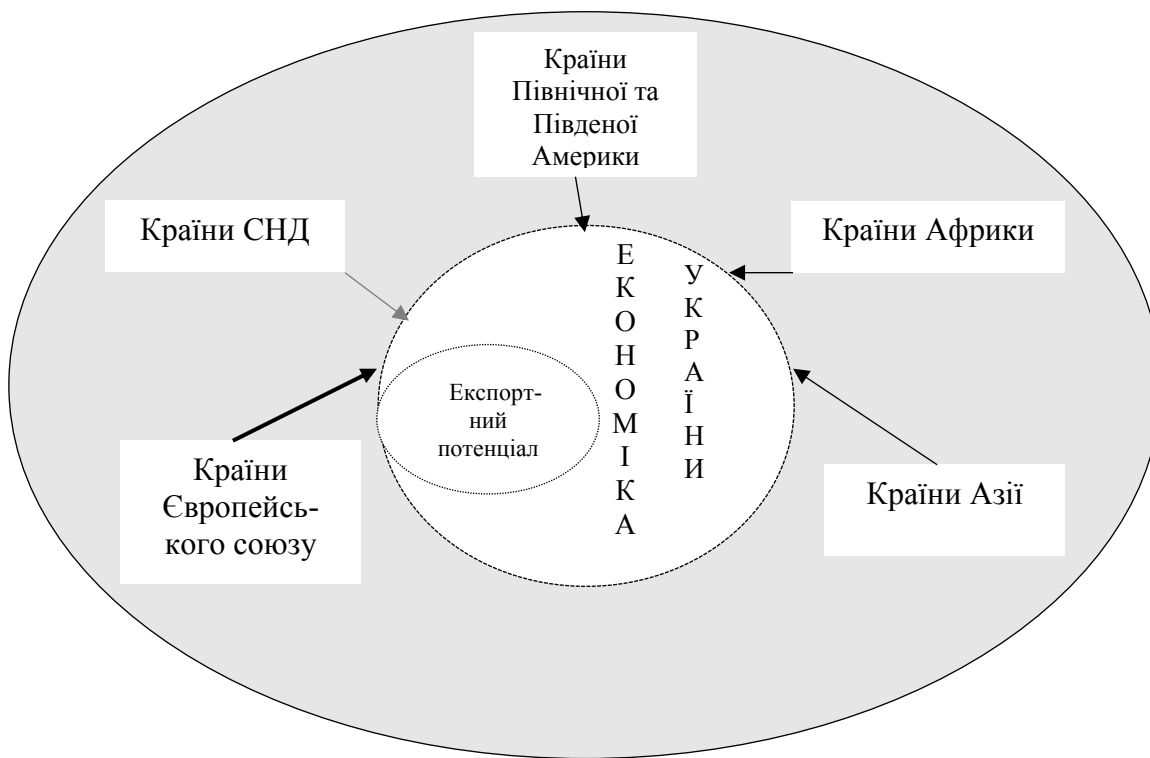
## **1.2. Євроінтеграція як фактор формування та використання експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств**

Формування та реалізація експортного потенціалу неодмінно пов'язані з інтеграційними процесами економіки, які відбуваються на сьогодні. Варто зазначити, що процес міжнародної економічної інтеграції є основою розвитку економіки світу.

При здійсненні зовнішньої торгівлі важливе значення відіграють угоди про зону вільної торгівлі між країною, яка експортує та країною, яка імпортує. Внаслідок укладання угод про зону вільної торгівлі передбачається

створення більш сприятливих умов для здійснення зовнішнього торговельно-економічного співробітництва з певними країнами або групами країн, і, як наслідок, є достатньо дієвим та ефективним інструментом збільшення обсягів експорту через спрощення процедури доступу товарів чи послуг на зарубіжні ринки. Впровадження режиму вільної торгівлі з перспективними торговельно-економічними партнерами дає змогу Україні розширити географію та збільшити товарний асортимент національного експорту за рахунок спрощення доступу до ринків таких країн у більш довгостроковій перспективі.

Варто зазначити, що при узагальненні думок вчених [4; 25], нами виділено основні напрями інтеграції України у світовий економічний простір (рис. 1.2.).



**Рис. 1.2. Основні напрями інтеграції України у світовий економічний простір**

\*Джерело: узагальнено автором на основі [2; 6; 11; 16; 32]

На сьогоднішній день найбільш популярним та найбільш доцільним є напрямом інтеграції української економіки до Європейського Союзу. Така думка розділяється і у працях багатьох вчених, які займаються дослідженням



інтеграційних процесів [2; 6; 11; 16; 32]. Зв'язок із країнами СНД – поступово втрачається. Натомість популяризується співпраця із такими країнами як США, Канада, Мексика. Активно співпрацюють українські експортери сільськогосподарської продукції із країнами Азії, зокрема Єгиптом.

Збільшення рівня експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств під впливом євроінтеграції є важливим аспектом поліпшення економічного становища країни, проте за статистичними даними обсяги експорту сільськогосподарської продукції в країни Європейського Союзу є порівняно незначними. Причиною такої ситуації є низький рівень її конкурентоспроможності, а, як уже зазначалося, на це впливає застаріла техніка, недосконалі технології у сільськогосподарських підприємствах, і, як наслідок, продукція не відповідає вимогам, які ставить європейський ринок. Серед товарів, які Україна експортує до ЄС, переважають зернові культури, насіння олійних культур, рослинна олія, відходи харчової промисловості [21, с. 12], проте номенклатура має можливості до розширення.

Отже, аналіз сучасних умов формування та використання експортного потенціалу яскраво засвідчує про існування певних проблем за цим напрямом, так і деяких позитивних тенденцій, що виражаються у мотивуючих впливах окремих факторів (євроінтеграція, угоди про зону вільної торгівлі). Разом з тим такі стимулюючі фактори мають усі передумови для того, щоб трансформуватися у фактори, які спричиняють обмежуючий вплив на формування експортного потенціалу. Саме тому науковцям і практикам необхідно постійно досліджувати вплив факторів формування експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств, та направляти свої пропозиції в органи державної влади стосовно подовження їх стимулюючого впливу, а також попередження регресійних закономірностей.

