

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

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра бізнес - адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної
діяльності

**Кваліфікаційна робота
бакалавра**

на тему: «Аналіз міжнародної діяльності ТОВ «ДМК «Дніпромлин»

Виконав : студент 4 курсу, групи 6.0739-зед _____
спеціальності 073 менеджмент освітньої програми
менеджмент зовнішньоекономічної діяльності _____
Бігдан Д.О.

Керівник : доцент кафедри бізнес-адміністрування і
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, _____
кандидат філософських наук, доцент _____
Сухарева К.В.

Рецензент : завідувач кафедри бізнес-
адміністрування _____ і _____ менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності, доктор наук з
державного управління, професор _____
Бікулов Д. Т.

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

Факультет менеджменту _____

Кафедра бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності _____

Освітньо-кваліфікаційний рівень бакалавр _____

Спеціальність 073 Менеджмент _____

Освітня програма Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності _____

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

Д.Т. Бікулов _____

« ____ » _____ 2023 року

**З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА**

Бігдан Дар'я Олексіївна _____

1. Тема роботи «Аналіз міжнародної діяльності ТОВ «ДМК «Дніпромлин» _____

керівник роботи: Сухарева К.В., доцент кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, кандидат філософських наук, доцент _____

затверджені наказом ЗНУ від 12.01.2023 року № _____ 26-с _____

2. Строк подання студентом роботи _____ 23.05.2023 р. _____

3. Вихідні дані до роботи навчальні посібники, монографії, періодичні та аналітичні вітчизняні та зарубіжні матеріали, фінансова звітність підприємства, інтернет ресурси _____

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) _____

1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА _____

2. АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДМК «ДНІПРОМЛИН» _____

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) .

7 таблиць

10 рисунків

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Сухарева К.В.		
2	Сухарева К.В.		
3	Сухарева К.В.		

7. Дата видачі завдання 01.10.2022 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Затвердження теми кваліфікаційної роботи у наукового керівника.	01.10.2022	
2.	Затвердження змісту роботи.	02.10.2022	
3.	Огляд літератури за темою кваліфікаційної роботи.	03.10.22-13.11.22	
4.	Розробка чернетки I розділу кваліфікаційної роботи.	14.11.22-23.12.22	
5.	Написання I розділу кваліфікаційної роботи.	24.12.22-31.01.23	
6.	Збір розрахунково-аналітичного матеріалу за темою.	01.02.23-21.02.23	
7.	Розробка чернетки II розділу кваліфікаційної роботи.	22.02.23-20.03.22	
8.	Написання II розділу кваліфікаційної роботи.	21.03.23-29.04.23	
9.	Оформлення кваліфікаційної роботи згідно вимог.	30.04.23-08.05.23	
10.	Попередній захист кваліфікаційної роботи.	09.05.2023	
11.	Проходження нормоконтролю.	10.05.23-31.05.23	
12.	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру.	01.06.2023	
13.	Захист кваліфікаційної роботи.	червень 2023	

Студент

_____ (підпис)

Д. О. Бігдан

(ініціали та прізвище)

Керівник роботи

_____ (підпис)

К. В. Сухарева

(ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер

_____ (підпис)

Т. М. Магомедова

(ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота бакалавра на тему: «Аналіз міжнародної діяльності ТОВ «ДМК «Дніпромлин» містить 43 сторінки, 7 таблиць, 10 рисунків.

Перелік посилань нараховує 35 найменувань.

Метою кваліфікаційної роботи є аналіз міжнародної діяльності ТОВ «ДМК «Дніпромлин» та розробка заходів удосконалення міжнародної діяльності підприємства в умовах сучасних викликів глобалізації, зокрема щодо введення воєнного стану через масове вторгнення росії.

Об'єктом кваліфікаційної роботи є система управління міжнародною діяльністю ТОВ «ДМК «Дніпромлин».

Методи дослідження. У процесі написання кваліфікаційної роботи широко використовувалися методи спостереження та порівняння, формалізації, узагальнення, систематизації, класифікації, аналізу та синтезу, методи кількісного, якісного та абстрактно-логічного аналізу, метод експертних оцінок та інтегральний метод оцінювання ризику.

Інформаційною базою дослідження стали наукові праці провідних вітчизняних і зарубіжних учених з проблем управління міжнародною діяльністю підприємства, офіційні матеріали Державної служби статистики України, дані фінансової та статистичної звітності ТОВ «ДМК «Дніпромлин».

**МІЖНАРОДНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ЕКСПОРТ, ІМПОРТ, АНАЛІЗ,
ЕФЕКТИВНІСТЬ**

ABSTRACT

The bachelor's qualification work on the topic: "Analysis of the international Activities of DMK Dnipromlin LLC" contains 43 pages, 7 tables, 10 figures.

The list of links includes 35 names.

The purpose of the qualification work is to analyze the international activities of DMK Dnipromlin LLC and to develop measures to improve the company's international activities in the context of modern challenges of globalization, in particular regarding the introduction of martial law due to the mass invasion of Russia.

The object of the qualification work is the international activity management system of DMK Dnipromlin LLC.

Research methods. In the process of writing the qualification work, the methods of observation and comparison, formalization, generalization, systematization, classification, analysis and synthesis, methods of quantitative, qualitative and abstract-logical analysis, the method of expert assessments and the integral method of risk assessment were widely used.

The information base of the study became the scientific works of leading domestic and foreign scientists on the problems of managing the international activities of the enterprise, official materials of the State Statistics Service of Ukraine, data from the financial and statistical reporting of DMK "Dnipromlyn" LLC.

INTERNATIONAL ACTIVITY, EXPORT, IMPORT, ANALYSIS, EFFICIENCY

ЗМІСТ

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА	2
РЕФЕРАТ.....	4
АВСТРАКТ.....	5
ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1 Поняття, предмет та завдання аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства	9
1.2 Види аналізу та інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства	11
1.3 Складові елементи методики аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства	13
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДМК «ДНІПРОМЛИН».....	17
2.1 Стан та тенденції розвитку експортного потенціалу України на світовому ринку борошна	17
2.2 Аналіз міжнародної діяльності ТОВ «ДМК «Дніпромлин».....	23
2.3 Заходи удосконалення міжнародної діяльності підприємства ТОВ «ДМК «Дніпромлин».....	32
ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ.....	37
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ.....	40

ВСТУП

Сучасний стан розвитку світового ринку характеризується високим рівнем конкурентоспроможності, особливо у світовому масштабі. Глобалізація представлена систематичною інтеграцією світових ринків і регіональних економік, усіх сфер людської діяльності, в результаті чого відбувається прискорене економічне зростання та прискорення впровадження технологій і методів сучасного менеджменту. Зростання взаємозалежності національних економік та активізація інтеграційних процесів призводять до об'єктивної необхідності підходу до глобальної торгівлі. У цих умовах зовнішньоекономічна діяльність стає все більш важливою частиною господарської діяльності компаній і організацій. Насамперед це стосується країн, яким доводиться розвиватися в умовах затяжних військових конфліктів, як це зараз відбувається в Україні. І якщо у 2014-2021 роках українська економіка зіткнулася з відносно обмеженими руйнівними наслідками бойових дій, то після широкомасштабного вторгнення російських військ у 2022 році ситуація кардинально змінилася. У деяких регіонах економіка фактично зупинилася, багато підприємств все ще переміщуються, і велика кількість людей покинула свої домівки в пошуках безпечнішого житла та нової роботи. Водночас масштабно змінюється система міжнародних економічних відносин України та світу.

Об'єктом кваліфікаційної роботи є система управління міжнародною діяльністю ТОВ «ДМК «Дніпромлин».

Метою кваліфікаційної роботи є аналіз міжнародної діяльності ТОВ «ДМК «Дніпромлин» та розробка заходів удосконалення міжнародної діяльності підприємства в умовах сучасних викликів глобалізації, зокрема щодо введення воєнного стану через масове вторгнення росії.

Для досягнення поставленої мети вирішувалися наступні основні наукові завдання:

- 1) ознайомитись з поняттям, предметом та завданням аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- 2) узагальнити види аналізу та інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- 3) встановити складові елементи методики аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- 4) дослідити стан та тенденції розвитку експортного потенціалу України на світовому ринку борошна;
- 5) зробити аналіз міжнародної діяльності ТОВ «ДМК «Дніпромлин»;
- 6) розробити заходи удосконалення міжнародної діяльності підприємства ТОВ «ДМК «Дніпромлин».

Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, двох розділів, висновків і рекомендацій, переліку посилань.

Загальний обсяг роботи – 43 сторінки, перелік посилань включає 35 джерел.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Поняття, предмет та завдання аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства (ЗЕД) є частиною макроекономічного аналізу діяльності підприємства, необхідною умовою здійснення кваліфікованого менеджменту в ринкових умовах та інтеграції підприємства у світову економічну систему.

Сфера зовнішньоекономічної діяльності вивчається в тематичних областях аналізу, таких як торгівля, валюта, фінанси, транспорт, міжнародні розрахунки тощо.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства – це комплексне системне дослідження ведення міжнародної господарської діяльності та функціонування відповідних структурних підрозділів підприємства з метою об'єктивної оцінки отриманих результатів та виявлення причин відхилень і шляхів підвищити ефективність зовнішньоекономічної діяльності.

Комплексність означає ретельне вивчення діяльності компанії на зовнішньому ринку. Це досягається використанням різноманітних джерел інформації та системи показників, а також комплексу різноманітних методів і прийомів економічного аналізу.

Системність означає досягнення єдиної мети в аналізі ЗЕД фірми, що дозволяє об'єднати окремі напрямки досліджень в цілісну систему.

Системний підхід передбачає розтин системи, виділення проблеми та виявлення її внутрішніх частин — елементів. Основними ознаками системного підходу є:

- розгляд системи невіддільний від умов її реалізації;
- розгляд об'єкта з урахуванням його місця у вищій системі;

- підтвердження того, що один і той самий «матеріал» демонструє різні властивості, параметри, функції та принципи побудови під час систематичного дослідження.

