

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Експортна стратегія підприємства видобувної промисловості»

(на матеріалах ПАТ «Коростенський кар'єр», м. Коростень)

Студента 2 курсу, 1м групи,
Спеціальності 051 «Економіка»
Спеціалізації «Міжнародна
економіка»

_____ *підпис
студента*

Камінської Аліни
Володимирівни

Науковий керівник
канд. ек. наук, доцент

_____ *підпис керівника*

Коровайченко Наталія
Юріївна

Гарант освітньої програми
канд. екон. наук,
професор

_____ *підпис керівника*

Кудирко Людмила
Петрівна

Київ 2018

РЕФЕРАТ

ВИПУСКНОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

на тему:

«Експортна стратегія підприємства видобувної промисловості»
(на матеріалах ПАТ «Коростенський кар'єр», м. Коростень)

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Структура та обсяг роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел (53 найменування) та 3-х додатків. Повний обсяг роботи становить 107 сторінок, у т.ч. список використаних джерел – 6 сторінок, додатки – 19 сторінок. Матеріали випускної кваліфікаційної роботи містять 23 таблиць, 17 рисунків.

Публікації. За результатами виконання випускної кваліфікаційної роботи опубліковано 1 статтю: Аналіз експорту продукції видобувної промисловості українських підприємств // 3б. наук. ст. студ. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018.

Обсяг статті становить 4 д.а.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У вступі обґрунтовано актуальність теми наукового дослідження, визначено мету та завдання, наведено дані про об'єкт та предмет дослідження.

У першому розділі **«Теоретико-методичні засади формування експортної стратегії підприємств видобувної промисловості»** розглянуто поняття та види експортної стратегії підприємств видобувної промисловості. Розкрито зміст методів оцінки експортної стратегії та основних механізмів її реалізації.

У другому розділі **«Дослідження експортної стратегії ПАТ «Коростенський кар'єр»»** проведено організаційно-економічну характеристику підприємства. Розраховано основні економічні показники. Досліджено ефективність експортної стратегії підприємства ПАТ «Коростенський кар'єр». Проведено аналіз експорту видобувної промисловості українських підприємств.

У третьому розділі **«Шляхи вдосконалення експортної стратегії ПАТ «Коростенський кар'єр»»** оцінено експортну стратегію на поточну перспективу. Розроблено прогноз можливого отримання прибутку на основі оптимістичного, реалістичного та песимістичного сценаріїв та можливість оновлення застарілого обладнання. Оцінено абсолютний ефект від експорту після поточного оновлення. Обґрунтовано оптимальну експортну стратегію ПАТ «Коростенський кар'єр».

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити ряд висновків, основні з яких зводяться до наступного:

1. Експортна стратегія – це сукупність організаційно-економічних, виробничо-господарських та оперативно-комерційних функцій підприємств, орієнтованих на світовий ринок, з урахуванням обраної зовнішньоекономічної стратегії, форм і методів роботи на зарубіжних ринках.
2. Експортний потенціал підприємства може бути оцінено різними способами: від проведення багатofакторного кількісного аналізу до майже інтуїтивних вербальних висновків.
3. Основними підходами до організації механізму реалізації експортного потенціалу підприємства є: масштабно-орієнтований, просторово-орієнтований, конкурентно-орієнтований підходи та підхід, орієнтований на розвиток.
4. Об'єктом дослідження ефективності експортної стратегії у даній роботі обрано публічне акціонерне товариство «Коростенський кар'єр», що займається добування декоративного та будівельного каменю, вапняку, гіпсу, крейди та глинистого сланцю, піску, гравію, глини і коаліну. Аналіз фінансового стану за період з 2013 по 2017 рік показав, що на підприємстві існують такі проблеми як збиткова його діяльність, наявність дебіторської та кредиторської заборгованості.
5. ПАТ «Коростенський кар'єр» слід здійснити пошук альтернативних джерел оптимізації фінансових ресурсів підприємства та поліпшення своєї збутової політики.
6. ПАТ «Коростенський кар'єр» має величезний потенціал, який слід реалізовувати. Для підвищення рівня конкурування та швидшого подолання наслідків економічної кризи підприємству необхідно робити акцент на розвитку існуючої товарної лінії і удосконаленні виробничих процесів.
7. Для підвищення прибутковості продукції ПАТ «Коростенський кар'єр» пропонуємо провести вдосконалення процесу добування. Запропонована стратегія є доцільною, адже, загальна сума грошового потоку у 1-й рік впровадження інвестиційного проекту по вдосконаленню технології добування. Підсумовуючи відзначимо, що у результаті впровадження інвестиційного проекту по вдосконаленню технології видобутку продукції, яка буде експортуватися за кордон, ПАТ «Коростенський кар'єр» отримає прибуток – 35561,59 тис. грн. у 2018 р., 37097,93 тис. грн. у 2019 р. та 38003,40 тис. грн. у 2020 р.
8. У результаті реалізації нового проекту ПАТ «Коростенський кар'єр» отримає прибуток; рентабельність діяльності підприємства зросте з 38,02% у

2018 р. до 70,97% у 2020 р.; позитивним моментом у прийнятті рішення щодо реалізації проекту є додатне значення індексу дохідності.

9. В результаті здійснення валютних інтервенцій ПАТ «Коростенський кар'єр» прогнозується зменшення величини експортних витрат—у 2018 році, порівняно з 2017 роком, відбудеться скорочення експортних витрат на 87,89 тис. грн. або на 0,23%.
10. Для підвищення ефективності роботи ПАТ «Коростенський кар'єр» пропонуємо реалізувати стратегію прямого експорту, яка передбачає використання власних торгових представників для пошуку зарубіжних клієнтів.
11. Основними напрямками підвищення експортної діяльності ПАТ «Коростенський кар'єр» є такі: інтеграція у світовий ринок добувної промисловості, підвищення частки української добувної продукції у світовому поділі праці шляхом підвищення конкурентноздатності продукції; підвищення рівня захисту інформації та прав українських виробників; зосередження своїх експортних зусиль на найбільш перспективних географічних напрямках; побудова системи стимулювання експорту; удосконалення методів аналізу та оцінки ефективності експортної діяльності підприємств; удосконалення системи кредитування експорту та експортного страхування.

АНОТАЦІЯ

Камінська А.В. «Експортна стратегія підприємства видобувної промисловості (на матеріалах ПАТ «Коростенський кар'єр»)». – Рукопис.

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю 051. «Економіка» спеціалізацією «Міжнародна економіка». – Київський національний торговельно-економічний університет – Київ, 2018.

Випускню кваліфікаційну роботу присвячено теоретичним, методичним і практичним засадам експортної стратегії підприємства видобувної промисловості. Представлена робота дозволяє дослідити ефективність експортної стратегії ПАТ «Коростенський кар'єр» та обґрунтувати шляхи її покращення.

Ключові слова: експортна стратегія, ефективність експортної стратегії, експорт продукції, експортна виручка, видобувна промисловість, експортний потенціал.

ANNOTATION

Kaminska A.V. "Export strategies of the mining industry enterprise (on materials of PAT "Korostenskiy karer"). - The manuscript.

Graduation qualification work in specialty 051. "Economics" with specialization "International Economics". - Kyiv National University of Trade and Economics - Kyiv, 2018.

The final qualification work is devoted to the theoretical, methodological and practical principles of the export strategy of the mining industry enterprise. The presented work allows us to investigate the effectiveness of the export strategy of PAT "Korostenskiy karer" and to substantiate the ways of its improvement.

Key words: export strategy, efficiency of export strategy, export of products, export revenues, mining industry, export potential.

Зміст

Вступ	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ВИДОБУВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	6
1.1. Поняття та види експортної стратегії підприємства видобувної промисловості.....	6
1.2. Методи оцінки ефективності експортної стратегії підприємства.....	13
1.3. Організаційний механізм реалізації експортної стратегії підприємства видобувної промисловості.....	22
Висновок до розділу 1.....	30
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПАТ «КОРОСТЕНСЬКИЙ КАР'ЄР»	31
2.1. Організаційно-економічна характеристика ПАТ «Коростенський кар'єр». .	31
2.2. Аналіз експорту продукції видобувної промисловості українських підприємств.....	40
2.3. Оцінка економічної ефективності експортної стратегії ПАТ «Коростенський кар'єр».....	48
Висновок до розділу 2.....	55
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПАТ «КОРОСТЕНСЬКИЙ КАР'ЄР»	57
3.1. Основні напрямки вдосконалення експортної стратегії підприємств видобувної промисловості.....	57
3.2. Розробка експортної стратегії ПАТ «Коростенський кар'єр».....	64
3.3. Оцінка ефективності запропонованих заходів.....	72
Висновок до розділу 3.....	78
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	80
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	83
ДОДАТКИ	89

Вступ

Актуальність теми дослідження. В умовах глобалізації світової економіки і посилення взаємозалежності господарських суб'єктів найважливішим завданням українських добувних підприємств є розвиток зовнішньоекономічної діяльності.

Зростаючий вплив на діяльність підприємств має зовнішньоекономічне середовище, оскільки їх життєдіяльність погіршилась внаслідок останньої світової фінансової кризи, проблем зовнішньоекономічного боргу багатьох європейських країн. З цього випливає, що успішне функціонування експортноорієнтованого сектора економіки, яким є весь український промисловий комплекс, до якого належить і видобувна промисловість, вимагає перегляду концептуального підходу до розвитку експортної стратегії всіх підприємств, що належать до цієї галузі. Ефективний розвиток експортної стратегії підприємств видобувної промисловості має базуватися, перш за все, на адаптації стратегії підприємств до вимог міжнародного ринку.

Є значна кількість праць, що зробили вагомий науковий внесок у теоретичні та практичні питання формування експортної стратегії. Вагомий внесок в дослідженні зовнішньоекономічної діяльності та формування відповідних стратегій здійснили такі зарубіжні та вітчизняні учені, як: І. Ансофф, А. Градов, Г. Багієв, Я. Базилук, Л. Балабанов, М. Білопольський, Б. Буркінський, Ф. Вірсем, А. Воронкова, В. Дикань, Н. Дробітько, Г. Азоєв, С. Єрохін, П. Єщенко, П. Зав'ялов, Ф. Зінов'єв, Ю. Іванов, Ф. Котлер та ін.

Існує потреба аналізу теоретичних і методико-прикладних аспектів розвитку зовнішньоекономічної підприємства, що поєднує комплексну оцінку підприємств та методику дослідження ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств добувної промисловості, інституціональних основ розвитку зовнішньоекономічних відносин підприємств, дослідження зовнішньоекономічної стратегії розвитку підприємств видобувної промисловості.

Метою роботи є розробка рекомендацій з удосконалення та забезпечення розвитку експортних стратегій підприємства видобувної промисловості України.

Завданнями:

- визначити поняття та види експортної стратегії підприємства видобувної промисловості;
- дослідити методи оцінки ефективності експортної стратегії підприємства;
- провести огляд організаційного механізму реалізації експортної стратегії підприємства видобувної промисловості;
- навести організаційно-економічну характеристику ПАТ «Коростенський кар'єр»;
- оцінити експорт продукції видобувної промисловості українських підприємств;
- провести аналіз економічної ефективності експортної стратегії ПАТ «Коростенський кар'єр»;
- визначити основні напрямки вдосконалення експортної стратегії підприємств видобувної промисловості;
- розробити експортну стратегію підприємства ПАТ «Коростенський кар'єр»;
- оцінити економічну ефективність запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є процес формування експортної стратегії підприємства добувної промисловості.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні аспекти розвитку експортного потенціалу підприємства видобувної промисловості України.

Методи дослідження. Для вирішення основних задач дипломної роботи застосовані різноманітні методи дослідження такі, як: метод аналогій, узагальнення, формалізації; метод систематизації та синтезу, групування, класифікації; діалектичний метод пізнання, табличний та графічний методи економіко-статистичного аналізу, системний і комплексний підходи, методи прогнозування.

Теоретико-інформаційну основу дослідження становлять періодичні та

монографічні видання, законодавча база, фундаментальні положення економічної теорії, матеріали міжнародних, всеукраїнських науково-практичних конференцій, статистичні матеріали Державного комітету статистики України, урядового порталу.

Перелік структурних частин. Дипломна робота складається з трьох розділів. В першому розділі висвітлені теоретико-методологічні аспекти дослідження експортної стратегії підприємств добувної галузі; у другому проведено дослідження діагностики процесів формування та розвитку експортної стратегії ПАТ «Коростенський кар'єр»; у третьому розглянуті шляхи покращення розвитку експортної стратегії ПАТ «Коростенський кар'єр».

Практична значущість. Отримані результати по роботі можуть бути використані для удосконалення зовнішньоекономічних зв'язків підприємств видобувної промисловості.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ВИДОБУВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

1.1. Поняття та види експортної стратегії підприємства видобувної промисловості

Зовнішньоекономічна діяльність на сучасному етапі є невід'ємною частиною діяльності підприємства і важливою сферою економіки більшості країн світу. У міру розвитку технічного прогресу зовнішня торгівля стала глобальною і охопила увесь світ. Головними причинами розвитку торгівлі між країнами є нерівномірний розподіл економічних ресурсів країн. Через зовнішню торгівлю і систему зовнішньоекономічних зв'язків країни досягаються максимального використання своїх можливостей [17, с. 255].

Основою стабільного розвитку будь-якого підприємства видобувної промисловості в довгостроковому періоді є наявність стратегічного плану, складеного з урахуванням вимог споживачів щодо якості продукції та обсягів споживання.

Для досягнення запланованих показників збуту продукції в рамках маркетингової служби підприємства оцінюються можливості розкриття потенціалу компанії в двох головних напрямках: збільшення продажів традиційним покупцям в уже освоєному сегменті ринку і розширення ринків збуту шляхом виходу на нові швидкозростаючі ринки, які характеризуються високим попитом і недостатнім ступенем його задоволення.

Зовнішньоекономічна діяльність такого підприємства також буде успішнішою лише в тому випадку, якщо вихід підприємств на міжнародні ринки буде не лише добре продуманий, всебічно обґрунтований, а й впливатиме з довгострокових цілей. Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність тісно пов'язана із стратегічним управлінням підприємством. Особлива важливість вибору найбільш оптимальної експортної стратегії пов'язана з більш серйозними труднощами, які супроводжують процес реалізації товару на зарубіжному ринку.

Планування виходу на цей ринок вимагає врахування великої кількості зовнішніх і внутрішніх факторів, здатних або послужити причиною до успішного завоювання зовнішнього ринку при чіткому їх аналізі, або навпаки ускладнити виконання завдання виходу на обраний ринок.

Дослідження та аналіз наукових підходів до визначення поняття «експортної стратегії» в енциклопедичній та довідниковій економічній літературі різноманітні, тому потребують подальшого дослідження та розгляду трактування економічної сутності даного терміну (рис. 1.1).

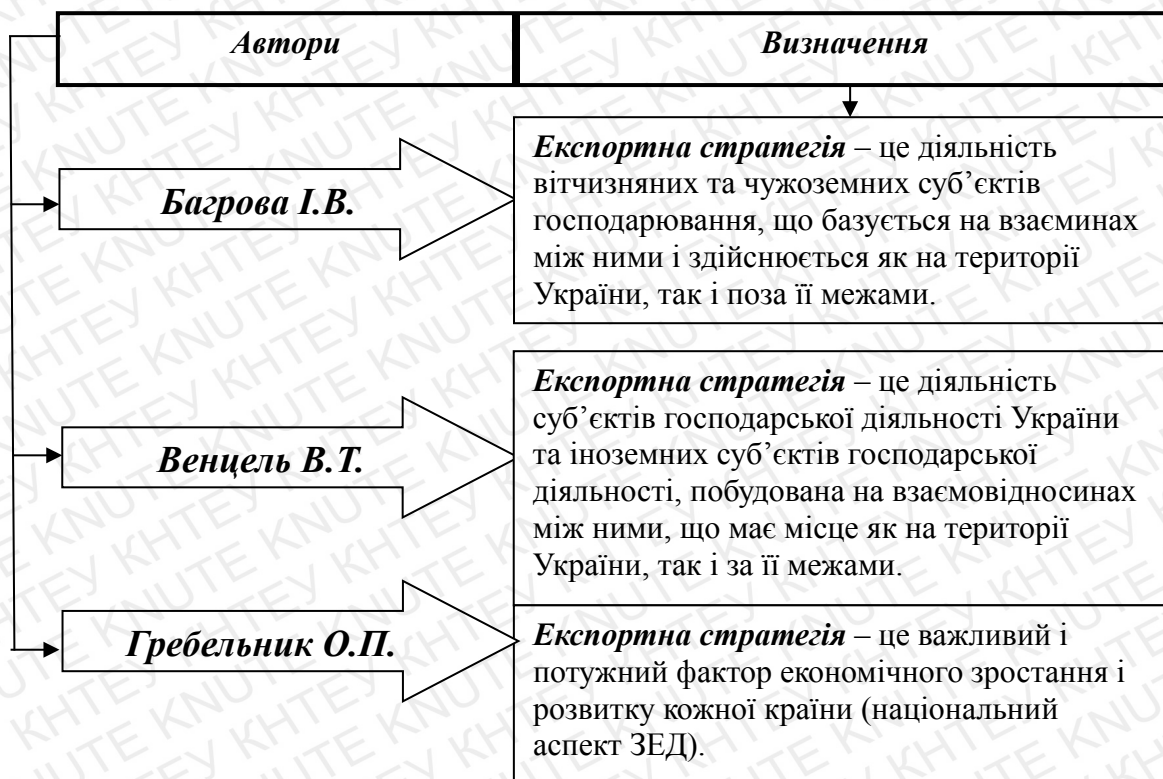


Рис. 1.1. Сутність поняття «експортна стратегія» [38, с. 71-75]

В ході дослідження трактування поняття «експортної стратегії» встановлено, що кожен із цих підходів спрямований лише на урахування певної сфери і не приймає до уваги всі особливості формування експортної стратегії вітчизняних підприємств, тому трактування даного поняття не є однозначним, тому доречно буде сформулювати узагальнююче визначення.

Так, експортна стратегія – це сукупність організаційно-економічних, виробничо-господарських та оперативно-комерційних функцій підприємств,

орієнтованих на світовий ринок, з урахуванням обраної зовнішньоекономічної стратегії, форм і методів роботи на зарубіжних ринках. Процес формування експортної стратегії також представляє собою систему різноманітних зв'язків між національними економіками різних країн і охоплює усі сфери економічного життя держави [9, с. 303].

У формуванні експортного потенціалу підприємства беруть участь державні органи, великі галузі економіки, безліч окремих економічних суб'єктів, допоміжні організації. Суб'єкти експортного потенціалу – це суб'єкти господарської діяльності, що належать до різних форм власності, самостійно здійснюючи зовнішньоекономічні операції з закордонними партнерами (рис. 1.2).