## **РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)**

### **2.1. Формування та реалізація експортного потенціалу аграрних підприємств під впливом євроінтеграційних процесів**

Одна з найважливіших об'єктивних тенденцій у сучасному економічному просторі України – євроінтеграція, під якою розуміється формування та поступове зміцнення взаємовідносин з країнами Європи на всіх рівнях економічних зв'язків (міждержавний, міжрегіональний, внутрішній між окремими економічними суб'єктами). Євроінтеграція характеризується комплексним характером – економічним, політичним, соціальним, культурним тощо. На сьогодні євроінтеграційні процеси є стратегічним курсом України, швидкість якого постійно посилюється. Стосовно розвитку зовнішньої торгівлі в контексті євроінтеграційних зв'язів, то варто зазначити що у 2014 році відбулися позитивні зміни у зовнішньоекономічній політиці нашої країни стосовно торгівлі з країнами Європейського Союзу. Зокрема, це стосується того що було підписано Угоду про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, згідно з якою для України розпочав свою дію «автономний преференційний торговельний режим» з 23 квітня 2014 р. [28]. Проте на сьогодні економіка України знаходиться у кризовому становищі, саме тому аналіз зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств з країнами ЄС та визначення основних проблем у розвитку експортної діяльності є необхідними складовими наукових досліджень.

Для дослідження формування та реалізації експортного потенціалу нами було обрано сільськогосподарські підприємства Львівської області. Львівська область – адміністративно-територіальна одиниця (область) на крайньому заході України. Одна з найрозвиненіших областей країни в економічному напрямі. Міжнародні комунікації, які з'єднують Україну з Румунією,

Угорщиною, Польщею, Словаччиною проходять через територію Львівської області, це є основним позитивом у географічному положенні.

Галузями спеціалізації сільського господарства є вирощування зернових культур, картоплі, овочів, цукрових буряків, ріпаку, сої. Розвинуте м'ясо-молочне скотарство, свинарство і птахівництво [19].

Ринкова економіка передбачає розвиток і конкуренцію різних форм власності та рівноправних видів господарювання. Усі форми господарств мають право на функціонування, однак в процесі еволюції, враховуючи науково-технічний прогрес в сільському господарстві, природні умови, економічні і соціальні фактори, перспективи їх розвитку – неоднакові. В основному, розвитку набувають ті форми, які можуть забезпечити найвищу продуктивність праці, ефективне використання земельних ресурсів за умови збереження її продуктивного потенціалу [31, с. 81].

Також на сьогодні однією з перспективних форм господарювання на Львівщині, як і у всій Україні, є господарства населення, які займають вагоме місце у області.

Незважаючи на те, що господарства населення виробляють вагому частку сільськогосподарської продукції, і донині відсутня належна заготівельно-збутова мережа, що впливає на конкурентоспроможність продукції, її низьку якість і, як наслідок, мінімізує можливості для її експорту.

Не всі сільськогосподарські підприємства можуть виступати потенційними експортерами аграрної продукції. В основному в нинішніх умовах такими можуть виступати лише крупні сільськогосподарські підприємства, котрі мають можливості для акумуляції всіх факторів виробництва та формування інфраструктурного середовища для здійснення експорту. Для того, щоб розширити ринки збуту, у тому числі вийти на нові зарубіжні ринки, продукція аграрних підприємств має володіти певними ознаками, такими як:

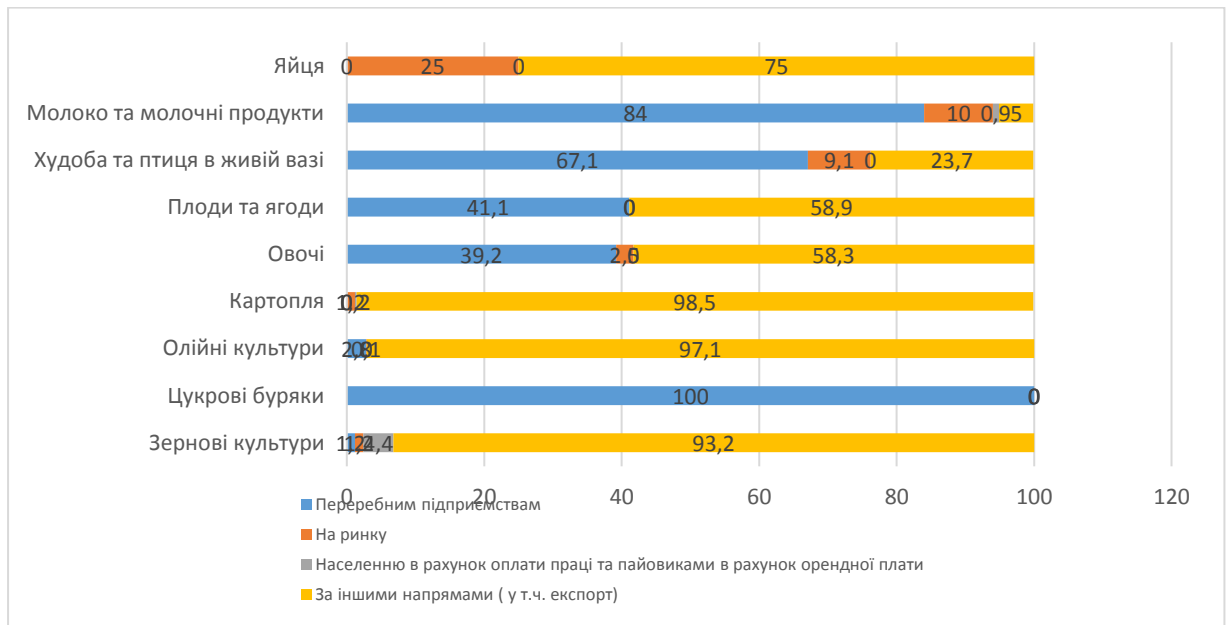
- висока рентабельність виробництва продукції, оскільки виведення продукції на зовнішній ринок потребує значних витрат (витрати на проведення

переговорів, маркетингові заходи, процедури митного оформлення тощо);

- висока якість виробленої продукції, відповідність її стандартам країни, яка буде виступати імпортером цієї продукції.