Є три основні фази аналізу ЗЕД.

На першій фазі встановлюється доцільність і корисність укладення договору чи протоколу про зовнішньоекономічне співробітництво. Для цього встановлюються цілі та пріоритети, обґрунтовуються різні варіанти співпраці, оцінюються ресурси, стратегія і тактика ділової діяльності.

Друга фаза відбувається при виконанні зовнішньоекономічних угод. Здійснюється контроль за раціональним використанням ресурсів, усуваються небажані відхилення від розроблених завдань, регулюються процеси ЗЕД відповідно до змінених умов.

На третьому етапі здійснюється аналітична оцінка виконання домовленостей щодо зовнішньоекономічних, виробничих і фінансових результатів, утрачених можливостей і недоотримання. Уточнюється зовнішньоекономічна стратегія, ведеться пошук нових форм міжнародної комерційної діяльності та їх економіко-правових гарантій [1].

Об'єктом аналізу господарської діяльності підприємства є господарська діяльність підприємства на зовнішніх ринках, економічна ефективність і кінцеві результати цієї діяльності, які виникають під впливом різних факторів і відображаються в економічній інформаційній системі.

Об'єктом аналізу ЗЕД є розвиток кооперації підприємств та об'єднання різних форм власності.

Основними завданнями аналізу ЗЕД підприємства є:

- оцінка рівня та якості виконання зобов'язань за зовнішньоекономічними контрактами;
- аналіз динаміки основних показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства за звітний період та попередні періоди;
- виявлення причин розвитку економічних показників підприємства шляхом проведення факторного аналізу;

- виявлення резервів підвищення ефективності економічного розвитку підприємства;
- оцінка фінансових результатів ЗЕД та їх вплив на фінансовий стан підприємства, платоспроможність і прибутковість;
- оцінка раціональності використання коштів при здійсненні валютних операцій;
- обґрунтування управлінських рішень, що регулюють господарську діяльність підприємства.

1.2 Види аналізу та інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Існує кілька видів економічного аналізу, за допомогою яких можна вивчити зовнішньоекономічну діяльність підприємства. Класифікація видів економічного аналізу допоможе розкрити їх зміст і зрозуміти суть. Розглянемо орієнтовну класифікацію в економічній літературі [5]:

1. Залежно від обсягу питань, що розглядаються, розрізняють:

- комплексний аналіз, що охоплює сукупність взаємопов'язаних показників структурного підрозділу (спеціалізованих підприємств, грошово-фінансових, технологічних та інших відділів), що повністю або частково відображають фінансово-економічні, виробничо-комерційні аспекти валютної торгівлі;
- тематичний аналіз спрямований на вивчення окремих показників або актуальних проблем компанії (наприклад, вивчення продажу товарів на різних ринках).

2. Залежно від часових характеристик аналіз може виглядати так:

- перспективний;
- ретроспективний;
- оперативний.

3. За аспектами дослідження аналіз поділяється на такі групи:

- фінансово-економічний;
- аналіз ефективності управління;
- функціональний і цінний;
- техніко-економічний;
- інвестиційний;
- граничний (заснован на поєднанні змінних і постійних витрат).

4. Залежно від суб'єктів, які проводять аналіз, виділяють:

- внутрішній;
- зовнішній аналіз.

Інформаційною базою для аналізу зовнішньоекономічної діяльності є:

- нормативно-правові акти, що регулюють господарську зону підприємства;
- нормативні державні акти, які компанія укладає з іноземними партнерами щодо договорів, контрактів, установчих документів тощо;
- вихідні документи;
- договори, товарно-транспортні накладні, супровідні документи, довідки про декларацію про грошову оцінку, доходи, майновий стан, облікову картку та реєстраційну картку ЗЕД, платіжні документи, виписки з банківського рахунку тощо;
- бухгалтерський облік;
- облікові дані рахунків;
- фінансова та податкова звітність;
- статистичні звіти;
- показники бізнес-плану та розрахунки до них;
- документи з маркетингових досліджень, рекламні проспекти;
- технічна документація;
- інформація з журналів;
- аудиторські матеріали;
- матеріали для спеціальних статистичних досліджень та ін.

1.3 Складові елементи методики аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Методологія економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства складається з ряду конкретних прийомів і методів дослідження, які використовуються при обробці економічної інформації відповідно до поставлених завдань, а також включає розробку системи аналітичних показників.

При аналізі зовнішньоекономічної діяльності підприємства використовуються такі прийоми і методи: порівняння показників за умови їх порівнянності та групованості, складання аналітичних таблиць, визначення середніх і відносних величин, використання методу ланцюгової підстановки, складання графіки, діаграми, гістограми тощо (рис. 1.1).

Під системою аналітичних показників розуміється така впорядкована кількість, де кожен показник вказує на якісну та кількісну характеристику певної сторони зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Всю систему показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства можна поділити на чотири групи.

1 група. Абсолютні показники:

- обсяг експорту;
- обсяг імпорту;
- сума накладних витрат на експорт/імпорт;
- середній залишок коштів;
- кількість отриманих скарг;
- розмір позовів;
- кількість задоволених скарг;
- перевага покупців бренду компанії;
- обсяг експорту нових товарів.

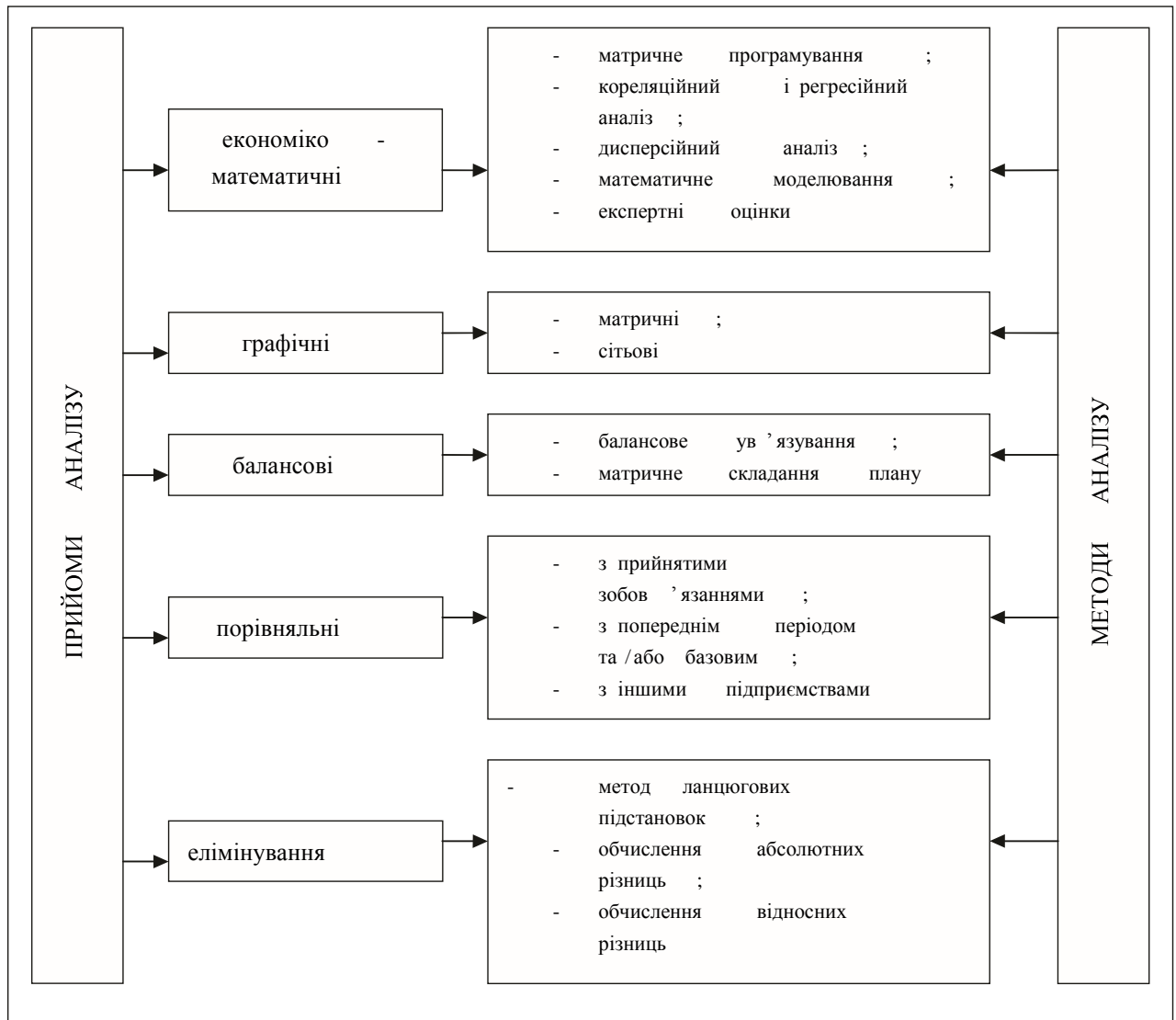


Рис. 1.1 - Прийоми та методи аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

2 група. Відносні показники:

а) Динамічні показники:

- індекс витрат;

- індекс фізичного обсягу;

- індекс цін;

- показник обсягу (включаючи динаміку частки світового та європейського ринків, частку нових товарів в експорті, що з'явилися на ринках за останні 5 років, частку скорочення витрат, отриманих за рахунок використання нових технологій, тощо);

б) Коефіцієнти зобов'язань щодо експорту та імпорту:

- за собівартістю;
- за фактичним обсягом;
- за ціною;
- в) середній термін обороту експортної (імпортної) операції;
- г) норма рентабельності експортно-імпортних операцій;

3 група. Структурні показники:

- товарна структура експорту або імпорту;
- географічна структура експорту чи імпорту;
- структура загальних витрат при експорті чи імпорті;

4 група. Показники ефективності (впливу):

- валютна ефективність експорту/імпорту;
- ефективність експорту/імпорту;
- рентабельність експорту/імпорту;
- економічний ефект експорту/імпорту;
- інтегральний економічний ефект експортно-імпортної діяльності;
- ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку;
- ефективність закупівлі та використання імпортного обладнання;
- оперативність у купівлі-продажу ліцензій тощо.