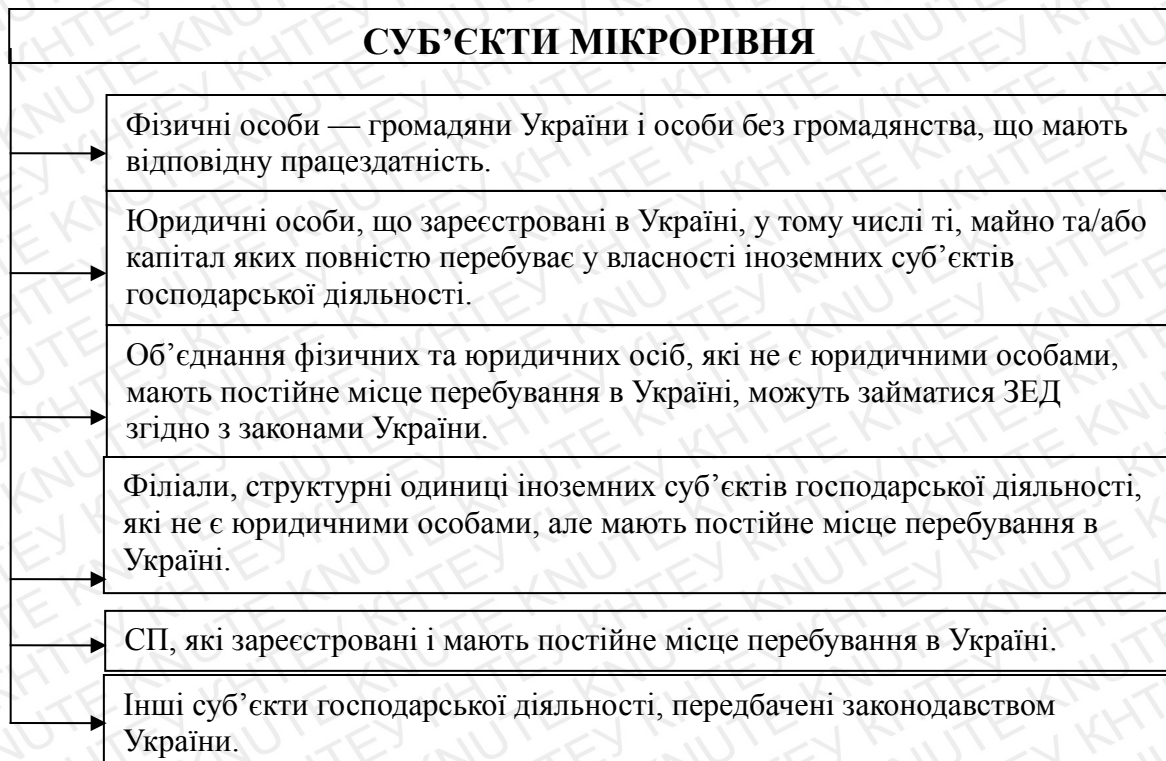


Рис. 1.2. Суб'єкти ЗЕД України мікроекономічного рівня [33, с. 229]

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», варто перерахувати суб'єктів проведення ЗЕД:

- фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України;

- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України, в тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів;
- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;
- структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення, тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;
- спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України;
- інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законом [2].

Суб'єктами макроекономічного рівня є Україна, як держава, в особі її повноважних органів у межах їх компетенції, а також недержавні органи управління (рис. 1.3).



Рис 1.3. Суб'єкти ЗЕД України макроекономічного рівня [33, с. 230]

Так, для всіх суб'єктів макрорівня властиві спільні цілі, а саме: максимізація індивідуального прибутку; розширення виробництва; розширення ринків збуту завдяки проникненню в господарську сферу зарубіжних країн; підвищення ефективності виробництва через наближення до іноземного споживача;

подолання інституційних, тарифних та нетарифних перешкод; розв'язання проблем, пов'язаних з нестабільністю міжнародних цін [25, с. 230].

Проблема розробки та реалізації експортної стратегії в рамках стратегічного планування діяльності промислового підприємства, є комплексом питань, в різний час ставали темою дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних фахівців в області стратегічного розвитку підприємств.

В цілому, узагальнюючи дослідження, присвячені питанням побудови системи стратегічного планування та розробки експортної стратегії, необхідно відзначити, що вивчення і аналіз даних питань стосується в основному загального планування діяльності підприємств. При цьому чинники і резерви, що впливають на умови діяльності підприємства, вказуються в якості другорядних складових стратегії підприємства. Їх впливу не приділяється великої уваги і не спостерігається диференціації горизонтів і інтервалів планування експортних стратегій для різних ринків і підприємств різних галузей.

Мета розробки стратегії експорту - це визначення і постановка конкретних завдань з обслуговування ринків кінцевої продукції в різних країнах світу.

Причини необхідності розробки стратегії:

- Об'єктивна необхідність експорту сировини і матеріалів на підприємства-виробники;
- Необхідність експорту комплектуючих на підприємства, які здійснюють збирання готових виробів;
- Необхідність експорту готової продукції іноземними фірмами, які здійснюють оптову закупівлю та окремим споживачам.

Завдання стратегії експорту: отримання прибутку від господарської діяльності; формування джерел збереження обсягів виробництва; пом'якшення проблеми збиткових потужностей на внутрішньому ринку; розширення можливостей вирішення проблем збуту за рахунок регулювання темпів продажу товарів на різних світових ринках.

У науковій літературі досить часто згадується класифікація стратегій інтернаціоналізації, яку запропонував Дж. Леонтіадіс. Ці стратегії відрізняються цілями, величиною необхідних інвестицій, організаційних витрат і використовуваними інструментами – скіммінг, дампінг, експлорація та пенетрація (рис 1.4).

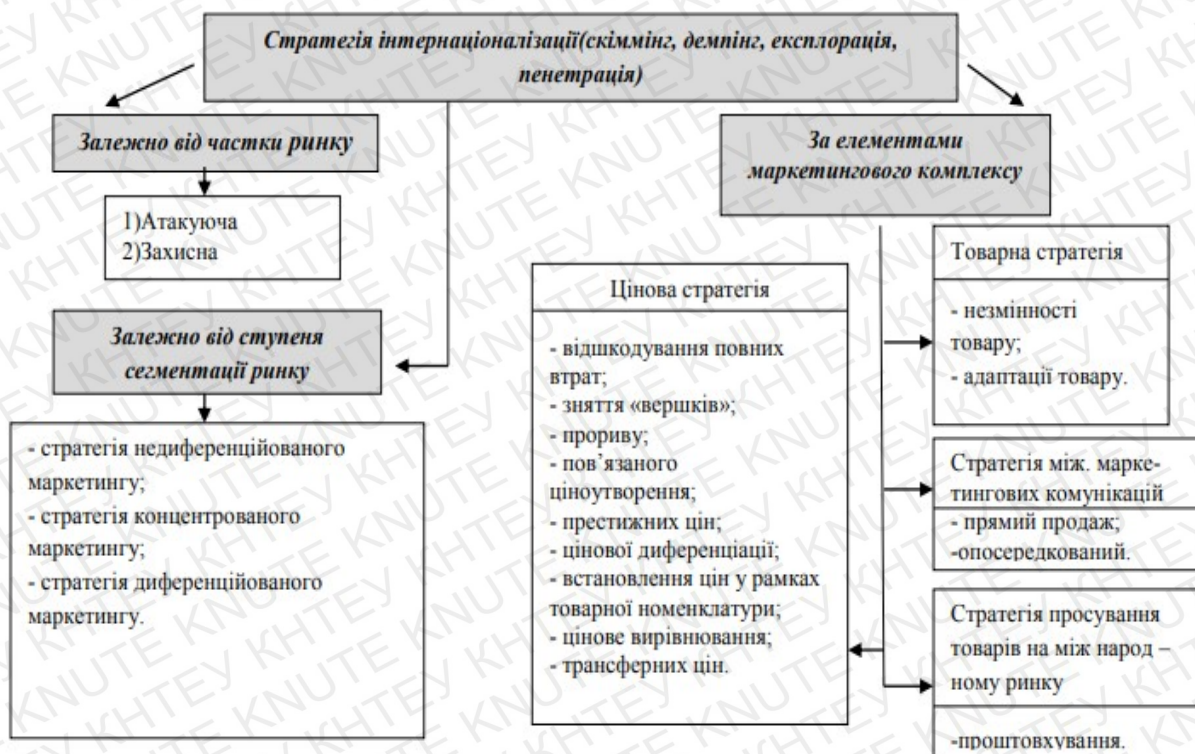


Рис 1.4. Сукупність стратегій на основі яких реалізовується стратегія зовнішньоекономічної діяльності [40]

Скіммінг передбачає входження на окремі вибрані сегменти іноземних ринків при низьких витратах, значних організаційних зусиллях підприємства і помірному ризику. Асортимент і якість товарів залишаються такими, які підприємство пропонує на вітчизняному ринку. Інструментами реалізації цієї стратегії є непрямий експорт через агентів і ліцензування.

Дампінг передбачає мінімальні організаційні та інвестиційні витрати і мінімальний ризик. Продаж товарів за низькими цінами дає змогу збільшити обіг (суму грошових надходжень з продажу). Інструментами реалізації такої стратегії є непрямий експорт через агентів і дистрибуторів [40].

Підприємство, яке використовує стратегію експлорації, зацікавлене, передусім, отримати інформацію про іноземні ринки з метою оцінки можливостей здійснення значних прямих інвестицій за кордоном. При цьому не визначаються поточні цілі на короткий часовий проміжок, наприклад, рівень прибутку чи питома вага на ринку. Підприємство аналізує поведінку потенційних покупців, постачальників, представників місцевої влади. Найчастіше при цьому використовують такі інструменти як експорт, ліцензування діяльності та створення дочірніх підприємств.

Стратегія пенетрації вимагає від підприємства максимального задіяння фінансових і організаційних ресурсів за кордоном, а його метою є максималізація питомої ваги на ринку в тривалому часовому горизонті. Рівень ризиків при цьому є досить високим, безпосереднім інструментом реалізації цієї стратегії виступають прямі інвестиції за кордоном. Ресурси розміщуються за кордоном не тільки для досягнення комерційних цілей, але й для полегшення переміщення фаз виробництва [4].

Стратегія інтернаціоналізації є глобальною стратегією, тому на її основі прийнято розробляти базові стратегії, які конкретизують заходи, які необхідно здійснити для досягнення основної стратегії ЗЕД підприємства. Основними базовими стратегіями при виході на зовнішній ринок, є стратегії пов'язані із часткою ринку, яку підприємство бажає займати на іноземному ринку, визначення кола цільових споживачів та стратегії пов'язані з розробкою заходів за кожною складовою комплексу маркетингу задля досягнення поставлених цілей.

Чинником, що сприяє пристосуванню економіки до системи світогосподарських відносин та формуванню економіки відкритого типу є вихід підприємств промисловості на зовнішні ринки. Саме тому розвиток експортної стратегії підприємств – суттєвий фактор підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні мікроекономіки, так і в масштабах усього народного господарства [30, с. 83].

Отже, розвиток зовнішньоекономічної діяльності України на сучасному етапі відбувається під впливом інтеграційних процесів. Прагнення України зайняти відповідне місце в системі світового господарства, використовуючи свій значний потенціал, гальмується рядом факторів, які негативно впливають і на загальний економічний розвиток. До них можна віднести: сировинний характер експорту, низька конкурентоспроможність готової продукції, нестача висококваліфікованих кадрів на національних ринках, несприятливе бізнес середовище, відсутність дієвих інструментів стимулювання експорту тощо.

Варто відзначити, що зовнішньоекономічна діяльність є особливим видом економічної діяльності, тісно пов'язаною з іншими галузями господарської системи країни.

Роль зовнішньоекономічної діяльності в сучасній Україні завжди була і залишається пріоритетним напрямом політики держави, що створює основи для розвитку вигідної торгівлі і сприятливого інвестиційного клімату в країні.

Таким чином, у сучасних умовах глобалізації економічних відносин перед вітчизняними підприємствами постало питання консолідації в міжнародний економічний простір.

Для досягнення даної мети необхідна насамперед ефективна стратегія ведення ЗЕД, яка повинна розроблятися лише у комплексі із загальним стратегічним планом функціонування підприємства. Лише розробка конкретного плану заходів дозволить вітчизняним підприємствам визначитися з основними видами дій щодо виходу на зовнішні ринки та закріпити свої позиції як конкурентоспроможних господарюючих суб'єктів.

1.2. Методи оцінки ефективності експортної стратегії підприємства

У вітчизняній літературі пропонується класифікація підходів до оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства за трьома ознаками:

- 1) за видами зовнішньоекономічної діяльності:

- ефективність експорту, реекспорту;
 - імпорту, реімпорту;
- 2) за ступенем обсягу об'єкта дослідження:
- інтегральна ефективність;
 - локальна ефективність;
- 3) за методами оцінки:
- абсолютна ефективність;
 - відносна ефективність.

Серед методик оцінки ефективності експортної діяльності вітчизняного товаровиробника необхідно виділити методику Т.В. Миролубової, запропоновану в 1992 р. для промислових підприємств. Ця методика базується на обчислюванні аналітичних показників ефективності у вигляді абсолютних і відносних величин. Вона характеризується простотою обчислення показників ефективності та присутністю інтегрального показника, який дозволяє проаналізувати ефект від окремої угоди.

У методиці оцінки зовнішньоекономічної діяльності підприємства, крім показників ефективності, пропонує враховувати також рівень кредитного впливу на ЗЕД (оскільки комерційний кредит є досить поширеним явищем в ЗЕД, а його умови можуть суттєво вплинути на ефективність зовнішньоекономічної операції) та економічну ефективність товарообмінних операцій. Дослідник О.І. Яковлев доповнив існуючу методику системою оцінки ефективності для різних агентів міжнародного бізнесу та надав визначення коефіцієнту кредитного впливу. Для більш ретельного дослідження впливу окремих факторів на ЗЕД підприємства О.Г. Дем'яненко запропонував використовувати кількісні показники. Якщо систематизувати всі розробки, то можна виділити три підходи до визначення ефективності: через коефіцієнти експортно-імпортних операцій, за показниками рентабельності, за обсягом продажу.

Окремої уваги заслуговує методика, наведена в працях І.В. Багрової [9], де використовується системний підхід, який передбачає комплексний економічний

аналіз будь-якої зовнішньоекономічної операції. На основі отриманих похідних даних можна вирахувати проміжні та узагальнені показники, побудувати факторну модель, розробити формули впливу факторів на узагальнений показник, визначити можливі відхилення при здійсненні фінансово-господарської діяльності, обчислити резерви та обґрунтувати проблеми, які потребують негайного вирішення на управлінському рівні.

Для оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства М.А. Янковський пропонує використовувати критерій ефективності, який може мати різні модифікації залежно від показників валютної та абсолютної ефективності і показує оптимальний обсяг та структуру експорту продукції підприємства. Цей показник враховує обмеження пов'язані з виробничою потужністю підприємства, з платіжним балансом, з ємністю ринку, із задоволенням необхідного імпорту окремої продукції. Таким чином, категорія "ефективність зовнішньоекономічної діяльності" в економічній літературі часто ототожнюється з ефективністю експорту. На нашу думку, такий підхід не можна вважати універсальним для визначення ефективності цієї діяльності на різних рівнях господарської діяльності.

Для забезпечення всебічного моніторингу ефективності реалізації зовнішньоекономічної стратегії можна використовувати концепцію збалансованих показників Р. Каплана і Д. Нортон, яку в умовах нестабільності економічного росту пропонуємо доповнити елементами діагностики системи управління ризиками та інвестиційними капіталовкладеннями [рис.1.5].

Використання такої методики результативності управління підприємством передбачає оцінку поточних показників за такими перспективними напрямками:

- 1) виробничий процес (собівартість реалізованої продукції, рентабельність продажів, транспортні, податкові витрати і т.п.);
- 2) інвестиції (дослідження, планування та розробка проектів підприємства);
- 3) інновації (удосконалення інноваційного та операційного процесів);
- 4) маркетинговий аспект (частка ринку, розширення та збереження

клієнтської бази, рівень задоволення потреб споживача);

5) персонал;

б) ризики (оцінка та мінімізація можливих ризиків) [53].

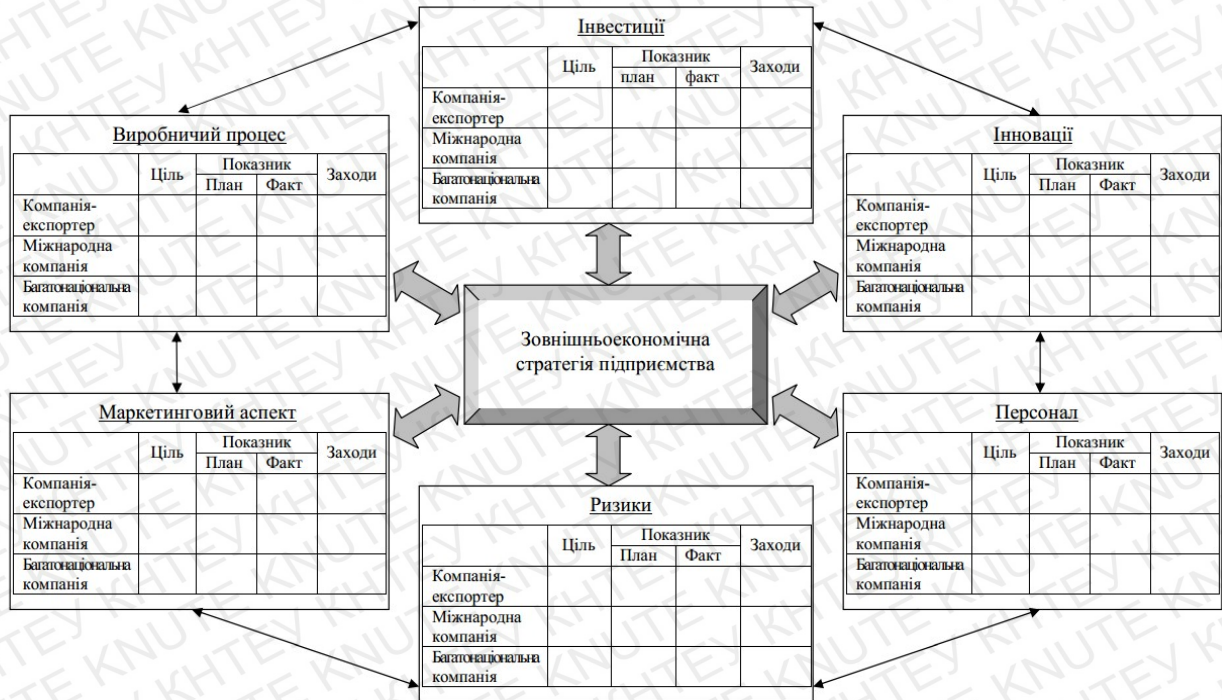


Рис.1.5. Модель оцінки ефективності реалізації зовнішньоекономічної стратегії підприємства [53]

Удосконалено методика розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства передбачає оцінку досягнутих значень показників та їх порівняння із запланованим цільовим показником на кожній стадії інтернаціоналізації бізнесу, а також розроблено необхідні оптимізаційні заходи.

Оцінка ефективності зовнішньоекономічної стратегії, розробленої підприємством, повинна проводитись в шести напрямках, за кожним з яких оцінюється результативність поставленої мети за такими параметрами: узгодженість всіх цілей між собою, можливості реалізації, достатність рівня ризику, економічна ефективність реалізації окремої цілі на кожній стадії інтернаціоналізації бізнесу.

Найбільш часто для оцінки ефективності діючої маркетингової стратегії використовуються такі показники як абсолютна ринкова частка підприємства і

відносна ринкова частка підприємства (зазвичай вона визначається як відношення ринкової частки фірми до ринкової частки найсильнішого ринкового конкурента).

Якщо мова йде про прогнозування ефективності маркетингової стратегії експортної діяльності, то необхідною є оцінка експортного потенціалу підприємства. Дана оцінка є необхідною передумовою для прийняття рішень відносно вибору напрямку, обґрунтування цілей і їх ресурсного забезпечення, оптимізації витрат і забезпечення контролю за процесом реалізації заходів щодо розвитку експортного потенціалу підприємства.

Експортний потенціал підприємства являє собою здатність підприємства в умовах забезпеченості ресурсами виробництва. Виділяють наступні підходи оцінки експортного потенціалу підприємства:

1. Ресурсний підхід до вимірювання потенціалу базується на досліджуванні таких методів:

1.1. Сировинно-потужнісний метод. Використання даного методу засновується на положенні про необхідність виділення ключового чиннику ЕПП, який обумовлює результат діяльності підприємства. В ході оцінки визначаються власні обмеження розвитку експортного потенціалу: як обмеження потужностей (якщо сировини достатньо) або навпаки – як обмеження сировинного ресурсу при достатності (надлишку) потужностей.

1.2. Інвестиційний метод. Ключове положення даного методу: оцінку експортного потенціалу необхідно здійснювати за критерієм достатності у підприємства фінансово – економічних ресурсів для ефективного забезпечення експортної діяльності без шкоди для інших напрямків.

1.3. Метод «суми ресурсів». Використання методу базується на принципі: потенціал підприємства – це максимальна спроможність до виробництва матеріальних благ та послуг з врахуванням всіх наявних ресурсів. Виходячи з цього величина потенціалу в гривнях для практичних розрахунків, за І. А. Коршуною, визначається як сума виробничої потужності, оборотних фондів, фінансових і трудових ресурсів.