Окрім цього, підприємства повинні безупинно працювати над дослідженням ситуації на зовнішньому ринку, для того щоб швидко реагувати на законодавчі зміни та зміни кон'юнктури ринку.

Відповідно до Інструкції щодо заповнення форм державних статистичних спостережень № 21-заг «Реалізація сільськогосподарської продукції», до продукції, що реалізовується «за іншими напрямками» зараховується продукція, яка продана безпосередньо підприємствам, установам чи організаціям всіх форм власності та організаційно-правових форм господарювання, у тому числі зарубіжних країн [10]. Тобто операції експорту ми зараховуємо до інших напрямів реалізації. На рис. 2.1. подано структуру реалізації сільськогосподарської продукції аграрними підприємствами Львівської області.



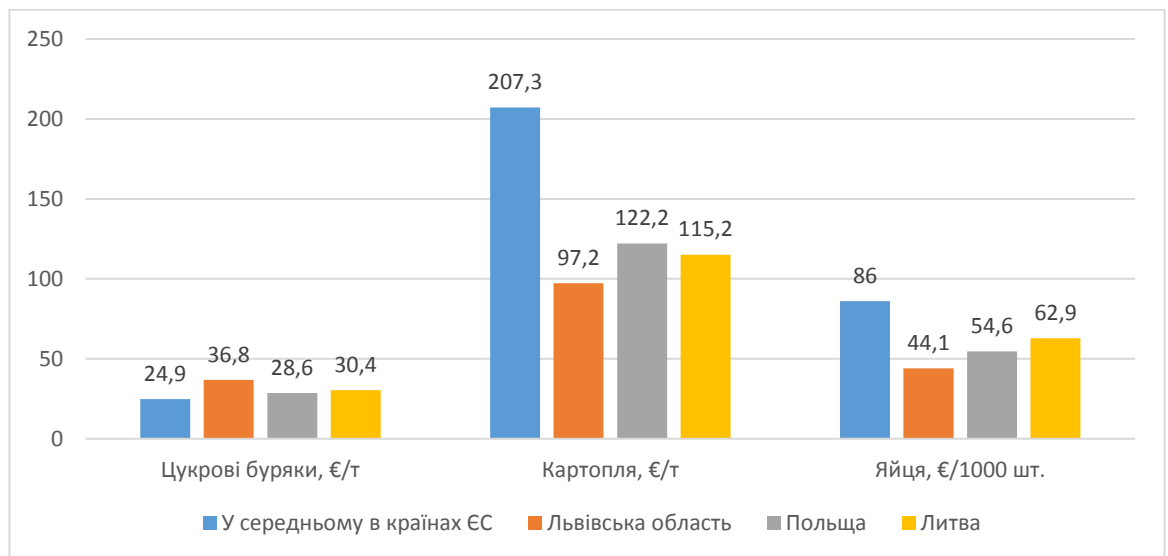
**Рис.2.1. Канали збуту сільськогосподарської продукції у Львівській області, 2016 рік, %\***

\*Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Львівській області [23; 24].

Варто зазначити, що продаж сільськогосподарської продукції здійснюється в основному «за іншими напрямками реалізації». Тобто основними покупцями продукції сільськогосподарських підприємств вистають посередницькі структури. Ці ж посередники й формують партії продукції для експорту. Як наслідок сільськогосподарські підприємства недоотримують частину виручки та не можуть забезпечити себе необхідними факторами розвитку виробництва.

Перспективною формою реалізації сільськогосподарської продукції є самостійний продаж її на зовнішній ринок. Для того, щоб побачити перспективи реалізації ми проаналізували ціну трьох товарних категорій, які можуть бути реалізовані на ринку ЄС.

На рис. 2.2. відображено середні ціни реалізації цукрових буряків, картоплі та яєць в країнах Європейського Союзу.



**Рис. 2.2. Середні реалізаційні ціни на ринку Львівської області та країн ЄС (розраховано за середнім валютним курсом за 2016 р.)\***

\*Джерело: розраховано автором за даними Головного управління статистики у Львівській області та Євростат [22; 23; 24].

З метою порівняння середні ціни реалізації переведені у Євро (згідно курсу 24,2 грн за 1 євро (дані про середній курс за 2016 рік) [22]. Ціни реалізації сільськогосподарської продукції отримані з офіційної статистики Європейської комісії. З врахуванням того, що моніторинг середніх цін у

країнах ЄС здійснюється стосовно кожного виду сільськогосподарської продукції, нами було обрано три види продукції, які збігаються за товарною групою, а також ці види сільськогосподарської продукції є характерними для Львівської області.

Як бачимо, середні реалізаційні ціни на цукрові буряки у Львівській області є значно вищими від середньоєвропейських, водночас ціни на яйця та картоплю більш ніж удвічі нижчі, аніж у країнах ЄС. На рисунку не подані середні ціни реалізації зернових культур в країнах ЄС, які є такими:

- кукурудза – 149,8 €/т (4200,2 грн/т);
- овес – 144,2 €/т (4040,6 грн/т);
- ячмінь – 153,1 €/т (4290,9 грн/т).

За інформацією, яка висвітлена на офіційному сайті Міністерства аграрної політики та продовольства України, ціни на кукурудзу не суттєво відрізняються від середніх на ринку України. Така ж ситуація спостерігається і з курятиною, кілограм якої як в Україні, так і в ЄС коштує близько 32 грн.

Деякі українські вчені, зокрема М. Соловйов [5, с. 4] достатньо радикально визначають напрям розвитку української економіки, зокрема вчений вважає для багатьох малих та середніх українських компаній вихід на ринки країн Європейського Союзу – єдиний шлях для подальшого розвитку.

Після одностороннього відкриття ЄС своїх ринків стало можливим поставляти продукцію вітчизняних виробників без мит та на рівних конкурувати зі світовими виробниками. Однак, зважаючи на різну пропозицію продукції сільського господарства у країнах ЄС, не всі країни є перспективними для експорту продукції. Для того щоб проаналізувати, в яких країнах є вищі ціни на сільськогосподарські товари та які ринки є більш перспективними, нами було здійснено їх групування за середньою ціною реалізації.