При аналізі зовнішньоекономічної діяльності враховуються різні чинники, які впливають на виступ компанії на зовнішньому ринку. Фактори - умови економічних процесів або причини, що викликають їх зміну. Отже, результати зовнішньоекономічної діяльності підприємства можуть змінюватися під впливом таких факторів, як стан економічного та політичного середовища в країнах, стан угод і міждержавного співробітництва, порядок міжнародних розрахунків, законодавство контрагентів. Податкова політика, чинники створення конкурентоспроможної продукції, рекламна підтримка, популярність компанії на світовому ринку тощо.

Проте єдиної науково обґрунтованої класифікації факторів для аналізу економічного розвитку компанії не існує. Орієнтовна класифікація факторів за деякими ознаками може бути такою:

- за економічною природою та типом розвитку: екстенсивний (переважно кількісний) та інтенсивний (переважно якісний);
- за місцем виникнення: внутрішні та зовнішні;
- пов'язані з використанням ресурсів: фактори, що характеризують використання трудових і фізичних ресурсів, основних фондів і оборотних коштів;
- за напрямками економічного розвитку: технічні, організаційні, технологічні та інші;
- залежно від ступеня залежності від адміністративної одиниці: об'єктивні та суб'єктивні;
- залежно від впливу на ефективність ЗЕД: прогресивні та регресивні;
- за тривалістю дії: постійні та тимчасові;
- в залежності від глибини аналізу: первинні фактори, вторинні фактори та ін.

Вплив різних факторів на економічні показники неоднаковий, тому виділяють основні та другорядні фактори. Однак той самий фактор може змінюватися з основного на вторинний і навпаки за різних обставин. Наприклад, у разі експорту/імпорту товарів транспортний фактор є важливим і виступає як один із головних, тоді як у випадку експорту/імпорту послуг цей фактор є другорядним.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДМК «ДНІПРОМЛИН»

2.1 Стан та тенденції розвитку експортного потенціалу України на світовому ринку борошна

Експорт борошна практично зупинився після початку повномасштабного збройного вторгнення у березні та квітні 2022 року. За два місяці – 1,5 тис. тон. Це й зрозуміло, адже поки одні були в заціпенінні, інші заповнювали склади та магазини продуктами. Порти, основний експортний шлях, не могли бути використані. Маршрути транзиту через Румунію невідомі, ЄС закритий тарифами та квотами. Але наші люди ніколи не здаються, особливо коли Європа відкрилася для української продукції, транзитні шляхи поступово освоювалися, а Молдова залишилася на першому місці. І експорт починаючи з травня, в останньому кварталі 2022 року перевищив минулорічні значення за аналогічний період. А в абсолютних цифрах було 13,5-16,8 тис. тон, що виглядає дуже добре та привабливо.

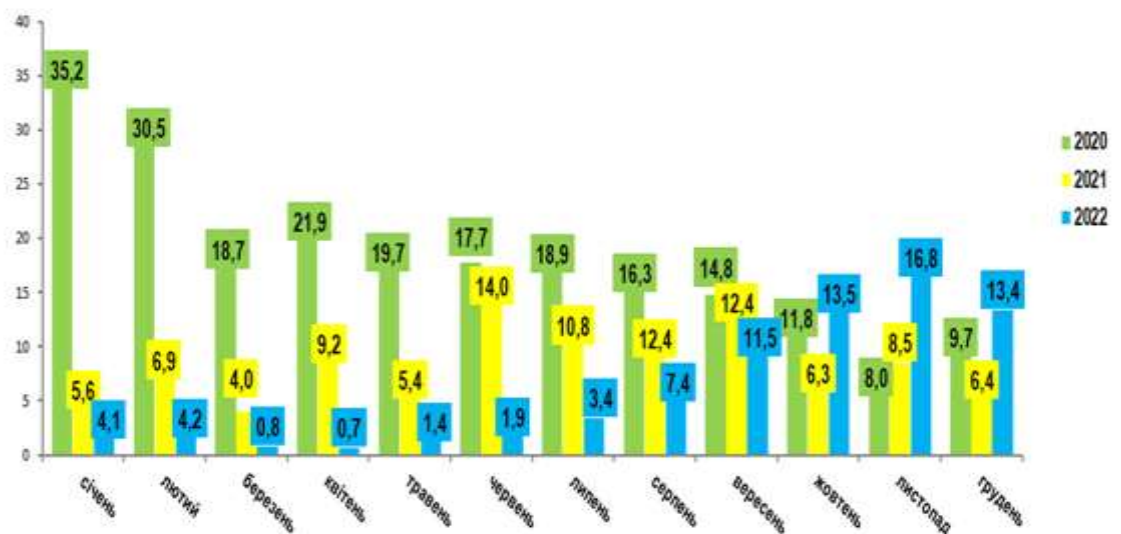


Рис 2.2 - Експорт борошна з України (2020-2022р.р.), тис. тон

Існує цікава тенденція зростання та різноманітності серед експортерів. «Гранди» нікуди не поділися, але дрібні експортери різко збільшили обсяги, на закордонний ринок вийшло багато нових гравців. Причому на зовнішньому ринку є не тільки нові, адже всі вони вже давно успішно працюють в Україні, а й ті, які ще не впали в очі в зернопереробці.

Приклади відомих мельників включають:

Ужгородське ТОВ «Влад», яке зазвичай виробляє 800-1100 тон борошна на місяць: спочатку, у третьому кварталі, на зовнішні ринки було відвантажено 572 тони борошна, в останньому кварталі року майже 2000 тон пішли на експорт.

Калуський КХП, який останніми роками експортував все менше і менше, раптом вибухнув і встановив особистий рекорд – понад 8000 тонн, чого раніше не було.

«Ньюсфера» з Шостки, яка певний час працювала і на внутрішньому ринку, відправила за кордон 2000 тон продукції.

Як і Стрийський КХП №1, Луцький КХП, які не експортували своєю продукцією в мирний час, швидко приєдналися до групи експортерів, правильно використавши відповідне місце розташування.

Крім того, завдяки своєму розташуванню поблизу західного кордону України, багато дрібних млинів і простих продавців борошна активно експортували.

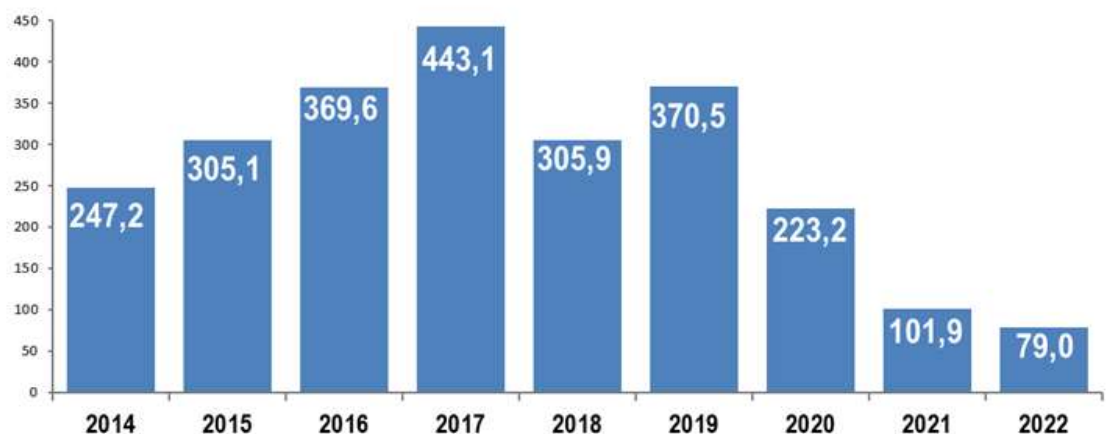


Рис. 2.3 - Експорт борошна з України по роках, тис. тон

Незважаючи на те, що результат у 2022 році виявився найнижчим за дев'ять років, подібний результат у військових умовах, безумовно, є великим досягненням українських борошномелів. Враховуючи, що 83,6% від загального обсягу експорту було відвантажено у другій половині року, тобто в першій половині 2022/23 маркетингового року, то результат відповідає останнім рокам і на кінець маркетингового року спостерігається чітка тенденція до покращення.