Ресурсні обмеження розвитку експортного потенціалу належать не тільки виробництву. Згідно з методикою О. В. Баула та Н. І. Басюркиної, потенціал визначається як сума економічних потенціалів сировинної зони (EP_c), виробництва (EP_v) і торговельної мережі (EP_T) [12]:

$$EP_i = EP_c + EP_v + EP_m \quad (1.1)$$

Для виміру потенціалу автор пропонує користуватись сумою показників фондомісткості, трудомісткості і матеріалоємності продукції в сировинній зоні, переробному підприємстві та на підприємствах фірмової торгівлі, що визначаються як відношення витрат елементів виробництва до його результату.

З врахуванням вищенаведених положень, економічна ефективність розвитку підприємства розраховується за формулою [35, с. 175]:

$$Ef = \frac{FE + TE + ME}{X}, \quad (1.2)$$

де FE – фондомісткість;

TE – трудомісткість;

ME – матеріалоємність всього випуску продукції, включаючи витрати в сировинній зоні, на переробку і реалізацію продукції;

X – випуск продукції підприємства.

1.4. Метод продуктивності ресурсів. Застосування даного методу виходить з припущення щодо необхідності врахування не стільки кількісного, скільки якісного параметру ресурсів – їх продуктивності. Враховуючи це, абсолютна величина експортного підприємства (Pe) може бути розрахована як добуток кількості використаних на його розвиток ресурсів на їх продуктивність і час використання (формула 1.3).

$$P_e = \sum_{i=1}^m Q_i W_i T_i, \quad (1.3)$$

де Q_i – величина ресурсів, що використовуються;

W_i – продуктивність ресурсів;

T_i – час (тривалість) реалізації стратегії розвитку ЕПП.

1.5. Метод оцінки конкурентоспроможності. Дозволяє деталізувати якісну оцінку ресурсних компонентів потенціалу.

Алгоритм розрахунку конкурентоспроможності складається з трьох послідовних етапів:

- розрахунку одиничних показників конкурентоспроможності підприємства і переведення їх у відносні величини з наступним співставленням з базовими показниками;

- розрахунку показників конкурентоспроможності підприємства;

- розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності продукції (K_{kp}) – розраховується як відношення цін світового ринку з врахуванням затрат на забезпечення зовнішньоторговельних операцій, експортних та митних зборів за формулою [45, с. 42]:

$$K_{kp} = \frac{P_{wi}}{P_{di}} \times (I_m + I_v), \quad (1.4)$$

де P_{wi} – ціни на i -ту продукцію на світовому ринку;

P_{di} – ціни на i -ту продукцію на внутрішньому ринку;

I_m – індекс експортного митного збору;

I_v – індекс затрат на забезпечення експорту.

2. Результатний підхід до оцінки ЕПП ґрунтується на положенні, що не пасивна складова – ресурси, а активна – результат попереднього розвитку – свідчить про здатність підприємства до розвитку в подальшому. Таким результатом може бути «ринкова позиція, яка забезпечить високу вірогідність появи нових ефективних організаційних і технологічних рішень».

2.1. Вартісний метод безпосередньо пов'язаний з поняттям «оцінка» ЕПП. Академічне значення терміна «оцінка» дозволяє суперечливе різночитання: з одного боку, під оцінкою розуміється кінцеве (post factum) вимірювання стану системи, ефективності її функціонування [43].

Спираючись на міжнародний досвід, класифікацію методів вартісної оцінки ЕПП можна провести відповідно до різних ознак. В якості їх можна

використовувати характер взаємозв'язків людини і головних складових процесу її праці. Зрозуміло, що видів таких взаємозв'язків у будь-якій господарській діяльності (економічній системі) може бути тільки три: результати (прибуток, ефект); витрати; порівняння результатів і витрат. На базі цього використовуються три групи методів оцінки: 1) дохідний (результатний); 2) витратний; 3) ринковий (результатно-витратний).

2.2. Виробничо-комерційний метод. Оцінка ЕПП передбачає розрахунок обсягів експорту, як ретроспективного, так і вірогідного в майбутньому.

3. ГІС-аналіз (географічна інформаційна система) – це процес пошуку просторових закономірностей розподілу даних і взаємозв'язків між об'єктами, його використання передбачає відстеження трансформування експортного потенціалу підприємства, змін визначальних характеристик як економічної системи підприємства, так і зовнішньої суспільно-географічної системи, їх елементів, зв'язків між ними та пропорцій [32, с. 4].

До основних показників, що характеризують виконання зобов'язань за експортними операціями відносять:

- коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю:

$$K_{\text{столм.}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} * P_{i\phi}}{\sum_{i=1}^n Q_{in} * P_{in}}, \quad (1.5)$$

де $P_{i\phi}$ і $Q_{i\phi}$ – фактичні ціни і кількість товару i ; P_{in} і Q_{in} – планові ціни і кількість товарів i ; n – кількість товарів.

- коефіцієнт виконання зобов'язань за фізичним обсягом:

$$K_{\text{физ.об.}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} * P_{in}}{\sum_{i=1}^n Q_{in} * P_{in}}, \quad (1.6)$$

де $Q_{i\phi}$ – фактична кількість експорту; P_{in} і Q_{in} – планові ціни і кількість товарів i ; n – кількість товарів.

- коефіцієнт виконання зобов'язань за ціною:

$$K_{\text{ціна}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} * P_{i\phi}}{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} * P_{in}}, \quad (1.7)$$

де $P_{i\phi}$ і $Q_{i\phi}$ – фактичні ціни і кількість товару i ; P_{in} – планова ціна товару; n – кількість товару.

Економічною характеристикою будь-якої операції в ЗЕД є валютна ефективність, що визначається за експортним та імпортним еквівалентам.

Валютна ефективність експорту:

$$E_{\text{зсп. еф.}} = \frac{\sum_{i=1}^m \text{Ц}_{\text{зкс.і}}^{\text{ед.}} * Q_{\text{зкс.і}}}{\sum_{i=1}^m \text{З}_{\text{зкс.і}}^{\text{ед.}} * Q_{\text{зкс.і}}}, \quad (1.8)$$

Розглянемо показник абсолютного ефекту від експорту, що характеризує результат діяльності підприємства і розраховується як різниця між обсягом випуску продукції на експорті витратами на її виробництво:

$$E_{\text{абс}} = \text{Векс} - \text{Зекс}, \quad (1.9)$$

де $E_{\text{абс}}$ – показник абсолютного ефекту від експорту;

Векс – валютний виторг від експорту товару;

Зекс – експортні витрати.

Для ухвалення рішення про реалізацію товару на зовнішньому ринку, розрахуємо наступний коефіцієнт ефективності експорту, що відображає базовий коефіцієнт ефективності експорту:

$$K_e = \frac{\text{Векс}}{\text{Зекс}} \quad (1.10)$$

де K_e – коефіцієнт ефективності експорту товару.

На основі вище розглянутих методів оцінки експортної стратегії та експортного потенціалу згрупуємо основні показники (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Формули для розрахунку системи показників оцінки експортної стратегії та потенціалу підприємства

Показники	Алгоритм розрахунку
1. Ефективність виробництва експортної продукції, %	$E_{вр.} = \frac{\text{вартість експортної продукції по внутрішніх цінах}}{\text{собівартість експортної продукції}}$
2. Питома вага прибутку від експорту продукції в загальному об'ємі прибутку	$\frac{\text{прибуток від експорту продукції}}{\text{загальна величина прибутку підприємства експортера}}$
3. Рентабельність експортного продажу, %	$\frac{\text{прибуток від експорту продукції}}{\text{додаток до реалізації продукції на експорт}}$
4. Питома вага експорту в загальному об'ємі реалізації продукції підприємства-експортера, %	$P_{вага} = \frac{\text{об'єм експорту продукції}}{\text{загальний об'єм реалізації продукції}}$
5. Конкурентоспроможність виробника, %	$K_{вир.} = \frac{\text{виручка від реалізації продукції на експорт}}{\text{витрати всередині країни + витрати від реалізації}}$

Джерело: [32, с. 5].

Таким чином, оцінка експортної стратегії є необхідною передумовою для прийняття рішень відносно вибору напрямку, обґрунтування цілей і їх ресурсного забезпечення, оптимізації витрат і забезпечення контролю за процесом реалізації заходів щодо розвитку експортної стратегії.

1.3. Організаційний механізм реалізації експортної стратегії підприємства видобувної промисловості

Розробка та реалізація експортної стратегії підприємства здійснюються у кілька етапів, кожен з яких має свою специфіку для підприємств видобувної промисловості. Механізм розробки та впровадження експортної стратегії на підприємствах видобувної промисловості передбачає 5 етапів: підготовчий, етап

консолідації ресурсів, початковий етап, етап регулярного експорту та етап корегування (рис. 1.6) [34].



Рис. 1.6. Механізм реалізації експортної стратегії підприємства [34]

Етап корегування часто виступає підготовчим етапом при виході на новий ринок, оскільки передбачає не лише корегування існуючої експортної стратегії до реалій певного ринку, а й її адаптацію до попередньо оцінених параметрів іншого. На підготовчому етапі підприємство функціонує на внутрішньому ринку та не здійснює експортної діяльності, проте здійснює оцінку потенціалу експортної діяльності. Тривалість підготовчого періоду може коливатися від 1 до 3-х років та визначається розмірами підприємства особливостями товару, що воно пропонує, а також параметрами ринку, на який воно планує виходити. Так, розробка експортної стратегії для невеликого підприємства, що здійснює експорт видобувної продукції, за оцінками експертів, від 3-х до 6-ти місяців. Для більш детального маркетингово дослідження ринку видобувної продукції в сусідніх країнах триває близько 18 місяців. Підготовчий етап передбачає дослідження конкурентного середовища зарубіжного ринку, вивчення конкурентів, споживачів та оцінення достатності стратегічного потенціалу підприємства. На даному етапі має бути здійснений розрахунок параметрів галузі. Експертним методом має бути

оцінене місце галузі в господарстві потенційного імпортера, розмір ринку (річні обсяги виробництва аналогічної продукції місцевими компаніями, обсяги імпорту та споживання), динаміка ринку (темпи змін у %), стадія життєвого циклу, на якій перебуває ринок (започаткування, піднесення, швидке зростання, зрілість, насичення, застій і старіння, спад), кількість конкурентів і їх питома вага, масштаб конкуренції, кількість покупців (клієнтів) і їх купівельна спроможність, технологічно-інноваційний рівень галузі, наявність бар'єрів, у тому числі і прихованих, можливості виходу з ринку, рівень диференціації продукції конкурентів, рівень і темпи інновацій, рівень прибутковості галузі [5, с. 119].

З огляду на останні тенденції розвитку ринку видобувної продукції, необхідно також оцінити можливості продажу товарів з метою альтернативного використання. При розробці експортної стратегії для підприємств, що пропонують на зовнішні ринки, на даному етапі необхідно провести також конкурентний аналіз, тобто визначити конкурентні сили і конкурентні позиції основних суб'єктів галузі. З огляду на результати, отримані у ході конкурентного аналізу, має бути здійснена структуризація конкурентних переваг та їх ранжування за ступенем досяжності. На основі даного ранжування відбуватиметься вибір тих конкурентних переваг, на яких базуватиметься експортна стратегія підприємства на даному ринку [41, с. 76].

Прямий експорт здійснюється переважно великими підприємствами або кластерами, що підвищує вірогідність експорту підприємством одразу декількох товарних позицій. У такому випадку доцільно проводити ретельний конкурентний аналіз кожного з сегментів ринку, що знаходиться у колі інтересів експортера. Відповідно, експортні субстратегії також мають розроблятися для кожного товару окремо. Більшість дослідників, що займаються питаннями стратегічного планування у ЗЕД, стверджують, що при розробці експортної стратегії для підприємства видобувної промисловості доцільно виділяти окремі та загальну експортні стратегії підприємства. Окрема експортна стратегія розробляється для кожного виду, марки товару на усіх перспективних або існуючих ринках, а

загальна експортна стратегія підприємства об'єднує у собі всі окремі експортні стратегії [8, с. 49].

Проблемою вітчизняної економіки у цілому та промислового комплексу зокрема є те, що на практиці підприємства зазвичай використовують спрощену оцінку своїх експортних можливостей, що характеризується високим ступенем невизначеності та зводиться до виявлення можливого обсягу експорту продукції, що вже виробляється підприємством, з виявленням потенційного кола країн-імпортерів. Такий підхід не може слугувати об'єктивною основою для успішної зовнішньоторговельної експансії. Тому підготовчий етап, значенням якого часто нехтують, має полягати у дослідженні міжнародних ринків, аналізі внутрішніх можливостей, а також у візуалізації отриманої інформації у проекті бізнес-плану експортної діяльності. При формуванні експортної стратегії вже на підготовчому етапі необхідно здійснити усебічний аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. На основі прийнятого рішення щодо виходу на зовнішній ринок підприємство переходить на другий етап — етап консолідації ресурсів. Даний етап передбачає знаходження підприємством необхідних коштів для реалізації експортної стратегії. Особливої ваги даний етап набуває для підприємств, що здійснюють прямий експорт продукції видобувної промисловості. Успіх на зовнішньому ринку у даному випадку значною мірою залежить від комплексу маркетингу, що зазвичай є досить дорогим та сягає 35—40% сукупних витрат при виході на новий ринок.

Наступний етап процесу реалізації експортної стратегії — початковий. На даному етапі підприємство зберігає орієнтацію на внутрішній ринок при незначному обсязі експортних поставок (не більше 10% загального обсягу реалізації).

Необхідно зауважити, що на початковому етапі переважна більшість операцій здійснюються шляхом непрямого експорту, тобто через посередника, що знаходиться у країні базування підприємства. Навіть у випадку орієнтації на прямий експорт у довгостроковій перспективі доцільно на початковому етапі

здійснювати торгівлю опосередковано для визначення характеристик попиту на запропонований товар.

Експортна діяльність підприємства на початковому етапі може обмежуватися і разовими поставками. При цьому основні задачі та методи їх реалізації на підготовчому та початковому етапах ідентичні. На етапі регулярного експорту підприємство значно розширює обсяги експорту. Експортні операції здебільшого здійснюються шляхом створення власної збутової мережі, торговельних представництв.

На етапі регулярного експорту важливе значення має створення ефективних каналів збуту та системи логістики, формування стійкого іміджу постачальника високоякісної продукції. За умови успішної реалізації експортної стратегії підприємства, можливим є також варіант розширення експортної діяльності за рахунок закупівлі продукції у невеликих вітчизняних виробників з метою її подальшого перепродажу на зовнішніх ринках.

Формування експортної стратегії є передумовою ефективного використання експортних ресурсів та досягнення сталих глобальних конкурентних переваг. Від того, наскільки вдало розроблена експортна стратегія, залежить конкурентна позиція, яку підприємство займе на ринку.

Для підприємств, які планують виходити на зовнішні ринки, стратегія діяльності може бути представлена в такому вигляді:

- стратегія глобалізації – передбачає виробництво підприємством одного виду продукції, який буде універсальним для всіх країн в межах глобального ринку;
- мультирегіональна стратегія – базується на задоволенні потреб споживачів із врахуванням національних особливостей кожної із країн перебування;
- транснаціональна стратегія – максимальне поєднання споживчих потреб країни з універсальними для всіх ринків характеристиками продукту [52, с. 16].

Експортна стратегія вітчизняних підприємств має охоплювати такі сфери

діяльності:

1. Виробнича сфера:

- безперервне виробництво продукції, конкурентоспроможної на зовнішніх ринках та вдосконалення її технологічних параметрів, розвиток вертикальних інтеграційних зв'язків між підприємствами;
- формування ефективного персоналу для роботи в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

2. Товарна диверсифікація експорту:

- нарощування обсягів експорту продукції, яка вже зайняла свою нішу на зовнішніх ринках та сприяння його зростанню щодо інших видів продукції.

3. Географічна диверсифікація експорту:

- зміцнення торговельних відносин і заходи щодо стимулювання експорту до країн – найближчих сусідів регіону та України в цілому;
- розширення співробітництва з країнами Європейського Союзу та країнами СНД.

4. Участь у глобальних інтеграційних процесах:

- залучення підприємств до глобальних ланцюгів постачання;
- використання ефективних механізмів маркетингового позиціонування на світовому ринку [51, с. 164].

Дієвою є стратегія поступового освоєння світових ринків. Спочатку варто закріпитися в деяких географічних регіонах із найбільш конкурентоспроможними на них видами продукції, які матимуть стабільний попит. Потім на основі детальних маркетингових досліджень можливе поступове розширення товарного асортименту на інших глобальних ринкових сегментах.

Варто відзначити, що формування ефективного організаційно-економічного механізму експортного потенціалу підприємства – складна комплексна задача. Свою специфіку стосовно експортної діяльності мають всі складові механізму: внутрішні елементи і зв'язки між ними, зовнішні фактори впливу на механізм (регулюючі законодавчі акти, кон'юнктура ринку, ресурси).

Успішний менеджмент збуту неможливий без стратегії. Пропонуємо використовувати такий механізм виходу на зарубіжні ринки (рис. 1.7):

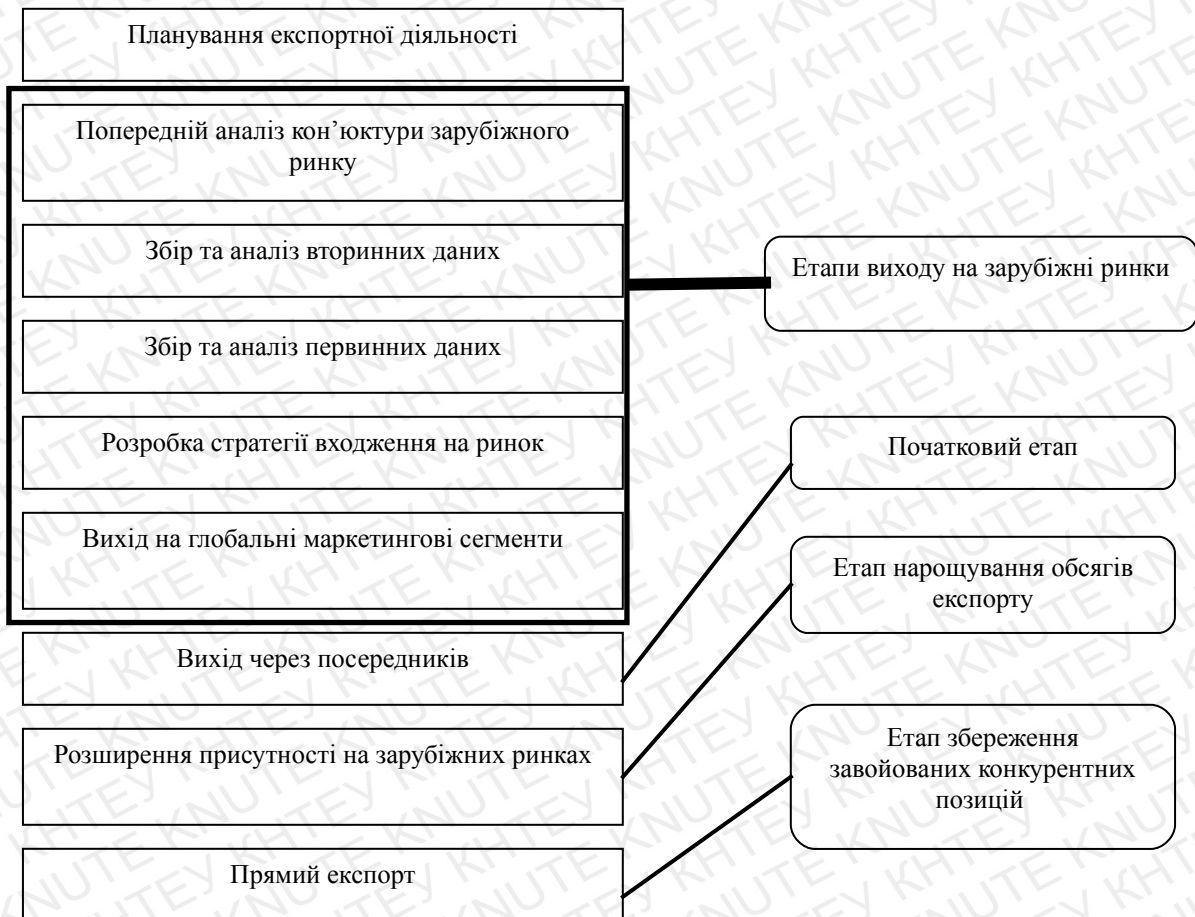


Рис. 1.7. Механізм виходу підприємства на зарубіжні ринки [42]

Ефективна експортна стратегія є запорукою втілення в життя глобальних маркетингових стратегій та зміцнення позицій підприємств на світовому ринку, досягнення максимальної реалізації ними своїх конкурентних переваг, збільшення темпів росту експорту, скорочення витрат на збут продукції за кордон.