Отже, для реалізації сільськогосподарської продукції перспективними є такі країни:

- 1) цукрові буряки: Болгарія, Фінляндія, Словаччина. Діапазон цін 31,06–32,61 €/ц;
- 2) картопля – Греція, Люксембург, Мальта. Діапазон цін 31,2–47,89 €/ц;
- 3) ячмінь – Греція, Румунія, Португалія. Діапазон цін 16,72–19,52 €/ц;
- 4) овес – Болгарія, Румунія, Чехія. Діапазон цін 18,47–23,64 €/ц;
- 5) кукурудза – Греція, Румунія, Португалія. Діапазон цін 17,1–21,03 €/ц;
- 6) пшениця – Велика Британія, Греція, Португалія. Діапазон цін 17,01–19,4 €/ц;
- 7) яйця - Австрія, Греція, Люксембург. Діапазон цін 13,74–18,5 €/100 шт;
- 8) курятина - Греція, Данія, Люксембург. Діапазон цін 145,16–363,8 €/ц;
- 9) телятина - Австрія, Люксембург, Мальта. Діапазон цін 322,8–368,8 €/ц.

Дослідження економічних передумов формування експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств Львівської області, дає змогу зробити висновок, що підприємства мають можливості для розширення своєї діяльності різними шляхами: як екстенсивним (за рахунок збільшення площ посіву, поголів'я тварин тощо), так і інтенсивним шляхом (за рахунок вдосконалення процесу виробництва маючи на меті збільшення виходу якісної експортоорієнтованої продукції).

## **2.2 Оцінка стану та георгафічної направленості експортної діяльності сільськогосподарських підприємств Львівської області**

Продукція сільського господарства впродовж багатьох років традиційно займає вагому частку в загальному обсязі експорту України. Від початку становлення ринкових взаємовідносин в Україні, галузь сільського господарства майже постійно була чистим експортером її продукції. Впродовж цього періоду відбувалася трансформація торговельно-економічних відносин: насамперед відбулися значні зміни у взаємостосунках з головними її партнерами, насамперед Росією:

1. змінилася торговельна політика (відбувся перехід від обмеження експорту та підтримки імпорту до захисту національного товаровиробника через застосування тарифних, а також нетарифних обмежень на імпорتنу діяльність);

2. певною мірою у зв'язку зі змінами, котрі відбулися в національній і макроекономічній політиці, а конкретно в політиці валютних курсів.

Експортна можливість аграрного сектору визначається нарощуванням експорту зерна, цукру, олійних культур.

У табл. 2.1. подано динаміку показників зовнішньої торгівлі товарами підприємствами Львівської області з метою дослідження стану розвитку зовнішньоекономічної діяльності області та визначення місця сільськогосподарських підприємств у експортно-імпортних операціях.

Таблиця 2.1.

**Показники зовнішньоторговельної діяльності Львівської області,  
2012-2016 рр.\***

| Рік                   | Експорт         |                              | Імпорт          |                              | Сальдо          |                              |
|-----------------------|-----------------|------------------------------|-----------------|------------------------------|-----------------|------------------------------|
|                       | Загальний обсяг | I-II групи товарів за УКТЗЕД | Загальний обсяг | I-II групи товарів за УКТЗЕД | Загальний обсяг | I-II групи товарів за УКТЗЕД |
| 2012                  | 1201,9          | 36,2                         | 3202,3          | 264,5                        | -2000,4         | -228,3                       |
| 2013                  | 1343,5          | 56,3                         | 3373,5          | 415,5                        | -2030           | -359,2                       |
| 2014                  | 1290,9          | 58                           | 2655,9          | 276,9                        | -1365           | -218,9                       |
| 2015                  | 1305,1          | 100,2                        | 2472,0          | 200,3                        | -1166,9         | -100,1                       |
| 2016                  | 1206,3          | 158                          | 1447,9          | 136,2                        | -241,6          | 21,8                         |
| 2016 р. до 2012 р., % | 100,4           | у 4,4 р.                     | 45,2            | 51,5                         | +1758,8 п.      | +250,1 п.                    |

\*Джерело: Розраховано автором за даними Головного управління статистики у Львівській області [23; 24].

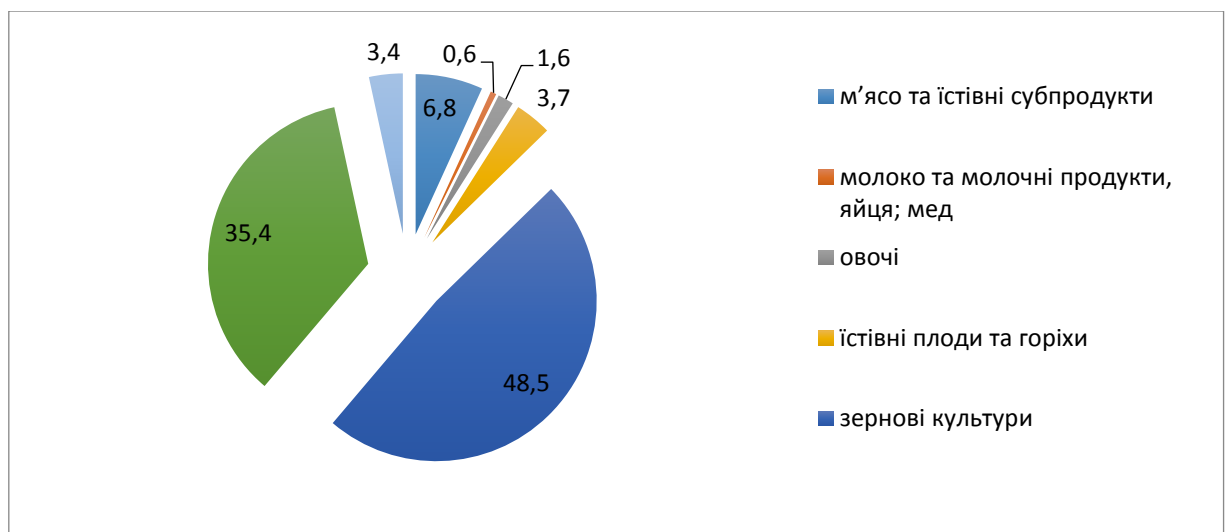
Варто зазначити, що показники обсягу експорту товарів підприємствами Львівської області впродовж 2012–2016 рр. були достатньо стабільними. Показники імпорту товарів протягом останніх років скоротилися більш ніж у 2 рази, що спричинило збільшення зовнішньоторговельного сальдо 1758,8 п. До сільськогосподарської продукції ми відносимо I-II групу товарів за



УКТЗЕД, експорт якої зріс більш ніж у 4 рази. Імпорт I-II групи товарів за УКТЗД, навпаки, знизився майже на 50%.