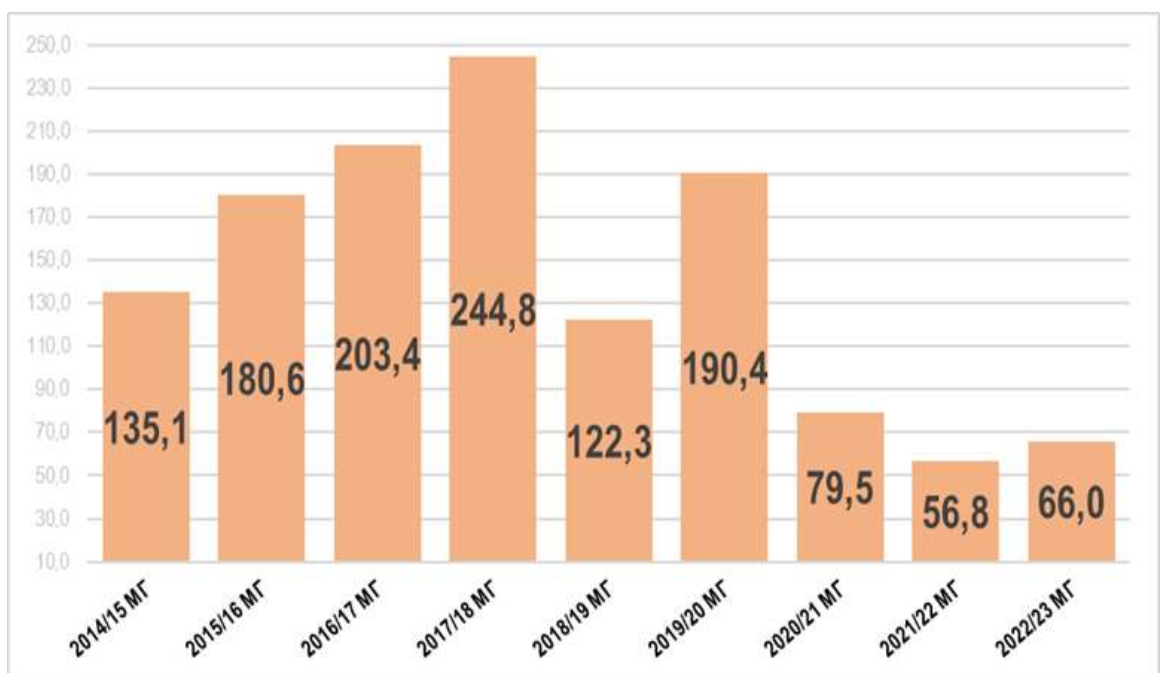


Рис. 2.4 - Експорт борошна з України за 1 півріччя 2022/23МГ, тис. тон

У другому кварталі 2022 року йде у пошуках логістичних можливостей, пробні відвантаження тощо. Основним із вирішальних чинників стає ухвалення рішення ЄС про відкриття європейських ринків для українського виробника, зняття квот та скасування мит. Після цього рішення освоєння європейського ринку значно прискорилося. І це призвело до глобальних змін географії постачання українського борошна.



Рис. 2.5 - Географія експорту українського борошна у 2022 році., %

Закриття українських портів і відсутність можливостей використання морських шляхів для експорту продукції змусили борошномелів шукати нові шляхи виходу на світовий ринок. Вибір був обмежений: транспортування автомобільним та залізничним транспортом до споживача або до найближчого закордонного порту. Задоволення навіть у мирний час не з дешевих, зараз воно стало дуже дорогим. Це здешевило перевезення до прикордонних з Україною країн. Спочатку – в порти, де його можна буде перевантажувати в контейнери. Після зняття Європейським Союзом торговельних обмежень для України – для реалізації в межах ЄС.

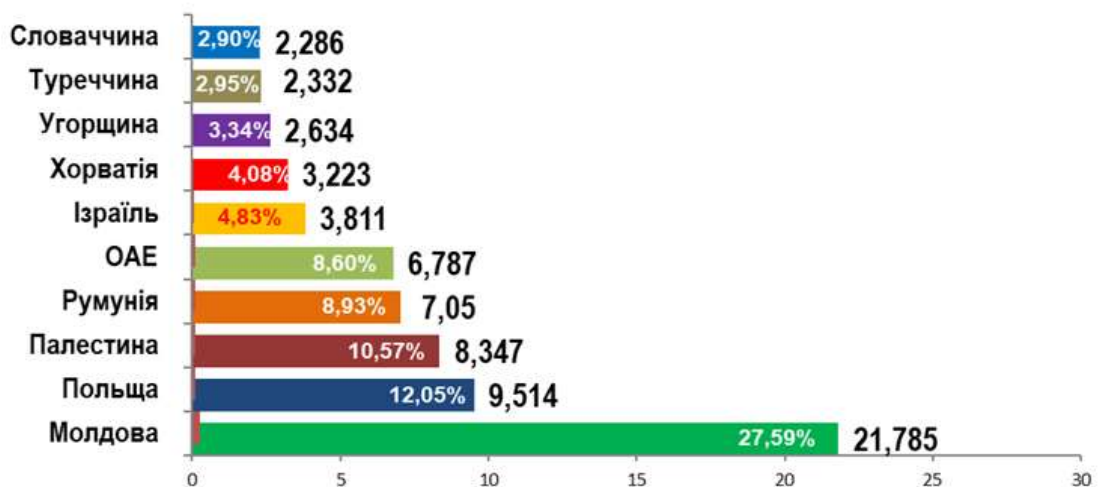


Рис. 2.6 - Найбільші споживачі українського борошна у 2022 році, тис. ТОН

ТОН

Більшість виробників борошна відправляли свою продукцію до Молдови, де логістика не змінилася. Поки що транспортування туди здійснювалося лише наземним транспортом. Тому обсяги експортованої продукції суттєво не відрізнялися від поставок останніх років, а навіть були трохи вищими. Але доставку в Польщу можна назвати справжнім проривом. І не тільки тому, що це європейська країна, а тому, що сама Польща виробляє в середньому 3,7 млн тонн борошна на рік і жодним чином не страждає від дефіциту цього продукту. Але співвідношення ціна-якість і можливість торгувати допомогли нашим колегам продати в Польщі майже 10 тис. тон. І то практично за останні три місяці 2022 року, коли було відвантажено 7600 тон. Окрім Польщі, у 2022 році досить багато було відвантажено як у сусідні країни Європи – Румунію, Угорщину та Словаччину, так і в більш віддалені країни: Хорватію, Литву – 1676 тон; Чехію – 1043 тон; Німеччина – 1020 тон; Болгарія – 726 тон. А також до Латвії, Грузії, Швеції, Кіпру, Албанії, Нідерландів, Іспанії, Греції, Північної Македонії, Словенії та Бельгії. Одже, здійснювали експорт майже по всій Європі.

Звичайно, ситуація в країні вплинула на ціни. Насамперед, звісно, про вартість сировини, яку не вдалося експортувати. Говорити було неетично, але це було на руку мукомелям. Інакше закупити зерно для переробки та забезпечити продовольчу безпеку країни було дуже важко.

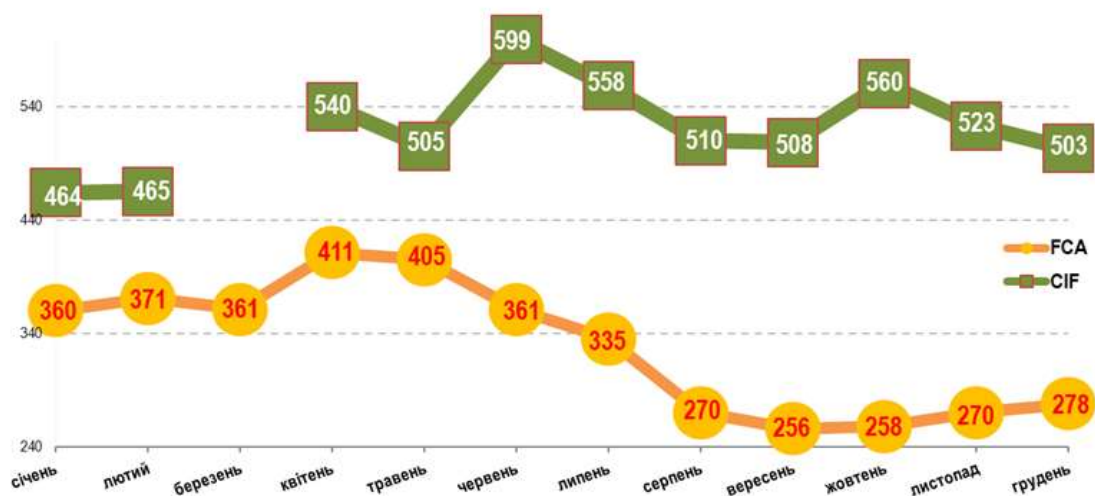


Рис. 2.7 - Умови постачання українського борошна у 2022 р.

Оскільки після 24 лютого експорт через українські порти був неможливий, автомобільний транспорт став основним видом транспорту до покупця або до румунських портів. Всього автотранспортом перевезено 45476 тон. З них 4523 тони в контейнерах. Ще 7062 тони борошна перевозили в контейнерах на залізничних платформах. 13496 тон - на вагон. А з морських суден, контейнеровозів, поромів – 12697 тон. Зрозуміло, що частина продуктів, що перевозилися по суші, згодом перевантажувалася на морські судна.

У цих складних умовах хліборобська промисловість України розкрила свій потенціал. Все, що не залишилося на тимчасово окупованих територіях, функціонувало краще і продуктивніше, ніж будь-коли. Не відразу, звичайно, не в лютому 2022 року, але з початку березня всі млини запрацювали на максимальній потужності, як для поточних потреб, так і для створення стратегічного запасу борошна, якого в країні не було.

Таблиця 2.2 - Найбільші виробники борошна в Україні у 2022 році

№ п/п	Назва підприємства	Річне виробництво борошна в Україні, тонн		
		2022	2021	2020
1	ТОВ "ВІННИЦЬКИЙ КХП № 2"	116 764	125 729	138 823
2	ТОВ "ДМК "ДНІПРОМЛИН" - ВП	95 867	33 467	100 071
3	ТОВ ВКФ "РОМА"	93 992	71 857	68 068
4	ТОВ "СТОЛИЧНИЙ МЛИН"	83 230	74 847	90 752
5	ДП "НОВОПОКРОВСЬКИЙ КХП"	54 260	61 186	62 929
6	ПрАТ "РІВНЕ-БОРОШНО"	33 975	29 497	30 677
7	ТОВ "ВП "ПЕРЕРОБНИК"	33 150	6 645	25 045
8	ТОВ "ЗЕРНАРІ"	32 153	57 002	43 172
9	ТОВ "ЗАПОРІЖМЛИН" - ВП	27 850	30 479	30 919
10	ДП "КУЛІНДОРІВСЬКИЙ КХП"	21 500	20 572	26 303
	Вироблено ТОП-10 за рік, тонн	592 741	511 282	616 759

Ця гігантська робота у співпраці з хлібопекарнями дозволила не оголювати прилавки в хлібних рядах продуктових магазинів по всій країні

жодної години. Офіційна статистика перестала публікувати дані про виробництво борошна по країні, але динаміку виробництва можна побачити на комбінатах, які завжди входили в десятку виробників борошна.

