

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра міжнародних економічних відносин

**РЕФЕРАТ**  
**кваліфікаційної роботи**  
**на здобуття освітнього ступеня бакалавра**  
зі спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини  
за освітньою програмою «Міжнародна економіка»

**НА ТЕМУ: УДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПІДПРИЄМСТВА  
НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ЛІСОЗАГОТОВЧОЇ ГАЛУЗІ (НА  
ПРИКЛАДІ EXIM COMPANY OU)**

**Виконавець:**

студентка ЦЗФН, гр.4 зф 7

Погорелова Ірина Володимирівна \_\_\_\_\_

/підпис/

**Науковий керівник:**

д.е.н, професор

Козак Юрій Георгійович \_\_\_\_\_

/підпис/

**ОДЕСА – 2022**

## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

**Актуальність кваліфікаційної роботи.** Враховуючи той факт, що українська економіка є складовою частиною світового господарства, її неминуче торкаються всі процеси, тенденції та закони притаманні світовій економіці, у тому числі - в частині зовнішньої торгівлі суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності взагалі та зовнішньої торгівлі безпосередньо. Слід відзначити, що зовнішня торгівля підприємства створює передумови для його сталого економічного розвитку за рахунок розширення своєї діяльності на міжнародних ринках та формування нових джерел надходження виробничих ресурсів, технологій і сучасної організації виробництва. Активізація зовнішньоекономічної діяльності сприяє розширенню виробництва та збільшенню зовнішньоторговельного обороту як кожного окремого підприємства, так і економіки всієї країни. Вищевикладене актуально і для підприємств лісозаготовчої галузі, особливо в умовах, коли змінюються підходи до ведення ефективної зовнішньої торгівлі, відбувається подальша інтеграція економіки України у світовий та європейський простір.

Комплексний підхід до реалізації, аналізу та оцінки зовнішньої торгівлі підприємств на зовнішньому ринку досліджено у роботах багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Так, наприклад, проблемам формування організаційно-управлінських механізмів зовнішньої торгівлі підприємства присвячено наукові дослідження Багрової І.В., Вовк С.В., Кредісова О.І., Шкурупія О.В. та ін. Істотні надбання в дослідженнях проблем аналізу і оцінки ефективності зовнішньої торгівлі підприємства мають такі вчені, як Дем'яненко А.Г., Єрохіна Є.А., Козак Ю.Г., Миролубова Т.В. Однак, на сьогодні існує ще чимало дискусійних питань з проблем ефективного забезпечення та удосконалення зовнішньої торгівлі підприємств, зокрема у розрізі підприємств лісозаготовчої галузі, які потребують подальших досліджень.

**Мета і завдання кваліфікаційної роботи.** Метою дослідження є на основі аналізу зовнішньої торгівлі підприємства EXIM COMPANY OU на світовому ринку продукції лісозаготовчої галузі розробити рекомендацій щодо її удосконалення.

Для досягнення поставленої мети були визначені наступні **завдання**:

- дослідити поняття та особливості дослідження зовнішньої торгівлі підприємства на світовому ринку продукції лісозаготовчої галузі;
- узагальнити чинники та нормативні умови регулювання зовнішньої торгівлі підприємства на світовому ринку продукції лісозаготовчої галузі;
- узагальнити методичні підходи дослідження та аналізу показників зовнішньої торгівлі підприємства на світовому ринку продукції лісозаготовчої галузі;
- надати характеристику діяльності та організації зовнішньої торгівлі EXIM COMPANY OU на світовому ринку продукції лісозаготовчої галузі;
- проаналізувати чинники мікро- та макросередовища зовнішньої торгівлі EXIM COMPANY OU на світовому ринку продукції лісозаготовчої галузі;
- проаналізувати показники зовнішньої торгівлі EXIM COMPANY OU на світовому ринку продукції лісозаготовчої галузі;

- запропонувати шляхи удосконалення зовнішньої торгівлі EXIM COMPANY OU на світовому ринку продукції лісозаготовчої галузі.

**Об'єктом дослідження** є зовнішня торгівля підприємства на світовому ринку продукції лісозаготовчої галузі та процес її вдосконалення.