Товарна та географічна структура експорту є якісними характеристиками зовнішньої торгівлі, у результаті дослідження яких можна визначити основних імпортерів продукції та категорії товарів, які на сьогодні вже є експортоорієнтованими, а які мають тенденції до виходу на зовнішній ринок у більших обсягах.

На рис. 2.3. подано структуру експорту сільськогосподарської продукції за групами, підприємствами Львівської області.



**Рис. 2.3. Структура експорту сільськогосподарської продукції за її видами підприємствами Львівської області у 2016 р., %**

\*Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Львівській області [23;24].

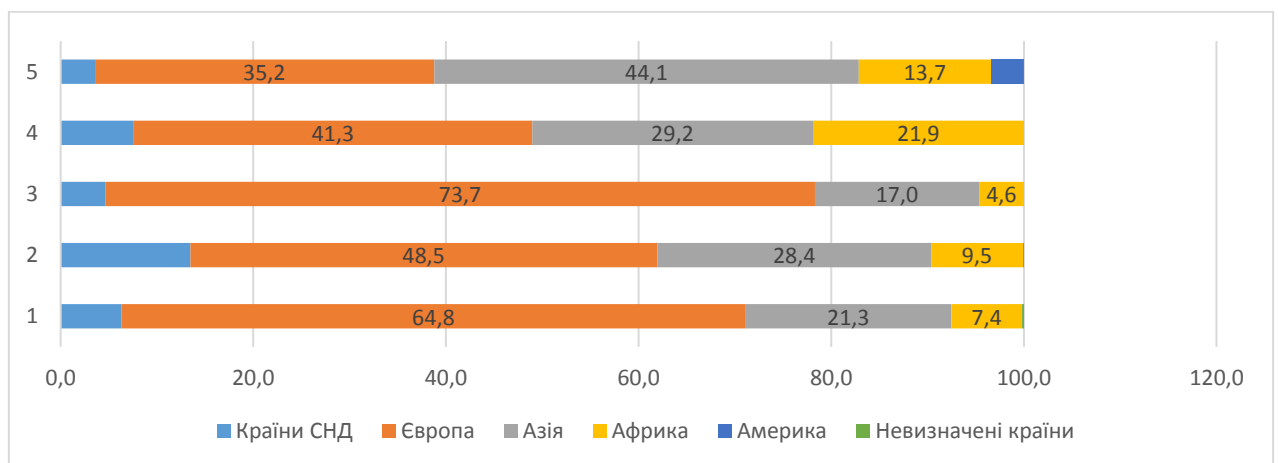
У структурі експорту сільськогосподарської продукції у області 48,5% займають зернові культури, друга за часткою група культур насіння і плоди олійних ресурсів – 35,4%, третє місце – м'ясо та їстівні продукти – 6,8%. Основними експортерами зерна, соняшнику та ріпаку є ТзОВ “Агро ЛВ Лімтед”, основним експортером м'яса – ТзОВ “Еко Міт”, які є потужними підприємствами з іноземними інвестиціями та експортною орієнтацією.

У сучасних умовах, процеси інтенсивного розвитку глобалізації та інтеграції національної економіки у світому набувають високих темпів, а зовнішньоекономічна діяльність стає ключовим важелем у соціально-

економічному розвитку держави. На сьогодні відбувається процес інтеграції України в світове господарство, який супроводжується достатньо складними політико-економічними процесами. Тому, однією із найважливіших наукових задач є вивчення геополітичних процесів, визначення тенденцій і умов змін у географічній структурі зовнішньої торгівлі та прогнозування її розвитку на короткострокову та довгострокову перспективу [26, с. 125].

Необхідність дослідження географічної структури експорту та визначення основних її тенденцій пояснюється тим, що збільшення кількості країн-партнерів у зовнішній торгівлі сільськогосподарською продукцією сприяє мінімізації ризиків, які виникають при постійній співпраці лише з однією країною чи групою країн.

На рис. 2.4. подано географічну структуру експорту сільськогосподарської продукції підприємствами Львівської області.



**Рис. 2.4. Географічна структура експорту сільськогосподарської продукції (I та II групи за УКТЗЕД) підприємствами Львівської області, 2012-2016 рр., тис. дол. США\*,**

\*Джерело: розраховано автором за даними Головного управління статистики у Львівській області [23;24].

Аналіз географічної структури експорту засвідчує, що експорт сільськогосподарської продукції в основному здійснюється в країни Європейського Союзу, проте в останні роки також збільшується кількість країн-партнерів із Азії. Збільшення кількості країн-партнерів дозволяє забезпечити мінімізацію ризиків ЗЕД.

Незважаючи на те, що на ринках ЄС ціни є значно вищими від українських, а також потрійно збільшуюються обсяги співпраці підприємств Львівської області з підприємствами ЄС сільськогосподарські підприємства не можуть вільно вивозити продукцію на цей ринок, так як цьому заважають і інші фактори, зокрема:

1. низька економічна ефективність галузі;
2. невідповідність стандартам якості;
3. вузький асортимент сільськогосподарської продукції, що не відповідає структурі попиту на зовнішніх ринках;
4. митні бар'єри;
5. висока вартість витрат на експорт.

Враховуючи те, що території Львівської області функціонують сучасні агроформування – то можемо стверджувати, що сільське господарство області має конкурентні шанси для виходу на зовнішній ринок.