Слід навести систему принципів формування організаційно-економічного механізму експортного потенціалу підприємства: єдність та цілісність організаційно-економічного механізму експортного потенціалу підприємства; раціональне співвідношення та пропорційність двох підсистем – організаційної та економічної; забезпечення ефективного поєднання окремих механізмів для розвитку експортної діяльності, оцінювання якості функціонування системи та зворотного зв'язку в системі управління; відповідність стратегії розвитку

експортного потенціалу підприємства тенденціям міжнародного середовища, державній та регіональній політиці у сфері експорту; самоуправління та обов'язкова участь працівників підприємства у визначенні цілей та ефективної стратегії експортної діяльності.

Організаційно-економічний механізм експортної діяльності підприємства – це система скоординованих, відображаючих особливості продажу товарів на зовнішніх ринках організаційно-економічних елементів (закономірностей, правил, методів та інструментів та форм) і зв'язків між ними, а також функцій управління цими елементами та зв'язками, які забезпечують ефективність вказаної діяльності підприємства в певному зовнішньому середовищі з орієнтацією на поставлені цілі. Для забезпечення ефективного функціонування організаційно-економічного механізму експортного потенціалу підприємства важливе значення має дотримання таких принципів його формування: цільової сумісності та зосередженості; ефективності управління; динамізму; комплексності; безперервності; наукової обґрунтованості; демократичності в розподілі функцій управління; інтегрального оцінювання якості функціонування підприємства.

Таким чином, основними підходами до організації механізму реалізації експортного потенціалу підприємства є: масштабно-орієнтований, просторово-орієнтований, конкурентно-орієнтований підходи та підхід, орієнтований на розвиток. Організувавши вихід на іноземні ринки таким чином, підприємство може значно підвищити ефективність ЗЕД. Однак при цьому необхідно добре знати умови діяльності в даній країні, її законодавчі акти. На основі дослідження, оцінки й вибору іноземних ринків, розробляється товарна, цінова, стратегія збуту та інші види політики, тобто заходи маркетингового комплексу, що входять в стратегічну маркетингову програму.

Висновки до розділу 1.

За результатами проведеного дослідження було визначено, що ж являє

собою експортна стратегія, які види бувають, за допомогою яких методів оцінюється ефективність стратегії та механізм її реалізації.

Визначено, що експортна стратегія – це сукупність організаційно-економічних, виробничо-господарських та оперативно-комерційних функцій підприємств, орієнтованих на світовий ринок, з урахуванням обраної зовнішньоекономічної стратегії, форм і методів роботи на зарубіжних ринках.

Оцінка ефективності зовнішньоекономічної стратегії, розробленої підприємством, повинна проводитись в шести напрямках, за кожним з яких оцінюється результативність поставленої мети за такими параметрами: узгодженість всіх цілей між собою, можливості реалізації, достатність рівня ризику, економічна ефективність реалізації окремої цілі на кожній стадії інтернаціоналізації бізнесу.

Оцінка експортного потенціалу є необхідною передумовою для прийняття рішень відносно вибору напрямку, обґрунтування цілей і їх ресурсного забезпечення, оптимізації витрат і забезпечення контролю за процесом реалізації заходів щодо розвитку ЕПП.

Встановлено, що розробка та реалізація експортної стратегії підприємства здійснюються у кілька етапів, кожен з яких має свою специфіку для підприємств видобувної промисловості. Механізм розробки та впровадження експортної стратегії на підприємствах видобувної промисловості передбачає 5 етапів: підготовчий, етап консолідації ресурсів, початковий етап, етап регулярного експорту та етап корегування.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПАТ «КОРОСТЕНСЬКИЙ КАР'ЄР»

2.1. Організаційно-економічна характеристика ПАТ «Коростенський кар'єр»

Акціонерне товариство ПАТ "Коростенський кар'єр", м. Коростень засновано відповідно до рішення Житомирського регіонального фонду державного майна від 27 червня 1995 року, №140 шляхом перетворення державного підприємства Коростенський кар'єр у відкрите акціонерне товариство згідно з Указом Президента України від 26 листопада 1994 року №699/94 "Про заходи щодо забезпечення прав громадян на використання приватизаційних майнових сертифікатів".

Статутний фонд товариства формувався в процесі приватизації Державного підприємства Коростенський кар'єр, відповідно до рішення (наказу) №59-ПКУ від 22 червня 1995 року.

Статутний фонд підприємства формувався в процесі приватизації державного майна як вартість цілісного майнового комплексу станом на 01 січня 1995 року. Загальними зборами акціонерів 27 січня 2011 року (протокол №15 від 27.01.2011) прийнято рішення щодо приведення діяльності Підприємства у відповідність до вимог Закону України "Про акціонерні товариства", у зв'язку з чим змінено найменування Відкритого акціонерного товариства "Коростенський кар'єр" на Публічне акціонерне товариство "Коростенський кар'єр" [50].

ПАТ «Коростенський кар'єр» знаходиться за адресою: Житомирська обл., Коростенський р-н, м. Коростень, вул. Сосновського, буд. 67. Основними видами діяльності підприємства із зазначенням найменування виду діяльності та коду за КВЕД є:

08.11 - Добування декоративного та будівельного каменю, вапняку, гіпсу, крейди та глинистого сланцю

08.12 - Добування піску, гравію, глини і коаліні

Засновниками компанії є І.Ес.МАЙНІНГ КОМПАНІ ЛІМІТЕД (61,6837%), ТОВ "Юнігран" (18,6943%), ПрАТ "Торговець цінними паперами "Восток-

Маклер" (0,051%), Акціонерне товариство "Закритий недиверсифікований венчурний корпоративний інвестиційний фонд "Аванпост" (0,101%) та 240 фізичних осіб (19,47%).

Номенклатура готової продукції ПАТ «Коростенський кар'єр»:

- щебінь фракцій 5x10, 5x20, 10x20, 20x40, 40x70 мм;
- щебнево - піщана суміш фракцій 0,05x40, 0,05x70 мм;
- пісок з відсівів дроблення фракцій: 0x5, 2x5, 2x5, пісок з відсівів дроблення фракції понад 0,63x2 мм (митий/сухий);
- камінь бутовий.

Всі структурні підрозділи кар'єру: гірничний цех, дробильно-сортувальний і каменедробильний заводи, транспортний цех, адмін управління, механічний цех, гараж, ремонтно-будівельна ділянка знаходяться в межах гірничного відводу, що підтверджується Планом розвитку гірничних робіт підприємства. Дочірні підприємства та філії представництва та інші відокремлені структурні підрозділи відсутні. Змін в організаційній структурі у відповідності з попереднім роком не було.

Середня кількість робітників на підприємстві 191 особа. Витрати на оплату праці у 2017 році склали -18 508 тис. грн., витрати на оплату праці попереднього року - 9869 тис. грн. Сума коштів, витрачена товариством на оплату праці у 2017 році збільшилась на 87,5% порівняно з попереднім. Кадрова політика емітента спрямована на забезпечення рівня кваліфікації її працівників операційним потребам підприємства не розроблялась [50].

Предметом діяльності Товариства є видобуток та виробництво товарного щебеню (переробка гірничої маси граніту у товарний щебінь).

Для країн зовнішнього ринку проводиться сертифікація в Торгово-промисловій палаті України. Лабораторією Підприємства на продукцію видається посвідчення якості.

Реалізація готової продукції здійснюється на території України та на експорт у Республіку Білорусь.

На даний час на Коростенському родовищі граніту, який розробляється ПАТ «Коростенський кар'єр», залишилося 15 млн. м. куб. балансових запасів корисних копалин, що дає можливість підприємству і в майбутньому працювати стабільно.

Проведемо аналіз показників виробничого потенціалу ПАТ «Коростенський кар'єр» на основі даних наведених у табл. 2.1, на основі даних Додатку Б та В.

Таблиця 2.1

Показники виробничого потенціалу ПАТ «Коростенський кар'єр»

№	Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017 р. до 2013 р.	
							+/-	%
1.	Пайовий капітал, тис. грн.	799	799	799	799	799	0	100%
2.	Власний капітал, тис. грн.	8126	10843	9902	3432	12245	4119	151%
3.	Позиковий капітал, тис. грн.	39169	41450	43302	53989	51899	12730	133%
4.	Майно разом, тис. грн.	47295	52293	53204	57421	64144	16849	136%
5.	Основні засоби тис. грн.:	36729	40608	38393	38049	37029	300	101%
	- залишкова вартість	36729	40608	38393	38049	37029	300	101%
	- первісна вартість	63297	69901	72635	77503	81199	17902	128%
	- знос	26568	29293	34242	39454	44170	17602	166%
6.	Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	180	182	165	171	194	14	108%

Джерело: Складено автором [50].

За допомогою даних, наведених у таблиці 1.1, можемо зробити висновок, що статутний капітал ПАТ «Коростенський кар'єр» у 2017 році не змінився в порівнянні з 2013-2016 роками. Розмір власного капіталу підприємства у 2017 році в порівнянні з 2013 роком збільшився на 4119 тис. грн., або на 51%.

Що ж стосується позикового капіталу, то з даних наведених у таблиці видно, що його розмір у 2017 році в порівнянні з 2013 роком збільшився на 12730 тис. грн., або на 33%.

Аналізуючи стан основних засобів підприємства бачимо, що їх обсяги також зростають.

Середньооблікова кількість штатних працівників у 2017 році становила 194 осіб, що у порівнянні з даними у 2016 році більше на 23 чоловіки та більше за 2013 рік на 14 осіб, що складає близько 8%.

Для більш точного аналізу саме діяльності підприємства необхідно провести дослідження показників фінансово-економічних результатів діяльності ПАТ «Коростенський кар'єр» проведемо за даними, що наведені у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Показники фінансово-економічних результатів діяльності
ПАТ «Коростенський кар'єр» (тис. грн.)

№	Показник	2013 р.	2014 р.	2015р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017 р. до 2013 р.	
							+/-	%
1.	Чистий дохід від реалізації продукції	70314	71057	70845	77411	145251	74937	106,57
2.	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	57728	53320	59545	65804	104726	46998	81,41
3.	Валовий прибуток	12586	17737	11300	11607	40525	27939	221,98
4.	Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	-1100	2929	-54	-6642	10082	11182	-1016,55
5.	Податок на прибуток від звичайної діяльності	1055	212	-887	172	1269	214	20,28
6.	Фінансові результати від звичайної діяльності після оподаткування	-2155	2717	-941	-6470	8813	10968	-508,96
7.	Чистий прибуток/збиток	-2155	2717	-941	-6470	8813	10968	-508,96

Джерело: Складено автором [50].

За допомогою даних таблиці 1.2 можемо проаналізувати основні економічні показники господарської діяльності підприємства. Дохід від реалізації продукції з 2013 року до 2017 року збільшився на 74937 тис. грн., або 106,57%, це свідчить про те що підприємство ефективно реалізує свою продукцію. З 2016 року чистий

дохід збільшився більше ніж в два рази, що свідчить про позитивну динаміку роботи підприємства.

Собівартість реалізованої продукції ПАТ «Коростенський кар'єр» також збільшилась на 46998 тис. грн. в порівнянні з 2013 роком, або на 81,41%, що зумовлено і зростанням обсягів діяльності підприємства, і витрат, що впливають на формування цього показника. Валовий прибуток підприємства у 2017 році в порівнянні з 2013 роком зріс на 27939 тис. грн., або на 221,98%. Саме збільшення валового прибутку мало значний вплив на збільшення чистого прибутку. Також у 2017 році в порівнянні з 2013 роком спостерігається збільшення розміру податку на прибуток від звичайної діяльності на 214 тис. грн. Чистий прибуток у 2017 році в порівнянні з 2013 роком зріс на 10968 тис. грн., і становив 8813 тис. грн. Це є досить позитивним показником, що характеризує результати діяльності даного підприємства.

Ціни на продукцію власного виробництва визначаються самостійно з врахуванням основних ціноутворюючих факторів:

- вартість матеріально-технічних ресурсів;
- рівень поточних витрат на виготовлення продукції;
- знос обладнання;
- періодичності зміни зношених запасних частин;
- умови транспортування;
- ціни споріднених товарів або продукції (конкурентно-спроможність продукції на ринках збуту);
- умови оплати;
- інші чинники [50].

Дані для аналізу ефективності використання ресурсів підприємства наведені в таблиці 2.3.

Оцінка наявності та ефективності використання
ресурсів ПАТ «Коростенський кар'єр»

Показники	Роки					Відхилення 2017р. до 2013р.	
	2013	2014	2015	2016	2017	+	%
1. Валова продукція (за цінами продажу), тис. грн.	70314	71057	70 845	77 411	145251	74 937,00	207%
2. Трудові ресурси:							
а) чисельність, чол;	180	182	165	171	194	14,00	108%
б) оплата праці з нарахуваннями, тис. грн.	6333	7745	8544	9869	18508	12 175,00	292%
3. Матеріальні витрати, тис. грн.	27735	25010	25253	27905	47685	19 950,00	172%
4. Середньорічна вартість основних виробничих засобів, тис. грн.	38105	38668,5	39500,5	39328,5	37539	-566,00	99%
5. Середньорічна вартість оборотних активів в товарно-матеріальних цінностях, тис. грн.	9062	8227	9117	16797	17300,5	8 238,50	191%
6. Використання трудових ресурсів:							
а) продуктивність праці, грн.	390,63	390,42	429,36	452,70	748,72	358,08	192%
б) виробіток на 1 грн оплати праці, грн.	11,10	9,17	8,29	7,84	7,85	-3,25	71%
7. Матеріаловіддача, грн.	2,54	2,84	2,81	2,77	3,05	0,51	120%
8. Фондовіддача, грн.	1,85	1,84	1,79	1,97	3,87	2,02	210%
9. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	7,76	8,64	7,77	4,61	8,40	0,64	108%

Джерело: Складено автором [50].

З даних табл. 2.3 можна зрозуміти, якими ресурсами володіє підприємство, та як ефективно вони використовуються.

Відношення приросту ресурсів до обсягів господарської діяльності показує на скільки відсотків зростає використання певного виду ресурсів, щоб забезпечити зростання на 1 % обсягів господарської діяльності.

Для забезпечення 1% приросту обсягів господарської діяльності підприємство збільшило чисельність працівників на 0,090% (7,91:87,64), оплату праці – на 0,998 % (87,54:87,64) та оборотні активи – на 0,034% (3:87,64).

Показники ліквідності ПАТ «Коростенський кар'єр» проаналізуємо за допомогою даних, які наведені у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Показники ліквідності ПАТ «Коростенський кар'єр»

№	Показники	Нормат. значення	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення 2017 р. до 2013 р., +/-
1.	Загальний коефіцієнт покриття	>1	0,24	0,21	0,26	0,24	0,48	0,24
2.	Коефіцієнт швидкої ліквідності	>0,5	0,14	0,12	0,16	0,14	0,25	0,11
3.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	0,03	0,02	0,05	0,03	0,07	0,04
4.	Частка оборотних активів в загальній сумі активів	За планом	0,18	0,15	0,19	0,21	0,36	0,18

Джерело: Складено автором [50].

Загальний поточний коефіцієнт покриття на протязі зазначеного періоду знаходився нижче нормативного показника. Таким чином загальний поточний коефіцієнт покриття у 2017 році в порівнянні з 2013 роком збільшився на 0,24 пункта і становив 0,48 при нормативному значенні більше одиниці. Підприємство не зможе покрити зобов'язання своїми активами.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2017 році склав 0,07, при його нормативному значенні 0,2. Це значить, що підприємство не може негайно погасити за рахунок коштів і короткострокових фінансових вкладень короткострокових зобов'язань підприємства. Цей показник на 0,13 нижчий нормативного, що може викликати недовіру до даного підприємства.

У ПАТ «Коростенський кар'єр» коефіцієнт швидкої ліквідності у 2017 році становив 0,25, при його значенні у 2013 році 0,14, тобто відбулося зростання цього показника (на 0,11 пункта). При нормативному значенні більше 0,5 можна говорити низьку платіжну спроможність підприємства щодо погашення зобов'язань за рахунок оборотних активів. Це свідчить про недостатню загальну

забезпеченість підприємства оборотними коштами (нижче нормативного значення).

Аналіз показників фінансової стійкості проведемо за допомогою даних наведених у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Показники фінансової стійкості ПАТ «Коростенський кар'єр»

№	Показники	Норм. значен.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017 р. до 2015 р., +/-
1.	Коефіцієнт автономії	>0,5	0,17	0,21	0,19	0,06	0,19	0,02
2.	Коефіцієнт фінансової залежності	<2	5,82	4,82	5,37	15,73	5,24	-0,58
3.	Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	<0,1	4,82	3,82	4,37	14,73	4,24	-0,58
4.	Коефіцієнт забезпечення власними коштами	>0,1	-1,57	-2,75	0,77	-12,86	-8,42	-6,85
5.	Коефіцієнт фінансової стійкості	>1	0,25	0,26	0,23	0,07	0,24	-0,01

Джерело: Складено автором [50].

Коефіцієнт автономії (коефіцієнт концентрації власного капіталу) характеризує частку коштів, вкладених власниками підприємства в загальну вартість майна. Нормальне мінімальне значення коефіцієнта автономії орієнтовано оцінюється на рівні 0,5. Таким чином, у 2017 році частка власного капіталу в структурі капіталу підприємства становила близько 19%.

Протягом всього аналізованого періоду коефіцієнт автономії був нижчий нормативного значення, а у 2017 році в порівнянні з 2013 роком зріс на 0,02 пункта, що припускає незабезпеченість позикових коштів власними, тобто, реалізувавши майно, сформоване із власних джерел, ПАТ «Коростенський кар'єр» не зможе погасити зобов'язання.

Коефіцієнт фінансової залежності характеризує, скільки одиниць сукупних джерел припадає на одиницю власного капіталу. Нормативним значенням коефіцієнта залежності вважається менше 2. Таким чином, можемо побачити, що протягом аналізованого періоду даний коефіцієнт вищий за норматив. Позитивною є тенденція зменшення показника у 2017 році в порівнянні з 2013 роком на 0,58 пункта.

Перевищення власних коштів над позиковими засвідчує фінансову стійкість підприємства. Нормативне значення коефіцієнта більше 1. Таким чином, бачимо, що на протязі 2015-2017 років коефіцієнт фінансової стабільності дещо недотягує до нормативного значення.

Негативною є тенденція зменшення коефіцієнта у 2017 році в порівнянні з 2013 роком на 0,01 пункт. За результатами проведеного аналізу діяльності ПАТ «Коростенський кар'єр» можна зробити висновок, що у 2017 році в порівнянні з 2013 роком виробнича і фінансова ситуація на підприємстві покращилась: значно збільшились темпи обсягу реалізації продукції і надання послуг, а також темпи росту чистого прибутку.

Отже, розглянутий фінансовий стан ПАТ «Коростенський кар'єр» свідчать про те, що на підприємстві існують такі проблеми як збиткова його діяльність, наявність дебіторської та кредиторської заборгованості. Досліджуваному підприємству слід здійснити пошук альтернативних джерел оптимізації фінансових ресурсів підприємства та поліпшення своєї збутової політики.

2.2. Аналіз експорту продукції видобувної промисловості українських підприємств

Внаслідок поглиблення інтеграції України у європейський та світовий економічний простір, відбулися неминучі зміни в діяльності промислових підприємств у системі покращення організації виробництва до рівня міжнародних стандартів, а також підвищення якості національної продукції із метою

забезпечення конкурентоспроможності продукції підприємств. Але оскільки поглиблення інтеграції України у європейський та світовий економічний простір суттєво впливає на діяльність промислових підприємств, є необхідність подальшого дослідження їх розвитку в різних сферах діяльності, зокрема добувної та розроблення кар'єрів в Україні.

До видобувної промисловості відносяться галузі:

- Вугільна;
- Нафтовидобувна;
- Залізородна;
- Гірничо-хімічна та інші.