З огляду на те, що 6-8 мільйонів українців покинули країну, показники виробництва дуже високі. Крім того, інші млини також зафіксували значне зростання. У тому числі і тих, хто зазвичай не завжди працював, і навіть тих, хто тривалий час простоював. Особливо це помітно на зовнішньому ринку, тобто при експорті борошна з України.

2.2 Аналіз міжнародної діяльності ТОВ «ДМК «Дніпромлин»

ТОВ «ДМК «Дніпромлин» - одне з перших і найбільших зернопереробних підприємств України. Вже понад століття воно вдосконалює виробництво продукції для мільйонів споживачів. І є надійним партнером відомих торгових мереж країни.

Підприємство ТОВ «ДМК «Дніпромлин», знаходиться в центральній частині міста Дніпро.

Свій початок «Млин на Дніпрі» бере з 1894 року. Саме цього року промисловець М. Я. Фаст почав будівництво великого млина [7].

Будинок млина із проектною потужністю 300 тонн за добу було спроектовано з багаторазовими коефіцієнтами запасу по міцності стін цегляної кладки й виробничих площ.

Вже при будівництві Фаст виявив, що його капіталу не достатньо для грандіозного проекту. Фаст продає свій млин у Петриківці, бере додаткові кредити в міському громадському банку м. Катеринослава та продовжує будувати млин. Але самою більшою перешкодою в здійсненні задуманого проекту була велика конкуренція власників міських млинів. Всі вони, передбачуючи свої можливі збитки у випадку пуску нового млина Фаста, об'єдналися в негласний союз конкурентів і намагалися нашкодити Фасту, як тільки могли. Розповсюджували всілякі чутки про його банкрутство й

недоцільність кредитування цього будівництва, що конструкція будинку не надійна, можливі аварії й руйнування. Але Фаст завзято продовжував будівництво, хоча й перебував на краю банкрутства [7].

В 1897 р. млин був змонтований і почався пусконаладжувальний період. Вже у серпні 1930 року було прийнято на елеватор перші 26 вагонів зерна нового врожаю. Все технологічне устаткування, норії й шнеки були приєднані до аспіраційних мереж. На млині почалися трудові будні по освоєнню потужностей. У 40-х роках комбінат стає найбільшим підприємством на Україні. Одеський технологічний інститут борошномельної промисловості при комбінаті відкриває центр підготовки й навчання студентів-практикантів.

У січні 1976 року будівельники здали оновлений завод потужністю 150 тонн за добу макаронного помолу, одночасно був збудований склад готової продукції при борошномельному цеху №2 та котельня на території комбінату.

У 1994 році пущені в експлуатацію дві автономні секції плановою продуктивністю 250 т зерна на добу із системою опалення й кондиціонування повітря, що забезпечило стабільний випуск продукції, поліпшені умови праці, естетику виробництва й екологію. Одночасно побудовані насосна станція й компресорна станція, склад для зберігання та відпуску продукції. У травні 1996 року збудовано 4-х поверховий адміністративно-побутовий комплекс, де знаходяться побутові приміщення та виробничо-технологічна лабораторія [7].

До 100-річчя підприємства у вересні 1997 року був відкритий музей комбінату та почесна стела пам'яті борошномелів.

На цей час до складу підприємства входять: борошномельний цех № 1, борошномельний цех № 2, елеватори № 1, №2, цех готової продукції зі складом безтарного зберігання борошна та дільницями фасування, транспортна дільниця, електроцех, паросиловий цех, ремонтно-механічний

цех, адміністративна побутова дільниця, тарна ділянка, ВОХР, виробничо-технологічна лабораторія, автотранспортна дільниця [7].

З 2012 року на підприємстві впроваджена міжнародна система якості ХАСП, яка щорічно підтверджується міжнародним аудитором і вдосконалюється згідно новим вимогам сертифікації. За цей проміжок часу підприємство кілька разів реконструювалося, проводилася модернізація, обновлялося технологічне й транспортне устаткування, змінювався асортимент випускаємої продукції. Всі технічні нововведення були спрямовані на випуск високоякісної продукції, якість якої підтверджена дипломами й нагородами.

Одержанню цих нагород, насамперед, сприяла кропітка й щоденна робота колективу підприємства, починаючи від приймання зерна й закінчуючи відпуском готової продукції споживачеві.

На всю продукцію, вироблену підприємством, є «Гігієнічні висновки», «Протоколи дослідження з показників безпеки». Продукція відповідає всім вимогам ДСТУ, ГСТУ та технічним умовам України.

До 2021 року була проведена зміна усього фасувального обладнання на повністю автоматичне, що дало змогу збільшити обсяги виготовляємої продукції та уникнути потрапляння сторонніх предметів до фасованої продукції.

Ємність елеваторів підприємства ТОВ «ДМК «Дніпромлин» складає 44 тис. тонн. Загальна планова продуктивність 750 тонн на добу. Реалізація 2,8-4,2 тис. тонн фасованої продукції на місяць підприємством ТОВ «ДМК «Дніпромлин» [7].

Таблиця 2.3 - Паспорт підприємства ТОВ «ДМК «Дніпромлин».

Повне найменування юридичної особи	Товариство з обмеженою відповідальністю «ДМК «Дніпромлин»
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
Назва англійською	LIMITED LIABILITY COMPANY «DMK «DNIPROMLYN» (DMK DNIPROMLYN LLC)
Код ЄДРПОУ	43846603

Продовження таблиці 2.3

Місце реєстрації	Україна, 04053, місто Київ, вул.Кудрявська, будинок 3/5, На 4-му Поверху, кімната 407, за планом четвертого поверху кімната №12
Дані про розмір статутного капіталу (статутного або складеного капіталу) та про дату закінчення його формування	Розмір (грн.): 500 000,00 Дата закінчення формування: 30.09.2020
Бенефіціар	Романенко Максим Володимирович
Основний вид діяльності	10.61 Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості
Інші види діяльності	43.21 Електромонтажні роботи 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин 46.39 Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами 46.75 Оптова торгівля хімічними продуктами 52.10 Складське господарство 68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна 10.73 Виробництво макаронних виробів і подібних борошняних виробів 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля 80.20 Обслуговування систем безпеки 49.41 Вантажний автомобільний транспорт 46.73 Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно- технічним обладнанням 10.72 Виробництво сухарів і сухого печива; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання

Структура управління ТОВ «ДМК Дніпромлин» є лінійно-функціональною. На ТОВ «ДМК «Дніпромлін» функціонує 5 відділів, кожен з яких виконує покладені на нього спеціалізовані завдання та відповідає за результати своєї роботи.

Для середньої кількості співробітників в компанії ця досить зручна і гнучка структура є найкращим варіантом.

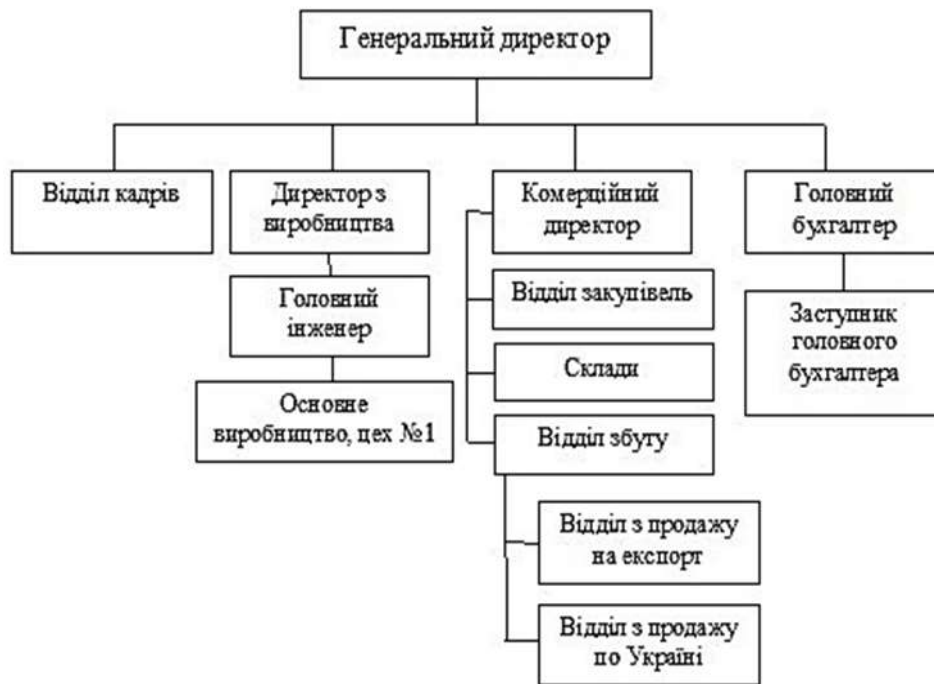


Рис. 2.8 - Організаційна структура підприємства ТОВ «ДМК «Дніпромлін»

ТОВ «ДМК «Дніпромлін» вирізняється поєднанням бюрократичної та демократичної структур управління, що свідчить про наявність чіткої ієрархії в системі «керівник-підлеглий», відповідно до встановлених між ними робочих стосунків, але крім того, цінує команду та корпоративну культуру. Система норм і цінностей компанії спрямована на те, щоб кожне рішення приймалося колегіально, а кожен співробітник мав можливість для розвитку та самореалізації.

Обґрунтування та прийняття рішень відбувається за участю всіх керівників усіх підрозділів. Щотижня проводяться наради керівників усіх рівнів для аналізу досягнутих результатів та планування оперативного планування на наступний період.

Для початку варто розглянути основні показники фінансової діяльності ТОВ «ДМК Дніпромлін» та динаміку їх зміни за останні три роки.

Таблиця 2.4 - Аналіз результатів фінансової діяльності ТОВ «ДМК «Дніпромлин» за 2020 - 2022 рр., тис. грн.