### **РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ НАПРЯМІ**

#### **3.1. Забезпечення розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств за рахунок акумуляції можливостей кадрового потенціалу**

Незважаючи на продовження реорганізації та модернізації існуючих виробничих потужностей, сільськогосподарські підприємства Львівської області дійшли до рівня показників, котрі незаперечно засвідчують їх економічне зростання. Вони твердо посідають чільне місце за обсягами виробництва високоякісної рослинницької та тваринницької продукції, відповідно до цього відкрилися реальні перспективи експорту сільськогосподарської продукції до країн близького та далекого зарубіжжя.

З метою постійного забезпечення зростання прибутку, необхідно шукати незадіяні можливості його нарощування, тобто резерви його зростання. Резерв є кількісною величиною. Резерви проявляються на стадіях планування та самого виробництва продукції та її збуту. Завданням підприємств області є пошук шляхів зростання резервів прибутку.

Одним із резервів нарощування експортного потенціалу аграрних підприємств є оптимізація їх кадрового потенціалу та направлення його можливостей на формування оптимальної структури управління підприємством, яке може виступати потенційним експортером.

Для потенційного підприємства-експортера сільськогосподарської продукції необхідно створити структурний відділ, який би відповідав за експортну діяльність підприємства. До його ключових завдань як органу управління мають відноситися:

- планування та організацію експортно-імпортних операцій;
- маркетингова діяльність;
- участь у виставках, ярмарках та презентаціях;
- підготовка, а також укладання зовнішньоторгівельних договорів;

- прийом іноземних партнерів та відродження власних спеціалістів за кордон і т.д.

Практика свідчить, що обсяг здійснених зовнішньоекономічних операцій є визначальним при організації органів управління зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. При побудові організацій за умов зовнішньоекономічної діяльності можна виокремити дві групи підприємств за значимістю їхньої ролі та значенням в національній економіці країни: крупні, дрібні та середні.

Це обумовлює невідкладну потребу виділення напрямів ЗЕД аграрних підприємств залежно від їх величини. Більшість сільськогосподарських підприємств області належать до середніх за масштабністю діяльністю підприємств. За особливостями будування організаційних форм управління експортними операціями можна виокремити дві групи дрібних та середніх підприємств:

1) підприємства з порівняно незначними обсягами експортної діяльності. До таких відносять ті організації, обсяги експортних операцій котрих сягають декількох відсотків в загальному обсязі виробничо-постачальної діяльності;

2) підприємства з дещо більшими об'ємами експортної діяльності (вони досягають найчастіше декількох десятків відсотків).

Власний підприємницький апарат малих та середніх підприємств, котрий найчастіше виступає у формі департаменту (управління чи віддлу) збуту та поєднує діяльність на внутрінаціональному ринку з здійсненням експортних операцій. При використанні торгівельної дочірньої компанії їй довіряється на засадах раніше укладених (експортних) угод вивіз уніфікованих видів продукції. Такі компанії повністю відповідають за завантаження, експедиторське обслуговування, та навіть інколи за здійснення рекламних операцій і проводять певні розрахункові операції. Розрахунки з керуючим (материнським) підприємством проводяться на засадах обумовлених цін.

Якщо мале чи середнє підприємство не має фінансових статків утримувати свій власний експортний відділ, то воно може використовувати послуги збутового апарату інших підприємств, котрі здійснюють експортну діяльність (так званих “приймаючих фірм”).

Досвід засвідчує, що групі середніх аграрних підприємств в певних умовах доцільніше йти на створення спільних реалізаційних фірм, котрі можуть діяти на внутрішньому, а також зовнішньому ринках. Такі види фірм варто організовувати у формі акціонерних товариств чи товариств з обмеженою відповідальністю, це зможе забезпечити якісний адміністративний вплив з боку материнського (головного) підприємства і швидкий розподіл прибутків. До основних функцій спільних збутових фірм відносять:

- 1) експортування продукції підприємств засновників;
- 2) технічне обслуговування;
- 3) проведення маркетингових досліджень ринків збуту;
- 4) проведення рекламних операцій;
- 5) підбір та інструктування представників головних підприємств за кордоном;
- 6) підбір технічної, фінансової та маркетингової інформації для інтересів підприємств-засновників з країн збуту продукції;
- 7) оцінювання рівня конкуренції в країнах, в яку експортується продукція, тощо.

З огляду на вище наведені організаційні форми управління експортною діяльністю для сільськогосподарських підприємств області найоптимальнішим є створення власного експортного департаменту та спільного закордонного представництва.



**Рис. 3.1. Альтернативні організаційні форми управління експортною діяльністю\***

\*Узагальнено автором

Дослідження системи експорту сільськогосподарських підприємств району виявили невідкладність ефективного адміністрування експортною діяльністю, оскільки саме від ефективності її організування та планування знаходиться залежність ефективності розвитку експорту. На підприємствах виникла необхідність генерування структурної одиниці, котра б займалася розробкою політики експорту, контролюванням за виконанням експортних замовлень, підготовкою та підписанням зовнішньоторгівельних контрактів, а також іншими функціями. Проаналізувавши організаційні форми адміністрування експортом, виявлено, що найдоцільнішим для аграрних підприємств області і створити власний експортний підрозділ.

З метою розвитку та вдосконалення процесу експортоорієнтованої діяльності підприємствам рекомендується створювати на першопочатковому етапі розвитку експортної діяльності підпорядкований експортний відділ у складі 2 осіб: керівника експортного департаменту, котрий організовуватиме діяльність закордонного представництва, та його заступника – фахівця ЗЕД, котрий водночас мав би юридичну освіту та був спеціалістом в галузі міжнародного права. Керівнику експортного відділу підпорядковуватиметься за функціонально-організаційним принципом інформаційно-технологічний

відділ та департамент постачання, котрий би відповідав за маркетингові дослідження ринків реалізації та забезпечення процесу постачання експортної продукції.

### **3.2. Умови реалізації експортно-орієнтованих стратегій розвитку підприємств-учасників агропродовольчого ринку з метою освоєння ринків країн Європейського Союзу**

В сучасних умовах проблема виходу підприємства на зовнішній ринок набуває все більш важливого і актуального значення, адже підприємницька діяльність розвивається і потребує нових методів для освоєння і виходу на зовнішні ринки.