За УКТЗЕД до продукції видобувної промисловості відносяться:

- 08.11 Камінь декоративний і будівельний, вапняк, гіпс, крейда та сланець глинистий;
- 08.12 Гравій, пісок, глини та каолін;
- 08.91 Сировина мінеральна для хімічної промисловості та виробництва добрив;
- 08.92 Торф;
- 08.93 Сіль і хлорид натрію чистий, вода морська;
- 08.99 Продукція добувної промисловості та розроблення кар'єрів інша, н.в.і.у.

Промисловість відіграє важливу роль в економіці України. Динаміка зміни обсягу реалізованої промислової продукції в Україні за 2013-2017 рр., у млн. грн, а саме видобувної промисловості та розроблення кар'єрів в Україні наведено на рис. 2.1 [79].

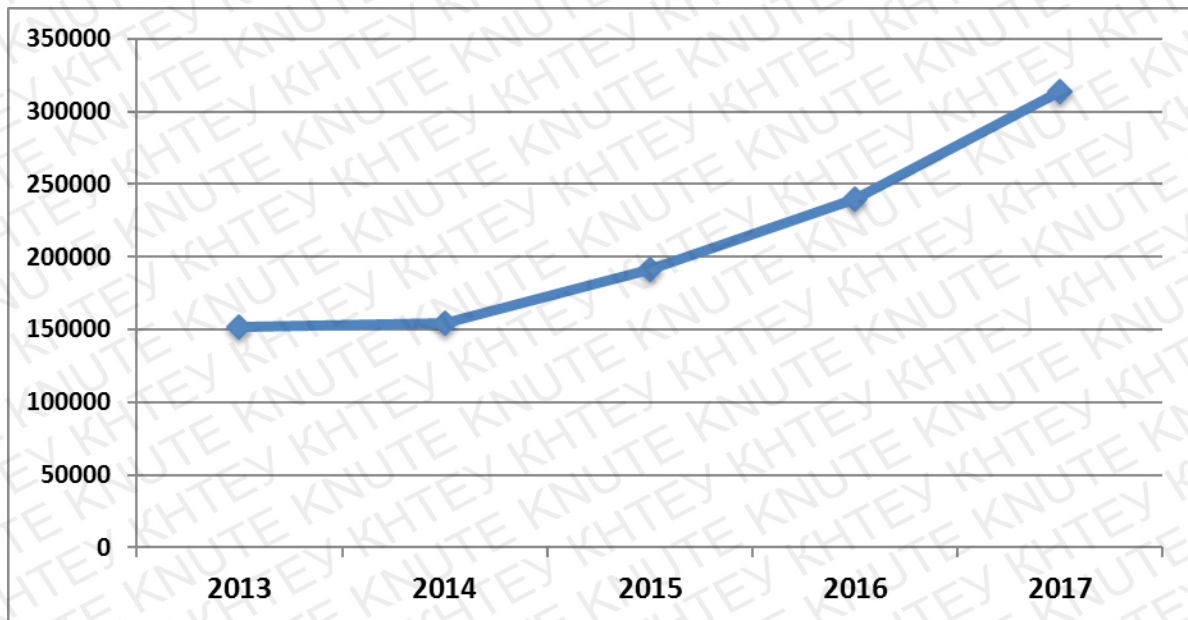


Рис. 2.1. Динаміка зміни обсягу реалізованої продукції видобувної промисловості та розроблення кар'єрів в Україні за 2013-2017 рр. у млн.грн. [79].

Загалом спостерігалось досить різке падіння реалізації промислової продукції в 2008-2012 роках, але як бачимо з рис.2.1 ситуація трохи покращується з роками. Економічна й виробнича криза 2014 р. торкнулася більшості галузей України, не обійшла і добувну промисловість та розроблення кар'єрів в Україні.

На рис.2.2 зображено динаміка експорту продукції добувної промисловості в мільйонах доларів, згідно з цією динамікою експорт піддавався падінню з 2013 доку до 2015, з 2016 року спостерігається зростання експорту продукції добувної промисловості.

У 2016 році ситуація по регіонах України дещо змінилася. Наприклад, у видобувній промисловості та розробленні кар'єрів Західного регіону України за січень-травень 2016 року випуск продукції збільшився на 2,4%, зокрема, у добуванні кам'яного та бурого вугілля – на 9%, металевих руд – на 2%, інших корисних копалин та розробленні кар'єрів – на 2,5%.

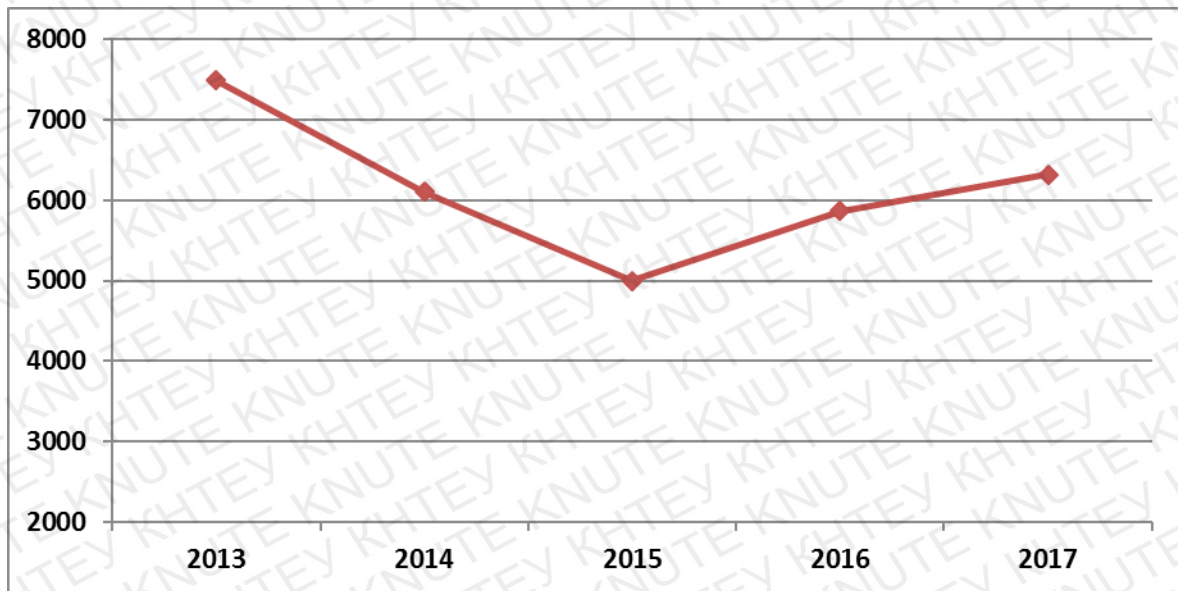


Рис. 2.2. Динаміка зміни обсягів експорту видобувної промисловості в Україні за 2013-2017 рр. у млн.грн. [79]

На Кіровоградщині у 2016 в порівнянні з 2015 р. - випуск промислової продукції в області збільшився на 14,4%, у т.ч. у добувній промисловості та розробки кар'єрів – на 16,2%, переробній промисловості – на 15,3%, а на Черкащині спостерігався спад у добувній промисловості і розробленні кар'єрів – на 2,3% [39].

В Україні є 19 кар'єрів, що належать Укрзалізниці. Наприклад, Стрийський випускає піщано-гравійну суміш, а Радехівський поставляє Укрзалізниці пісок. Ще два – Королевський та Кам'яницький – мають не граніти, а андезити, інші – щебеневі кар'єри. Клесівський кар'єр, що розташований у Львівській області, недалеко від кордону з Польщею, випускає колійний щебінь. А сусідні європейські держави, зокрема Білорусь та Польща, мають попит на будівельний. Тож тривають роботи на Томашгородському кар'єрі, де вже майже весь щебінь видобувають для будівництва [48].

На Житомирщині протягом січня-липня 2016 року частка експортних операцій до країн ЄС становила 58,4% від загального обсягу експорту області, при цьому частка експортних операцій збільшилася порівняно з аналогічним періодом минулого року на 16,7%. Для сприяння налагодженню співробітництва з

потенційними іноземними бізнес-партнерами було створено базу даних комерційних пропозицій підприємств Житомирщини [47].

Розглянемо, географічну структуру експорту продукції кар'єрів, а саме щебінь або подрібнене каміння, що використовується як наповнювач для бетону чи баласт для мостіння шосейних доріг і залізничних колій.

Основною продукцією добувної промисловості є щебінь, тому необхідно зазначити географічну структуру експорту щебню за 2013-2017 роки, яка наведена в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Географічна структура експорту щебню за 2015-2017 роки

Країни	2015, тис. дол.	2015, % до загального обсягу	2016, тис.дол.	2016,% до загального обсягу	2017, тис.дол.	2017, % до загального обсягу
Всього, тис. дол.	77138	-	38769,2	-	51442,2	-
I. КРАЇНИ СНД	73602	95,42%	35519,4	91,62%	48799,1	94,86%
Білорусь	8016,7	10,39%	16734,5	43,16%	31432,5	61,10%
Молдова	607,5	0,79%	699,5	1,80%	589,1	1,15%
Російська Федерація	64977,8	84,24%	18085,4	46,65%	16773,4	32,61%
ЄВРОПА	3536	4,58%	3249,7	8,38%	2643,1	5,14%
Латвія	253,2	0,33%	22,6	0,06%	4,1	0,01%
Литва	990,2	1,28%	671,7	1,73%	102,5	0,20%
Польща	2276,3	2,95%	2524,6	6,51%	2513	4,89%
Інші європейські країни	16,4	0,02%	30,9	0,08%	23,5	0,05%
Темп росту, %	-	-	50,26%	-	132,70%	-

Джерело:[46].

Можна стверджувати, що у 2016 році в порівнянні з 2015 роком відбувся різкий спад майже на 50% обсягу реалізації основного продукту виробництва кар'єрів, щебінь, але в 2017 році, ситуація досить стабілізувалась. Щодо країн, до яких екпортується продукція, то найбільш помітними стали зміни саме з Російською Федерацією. Експорт продукції до Росії скоротився майже в 4 рази,

причиною цього є конфлікт, який почався в 2014 році. Але в 2017 році Україна знайшла іншого партнера, Білорусь, експорт до якої зростає майже вдвічі кожного року. До країн Європи також зменшується експорт останнім часом, але це є не настільки відчутним, як у ситуації з Росією [79].

Щебінь є важливою статтею експорту України: близько 30 % продукції продається за кордон. У структурі експорту будівельних матеріалів з України – це друга позиція (більше 20 %) – зі щорічним оборотом понад \$ 150 млн.

За 2014 рік, внутрішній ринок щебеню скоротився на 1 %, а експорт – на 8%. Це спричинило зібрання бізнес-форуму «Щебінь України 2014», на якому було відзначено, що «нині структура нормативно-технічної бази України у цій сфері повністю відповідає європейській».

Останнім часом, через конфлікт з Російською Федерацією підприємства добувної промисловості та розробки кар'єрів почали налагоджувати збут продукції в Україні, переорієнтувалися на ринок Білорусі та збільшили частку експорту до Європейського Союзу.

Значна частка товарної структури (до 80%) українського експорту добувної продукції в ПАТ «Коростенський кар'єр» складають: щебінь, кварцит, пісок.

Місткість та частку ринку, яку ПАТ "Коростенського кар'єр" займає в Україні можна відобразити графічно, що і зображено на рис. 2.3.

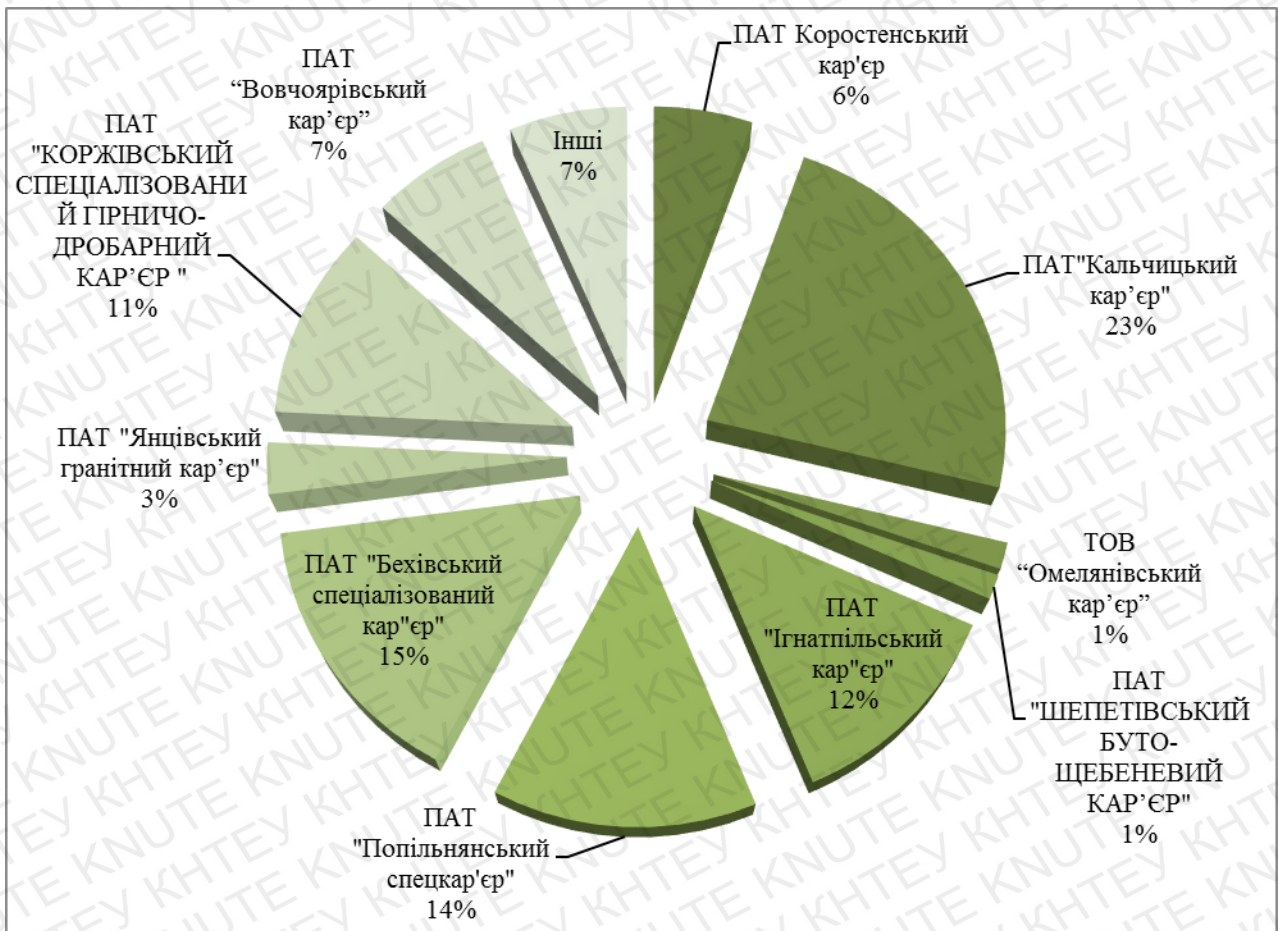


Рис. 2.3. Частки ринку кар'єрного видобутку в Україні [50].

Під ринком кар'єрного видобутку розуміють видобування декоративного та будівельного каменю, вапняку, гіпсу, крейди та глинистого сланцю, добуває пісок, гравій, глину і каолін та граніту. Зокрема місткість даного ринку представленої продукції приблизно дорівнює 808832 тис. грн., де ПАТ "Коростенський кар'єр" займає 5,4% ринку.

Найбільшими конкурентами ПАТ «Коростенський кар'єр» є ПАТ «Кальчицький кар'єр» (22,8%), ПАТ «Бехівський спеціалізований кар'єр» (14,7%).

Основна мета цінової політики даного підприємства, полягає у максимізації поточного прибутку. Коростенський кар'єр оцінює попит на товар і витрати стосовно різних рівнів цін, і відповідних обсягів збуту та обирає ту ціну, яка забезпечує максимальний поточний прибуток. Така ситуація зумовлена отриманням збитків, які підприємство несло у попередніх періодах.

У таблиці 2.7 наведено ціни на основну продукцію ПАТ «Коростенський

кар'єр» та основних його конкурентів.

Таблиця 2.7

Ціни на гранітний щебінь ПАТ «Коростенський кар'єр» та його основних конкурентів

Роки	Середній рівень цін на гранітний щебінь грн./т		
	ПАТ "Коростенський кар'єр"	ПАТ "Кульчицький кар'єр"	ПАТ "Бехівський спеціальний кар'єр"
2013	97,6	97,4	97,5
2014	101,5	101,4	101,7
2015	110,4	110,2	110,3
2016	112,5	113,5	114,3
2017	118	119,3	120,4

Джерело: складено автором [50].

З таблиці 2.7 видно, що ПАТ «Коростенський кар'єр» має трохи вищі ціни, ніж у основних видобувних підприємств на українському ринку. Виручка від реалізації зросла у 2016-2017 роках за рахунок зменшення ціни на даний вид продукції та покращення якості добувних робіт та логістики.

Конкуренція в галузі виробництва щебеневої продукції стабільно висока за рахунок того, що регіон, до якого відноситься підприємство, є одним із найбільших в Україні за розміщенням щебених кар'єрів.

Продукція підприємства є якісною, відповідає вимогам Держстандарту України, користується широким попитом у споживачів та є конкурентноспроможною.

Основні постачальники за основними видами матеріалів, що займають більше 10 % в загальному об'ємі постачання: ТОВ "Юнігран", ПП "Укрпалетсистем", ТОВ "Продмаркетпром", ТОВ "ПТК"Промтехсервіс", ТОВ "Цеппелін Україна" ТОВ "Техногор", ПАТ "ЕК "Житомиробленерго", Регіональна філія "ПЗЗ ПАТ "Українська залізниця", Філія "ЦТЛ" ПАТ "Укрзалізниця" Білоруський державний інститут метрології та інші.

У складі торгової дебіторської заборгованості обліковується поточна (з терміном погашення до 90 днів) заборгованість нерезидентів (республіка Білорусь) за поставлену щєбеневу продукцію:

Таблиця 2.8

Дебіторська заборгованість ПАТ «Коростенський кар'єр»
за щєбінь за 2017р.

Контрагент-нерезидент	2017 року
ООО «КерамоКирпич»	-
ООО «БелНерудТрейд»	-
ООО «ТранзитСервисПлюс»	-
ООО «Бизнес-Альянс»	407 тис грн.
ООО «МалиГрупп»	141 тис грн.
ООО «РДС-центр»	111 тис грн.
ООО «Скофур»	175 тис грн.
ООО «Эксим – Партнер»	239 тис грн.
Інші	70 тис. грн.

Джерело: складено автором [50].

З таблиці 2.8 чітко видно, що основними імпортерами продукції ПАТ «Коростенський кар'єр» є ООО «Эксим – Партнер», ООО «Скофур», ООО «РДС-центр», ООО «МалиГрупп», ООО «Бизнес-Альянс». У 2016 році були ООО «ТранзитСервисПлюс», ООО «БелНерудТрейд», ООО «КерамоКирпич».

У 2017 році терміни погашення дебіторської заборгованості нерезидентами не порушувались. Заборгованість по розрахункам з бюджетом на 31.12.2017 – 662 тис. грн., представлена передплатою з ПДВ. Підприємством як така, що підлягає бюджетному відшкодуванню, а відображена в деклараціях з податку на додану вартість як сума від'ємного значення, що зараховується до складу податкового кредиту наступного звітного періоду, тобто в рахунок погашення майбутніх податкових зобов'язань.

У 2017 році відновлення сум резерву дебіторської заборгованості у складі доходів не відбувалось.

У цілому стратегічний курс розвитку української промисловості має полягати в досягненні її відкритості для всього зовнішнього середовища. Це дасть можливість покращити становище всіх її видів діяльності, зокрема видобувної промисловості та розроблення кар'єрів в Україні. Це означає, що є необхідність:

1. використання наявних можливостей розвитку національної індустрії на основі взаємовигідної довгострокової кооперації зі всіма країнами і регіонами світу;
2. залучення іноземних інвестицій;
3. залучення передових та екологічних методів добування;
4. розробки програм і планів розвитку промисловості на основі державно-приватного партнерства;
5. прискорення формування відповідної законодавчо-нормативної бази в інтересах системного врегулювання процесів промислового розвитку в Україні;
6. підтримка підприємств з боку держави під час оновлення технічної бази підприємств.