**Предметом дослідження** є теоретичні основи та практичні рішення щодо удосконалення зовнішньої торгівлі підприємства EXIM COMPANY OU на світовому ринку продукції лісозаготовчої галузі.

**Методи дослідження.** Методологічною основою кваліфікаційної роботи є теоретичні положення економічної науки та праці вчених-економістів в галузі зовнішньої торгівлі підприємств. При написанні роботи використано загальнонаукові та спеціальні методи: узагальнення та синтезу, порівняльного, статистичного та економічного аналізу, SWOT-аналіз, матричний метод SPACE-аналізу. Робота здійснена з використанням офісного пакету MS Office - Microsoft Excel.

**Інформаційна база дослідження.** Для написання роботи проаналізовано монографічна та наукова література, Інтернет-джерела, статистична інформація Державної служби статистики України та Міністерства економіки України, офіційна звітність міжнародних організацій, внутрішня звітність EXIM COMPANY OU.

**Практичне значення результатів кваліфікаційної роботи** полягає у наданні рекомендацій EXIM COMPANY OU щодо удосконалення зовнішньої торгівлі підприємства на світовому ринку продукції лісозаготовчої галузі.

**Структура та обсяг роботи.** Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (69 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 101 сторінку. Основний зміст викладено на 93 сторінках. Робота містить 18 таблиць, 23 рисунки.

**Публікації та апробація результатів дослідження.** За результатами виконання кваліфікаційної роботи опубліковано тези: Погорелова І. «Чинники зовнішньої торгівлі підприємства на світовому ринку продукції лісозаготовчої галузі» // Збірник наукових робіт за підсумками студентської науково-практичної конференції факультету міжнародної економіки «Минуле, сучасне, майбутнє». Випуск 12 Одеський національний економічний університет, Одеса, ОНЕУ, квітень 2022, обсяг 0,3 авт.арк.

## ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі **«ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПІДПРИЄМСТВА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ЛІСОЗАГОТОВОЇ ГАЛУЗІ»** розглядаються теоретичні зовнішньої торгівлі підприємства на світовому ринку продукції лісозаготовчої галузі, визначається вплив чинників внутрішнього та зовнішнього середовища на зовнішню торгівлю підприємства на світовому ринку продукції лісозаготовчої галузі та методи її оцінки та аналізу.

У другому розділі **«АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ EXIM COMPANY OU НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ЛІСОЗАГОТОВОЇ ГАЛУЗІ»**

проаналізовано зовнішню торгівлю EXIM COMPANY OU, здійснено SWOT-аналіз чинників, що сприяють та заважають здійсненню зовнішньої торгівлі підприємства на світовому ринку продукції лісозаготовчої галузі. Розраховано показники ефективності експорту EXIM COMPANY OU, розроблена матриця SPACE-аналізу експорту підприємства.

У третьому розділі «**ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ EXIM COMPANY OU НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ЛІСОЗАГОТОВОЧОЇ ГАЛУЗІ**» запропоновано напрями вдосконалення зовнішньої торгівлі підприємства на світовому ринку продукції лісозаготовчої галузі, розроблено заходи щодо підвищення ефективності експорту і просування на зовнішньому ринку, використання можливостей електронної комерції, використання можливостей «єдиного вікна» та попереднього декларування, удосконалення організаційної структури підприємства в частині реалізації зовнішньої торгівлі.

### **ВИСНОВКИ**

Таким чином, в результаті проведеного дослідження можемо дійти наступних висновків.

Отже, сутність зовнішньоторговельної діяльності полягає в переміщенні товарів, послуг, об'єктів інтелектуальної власності через кордон на оплатній основі.

Зростання світового ринку лісового господарства та лісозаготівель період було наслідком зростання активності житлового будівництва, збільшення попиту на круїзні судна, збільшення попиту на вироби з тканини та паперу та економічного зростання на ринках, що розвиваються. Суворі правила, альтернативні будівельні матеріали, дефіцит робочої сили та вплив COVID-19 є основними факторами, які можуть перешкодити зростанню ринку лісового господарства та лісозаготівель у майбутньому.