Показник, тис. грн.	Роки			2021/2020		2022/2021	
	2020	2021	2022	Δ X, тис. грн.	T', %	Δ X, тис. грн.	T', %
Чистий дохід від реалізації продукції	2563545	3875983	4202167	1312438	51,2	326184	8,42
Собівартість реалізованих послуг	2086761	2874445	3110710	787684	37,75	236265	8,22
Валовий дохід	476784	1001538	1091457	524754	110,01	89919	8,98
Фінансовий результат від операційної діяльності	-28474	492857	465153	521 331	1830,9	-27704	-5,62
Фінансовий результат до оподаткування	-375484	153782	293124	529266	244,17	139342	90,61
Податок на прибуток	104932	-30249	-59994	-135181	128,82	-29745	98,33
Чистий прибуток (збиток)	-270552	123533	233130	394085	219,01	109597	88,72

Від реалізації продукції чистий дохід ТОВ «ДМК «Дніпромлин» характеризується тенденцією зростання: у 2021 році порівняно з 2020 роком він виріс на 51,2%, а в 2022 порівняно з 2021 – на 8,42%.

Валовий дохід від реалізації зазнав також значного росту. У відсотковому відношенні цей показник мав ще стрімкішу динаміку (110,01% та 8,98% у 2021-му та 2022-му роках відповідно).

Собівартість продукції також зросла на 37,75% і 8,22% за 2 роки. Динаміка собівартості та витрат підприємства має тенденцію до зростання, що не є позитивним для ТОВ «ДМК Дніпромлін», але слід мати на увазі, що це зростання значною мірою відбувається за рахунок збільшення обсягів виробництва.

Податок на прибуток надзвичайно зріс у 2021 році (на 128,82%) порівняно з 2020 роком через втрату податку на прибуток для всієї економіки та зріс на 98,33% у 2022 році.

Чистий прибуток також продемонстрував тенденцію до зростання: у 2021 році прибуток перевищив збитковий фінансовий результат 2020 року на 219,01%, а у 2022 році він зріс на 88,72% порівняно з 2021 роком.

Динаміку змін основних фінансових результатів ТОВ «ДМК «Дніпромлин» відображено на наступному графіку (рис. 2.9.)

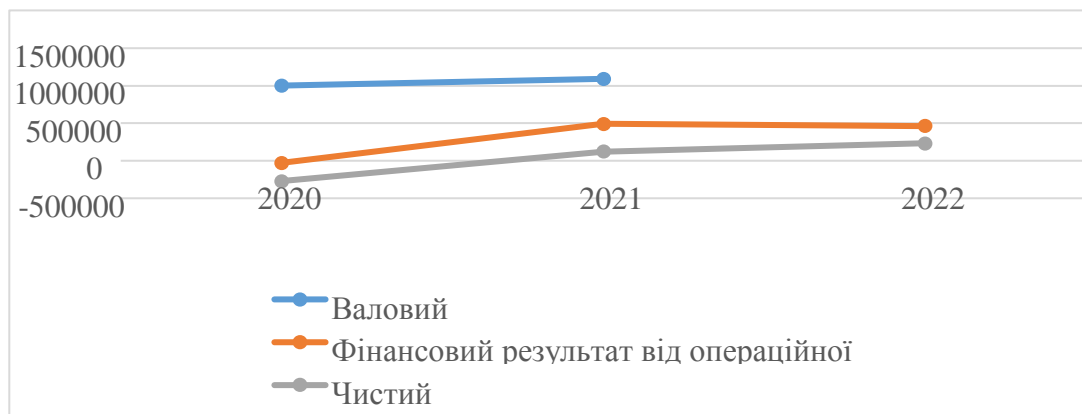


Рис. 2.9 - Динаміка зміни основних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «ДМК «Дніпромлин» за 2020 - 2022 рр., тис. грн.

За результатами фінансової діяльності ТОВ «ДМК Дніпромлін» легко простежити чітку позитивну динаміку, характерну за основними показниками результатів фінансової діяльності. Хоча є й проблемні аспекти, такі показники загалом вказують на правильно обраний вектор у рамках фінансової політики.

Надамо аналіз міжнародної діяльності компанії, а саме аналіз ринків збуту борошна ТОВ «ДМК Дніпромлін» за 2020-2022 роки.

У процентному співвідношенні частка різних споживчих ринків за географічною ознакою за 3 роки виглядає так (табл. 2.5).

З даних табл. 2.5 видно, що реалізація продукції на внутрішньому ринку України за останні 2 роки значно скоротилася на 40%. Експорт

продукції на зовнішні ринки до країн Європи зріс на 27%, до країн Близького Сходу та Африки – на 20%.

Таблиця 2.5 - Основні ринки збуту борошна ТОВ «ДМК «Дніпромлин» за 2020 - 2022 рр.

Ринок збуту	2020р.	2021р.	2022р.	Абсолютне відхилення (+/-)		Відносне відхилення(%)	
				2021/2020	2022/2021	2021/2020	2022/2021
Європа,%	36	45	64	9	19	20	27
Україна,%	57	50	30	-7	-20	-11	-40
Близький Схід та Африка,%	7	5	6	-2	1	-28	20

Це пов'язано з необхідністю доставки продовольства в країни світу, а також повномасштабним вторгненням росії в Україну, що призвело до зриву логістичних ланцюжків і, як наслідок, дефіциту продовольства.

Більшість продукції ТОВ «ДМК Дніпромлин» за 2020-2022 роки йде на експорт. Проте якщо у 2020 році цей показник становив 43%, то у 2022 році він зріс до 70%. В умовах кризи та політичної ситуації в країні цей показник продовжить зростати. Найважливішою країною-імпортером борошна для ТОВ «ДМК Дніпромлин» у 2022 році була Молдова через вигідне логістичне сполучення, зокрема близькість транспортування через спільний кордон.

Новими ринками можуть стати країни, де млинарська промисловість розвинена недостатньо або де якість і кількість виробленої продукції є недостатньою. Це, наприклад, Пакистан, Об'єднані Арабські Емірати, Єгипет, Ізраїль, Туреччина.

Для того, щоб розглянути обсяг реалізованої продукції ТОВ «ДМК «Дніпромлин», експортованої в грошовому вираженні, розглянемо таблицю 2.6.

З даних у таблиці 2.6 видно, що обсяги всієї реалізованої продукції ТОВ «ДМК Дніпромлин» зросли у 2022 році, що відображається в обсягах

експорту. Це означає, що збільшення обсягів продажів ТОВ «ДМК Дніпромлін» зумовлене підвищенням попиту на зовнішньому ринку. Враховуючи збільшення обсягів реалізації, обсяг експортованої продукції до країн Європи збільшився на 376739,8 тис. грн. у 2022 році.

Таблиця 2.6 - Обсяг реалізованої експортної продукції (борошна) ТОВ «ДМК «Дніпромлін» за 2020 - 2022 рр.

Обсяг реалізованої продукції, тис.грн.	2020р.	2021р.	2022р.	Абсолютне відхилення (+/-)		Відносне відхилення(%)	
				2021/2020	2022/2021	2021/2020	2022/2021
Європа	297459,6	354609,9	578904,7	57150,3	224294,8	19,2	63,2
Близький Схід та Африка	31548,7	30188,7	32904,5	-1360	2715,8	21,04	11.1
Всього обсяг реалізованої продукції	450696,4	545553,7	922293,5	94857,3	376739,8	21,04	46.3

Значне зростання продажів пов'язане в основному з підвищенням попиту на європейському ринку борошна.

Основними внутрішніми конкурентами з експорту борошна є ТОВ "ВІННИЦЬКИЙ КХП № 2", ТОВ ВКФ "РОМА", ТОВ "СТОЛИЧНИЙ МЛИН", ДП "НОВОПОКРОВСЬКИЙ КХП", ПрАТ "РІВНЕ-БОРОШНО", ТОВ "ВП "ПЕРЕРОБНИК", ТОВ "ЗЕРНАРІ", ТОВ "ЗАПОРІЖМЛИН", ДП "КУЛІНДОРІВСЬКИЙ КХП".

У 2022 році найбільшими споживачами українського борошна від ТОВ «ДМК Дніпромлін» були переважно країни Європи. Вибір транспортування борошна ТОВ «ДМК «Дніпромлін» у 2022 році був невеликий: автомобільні та залізничні перевезення до споживача або до найближчого закордонного порту. Тому транспортування до країн, які безпосередньо межують з Україною, було найдешевшим. Спочатку – до порту, де його можна буде

перевантажувати в контейнери. Після зняття Європейським Союзом торговельних обмежень для України – для реалізації в межах ЄС.