2.3. Оцінка економічної ефективності експортної стратегії ПАТ «Коростенський кар'єр»

Свою діяльність ПАТ «Коростенський кар'єр» здійснює в Україні. Політична і економічна ситуація в країні в 2017 році в значній мірі визначалася факторами, які виникли в 2014-2015 роках і характеризувалися нестабільністю, що призвело до погіршення стану державних фінансів, неліквідності ринків капіталу, підвищенню темпів інфляції і девальвації національної валюти по відношенню до основних іноземних валют.

Дана галузь є стратегічно важливою, як для підприємств будівельної спеціалізації, так і для самої держави. Видобуток таких копалин, як вапно, пісок, глина, щебінь є необхідними для проведення будівельних робіт, а тому основна спрямованість галузі є будівельний сектор.

На сучасному етапі обсяги видобутку щебню в ПАТ «Коростенський кар'єр» в кілька разів перевищують поточні потреби української промисловості, тому стратегічним напрямком розвитку добувних підприємств залишається іноземний ринок. Таким чином покращення експортної діяльності підприємства ПАТ «Коростенський кар'єр» є актуальною.

Експорт відіграє важливу роль у діяльності та комплексі в ПАТ «Коростенський кар'єр».

Динаміка і структура реалізованої продукції (експорт та внутрішнє споживання) в ПАТ «Коростенський кар'єр» за роками наведена на рис. 2.4.

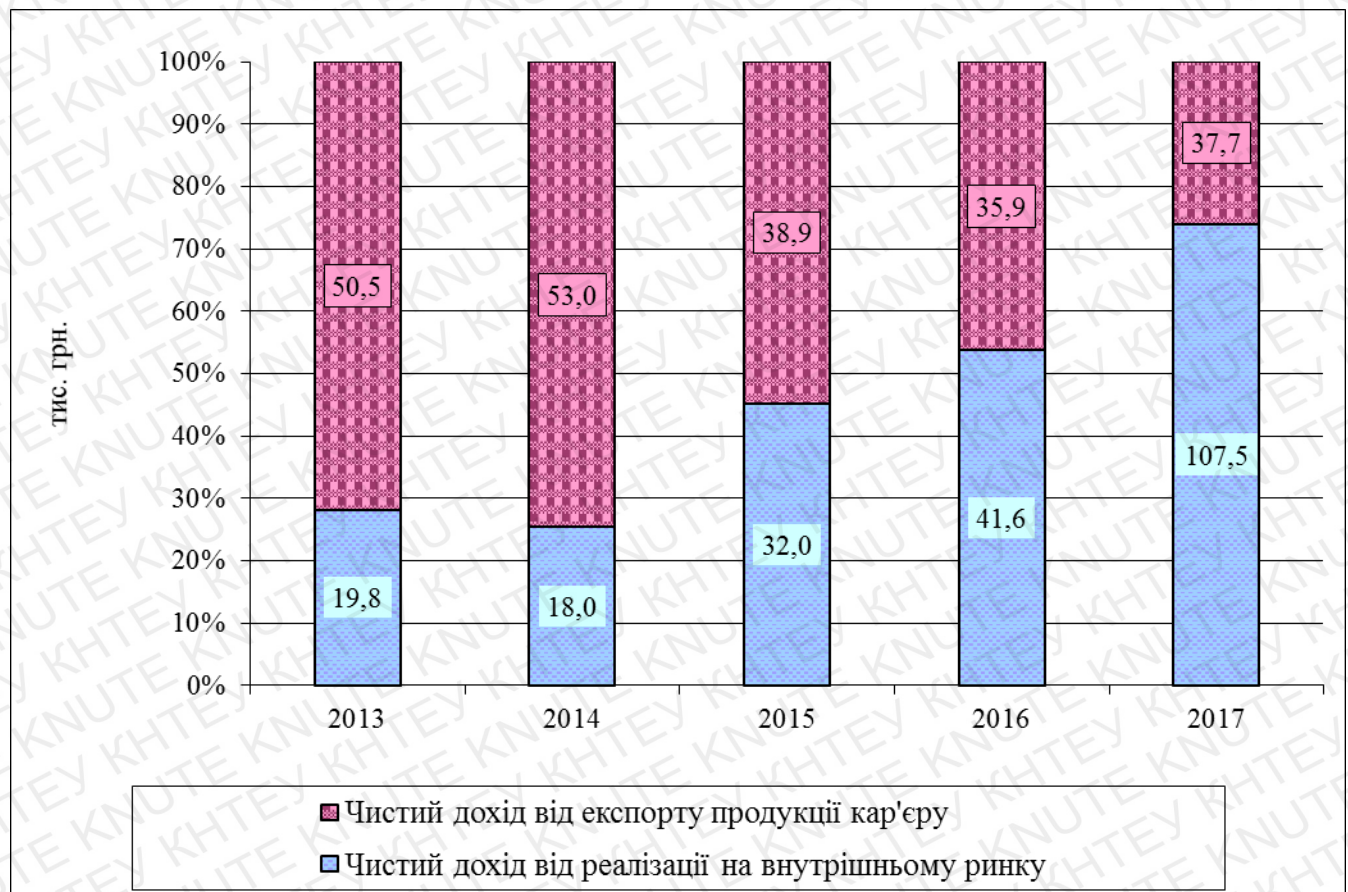


Рис. 2.4. Динаміка і структура реалізованої видобувної продукції в ПАТ «Коростенський кар'єр», тис. грн. [50].

З 2015 року зросли обсяги внутрішнього споживання продукції кар'єрів: у 2017 р. – у 3 рази проти 2016 р., у 2015 р. – на 56% (рис. 2.4). Це стало можливим завдяки позитивній динаміці виробництва у супутніх галузях економіки (будівництві та інші).

У 2017 році близько 33% від усієї кількості реалізованої продукції припадає на експорт.

Основна частина (приблизно 70%) всього закордонного збуту припадає на Республіку Білорусь. Подальша динаміка збуту українського щебню буде щільно залежати від ситуації на зовнішніх ринках.

ПАТ «Коростенський кар'єр» управляє своїм капіталом для забезпечення безперервної діяльності підприємства в майбутньому і одночасної максимізації прибутку акціонерів за рахунок оптимізації співвідношення позикових і власних коштів. Керівництво ПАТ «Коростенський кар'єр» регулярно переглядає структуру капіталу. До кар'єра проложені дороги з ґрунтовим та асфальтним покриттям, це дає можливість безперешкодно добиратися до місця роботи, завозити і вивозити необхідне обладнання та матеріали.

Конкуренція в галузі виробництва щебеневої продукції стабільно висока за рахунок того, що регіон, до якого відноситься підприємство, є одним із найбільших в Україні за розміщенням щебневих кар'єрів.

Стабілізація економічної і політичної ситуації залежить від здатності уряду України продовжувати реформи, від дій НБУ із стабілізації банківського сектора, а також від можливості української економіки в цілому адекватно реагувати на зміни на ринках.

Керівництво ПАТ «Коростенський кар'єр» здійснює постійний моніторинг змін в існуючому середовищі та, у випадку необхідності, вдається до відповідних дій. Управлінський персонал має обґрунтовану впевненість в тому, що незважаючи на те, що сучасне економічне середовище в Україні є складним і нестабільним. Підприємство може залишатися конкурентоспроможним на внутрішньому і зовнішньому ринках за рахунок переорієнтації на інші ринки, доречного стратегічного управління та ефективного використання антикризових заходів.

Необхідною умовою для успішного проведення експортних операцій є аналіз їхньої ефективності з метою встановлення найбільш оптимальної

структури експорту і прийняття обґрунтованих рішень в області управління. Основні показники, що характеризують виконання зобов'язань за експортними й операціями наведені в таблиці 2.9, які розраховано за формулами 1.5-1.8.

Таблиця 2.9

Основні показники виконання зобов'язань по експортним операціям ПАТ
«Коростенський кар'єр»

Показники	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
1. Коефіцієнт виконання зобов'язань	0,93	0,97	0,89	0,91	0,92
2. Коефіцієнт виконання зобов'язань за фізичним обсягом	0,98	0,99	0,97	0,98	0,99
3. Коефіцієнт виконання зобов'язань за ціною	0,93	0,94	0,91	0,92	0,93
4. Валютна ефективність експорту	0,97	0,98	0,96	0,94	0,95

Джерело: Складено автором [50].

Коефіцієнт, що характеризує валютну ефективність, не відповідає на запитання про вигідність тієї чи іншої операції. Для цієї оцінки його треба порівняти з відповідною базою. У випадку конвертованої валюти (наприклад, гривні) базовим показником є валютний курс. Для оцінки валютної ефективності експортних операцій використовують обернений валютний курс валют, для оцінки імпортних – прямий курс.

Підсумовуючи вище проведені розрахунки, варто зазначити, що протягом 2015-2017 рр. спостерігаємо зростання коефіцієнта виконання зобов'язань за вартістю на 0,03; зростання коефіцієнта виконання зобов'язань за фізичним обсягом на 0,026; зростання коефіцієнта виконання зобов'язань за ціною на 0,012. Негативним моментом у діяльності підприємства є скорочення показника валютної ефективності експорту на 0,007.

Розглянемо показник абсолютного ефекту від експорту, що характеризує результат діяльності підприємства і розраховується як різниця між обсягом випуску продукції на експорті витратами на її виробництво, за формулою 1.9:

2013 р.: $50511,3 - 50213,0 = 298,3$ тис. грн.

2014 р.: $53041,8 - 52653,7 = 388,1$ тис. грн.

2015 р.: $38951,7 - 38768,7 = 183$ тис. грн.

2016 р.: $35851,05 - 35895,3 = -44,25$ тис. грн.

2017 р.: $37741,6 - 37842,8 = -101,20$ тис. грн.

На рис. 2.5. зображено, як змінювався ефект від експорту за 2013-2017 роки.

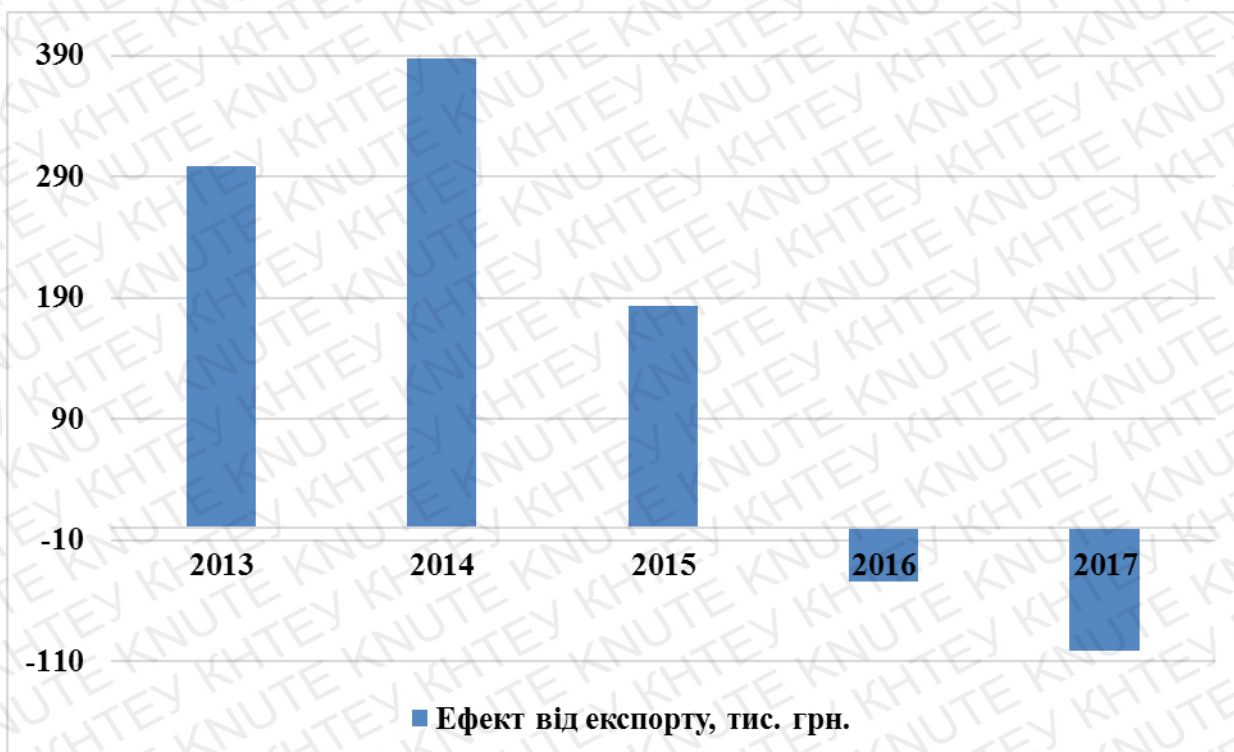


Рис. 2.5. Абсолютний ефект від експорту ПАТ «Коростенський кар'єр» за 2013-2017 рр. [50].

У результаті здійснення експортних операцій підприємство отримало прибуток від експорту у сумі 183 тис. грн. у 2015 р., збиток від експорту у сумі - 44,25 тис. грн. у 2016 р. та -101,2 тис. грн. у 2017 р.

Відповідно до вище розрахованих показників, можна сказати, що експорт товару ПАТ «Коростенський кар'єр» неефективний, адже експортні витрати перевищують експортний виторг.

Для ухвалення рішення про реалізацію товару на зовнішньому ринку, розрахуємо наступний коефіцієнт ефективності експорту, що відображає базовий коефіцієнт ефективності експорту за формулою 1.10:

$$2013\text{р.: } \frac{50511,3}{50213,0} = 1,006.$$

$$2014\text{р.: } \frac{53041,8}{52653,7} = 1,007.$$

$$2015\text{ р.: } \frac{38951,7}{38768,7} = 1,005.$$

$$2016\text{ р.: } \frac{35851,05}{35895,3} = 0,998.$$

$$2017\text{ р.: } \frac{37741,6}{37842,8} = 0,997.$$

На рис. 2.6. зображено коефіцієнт ефективності експорту товару ПАТ «Коростенський кар'єр» та тенденція зміни за 2013-2017 роки.

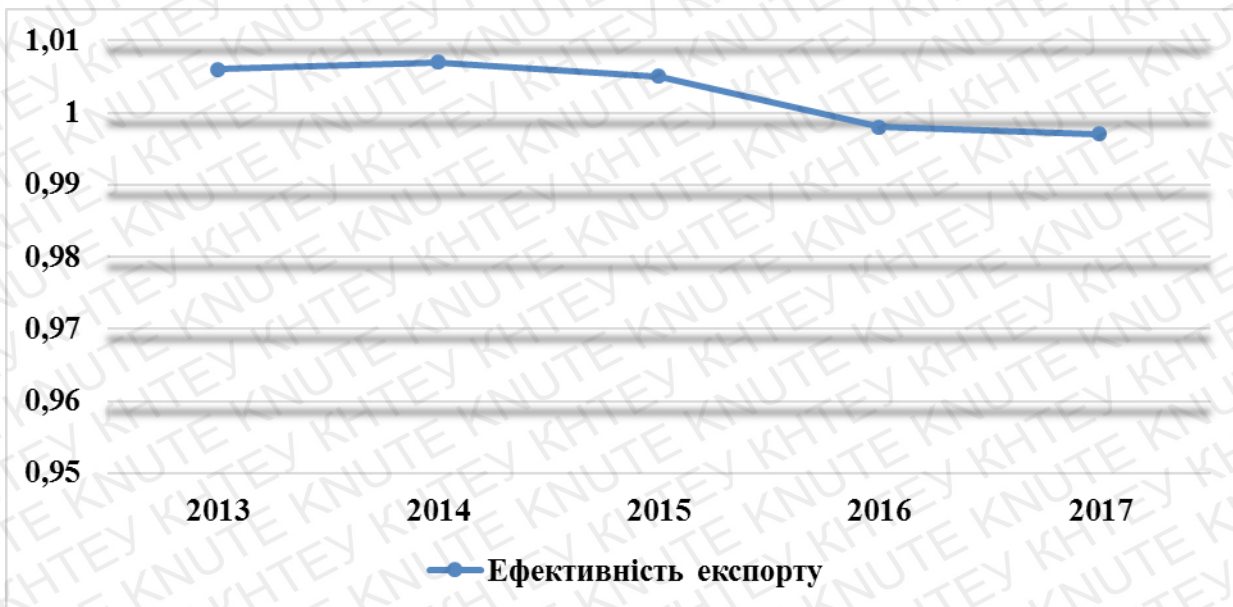


Рис. 2.6. Абсолютний ефект від експорту ПАТ «Коростенський кар'єр» за 2013-2017 рр. [50].

З рис. 2.6 чітко видно, що ефективність з 2013 до 2014 року зросла за рахунок збільшення кількості експортованої продукції. З 2014 до 2017 року

збереглась тенденція падіння ефективності експорту продукції, що спричинено політичними та економічними чинниками, що склались в країні. Розрахований коефіцієнт ефективності експорту товару ПАТ «Коростенський кар'єр» знаходить кількісне вираження величина валютного виторгу, що підприємство одержує в розрахунку на одиницю витрат при експорті. Так як величина показника K_e менше 1 з 2016 року, то експорт продукції ПАТ «Коростенський кар'єр» економічно недоцільний та сприяє підвищенню збитковості підприємства.

Основною проблемою ПАТ «Коростенський кар'єр» є потреба в заміні застарілого обладнання, подальша розробка балансових запасів корисних копалин. Стан розвитку галузі виробництва щебеневої продукції та впровадження нових технологій особливостей ніяких не має.

Коростенський кар'єр оцінює попит на товар і витрати стосовно різних рівнів цін, і відповідних обсягів збуту та обирає ту ціну, яка забезпечує максимальний поточний прибуток. Таким чином фірма приділяє більше уваги сьогоденню і менше орієнтується на перспективу. Така ситуація зумовлена отриманням збитків, які підприємство несло у попередніх періодах.

Ринок будівельних матеріалів, а саме щебеневої продукції стабільно постійний та не потребує впровадження нових технологій чи видів продукції.

Варто відзначити, що наразі на підприємстві проводиться неефективна зовнішньоекономічна політика, тому варто розробляти напрямки щодо підвищення ефективності експортної стратегії ПАТ «Коростенський кар'єр». Зокрема, вдосконалення окремих елементів інформаційного забезпечення системи зовнішньоекономічної діяльності підприємства з метою розвитку експортного потенціалу може бути реалізоване за наступними напрямками:

- технічне і технологічне забезпечення інформаційної системи;
- розробка комплексної програми підвищення кваліфікації кадрів, пов'язаних з інформаційними потоками;
- розробка єдиної інформаційної моделі фінансового, податкового та управлінського обліку;

- інтеграція систем обліку, планування та нормування різних видів витрат при виробництві експортної продукції.

Висновки до розділу 2.

В другому розділі було здійснено організаційно-економічну характеристику ПАТ «Коростенський кар'єр», яке знаходиться в Житомирській області.

Основними видами діяльності підприємства із зазначенням найменування виду діяльності та коду за КВЕД є: добування декоративного та будівельного каменю, вапняку, гіпсу, крейди та глинистого сланцю, піску, гравію, глини і коаліну.

Розглянутий фінансовий стан ПАТ «Коростенський кар'єр» свідчать про те, що на підприємстві існують такі проблеми як збиткова його діяльність, наявність дебіторської та кредиторської заборгованості. Досліджуваному підприємству слід здійснити пошук альтернативних джерел оптимізації фінансових ресурсів підприємства та поліпшення своєї збутової політики.

На Житомирщині протягом січня-липня 2016 року частка експортних операцій до країн ЄС становила 58,4% від загального обсягу експорту області, при цьому частка експортних операцій збільшилася порівняно з аналогічним періодом минулого року на 16,7%. Для сприяння налагодженню співробітництва з потенційними іноземними бізнес-партнерами було створено базу даних комерційних пропозицій підприємств Житомирщини. Найбільшими конкурентами ПАТ «Коростенський кар'єр» є ПАТ «Кальчицький кар'єр» (22,8%), ПАТ «Бехівський спеціалізований кар'єр» (14,7%) та ПАТ «Попільнянський спецкар'єр» (13,5%).

У цілому стратегічний курс розвитку української промисловості має полягати в досягненні її відкритості для всього зовнішнього середовища.