Аналіз показників ефективності зовнішньоторговельних операцій дасть можливість охарактеризувати ступінь вигідності для підприємства проведення як окремих операцій, так і всієї зовнішньоторговельної діяльності за визначений період часу. Для характеристики експортної та імпоротної діяльності підприємства використовуються показники: економічної (абсолютної) ефективності експорту/імпорту, економічний ефект експорту/імпорту, рентабельність експорту/імпорту. Серед табличних методів слід виокремити SWOT-аналіз та матричний метод SPACE.

Підприємство EXIM COMPANY OU – це структурний підрозділ міжнародної, європейської компанії VV Exim Group OU (Естонія), яка поставляє товари лісозаготовчої галузі, зернові та бобові з України та Росії на ринок Європейського Союзу та Азії. Експорт підприємства складає за період 2019-2021 рр. 24,85% всього обсягу виробництва. Можна зробити висновок, що за три роки дохід від будь-якої діяльності зріс на 38%, у тому числі дохід від реалізації товарів на експорт – на 33%.

Оцінюючи діяльність EXIM COMPANY OU, варто відзначити, що її перевагами є достатній запас високоякісної деревини та нижча собівартість сировинних ресурсів порівняно із країнами Європи, що торгують деревиною. Незважаючи на складну економічну ситуацію й обмеження міжнародної торгівлі, це

підприємство намагається, не зменшуючи обсяги виробництва, адаптуватися до сучасних умов. Сьогодні фізичний та моральний стан обладнання, яке використовують для оброблення деревини, є дещо застарілим і його необхідно значно осучаснити технологіями і машинами для заготівлі та оброблення деревини, які б мінімізувати затрати та значно підвищили б якість і ефективність виробництва обробленої продукції. Також недоліком є відсутність маркетингових служб, які мали би досліджувати стан ринку лісопродукції, попит на деревинну продукцію в державі та зовнішньому ринку та здійснювати пошук потенційних клієнтів на зовнішньому ринку.

За результатами аналізу діаграм географічної структури експорту товарів EXIM COMPANY OU у 2018 та 2021 році виявлено незначне розширення контрагентів з різних країн світу. Новими країнами експорту стали Ірландія та Панама, однак їх частка поки що є незначною (1% та 2% відповідно). Результати SPACE-аналізу EXIM COMPANY OU свідчать про перспективність експортної діяльності та її високий потенціал, а розглянуті методики оцінки експортного потенціалу та розраховані показники оцінки – про зростання експортного потенціалу цього підприємства. Для розвитку експортного потенціалу EXIM COMPANY OU запропоновано експортувати продукцію більшого ступеня оброблення, а саме налагодити виробництво готової продукції – євро піддонів або паливного бруса, оскільки це підприємство вже виготовляє та експортує заготовки для них.

Зважаючи на специфіку підприємства вважаємо за необхідне введення наступних змін: створення окремого відділу зовнішньої торгівлі для планування, організації та координації зовнішньоторговельної діяльності підприємства. Першочерговими завданнями відділу вважаємо наступні: розробка стратегії зовнішньої торгівлі підприємства, розширення та укріплення зв'язків з іноземними партнерами, управління та розвиток експортного потенціалу підприємства, враховуючи специфіку експортованої продукції, забезпечення виконання зобов'язань по укладеним договорам.

вивчення ситуації на зовнішніх ринках. Зважаючи на структуру відділу зовнішньої торгівлі та керівництва підприємства в цілому, дана схема може бути вдосконалена за рахунок розподілу етапів між підрозділами. Також при окресленні роботи відділу з управління зовнішньою торгівлею, кожен з етапів може бути деталізованим по необхідності. Будь-які взаємодії з суб'єктами та факторами зовнішнього середовища також можуть бути додані до загальної схеми.

Коефіцієнт економічної ефективності капітальних вкладень на створення електронного каталогу дорівнюватиме 4,8. Термін окупності капітальних вкладень (Т) - 2,5 місяці. Усі три критерії відповідають поставленим умовам ( $E > 0$ ,  $E > E_n$ ). Отже, розробка web-каталогу продукції є ефективною та виправданою. Підсумовуючи, можна сказати, що розробка web каталогу економічно ефективна, термін окупності становитиме приблизно три місяці. Впровадження електронного ресурсу сприятиме: 1. Залученню нових клієнтів та ділових партнерів. 2. Формуванню позитивного іміджу підприємства. 3. Оптимізації рекламної діяльності підприємства. 4. Підвищенню обсягів продаж. Доступна велика документація,

форум підтримки, списки розсилки, групи користувачів. Скрізь можна отримати консультацію та безкоштовну допомогу.