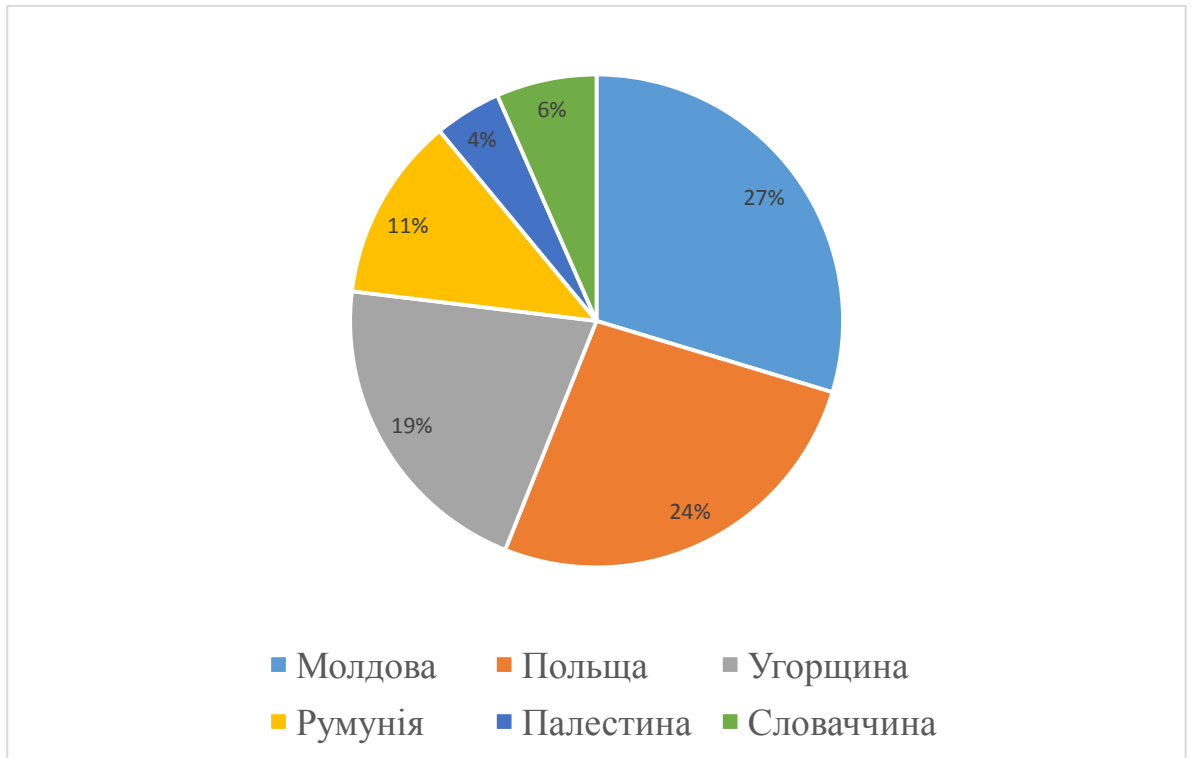


Рис. 2.10 - Найбільші споживачі експортованого борошна ТОВ «ДМК «Дніпромлин» у 2022 році, %

З рисунку 2.10. видно що найбільше борошна ТОВ «ДМК «Дніпромлин» у 2022 році експортувало до країн Європи, а саме: до Молдови 27% всього експорту, Польщі-24%, Угорщини-19%, Румунії-11%, Словаччини-7%. Відповідно до країн Близького Сходу та Африки лідером є Палестина-4% від всього експорту підприємства.

Отже зовнішньоекономічна діяльність є невід’ємною частиною виробничо-господарської діяльності підприємства ТОВ «ДМК «Дніпромлин» з традиційними цілями та завданнями, а також являє собою важливий резерв економічного зростання, основний захід підвищення прибутковості та стійкості підприємства та є однією із ряду, така діяльність, яка забезпечує виживання компанії, захищає компанію в конкурентній боротьбі.

У складних умовах сьогодення українській компанії ТОВ «ДМК «Дніпромлин» потрібна налагоджена система менеджменту ЗЕД, оскільки

сьогодні компанії працюють в умовах жорсткої конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Компанія, що працює на світовому ринку, повинна мати систему гнучкого управління та мобілізації можливостей своїх ресурсів, щоб компенсувати вплив нестабільних ринків на результати її діяльності.

2.3 Заходи удосконалення міжнародної діяльності підприємства ТОВ «ДМК «Дніпромлин»

Однією зі слабких сторін борошномельної промисловості в Україні після повномасштабного вторгнення в 2022 році є відсутність надійних джерел для виробництва та перемелу зерна в країні, а зерно коштує дорого для вітчизняних компаній.

Залежно від поточної ринкової, операційної та стратегічної ситуації для ТОВ «ДМК Дніпромлін» можемо рекомендувати наступні види стратегії удосконалення зовнішньоекономічної діяльності:

1. Конкурентна, орієнтована на прибуток стратегія. Купівля в кількох постачальників зменшує ризик залежності від одного постачальника. При прийнятті рішення про покупку найбільше значення має якість продукції, що поставляється, і зниження витрат – це позитивні сторони цієї стратегії. Тому для ТОВ «ДМК «Дніпромлін» можлива реалізація даної стратегії лише за тими позиціями, які можуть поставлятися різними постачальниками.

2. Стратегія конкурентних можливостей передбачає закупівлі у багатьох постачальників, щоб максимально знизити закупівельні ціни. Безсумнівною перевагою стратегії є можливість заощадити на вартості сировини, але ця стратегія, як і попередня, застосовна не для всіх. Таку стратегію можна використовувати у випадках, коли сировина від різних постачальників має однакову якість.

3. Стратегія співпраці, зосереджена на створенні цінності, передбачає тенденцію до зменшення кількості постачальників для побудови

довгострокових партнерських відносин з рештою та готовність адаптувати їхні бізнес-процеси до потреб постачальника. Слід зазначити, що ця стратегія є принциповою для ТОВ «ДМК Дніпромлін» через незмінно високу якість сировини від постійних постачальників. До недоліків можна віднести ризик потрапити в залежність від таких постачальників.

4. Стратегія співпраці з акцентом на стосунки. Зменшіть кількість постачальників, щоб побудувати довгострокові партнерські відносини з кількома ключовими постачальниками. Активний пошук нових постачальників в рамках цієї стратегії не відбувається. При прийнятті рішення про покупку ціна і якість не є вирішальними. У цьому випадку можна розраховувати на безперебійність поставок завдяки стабільним відносинам [14].

Крім того, можна акцентувати і на внутрішні заходи, пов'язані зі стратегією закупівель. Це стосується організації роботи ТОВ «ДМК «Дніпромлін» з метою досягнення більш ефективної роботи спеціалістів. Окремо варто відзначити заходи щодо просування продукції працівників відділу постачання. ТОВ «ДМК «Дніпромлін» можна рекомендувати розробити «Положення про порядок заохочення (або стягнення) працівників відділу постачання». В якості критерію оцінки роботи може бути вказана відповідність керівника загальному обсягу скорочення запасів по всій товарній групі, а також інші критерії. При цьому необхідно:

- оцінити, чи змінився на кінець кожного звітного періоду загальний рівень надлишкових запасів порівняно з попереднім, чи зменшилася чи збільшилася кількість дефіцитних позицій, за якими вчасно не опрацьовано заявки на регулярні поставки тощо;

- визначити, які працівники у відділі спричинили позитивні тенденції, а які - негативні. Перших треба заохочувати, а других карати.

Крім того, для ТОВ «ДМК Дніпромлін» можна порекомендувати ще декілька основних принципів грамотної стратегії закупівель:

- одна відповідальна особа повинна контролювати весь процес закупівель;

- повинен бути затверджений і погоджений керівництвом підприємства офіційний план закупівель. Також повинні бути зроблені в письмовій формі усі виправлення та доповнення до цього плану;

- делегування повноважень на купівлю іншим працівникам повинно обмежуватися операційними витратами і лише за умови, що сума та перелік товарів, які потрібно придбати, чітко визначені.

Тому для розробки заходів щодо вдосконалення організації міжнародної діяльності ТОВ «ДМК «Дніпромлін» доцільно використовувати поєднання різних підходів до постачання сировини залежно від уніфікації з метою реалізації заходів щодо розвитку персоналу підприємства.

Для реалізації запропонованих заходів необхідно знайти постійного та надійного постачальника зерна на ринку України та укласти з ним договір на постачання сировини.

Дії, які пропонуються ТОВ «ДМК Дніпромлін», дозволять:

- знизити собівартість продукції;
- збільшити кількості зовнішніх споживачів;
- збільшити прибуток.

Світовими лідерами з виробництва борошна є США, Україна, Канада, Індія та Велика Британія. Українське борошно дешевше американського.

За прогнозами міжнародних експертів, зараз увага звертається на Індію як джерело зростання виробництва борошна. Незважаючи на те, що Індія відстає від країн Північної Америки за загальним виробництвом і експортом борошна, урожайність на гектар вирощуваних культур у деяких країнах дорівнює або перевищує показники північноамериканських країн.

Крім того, з метою підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ДМК Дніпромлін» пропонується створити більш сприятливі умови, ніж у підприємств-конкурентів. Це можуть бути знижки при придбанні значної кількості товарів, надання відстрочки платежу, можливість

придбання товару в кредит. Також можливе запровадження системи акцій та знижок на надання окремих послуг.

Необхідно також посилити роль державної підтримки у формі зовнішньоекономічного страхування та надання державних позик для підвищення ефективності господарювання.

Пріоритетним напрямком ТОВ «ДМК «Дніпромлін» є створення нових товарів, які задовольняють нові потреби споживачів, тим самим підвищуючи попит на продукцію, що випускається, а маркетингові заходи дозволять більшій кількості споживачів дізнатися про якість, асортимент та цінову політику компанії.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ДМК «Дніпромлін» виявив, що для збільшення обсягів експорту необхідно досягти певних цілей. Основним завданням сьогодні є пошук нових ринків збуту, тобто розширення зовнішньоторговельних зв'язків із країнами, які мають платоспроможну потребу в нашій продукції.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

У кваліфікаційній роботі бакалавра на основі проведеного дослідження виконано теоретичне обґрунтування та запропоновано вирішення актуального завдання щодо суті та особливостей аналізу міжнародної діяльності ТОВ «ДМК «Дніпромлин» та розробці заходів удосконалення міжнародної діяльності підприємства в умовах сучасних викликів глобалізації, зокрема щодо введення воєнного стану через масове вторгнення росії.

Узагальнення наукових і прикладних результатів дозволило сформулювати такі висновки:

1. Зовнішньоекономічна діяльність є невід'ємною частиною виробничо-господарської діяльності підприємства ТОВ «ДМК «Дніпромлин» з традиційними цілями та завданнями, а також являє собою важливий резерв економічного зростання, основний захід підвищення прибутковості та стійкості підприємства та є однією із ряду, така діяльність, яка забезпечує виживання компанії, захищає компанію в конкурентній боротьбі.

2. У складних умовах сьогодення українським компаніям потрібна налагоджена система менеджменту ЗЕД, адже сьогодні компанії працюють в умовах жорсткої конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Компанія, яка працює на світовому ринку, повинна мати гнучку систему управління та здатність мобілізувати свої ресурси для компенсації впливу нестабільних ринків на результати своєї діяльності.