Для кожного підприємства, котре розвивається рано чи пізно настає момент, коли його рівень характеристик вітчизняного ринку починає його не задовільняти. На це може впливати політичний клімат та економічні умови в країні. Саме тому більшість великих підприємств розпочинають реалізовувати свою продукцію не лише на внутрішніх, а також зовнішніх ринках. В умовах функціонування ринкової економіки українські підприємства розпочинають вихід на міжнародний ринок.

SWOT - аналіз здійснюється з метою вивчення бізнесового середовища, його правових умов, сильних та слабких сторін свого аграрного підприємства і підприємства-конкурентів, а також дослідження комплексних взаємовпливів розглянутих факторів. Для початку сформуємо перелік слабких та сильних сторін в аграрних підприємствах Львівської області, а також можливостей й загроз (табл. 3.1.).

При проведенні SWOT-аналізу постає за необхідність визначення не лише можливостей та загроз зовнішнього середовища підприємств, а й виявлення ймовірності використання та впливу обраних можливостей та загроз на результативність діяльності підприємств.



**SWOT – аналіз аграрних підприємств Львівської області\***

| Сильні сторони                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Слабкі сторони                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.Сприятливі ґрунтово – кліматичні умови.<br>2.Вирощування високоякісних сортів.<br>3.Вигідне географічне розташування.<br>4.Широкий асортимент продукції.<br>5.Сприятливий мікроклімат підприємств.<br>6.Потенціал розвитку галузі.                                                                                                  | 1.Відсутність досвіду у здійсненні ЗЕД.<br>2.Слабка матеріально – технічна база.<br>3.Не налагоджена маркетингова, збутова та цінова політика.<br>4.Відсутність підтримки з боку держави.<br>5.Некваліфіковані працівники<br>6.Відсутність служби маркетингу.<br>7.Неоперативність митного оформлення товарів. |
| Можливості                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Загрози                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 1.Виробництво екологічно – чистої продукції.<br>2.Збільшення доходів підприємств.<br>3.Залучення іноземних інвесторів.<br>4.Захоплення певної ринкової ніші.<br>5.Отримання досвіду у здійсненні ЗЕД.<br>6.Розширення ринків збуту.<br>7.Підписання вигідних угод.<br>8.Пошук партнерів.<br>9.Зміцнення матеріально – технічної бази. | 1.Висока конкуренція.<br>2.Витіснення із ринкової ніші.<br>3.Втрата позицій на внутрішньому ринку.<br>4.Зменшення ціни на зернову продукцію.<br>5.Втрата якості продукції при транспортуванні.<br>6.Неефективний канал реалізації.                                                                             |

\*Узагальнено автором

Проведемо комплексний (не вибірковий) аналіз сприятливих можливостей та загроз, використовуючи поєднання ймовірності реалізації чинника протягом року, із важливістю його впливу на агропідприємства. Оцінку цих двох параметрів здійснимо за 10 бальною шкалою. На основі оцінки побудуємо матрицю можливостей та загроз (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

**Аналіз сприятливих можливостей та загроз аграрних підприємств  
Львівської області**

| Фактор                                     | Ймовірність здійснення |                   |                  | Важливість впливу |                   |                 |
|--------------------------------------------|------------------------|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|-----------------|
|                                            | Висока<br>7 – 10       | Серед-ня<br>4 – 6 | Низь-ка<br>1 – 3 | Висока<br>7 – 10  | Серед-ня<br>4 – 6 | Низька<br>1 – 3 |
| 1                                          | 2                      | 3                 | 4                | 5                 | 6                 | 7               |
| <b>Сприятливі можливості</b>               |                        |                   |                  |                   |                   |                 |
| Виробництво екологічної – чистої продукції | +                      |                   |                  | +                 |                   |                 |
| Збільшення доходів підприємств             |                        | +                 |                  | +                 |                   |                 |
| Залучення іноземних інвесторів             |                        | +                 |                  |                   | +                 |                 |

| 1                                               | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|-------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| Захоплення ринкової ніші                        |   | + |   | + |   |   |
| Отримання досвіду у здійсненні ЗЕД              | + |   |   |   | + |   |
| Розширення ринків збуту                         |   | + |   | + |   |   |
| Підписання вигідних угод                        |   | + |   |   | + |   |
| Пошук партнерів                                 |   | + |   |   | + |   |
| Зміцнення мат. – тех. бази                      | + |   |   | + |   |   |
| Загрози                                         |   |   |   |   |   |   |
| Висока конкуренція                              | + |   |   | + |   |   |
| Витіснення із ринкової ніші                     | + |   |   | + |   |   |
| Заповнений ринок                                |   | + |   |   | + |   |
| Втрата позицій на внутрішньому ринку            | + |   |   | + |   |   |
| Невиправданий ризик                             |   | + |   |   | + |   |
| Заключення невикладних угод                     |   | + |   |   | + |   |
| Зменшення цін на зернову продукцію              |   | + |   |   | + |   |
| Втрата якості продукції під час транспортування |   |   | + | + |   |   |
| Неефективний канал реалізації                   |   | + |   |   | + |   |

\*Узагальнено автором

Після того як конкретний список слабких і сильних сторін області, а також загроз і можливостей складений, настає етап встановлення зв'язків між ними. Для забезпечення розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств області необхідне:

- впровадження маркетингових служб;
- підвищення кваліфікації кадрового потенціалу;
- оновлення матеріально – технічної бази аграрних підприємств області;
- збільшення виробництва продукції та розширення її номенклатури;
- зниження собівартості за рахунок залучення альтернативних джерел енергії;
- запровадження системи управління якістю продукції на аграрних підприємствах.

Використовуючи свої сильні сторони і можливості, а також обравши вигідну маркетингову стратегію, агропідприємства області зможуть успішно подолати загрози, а слабкі сторони перетворити в переваги.

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У науковій роботі отримано здійснено аналіз формування та реалізації експортного потенціалу аграрних підприємств. На основі попередніх напрацювань дослідників експортного потенціалу нами визначено власне бачення суті експортного потенціалу: «експортний потенціал – це частина економічного потенціалу країни в аспекті якої формується можливість виробництва експортоорієнтованої продукції». У свою чергу, під «експортоорієнтованою продукцією» ми розуміємо те продукцію, яка відповідає міжнародним стандартам якості та може бути призначена для реалізації за межами митної території держави.