Сьогодні компанії використовують попередню декларацію (декларація типу ЕА) при імпорті і при цьому не пред'являють товари митниці. При експорті - аналогічно: у багатьох випадках товар може не пред'являтися митниці. Але з 022 року ці можливості будуть недоступні компаніям, що не отримали статусу АЕО. Іншими словами, тільки АЕО, що отримали спрощення «випуск за місцезнаходженням», зможуть не пред'являти товар митним органам при ввезенні та експорті товарів. Усі решта — «welcome to the customs post». Подання спрощеної митної декларації передбачає, що митні платежі платяться вже при прийнятті додаткової декларації. Протягом першого року в статусі АЕО така відстрочка становить до 15 днів, а в подальшому — до 30 днів.

## АНОТАЦІЯ

**Погорєлова І.В., «Удосконалення зовнішньої торгівлі підприємства на світовому ринку продукції лісозаготовчої галузі (на прикладі EXIM COMPANY OU)».**

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» за освітньою програмою «Міжнародна економіка». - Одеський національний економічний університет. - Одеса, 2022 р.

Кваліфікаційна робота бакалавра складається з трьох розділів. Об'єктом дослідження є зовнішня торгівля підприємства на світовому ринку продукції лісозаготовчої галузі та процес її вдосконалення.

У роботі розглядаються теоретичні зовнішньої торгівлі підприємства на світовому ринку продукції лісозаготовчої галузі, визначається вплив чинників внутрішнього та зовнішнього середовища на зовнішню торгівлю підприємства на світовому ринку продукції лісозаготовчої галузі та методи її оцінки та аналізу.

Проаналізовано зовнішню торгівлю EXIM COMPANY OU, здійснено SWOT–аналіз чинників, що сприяють та заважають здійсненню зовнішньої торгівлі підприємства на світовому ринку продукції лісозаготовчої галузі. Розраховано показники ефективності експорту EXIM COMPANY OU, розроблена матриця SPACE-аналізу експорту підприємства.

Запропоновано напрями вдосконалення зовнішньої торгівлі підприємства на світовому ринку продукції лісозаготовчої галузі, розроблено заходи щодо підвищення ефективності експорту і просування на зовнішньому ринку, використання можливостей електронної комерції, використання можливостей «єдиного вікна» та попереднього декларування, удосконалення організаційної структури підприємства в частині реалізації зовнішньої торгівлі.

**Ключові слова:** зовнішня торгівля, світовий ринок товарів лісозаготовчої галузі, експорт, SWOT–аналіз, SPACE-аналіз.

## ANNOTATION

**Pogorelova I., "Improvement of foreign trade of the enterprise in the world market of logging products (on the example of EXIM COMPANY OU)".**

Qualification work for a bachelor's degree in specialty 292 "International Economic Relations" in the educational program "International Economics". - Odessa National Economic University. - Odesa, 2022

The bachelor's thesis consists of three sections. The object of the study is the foreign trade of the enterprise in the world market of forestry products and the process of its improvement.

The paper considers the theoretical foreign trade of the enterprise in the world market of forestry products, determines the impact of internal and external factors on foreign trade of the enterprise in the world market of forestry products and methods of evaluation and analysis.

EXIM COMPANY OU's foreign trade was analyzed, and a SWOT analysis of the factors that promote and hinder the company's foreign trade in the world market of logging products was performed. The indicators of EXIM COMPANY OU export efficiency are calculated, the matrix of SPACE-analysis of the company's exports is developed.

The directions of improvement of foreign trade of the enterprise in the world market of products of timber industry are offered, measures on increase of efficiency of export and advancement in the foreign market, use of possibilities of e-commerce, use of possibilities of "single window", improvement of organizational structure of the enterprise.

**Keywords:** foreign trade, world market for timber products, exports, SWOT analysis, SPACE analysis.