3. Вимірювання, оцінка та аналіз ефективності зовнішньоекономічного розвитку підприємства може здійснюватися на основі системи, представленої трьома блоками показників, що відображають концептуальний підхід до змісту критерію ефективності:

- перший блок показників характеризує загальний економічний результат ЗЕД;

- другий блок - ефективність продажів на зовнішніх ринках з точки зору абсолютних і відносних показників;

- третій блок - ефективність роботи працівників підрозділу ЗЕД.

4. Аналіз більшості виробників борошна відправляли свою продукцію до Молдови, де логістика не змінилася. Поки що транспортування туди здійснювалося лише наземним транспортом. Тому обсяги експортованої продукції суттєво не відрізнялися від поставок останніх років, а навіть були трохи вищими. Але доставку в Польщу можна назвати справжнім проривом. І не тільки тому, що це європейська країна, а тому, що сама Польща виробляє в середньому 3,7 млн тонн борошна на рік і жодним чином не страждає від дефіциту цього продукту. Але співвідношення ціна-якість і можливість торгувати допомогли нашим колегам продати в Польщі майже 10 тис. тон. І то практично за останні три місяці 2022 року, коли було відвантажено 7600 тон. Окрім Польщі, у 2022 році досить багато було відвантажено як у сусідні країни Європи – Румунію, Угорщину та Словаччину, так і в більш віддалені країни: Хорватію, Литву – 1676 тон; Чехію – 1043 тон; Німеччина – 1020 тон; Болгарія – 726 тон. А також до Латвії, Грузії, Швеції, Кіпру, Албанії, Нідерландів, Іспанії, Греції, Північної Македонії, Словенії та Бельгії. Одже, здійснювали експорт майже по всій Європі.

5. ТОВ «ДМК «Дніпромлин» - одне з перших і найбільших зернопереробних підприємств України. Вже понад століття воно вдосконалює виробництво продукції для мільйонів споживачів. І є надійним партнером відомих торгових мереж країни.

Підприємство ТОВ «ДМК «Дніпромлин», знаходиться в центральній частині міста Дніпро. Ємність елеваторів підприємства ТОВ «ДМК «Дніпромлин» складає 44 тис. тонн. Загальна планова продуктивність 750 тонн на добу. Реалізація 2,8-4,2 тис. тонн фасованої продукції на місяць підприємством ТОВ «ДМК «Дніпромлин».

Виходячи з даних результатів фінансової діяльності ТОВ «ДМК «Дніпромлин», можна легко прослідкувати явну позитивну динаміку, що

характерна для основних показників результатів фінансової діяльності. Незважаючи на те, що проблемні аспекти також мають місце, в цілому такі показники свідчать про правильно обраний вектор у рамках фінансової політики.

ТОВ «ДМК «Дніпромлин» у 2022 році експортувало до країн Європи, а саме: до Молдови 27% всього експорту, Польщі-24%, Угорщини-19%, Румунії-11%, Словаччини-7%. Відповідно до країн Близького Сходу та Африки лідером є Палестина-4% від всього експорту підприємства.

б. Таким чином, для розробки заходів щодо вдосконалення організації міжнародної діяльності ТОВ «ДМК «Дніпромлин» доцільно використовувати поєднання різних підходів до постачання сировини залежно від уніфікації з метою реалізації заходів щодо розвитку персоналу підприємства.

Для реалізації запропонованих заходів необхідно знайти постійного та надійного постачальника зерна на ринку України та укласти з ним договір на постачання сировини.

Дії, які пропонуються ТОВ «ДМК Дніпромлін», дозволять:

- знизити собівартість продукції;
- збільшити кількості зовнішніх споживачів;
- збільшити прибуток.

Пріоритетним напрямком ТОВ «ДМК «Дніпромлін» є створення нових товарів, які задовольняють нові потреби споживачів, тим самим підвищуючи попит на продукцію, що випускається, а маркетингові заходи дозволять більшій кількості споживачів дізнатися про якість, асортимент та цінову політику компанії.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ДМК «Дніпромлін» виявив, що для збільшення обсягів експорту необхідно досягти певних цілей. Основним завданням сьогодні є пошук нових ринків збуту, тобто розширення зовнішньоторговельних зв'язків із країнами, які мають платоспроможну потребу в нашій продукції.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Мних Є.В. Економічний аналіз підприємства : Підручник. Київ, КНТУ, 2018. 514 с.
2. Ключник А. В. Особливості регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Херсон, 2019. №. 10 С. 121-124.
3. Єдинак В. Ю., Плешкова Н. М., Ніжніченко С. П. Вплив митної політики на зовнішньоекономічну діяльність підприємств. *Ефективна економіка*. 2019. №. 11 С. 95.
4. Талавіра Є. В. Сучасні тенденції регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах глобалізації. *Ефективна економіка*. 2019. №. 9. С 201-208.
5. Цюлковська С. І. Стратегія розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств агробізнесу. *The Caucasus. Economic and Social Analysis Journal of Southern Caucasus*. 2018. Ч. 2. №. 23. С. 23-28.
6. Нечаєва І.А., Лавріненко В.О. Інвестування: сутність, цілі, види, напрямки. Тиждень науки — 2020. Факультет економіки та управління. Тези доповідей науковопрактичної конференції, 13—17 квітня 2020 р. Запоріжжя: НУ "Запорізька політехніка". 2020. Запоріжжя. С. 223—225.
7. Офіційний сайт ТОВ «ДМК «Дніпромлин». URL: <http://www.dnipromlyn.com/> (дата звернення: 23.04.2022).
8. Велика О. Ю. Особливості класифікації чинників зовнішнього середовища підприємства. *Економіка та управління підприємствами. Інфраструктура ринку*. Харків, 2019. Вип. 29. С. 137-143. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/29_2019_ukr/22.pdf. (дата звернення: 21.05.2023).

9. YouControl – сервіс перевірки контрагентів. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/24733492/. (дата звернення: 19.05.2023).
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 23.04.2023).
11. Чернишев В.Г., Окара Д.В., Ковальова І.Л. Аналіз прямих іноземних інвестицій в економіку Одеської області. Ефективна економіка. 2019. № 9. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7258> (дата звернення: 22.03.2023).
12. Консалтингова агенція УкрАгроКонсалт. Експорт борошна з України в кінці 2022 року значно прискорився. URL: <https://ukragroconsult.com/news/eksport-boroshna-z-ukrayiny-v-kinczi-2022-roku-znachno-pryskorovyvsya/> (дата звернення: 22.09.2022).
13. Офіційний вебсайт Запорізької обласної державної адміністрації. URL: <https://www.zoda.gov.ua> (дата звернення: 23.09.2022).
14. Гапоненко Я. І., Швагірева В. С. Планування зовнішньоекономічної діяльності як основа розвитку підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. Хмельницьк 2018. №. 4 (1). С. 63-64.
15. Рейтинг інвестиційної ефективності областей 2021 р. ЄвроРейтинг: рейтингове агенство: рейтинги міст та регіонів: рейтинглист областей. URL: <http://eurorating.com.ua/regiony/rejtinglist/rejtinglistoblastej> (дата звернення: 23.03.2023).
16. Економіка підприємства. Поняття, класифікація та витрати підприємства при формуванні необоротних активів. URL: <https://buklib.net/books/25843/> (дата звернення: 10.03.2023).
17. Ярославський А. О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект. Науковий вісник Ужгородського

національного університету. Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Ужгород, 2018. №20. Ч. 3. С. 174-177.

18. Монастирський Г. Л. Теорія організацій : підручник. Тернопіль : Крок, 2019. 368 с.

19. Марусяк Н. Л. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Чернівці : ЧНУ ім. Ю. Федьковича, 2020. С. 171.

20. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава : Астроя, 2020. С. 434.

21. Козака Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність: навчальний посібник Київ: Центр учбової літератури, 2019. 16 с.

22. Плотницька С. І. Конспект лекцій. Стратегії виходу організації на міжнародні ринки. Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2020. 47 с.

23. 10. Кузьмін О.Є., Горбаль Н.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Львів: Компакт-ЛВ, 2020. 304 с.

24. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: Навчальний посібник. Київ: Каравела, 2019. 432 с.

25. Андрусь О.І., Пятаченко С.Ю. Серія «Економіка». Фактори та система формування прибутковості підприємства. Ужгород: Науковий вісник Ужгородського університету. 2022. С. 105-112.

26. Клепікова С.В., Яцина М.Г., Другова О.С. Економіка. Фінанси. Право. Особливості управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств. 2021. № 11. С. 18-22.

27. Нікола С.О.Фінанси підприємств: навчальний посібник Одеса: Одеса нац. ун-т ім. І. І. Мечникова, 2020. 206 с.

28. Бланк І.О., Гуляєва Н.М. Інвестиційний менеджмент: підручник. К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2019. 398 с.

29. Брояка А. А. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК. 2020. №1. С. 146-159.

30. Гришова І. Ю. , Стоянова-Коваль С. С. Інвестування стратегій інноваційного розвитку суб'єктів аграрної сфери України. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія : Економіка і менеджмент.* 2019. Вип. 4. С. 11-15.

31. Драган О. І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти: монографія. Київ: ДАКККіМ, 2018. 160 с.

32. Економіка підприємства: навч. посіб. / Рижиков В. С та ін. Київ: Видавничий Дім «Слово», 2019. 272 с.

33. Методи оцінки конкурентоспроможності продукції. *Ефективна економіка.* 2019. №2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=954>. (дата звернення: 23.11.2022).

34. Кісіль М.І. Сучасні виклики, стратегічні пріоритети та завдання щодо інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства. *Інноваційна економіка.* 2018. № 50. С. 14 – 19.

33. Майорова Т.В., Крук В.В., Шевчук Я.В. Капітальні інвестиції: сутність та проблеми реалізації в кризових умовах. *Інвестиції: практика та досвід.* 2019. № 21. С. 12-16.

35. Понедільчук Т. В. Аналіз динаміки капітальних інвестицій в економіці України. *Науковий вісник Ужгородського університету. Сер.: Економіка.* 2019. Вип. 1. С. 276–281.