Основними причинами, які обумовлюють недостатній рівень експорту сільськогосподарської продукції з області можна віднести:

- концентрацію сільськогосподарського виробництва в господарствах населення;
- низький товарний вигляд продукції;
- низький розвиток агрологістики;
- нестабільна політична й економічна ситуацію в країні, що впливає на ефективність зовнішньоекономічної діяльності.

Для забезпечення розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств області необхідне впровадження маркетингових служб, підвищення кваліфікації кадрового потенціалу, оновлення матеріально – технічної бази аграрних підприємств області, збільшення виробництва продукції та розширення її номенклатури, зниження собівартості за рахунок залучення альтернативних джерел енергії, запровадження системи управління якістю продукції на аграрних підприємствах.

Виконання даних заходів може забезпечити підвищення рівня експортного потенціалу Львівської області і України загалом.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Агропродовольчий розвиток України в контексті забезпечення продовольчої безпеки країни: кол. монографія / Шубравська О. В. та ін. Київ: Ін-т економіки та прогнозування України, 2014. 456 с.
2. Алейнікова О. В. Міжнародна економічна інтеграція як процес наднаціонального регулювання сфери економічних відносин. Вісник соціально-економічних досліджень. 2014. Вип. 2. С. 8-13.
3. Бегма В.М. Деякі аспекти визначення експортного потенціалу українського оборонно – промислового комплексу. Проблеми науки. 2007. № 7. С. 45-51.
4. Верстяк О. М. Основні напрямки розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2014. Вип. 2. С. 49-58.
5. Відкриття ринків в ЄС URL: [http://www.cci.zp.ua/images/pdf/open-market\\_EU\\_ODF\\_2014.pdf](http://www.cci.zp.ua/images/pdf/open-market_EU_ODF_2014.pdf).
6. Ганза І. В. Експортний потенціал вітчизняних підприємств АПК в дискурсі інтеграції до європейського ринку. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 5. С.116-121.
7. Дані Головного управління статистики у Львівській області про товарну та географічну структуру експорту сільськогосподарської продукції. URL: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/>.
8. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки. URL: <http://minagro.gov.ua/node/16025>.
9. Зовнішня торгівля Львівської області за 2015 рік. Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2016. 71 с.
10. Інструкція щодо заповнення форм державних статистичних спостережень N 21-заг «Реалізація сільськогосподарської продукції». URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0880-08>.
11. Коваленко Є. О. Діяльність держави щодо створення передумов для інтеграції України до ЄС. Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2008. Вип. 34. С. 199-213

12. Лаврів І.М. Експортний потенціал аграрних підприємств: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». Львів, 2017. 221 с.

13. Лаврів І. М. Перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України з країнами Європейського Союзу. Modern Transformation of Economics and Management in Era of Globalization: conference proceedings of the International Scientific-Practical Conference (January 29, 2016). Klaipeda: Baltija Publishing, 2016. P. 37-40.

14. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. Міжнародна економічна політика. 2008. № 1-2 (8–9). С. 241-271.

15. Ніколаєва А.М. Стратегічне бізнес-моделювання підприємства в контексті забезпечення його конкурентних переваг. URL: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/ecnem\\_2012\\_9%282%29\\_\\_50.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecnem_2012_9%282%29__50.pdf)

16. Осадча Н. В. Характеристика процесу інтеграції України до Європейського Союзу. Економічний Вісник Донбасу. 2011. № 3(25). С. 71-81.

17. Осовська Г. В., Юшкевич О. О., Завадський Й. С. Економічний словник. Київ: Кондор, 2006. 356 с.

18. Офіційна сторінка Євростату. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

19. Паспорт Львівської області. URL: [http://www.oblrada.lviv.ua/%D0%BF%D0%B0%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82\\_%D0%BB%D1%8C%D0%B2%D1%96%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%BE%D1%97\\_%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%96\\_394cms.htm](http://www.oblrada.lviv.ua/%D0%BF%D0%B0%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82_%D0%BB%D1%8C%D0%B2%D1%96%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%BE%D1%97_%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%96_394cms.htm) ].

20. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.

21. Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року. URL: <http://minagro.gov.ua/node/7644>.

22. Середньорічний курс валют. URL:  
<http://www.bank.gov.ua/control/uk/curmetal/detail/currency?period=daily>
23. Сільське господарство Львівської області: статистичний збірник 2015 рік. Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2016. 180 с.
24. Статистичний щорічник Львівської області за 2015 р. Ч.I: Львівська область. Львів: ГУС у Львівській області, 2016. 370 с.
25. Струк Б. М., Дранович М. П. Інтеграція України у світове господарство. URL:  
[http://www.rusnauka.com/1\\_KAND\\_2010/Economics/13\\_57920.doc.htm](http://www.rusnauka.com/1_KAND_2010/Economics/13_57920.doc.htm).
26. Суматохіна І. М., Завгородня Є. С., Дук Н. М. Географічний аналіз та картографування структурних змін експорту-імпорту товарів в Україні. URL:  
<http://journals.uran.ua/index.php/2409-3173/article/view/50696/46627>.
27. Тимофєєнко С. А. Визначення зовнішньоекономічного потенціалу регіонів України (на прикладі Одеської області). Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). 2014. № 1. С. 77-84.
28. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. URL:  
<http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ua-eu-association>.
29. Управління експортним потенціалом України: монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А. А. Мазаракі. Київ: Київ. нац.торг.-екон. ун-т, 2007. 210 с.
30. Швецова М. Б. Стимулювання експорту продукції машинобудівних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». Тернопіль, 2010. 21 с.
31. Штифанич Р. В. Розвиток агробізнесу в регіоні. Економіка АПК. Львів, 2010. №3. С. 81-83, с. 81.
32. Щербіна С. В. Розвиток зовнішньоторговельних перспектив агропромислового комплексу України в контексті Євроінтеграції. URL:  
<http://www.academy.gov.ua/ej/ej15/txts/12SSVUKE.pdf>.