Визначено економічні засади управління зовнішньоторговельним обігом підприємства та проведена оцінка його ефективності. Проведені розрахунки

економічної ефективності експортного потенціалу ПАТ «Коростенський кар'єр» вказують на неефективну політику збуту продукції підприємства за кордон.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПАТ «КОРОСТЕНСЬКИЙ КАР'ЄР»

3.1. Основні напрямки вдосконалення експортної стратегії підприємств видобувної промисловості

Незаплановані деформації в процесі функціонування та розвитку будь-якої з підсистем вітчизняної економіки призводять до втрати стійкості всією системою. Особливо небажаною є втрата стійкості функціонування і тим більше розвитку промисловими підприємствами, на ефективності роботи яких базується стратегія сталого економічного розвитку вітчизняної економіки.

На сьогодні з позиції добувного сектору економіки сталий розвиток слід розглядати відповідно до макроекономічних чинників. Саме тому важливо вміти своєчасно і достовірно діагностувати ознаки можливого нестійкого стану та визначати шляхи вдосконалення економічного механізму забезпечення сталого розвитку в системі управління добувною галуззю.

У сучасних умовах ключові принципи сталого розвитку полягають у такому:

- збереження сьогоdnішнього стану навколишнього середовища є перешкодою безповоротним або небезпечним змінам у майбутньому;
- передбачити і запобігти – більш дешевий та менш ризикований підхід, ніж ліквідація збитків навколишньому середовищу;
- повинен зберігатися баланс між ресурсами і забрудненням; використання ресурсів повинно відбуватися в масштабах регенеративної здатності екосистем; контроль над забрудненнями є обов'язковим;
- треба зберігати природні багатства на існуючому рівні, не допускати втрат або зменшення природно-ресурсного потенціалу чи екологічної різноманітності;
- повна вартість екологічного збитку повинна бути компенсована користувачем (споживачем).

Як основні цілі сталого розвитку вітчизняної економіки слід виділити економічне зростання, охорону навколишнього середовища, раціональне використання природних ресурсів, соціальну справедливість, міжнародне співробітництво тощо [21, с. 43]. При цьому, стосовно добувної промисловості, необхідно враховувати позитивні й негативні фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, які зупиняють розвиток підприємств [28, с. 18].

Вплив позитивних факторів сприяє системі управління в підтримці стійкості виробничої, техніко-технологічної, фінансової та екологічної підсистем підприємств добувної промисловості, що створює умови для їх сталого розвитку. Негативні фактори, навпаки, призводять до втрати стійкості однією або декількома підсистемами, що, в свою чергу, перешкоджає сталому розвитку галузі.

Серед зовнішніх негативних факторів, що можуть суттєво вплинути на сталість розвитку підприємств добувної промисловості можна виділити такі:

- незначний попит на ринках збуту;
- посилення конкуренції;
- зміна споживчих вимог до продукції, що випускається підприємством;
- нестабільність тарифів на послуги, надані сторонніми організаціями, зокрема залізничних тарифів;
- нестабільність цінової політики держави відносно паливно-енергетичних ресурсів;
- непередбачені заходи державного регулювання тощо.

Слід відмітити, що більшість небезпечних виробництв з позиції сталого розвитку – це підприємства промисловості. До складу добувної промисловості входять підприємства, які займаються видобутком залізної руди, руд кольорових і рідкісних металів, нерудних копалин, вугілля, нафти, газу, торфу, горючих сланців, заготівлю деревини.

Розвиток світової економіки на сучасному етапі супроводжується посиленням трансформаційних процесів, які перетворились на важливий фактор

господарських зв'язків, що впливають на перебіг світового, економічного та політичного розвитку. На основі результатів дослідження розроблено структурно-логічну схему основних етапів і типів процесу трансформації.

Обґрунтовано, що трансформація міжнародних ринків – це закономірна еволюційна зміна їх внутрішнього стану розвитку на базі міжнародного поділу праці, технічного та технологічного прогресу, зміни виду, форми, властивостей, перетворення структур, форм і способів здійснення, зміна їх цільової спрямованості.

У роботі варто провести дослідження логіко-послідовної моделі процесу трансформації міжнародного ринку добувної промисловості (рис. 3.1).

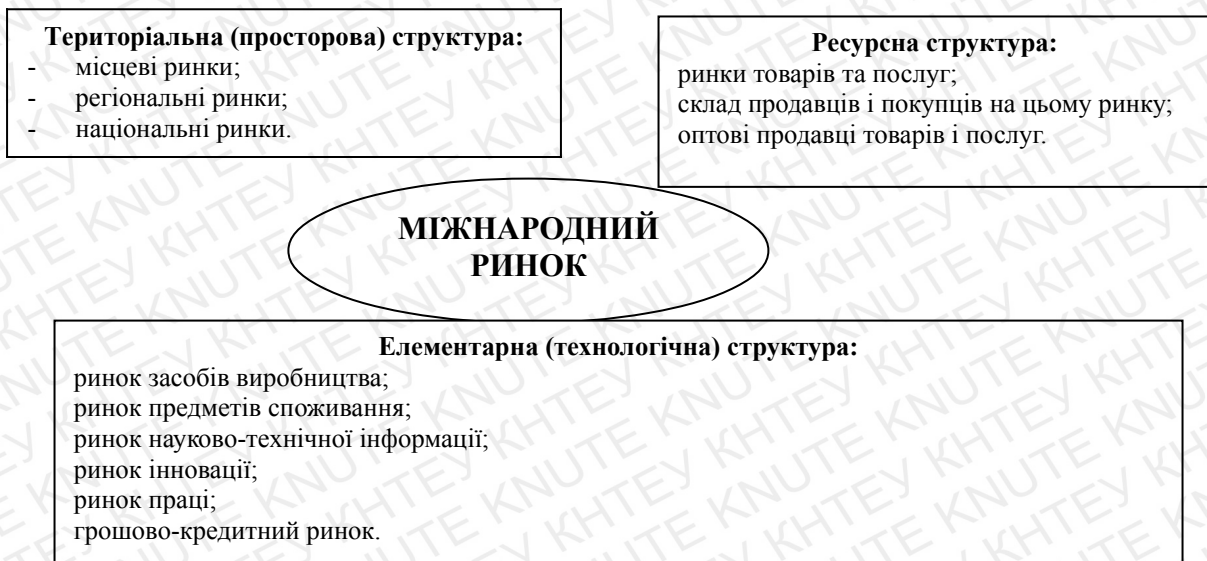


Рис. 3.1. Сегментна структура міжнародного ринку [49,с. 233].

Так, трансформаційні зміни, які відбуваються на міжнародних ринках, обумовлені багатьма факторами, такими як криза, розвиток поділу міжнародного ринку на сегменти, науково-технічний прогрес, лібералізація і глобалізація міжнародного ринку, створення ТНК та ін.

Механізм забезпечення сталого розвитку повинен нейтралізувати або зменшувати вплив негативних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на стійкість функціонування виробничої, техніко-технологічної, фінансової та екологічної підсистем добувної галузі. Для цього використовуються відповідні

економічні методи, зокрема методи антикризового управління [31, с. 7].

Усвідомлення загроз та оцінка слабких і сильних сторін функціонування ПАТ «Коростенський кар'єр» свідчать, що єдиною можливістю забезпечення довгострокових перспектив є реалізація моделі сталого розвитку [19, с. 39].

SWOT – аналіз дає змогу обчислити значний масив інформації та використати найбільш важливі результати зовнішнього і внутрішнього середовища.

Таблиця 3.1

Можливості ПАТ «Коростенський кар'єр»

Можливості	Ймовірність реалізації			Важливість впливу		
	Висока 7-10	Середня 4-7	Низька 1-4	Висока 7-10	Середня 4- 7	Низька 1-4
1. Збільшення обсягів видобутку	•			•		
2. Проведення модернізації обладнання та техніки		•			•	
3. Розширення кар'єрних робіт у даному регіоні			•	•		

Джерело: Складено автором [50].

Тобто, можливим для підприємства є збільшення обсягів видобутку та проведення часткової модернізації обладнання та техніки, яке ПАТ «Коростенський кар'єр» потребує.

Натомість розширення кар'єрних робіт в нинішньому регіоні неможливе.

Таблиця 3.2

Загрози ПАТ «Коростенський кар'єр»

Загрози	Ймовірність настання			Важливість впливу		
	Висока 7-10	Середня 4-7	Низька 1-4	Висока 7-10	Середня 4- 7	Низька 1-4
1. Можливі протести з боку населення даного регіону		•		•		
2. Невиконання планових робіт			•		•	
3. Вичерпання кар'єрних запасів			•	•		

Джерело: Складено автором [50].

Основні загрози, як видно з таблиці 3.2, це можливість протестів проти добувних робіт, невиконання планових робіт та вичерпання запасів.

Проведений аналіз показує що загальна ймовірність можливостей перевищує можливість загроз у два рази, що демонструє сильні сторони внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства.

Основним фактором, який надає конкурентних переваг підприємству це можливість нарощування обсягів видобутку копалин та проведення модернізації обладнання на підприємстві для більш ефективної роботи.

Для покращення ситуації для ПАТ «Коростенський кар'єр» можна запропонувати наступні заходи, які наведенні в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Заходи покращення ефективності діяльності

ПАТ «Коростенський кар'єр»

№	Назва заходів	Зміни, які відбулися на підприємстві
1.	Покращення бізнес процесів	На підприємстві починають по іншому розуміти виробничу діяльність, спочатку думають про потреби споживачів, створюються умови для комфортного обслуговування клієнтів.
2.	Покращення технологій	На підприємстві в недалекому майбутньому пройде модернізація техніки та приміщень роботи підприємства. Зокрема такі заходи підвищать ефективність роботи та зроблять виробничий процес більш комфортним для робітників.
3.	Покращення ділової та загально суспільної репутації підприємства	Підприємство створення образу відповідальної української компанії, яка мінімізує викиди в зовнішнє довкілля, піклується про своїх працівників та споживачів.
4.	Підвищення мотивації та продуктивності працівників	Підприємство забезпечує своїх працівників повним соціальним пакетом, забезпечує доплати та надбавки для працівників які ефективно працюють. Також в ролі мотивації відіграє можливість підвищення кваліфікації та кар'єрного росту.
5.	Підвищення економічних показників компанії	Провівши ряд змін на підприємстві відбулося зростання обсягів продажів та зміцнення конкурентної позиції на ринку, це все відбулося завдяки лояльному ставленню клієнтів.

Джерело: Складено автором [50].

На підприємстві представлена вся необхідна техніка для повноцінної роботи, зокрема це кар'єрні самосвали, підйомні крани, бурильна та водовідгонна техніка, бульдозери, трактори та вантажні автомобілі.

У ПАТ «Коростенський кар'єр» є висока залежність перед технічним

забезпеченням, тому підприємство не може нехтувати можливістю модернізації своєї техніки та збільшенням продуктивності праці.

ПАТ «Коростенський кар'єр» сильно залежне від науково-технічного прогресу, що в свою чергу намагається не відставати від темпів розвитку техніки та постійно модернізувати своє обладнання. За останні два роки підприємство на 25% оновило склад своєї техніки.

Основні мета діяльності підприємства полягає в розширенні виробництва та ринків збуту немає потреби завдяки стабільності та надійності у довготривалих відносинах з основними постійними клієнтами; Канали збуту і методи продажу: 95% всієї вироблюваної продукції реалізується споживачам залізничним транспортом та 5% - самовивозом автотранспортом.

Вся продукція реалізується за попередньою оплатою. Основним і єдиним джерелом сировини є Коростенське (Стремигородське) родовище гранітів. Це джерело сировини є доступним для підприємства.

Для підвищення ефективності роботи ПАТ «Коростенський кар'єр» пропонуємо реалізувати стратегію прямого експорту, яка передбачає використання власних торгових представників для пошуку зарубіжних клієнтів. Зокрема, для підвищення прибутковості продукції, яка буде експортуватися за кордон, пропонуємо провести вдосконалення процесу добування.

На нашу думку, основними напрямками підвищення експортної діяльності ПАТ «Коростенський кар'єр» є такі:

- інтеграція у світовий ринок добувної промисловості, підвищення частки української добувної продукції у світовому поділі праці шляхом підвищення конкурентноздатності продукції;
- підвищення рівня захисту інформації та прав українських виробників;
- зосередження своїх експортних зусиль на найбільш перспективних географічних напрямках;
- побудова системи стимулювання експорту;

- удосконалення методів аналізу та оцінки ефективності експортної діяльності підприємств;
- удосконалення системи кредитування експорту та експортного страхування.

3.2. Розробка експортної стратегії ПАТ «Коростенський кар'єр»

З метою збільшення прибутку та підвищення рентабельності підприємства за кордоном пропонуємо реалізувати стратегію розвитку ПАТ «Коростенський кар'єр» на основі вдосконалення процесу видобування будівельної продукції.

Побудуємо діаграму для збільшення прибутку та підвищення рентабельності підприємства за кордоном (рис. 3.2).

Етап	1-й рік впровадження проекту			
	1 квартал	2 кварта л	3 кварта л	4 кварта л
Виявлення шляхів заміни застарілого обладнання на підприємстві				
Розрахунок необхідних коштів та джерел для підвищення прибутку підприємства				
Побудова фінансового плану				
Оцінка ефективності бізнесу				
Підвищення раціонального використання ресурсів підприємства				

Рис. 3.2. Діаграма для ПАТ «Коростенський кар'єр» для збільшення прибутку та підвищення рентабельності підприємства за кордоном [50].

Проведемо розрахунок ефективності запропонованих стратегій ПАТ «Коростенський кар'єр» для збільшення прибутку та підвищення рентабельності підприємства за кордоном.

Рекомендовано розробляти стратегію прямого експорту продукції на підприємстві з урахуванням періоду його життєвого циклу, використовуючи певний набір взаємопов'язаних формалізованих показників, які дають змогу

оцінити ключові фактори успіху.

Маркетологи ПАТ «Коростенський кар'єр» вважають, що при умові заміни застарілого обладнання та подальшій розробці балансових запасів корисних копалин підприємство, яка експортується за кордон, підприємство зможе за рік виготовити мінімально збільшити виручку від реалізації продукції на 1%.

Проведемо розрахунок основних показників впровадження проекту заміни застарілого обладнання та подальшій розробці балансових запасів корисних копалин в ПАТ «Коростенський кар'єр», яка буде експортуватися за кордон, на основі розробки трьох сценаріїв розвитку проекту.

Для визначення прибутку після оподаткування, варто від прибутку до оподаткування відняти податок на прибуток. Слід зазначити, що згідно Податкового кодексу ставка податку на прибуток у 2018 році становить 18%, у 2019 р. становитиме 17%, а в 2020 р. – 15%. Згідно законопроекту № 6201 та відповідним рішенням парламент планує з 2019 р. зниження ставки податку на прибуток до 15% (у 2018 році ставка податку на прибуток складає 18%).

Фінансування проекту заміни застарілого обладнання на ПАТ «Коростенський кар'єр», яке буде експортувати видобувну продукцію за кордон, буде здійснюватися за рахунок поточного операційного прибутку підприємства за 2018 р. Визначимо експортні витрати, які понесе ПАТ «Коростенський кар'єр» у результаті реалізації проекту:

1. Для реалізації проекту слід залучити працівника, який буде модернізувати необхідне обладнання в ПАТ «Коростенський кар'єр». Плануємо, що середня заробітна плата працівника складатиме 6000 грн. Кожного року прогнозуємо зростання оплати праці на 10%. Відповідно проведемо розрахунок прогнозованого фонду оплати праці спеціаліста:

$$\text{ФОП}_{2018} = 6000 * 12 = 72 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ФОП}_{2019} = (6000 + 6000 * 10\%) * 12 = 79,2 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ФОП}_{2020} = (6600 + 6600 * 10\%) * 12 = 87,12 \text{ тис. грн.}$$

2. Сплата єдиного соціального внеску:

Відповідно до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», розміри ставок (відсотків) єдиного соціального внеску в залежності від видів нарахувань (утримань) та класу ризику для ПАТ «Коростенський кар'єр» становить 22%. Проведемо розрахунок єдиного соціального внеску (ЄСВ)

$$\text{ЄСВ}_{2018} = 72000 * 22\% = 15,84 \text{ тис. грн}$$

$$\text{ЄСВ}_{2019} = 79200 * 22\% = 17,424 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ЄСВ}_{2020} = 87120 * 22\% = 19,167 \text{ тис. грн.}$$

Проведемо розрахунок загального обсягу витрат на заміни застарілого обладнання на підприємстві, яке буде експортувати продукцію (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Розрахунок витрат на модернізацію застарілого обладнання в ПАТ

«Коростенський кар'єр» (тис. грн.)

Перелік витрат	2018*	2019	2020
Дробарка молоткова 110 КВт (до 3-14т/год)	132,00	262,00	132,00
Екскаватор трактор АМКОДОР	2715	1810	1810
Витрати на оплату праці працівника підприємства	72,00	79,2	87,12
Витрати на єдиний соціальний внесок	15,84	17,424	19,167
Всього	2934,84	2168,624	2048,287

*-попередні дані

Джерело: Складено автором [50].

Песимістичний сценарій розвитку при запланованому удосконаленні технології добування продукції, яка буде експортуватися за кордон, сприятиме збільшенню виручки на 1%. Так, відповідно до даних табл. 3.5 плануємо поступове зростання обсягу експортного виторгу, яка буде експортуватися за кордон, з 38119,02 тис. грн. у 2018 р. до 38885,21 тис. грн. у 2020 р. (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Розрахунок обсягу прибутку за песимістичним сценарієм

Показники	Періоди		
	2018*	2019	2020
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	38119,02	38500,21	38885,21
ПДВ, тис. грн.	7623,81	7700,01	7777,01
Експортні витрати, тис. грн.	2934,84	2168,63	2048,29
Прибуток до податку, тис. грн.	27560,37	28631,57	29059,91
Ставка податку на прибуток, коеф.	0,18	0,17	0,15
Податок на прибуток, грн.	4960866,60	4867366,90	4358986,50
Прибуток, тис. грн.	22599,5	23764,2	24700,92

*-попередні дані

Джерело: Складено автором [50].

У табл. 3.6 проведено розрахунок реалістичного сценарію, який сприятиме збільшенню виручки на 2%.

Таблиця 3.6

Розрахунок обсягу прибутку за реалістичним сценарієм

Показники	Періоди		
	2018*	2019	2020
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	38496,43	39266,36	40051,69
ПДВ, тис. грн.	7699,29	7853,27	8010,34
Експортні витрати, тис. грн.	2934,84	2168,63	2048,29
Прибуток до податку, тис. грн.	27862,30	29244,46	29993,06
Ставка податку на прибуток	0,18	0,17	0,15
Податок на прибуток, грн.	5015214,00	4971558,20	4498959,00
Прибуток, тис. грн.	22847,08	24272,90	25494,10

*-попередні дані

Джерело: Складено автором [50].

Так, відповідно до даних табл. 3.6 плануємо поступове зростання обсягу експортного виторгу, яка буде експортуватися за кордон, з 38496,43 тис. грн. у 2018 р. до 40051,69 тис. грн. у 2020 р. Також, слід відзначити поступове зростання прибутку.

У табл. 3.7 проведено розрахунок оптимістичного сценарію. Оптимістичний сценарій розвитку при запланованому удосконаленні технології добування продукції, яка буде експортуватися за кордон, сприятиме збільшенню виручки на 3%.

Таблиця 3.7

Розрахунок обсягу прибутку за оптимістичним сценарієм проекту

Показники	Періоди		
	2018*	2019	2020
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	38873,85	40040,06	41241,27
ПДВ, тис. грн.	7774,77	8008,01	8248,26
Експортні витрати, тис. грн.	2934,84	2168,63	2048,29
Прибуток до нарахування податку, тис. грн.	28164,24	29863,42	30944,72
Ставка податку на прибуток, коеф.	0,18	0,17	0,15
Податок на прибуток, грн.	5069563,20	5076781,40	4641708,00
Прибуток, тис. грн.	23097,67	24786,64	26303,01

*-попередні дані

Джерело: Складено автором [50].

Так, відповідно до даних табл. 3.7 плануємо поступове зростання обсягу експортного виторгу, яка буде експортуватися за кордон, з 38873,85 тис. грн. у 2018 р. до 41241,27 тис. грн. у 2020 р. Також, слід відзначити поступове зростання прибутку.

Отже, відповідно до вище проведеного дослідження реалізації проекту по удосконаленню технології видобутку продукції ПАТ «Коростенський кар'єр», яка буде експортуватися за кордон, плануємо отримання прибутку за всіма сценаріями розвитку.

Проведемо розрахунок значення основних показників доцільності інвестицій при підвищенні доходу підприємства за рахунок удосконалення технології видобутку продукції, яка буде експортуватися за кордон, взявши за основну ставку дисконту (мінімальну вимогу до доходності проекту) 22% та визначені показники реалістичного сценарію підвищення прибутку та

рентабельності підприємства (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Розрахунок чистої вартості проекту удосконалення обладнання

Показник	Період		
	2018*	2019	2020
Чистий дохід від експорту, тис.грн.	38496,43	39266,36	40051,69
Експортні витрати, тис. грн.	2934,84	2168,63	2048,29
Коефіцієнт дисконтування, α_i	1	0,82	0,672
Дисконтовані грошові потоки, $CF^* \alpha_i$ тис.грн.	38496,43	32198,42	26914,74
Дисконтовані інвестиції, $I^* \alpha_i$ тис.грн.	2934,84	1778,2766	1376,4509
Чиста приведена вартість проекту, кумулятивно, NPV_i тис.грн.	35561,59	30420,14	25538,29
ЕБІТДА / Операційний прибуток, тис. грн.	13520,52	16706,74	18124,52
Коефіцієнт рентабельності	38,02%	54,92%	70,97%
Індекс дохідності			13,17
Термін окупності, місяці			$\approx 1,5$

*-попередні дані

Джерело: Складено автором [50].

Так, умови ухвалення інвестиційного рішення на основі даного критерію зводяться до наступного: якщо $NPV > 0$, то проект варто прийняти; якщо $NPV < 0$, то проект приймати не слід; якщо $NPV = 0$, то прийняття проекту не принесе ні прибутку, ні збитку.

Отже, за дисконтної ставки у 22% отримали позитивне значення показника чиста теперішня вартість проекту ($NPV_{\text{при } R=22\%} = 35561,59$ тис. грн.), що свідчить про ефективність інвестицій. Підсумовуючи вищенаведені розрахунки варто сказати:

- загальна сума грошового потоку у 1-й рік впровадження інвестиційного проекту по вдосконаленню технології видобутку продукції, яка буде

експортуватися за кордон, перевищує інвестиційні експортні витрати на 35561,59 тис. грн., що є позитивним явищем для діяльності підприємства;

- чистий приведений дохід для даного проекту становить 35561,59 тис. грн. У результаті реалізації нового проекту ПАТ «Коростенський кар'єр» отримає прибуток;

- рентабельність діяльності підприємства зросте з 38,02% у 2018 р. до 70,97% у 2020 р.;

- позитивним моментом у прийнятті рішення щодо реалізації проекту є додатне значення індексу дохідності;

- аналізуючи період окупності затрат, доходимо висновку, що інвестиційний проект по вдосконаленню технології видобутку продукції, яка буде експортуватися за кордон, окупиться вже протягом першого місяця реалізації проекту.

Розглянемо показник абсолютного ефекту від експорту у результаті нововведень:

2018 р.: $38496,43 - 2934,84 = 35561,59$ тис. грн.

2019 р.: $39266,36 - 2168,63 = 37097,93$ тис. грн.

2020 р.: $40051,69 - 2048,29 = 38003,40$ тис. грн.

Підсумовуючи відзначимо, що у результаті впровадження інвестиційного проекту по вдосконаленню технології видобутку продукції, яка буде експортуватися за кордон, ПАТ «Коростенський кар'єр» отримає прибуток – 35561,59 тис. грн. у 2018 р., 37097,93 тис. грн. у 2019 р. та 38003,40 тис. грн. у 2020 р.

З метою діагностики найважливіших чинників, що впливають на розмір економічного ефекту реалізації проекту по вдосконаленню технології видобутку продукції, яка буде експортуватися за кордон, доцільно використати комп'ютерну програму «Аналіз чутливості інвестиційного проекту до змін факторів», що дає можливість оцінити ступінь ризикованості інвестиційного проекту, оцінити важливість впливу окремих чинників: обсягу та ціни реалізації, собівартості,

обсягу інвестицій, ставка дисконту на чистий приведений дохід проекту.

Отримані за допомогою комп'ютерної програми результати представлені в табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Планові показники експортного потенціалу

ПАТ «Коростенський кар'єр»

Фактор, його вплив на NPV	Зміна фактору, %	Базове значення NPV, тис. грн.	Прогнозне значення NPV, тис. грн.	Зміна NPV під впливом факторів, тис. грн.	Зміна NPV на 1% зміни фактора, %	Рейтинг фактора
Чистий дохід від експорту	10	35561,59	39117,75	38264,27	7,6	4
Ціна реалізації одиниці продукції	10	35561,59	39117,75	47759,22	34,3	1
Собівартість одиниці продукції	10	35561,59	32005,43	31720,94	10,8	3
Обсяг інвестицій	10	35561,59	39117,75	36023,89	1,3	5
Ставка дисконту	10	35561,59	32005,43	31507,57	11,4	2

Джерело: Складено автором [50].

Аналізуючи отримані дані щодо реалізації проекту по вдосконаленню технології добування продукції, яка буде експортуватися за кордон, варто відзначити наступне: зростання обсягу реалізації на 10% призведе до зростання значення NPV до 38264,27 тис. грн., тобто зміна NPV на 1 % збільшення обсягу реалізації становить 7,6 %; найбільш суттєвий вплив на збільшення розміру NPV справляє зростання ціни реалізації продукції, так збільшення ціни на 1% призведе до зростання NPV на 34,3%; при зростанні собівартості продукції при незмінній ціни реалізації призведе до зменшення NPV до 31720,94 тис. грн.; згідно впливу на розмір NPV фактори розподілилися наступним чином: ціна реалізації, ставка дисконту, собівартість продукції, обсяг реалізації, обсяг інвестицій.

3.3. Оцінка ефективності запропонованих заходів

Рекомендовано розробляти стратегію прямого експорту продукції на підприємстві з урахуванням періоду його життєвого циклу, використовуючи певний набір взаємопов'язаних формалізованих показників, які дають змогу оцінити ключові фактори успіху не тільки поточного, а й майбутнього періоду.

Проведемо розрахунок ефективності запропонованих стратегій ПАТ «Коростенський кар'єр» для збільшення прибутку та підвищення рентабельності підприємства за кордоном.

Маркетологи ПАТ «Коростенський кар'єр» вважають, що при умові заміни застарілого обладнання та подальшій розробці балансових запасів корисних копалин підприємство, яка експортується за кордон, підприємство зможе за рік виготовити мінімально збільшити виручку від реалізації продукції на 1%.

Цей висновок вони зробили відштовхуючись від показників, які характеризують збалансованість асортименту зі споживчим попитом зарубіжних споживачів.

Проведемо розрахунок основних показників ефективності експорту та абсолютного ефекту від експорту ПАТ «Коростенський кар'єр», яка буде експортуватися за кордон.

Фінансування проекту заміни застарілого обладнання на ПАТ «Коростенський кар'єр», яке буде експортувати видобувну продукцію за кордон, буде здійснюватися за рахунок поточного операційного прибутку підприємства за 2018 р.

З метою визначення можливої економії та резервів поліпшення експортної стратегії ПАТ «Коростенський кар'єр» проведемо розрахунок запланованого рівня доходів підприємства. Для розробки прогнозної моделі динаміки експортної виручки ПАТ «Коростенський кар'єр» необхідно побудувати та обґрунтувати достовірність прогнозної моделі експортної виручки підприємства. Для цього необхідно:

1. Навести показники чистого доходу від експорту підприємства (з 2015 по 2017 рр.) – таблиця 4.8.
2. Розрахувати параметри функції методом найменших квадратів і побудувати прогнозну (трендову) модель.
3. Розрахувати прогнозні значення експортної виручки на наступні 3 роки.

Таблиця 3.10

Значення показників експортної виручки ПАТ «Коростенський кар'єр»

Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	38951,70	35851,05	37741,60

Джерело: [50].

Досліджуючи значення чистого доходу від експорту ПАТ «Коростенський кар'єр», можна сказати, що протягом 2015-2017 рр. спостерігаємо, спад експортної виручки у 2016 році порівняно з 2015, а у 2017 році збільшення даної величини підприємства. Зокрема, станом на 31.12.2017 р., по відношенню до 2016 року, відбулося підвищення величини експортної виручки на 1890,55 тис. грн. або на 5,01%.

Розрахуємо таблицю значень для прогнозування чистого доходу від експорту ПАТ «Коростенський кар'єр» (таблиця 3.11).

Таблиця 3.11

Розрахунок прогнозованого значення чистого доходу від експорту
ПАТ «Коростенський кар'єр»

Роки	t (періоди)	Y _t (експортна виручка)	t ²	Y _t * t
2015	1	38951,7	1	38951,7
2016	2	35851,05	4	71702,1
2017	3	37741,6	9	113224,8
Всього	6	112544,35	14	223878,6

Джерело: Складено автором [50].

Використовуючи формули 3.1 та 3.2, визначимо економетричні параметри чистого доходу від експорту підприємства:

$$a_1 = \frac{\sum Y_t \times t - \frac{(\sum Y_t \times \sum t)}{t}}{\sum t^2 - \frac{(\sum t)^2}{t}} \quad (3.1)$$

де a_0, a_1 – економетричні параметри;

Y_t – фактичне значення досліджуваного показника;

t – період проведення дослідження (роки).

$$\alpha_1 = \frac{223878,60 - \frac{112544,35 \times 6}{3}}{14 - \frac{(6 \times 6)}{3}} = 165,09$$

$$a_0 = \frac{\sum Y_t - a_1 \times \sum t}{t} \quad (3.2)$$

$$\alpha_0 = \frac{112544,35 - 165,09 \times 6}{3} = 37181,27.$$

Функція прогновної моделі чистого доходу від експорту ПАТ «Коростенський кар'єр» матиме такий вигляд:

$$Y_t = 37181,27 + 165,09 \times t$$

Розрахуємо прогнозні значення чистого доходу від експорту ПАТ «Коростенський кар'єр» на наступні 3 роки:

$Y_{2018} = 37181,27 + 165,09 * 4 = 37841,63$ тис. грн. – прогноз значення чистого доходу від експорту ПАТ «Коростенський кар'єр» на 2018 рік;

$Y_{2019} = 37181,27 + 165,09 * 5 = 38006,72$ тис. грн. прогноз значення чистого доходу від експорту ПАТ «Коростенський кар'єр» на 2019 рік;

$Y_{2020} = 37181,27 + 165,09 * 6 = 38171,80$ тис. грн. прогноз значення чистого доходу від експорту ПАТ «Коростенський кар'єр» на 2020 рік.

Побудуємо модель зміни чистого доходу від експорту ПАТ «Коростенський кар'єр» на 2018-2020 рр. (рис. 3.3).

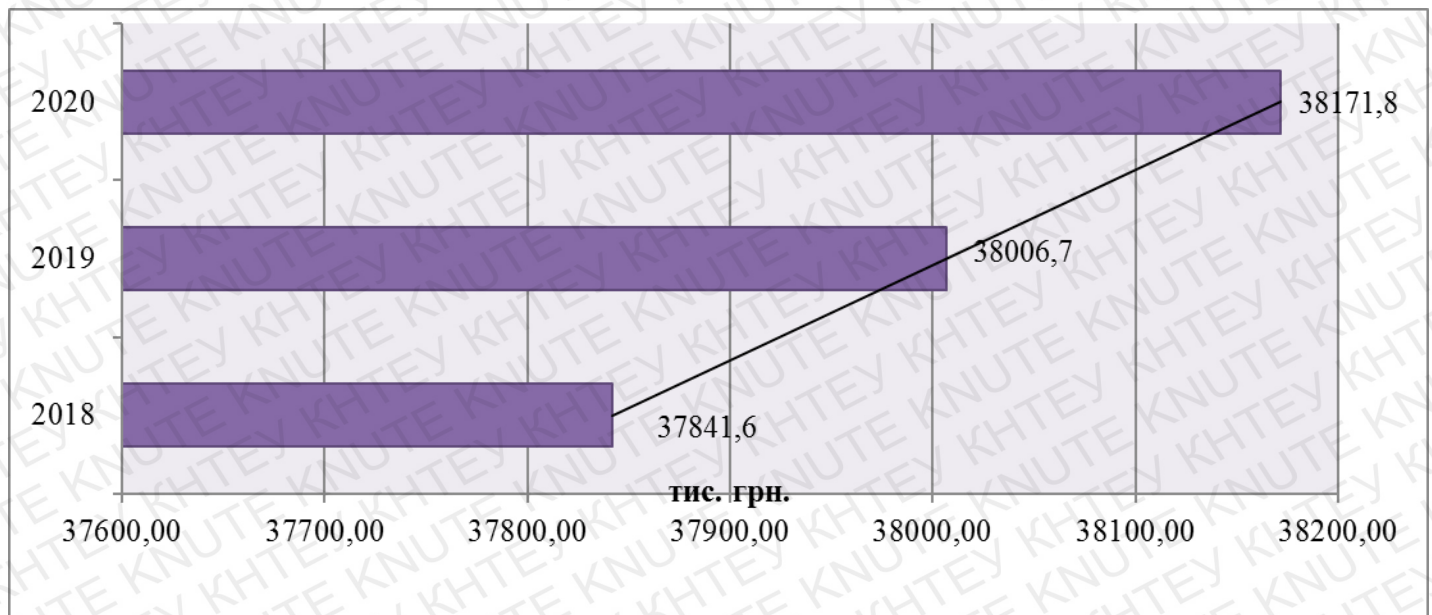


Рис. 3.3. Трендова модель чистого доходу від експорту ПАТ «Коростенський кар'єр» на 2018-2020 рр. [50]

Відповідно до проведеного розрахунку прогнозної моделі чистого доходу від експорту ПАТ «Коростенський кар'єр», можна сказати, що прогнозується збільшення величини чистого доходу від експорту ПАТ «Коростенський кар'єр»— у 2018 році, порівняно з 2017 роком, відбудеться зростання чистого доходу від експорту на 100 тис. грн. або на 0,26%.

Проведемо розрахунок запланованого рівня експортних витрат підприємства (табл. 3.12).

Таблиця 3.12

Значення показників експортних витрат

ПАТ «Коростенський кар'єр»

Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Експортні витрати підприємства, тис. грн.	38768,7	35895,3	37842,8

Джерело:[50].

Досліджуючи значення експортних витрат ПАТ «Коростенський кар'єр», можна сказати, що протягом 2015-2017 рр. спостерігаємо поступове збільшення величини експортних витрат підприємства. Зокрема, станом на 31.12.2017 р., по відношенню до 2016 року, відбулося підвищення величини експортних витрат на 1947,5 тис. грн. або на 5,15%. Розрахуємо таблицю значень для прогнозування експортних витрат ПАТ «Коростенський кар'єр» (таблиця 3.13).

Таблиця 3.13

Розрахунок теоретичного значення експортних витрат ПАТ
«Коростенський кар'єр»

Роки	t (періоди)	Y _t (експортні витрати)	t ²	Y _t * t
2015	1	38768,7	1	38768,7
2016	2	35895,3	4	71790,6
2017	3	37842,8	9	113528,4
Итого	6	112506,8	14	224087,7

Джерело: Складено автором [50].

Використовуючи формули 3.1 та 3.2, визначимо економетричні параметри експортних витрат підприємства:

$$\alpha_1 = \frac{224087,70 - \frac{112506,80 \cdot 6}{3}}{\frac{14 - (6 \cdot 6)}{3}} = 126,32.$$

$$\alpha_0 = \frac{112506,8 - 126,32 \cdot 6}{3} = 37249,63.$$

Функція прогнозу моделі експортних витрат ПАТ «Коростенський кар'єр» матиме такий вигляд:

$$Y_t = 37249,63 + 126,32 \times t$$

Розрахуємо прогнозні значення експортних витрат ПАТ «Коростенський кар'єр» на наступні 3 роки:

$Y_{2018} = 37249,63 + 126,32 \times 4 = 37754,91$ тис. грн. - прогноз значення експортних витрат ПАТ «Коростенський кар'єр» на 2018 рік;

$Y_{2019} = 37249,63 + 126,32 \times 5 = 37881,22$ тис. грн. - прогноз значення експортних витрат ПАТ «Коростенський кар'єр» на 2019 рік;

$Y_{2020} = 37249,63 + 126,32 \times 6 = 38007,53$ тис. грн. - прогноз значення експортних витрат ПАТ «Коростенський кар'єр» на 2020 рік.

Побудуємо прогнозовані показники експортних витрат ПАТ «Коростенський кар'єр» з 2018 по 2020 роки (рис. 3.4).

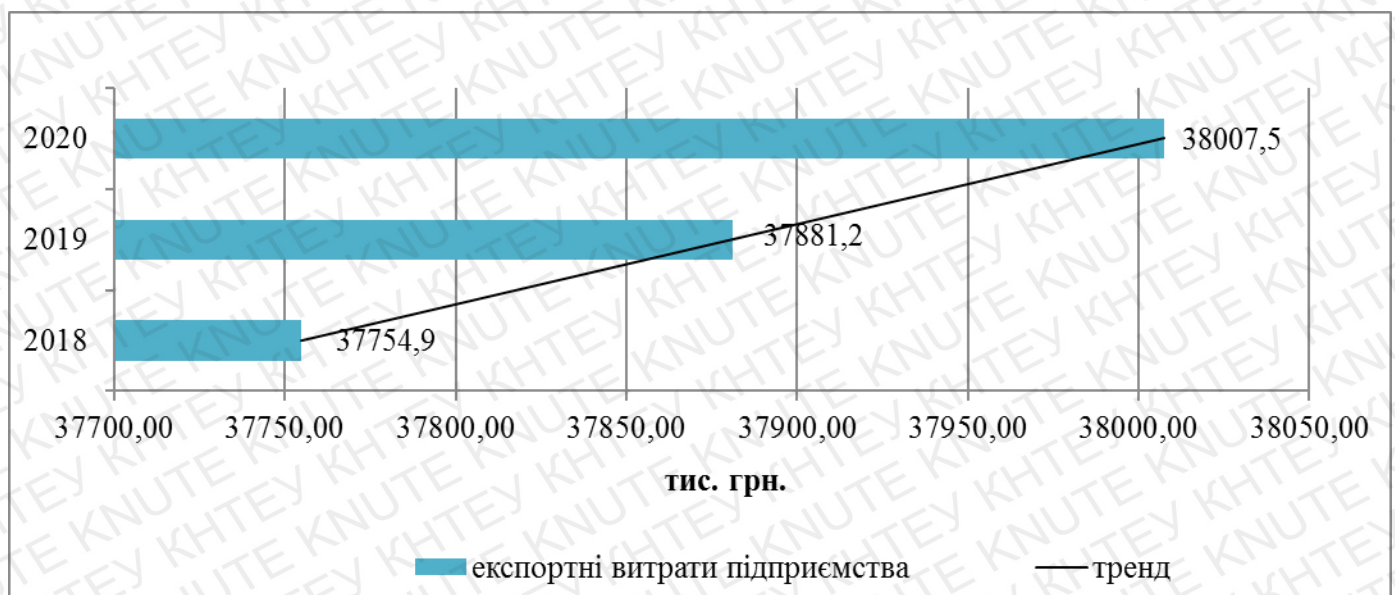


Рис. 3.4. Прогнозовані експортні витрати ПАТ «Коростенський кар'єр» [50]

Отже, відповідно до проведеного розрахунку прогнозу моделі експортних витрат ПАТ «Коростенський кар'єр», можна сказати, що в результаті здійснення валютних інтервенцій прогнозується зменшення величини експортних витрат ПАТ «Коростенський кар'єр» – у 2018 році, порівняно з 2017 роком, відбудеться скорочення експортних витрат на 87,89 тис. грн. або на 0,23%.

Розглянемо показник абсолютного ефекту від експорту використовуючи формулу 1.9:

2018 р.: $37841,63 - 37754,91 = 86,72$ тис. грн.

2019 р.: $38006,72 - 37881,22 = 125,5$ тис. грн.

2020 р.: $38171,80 - 38007,53 = 164,27$ тис. грн.

Підсумовуючи відзначимо, що під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності, ПАТ «Коростенський кар'єр» отримує прибуток $-86,72$ у 2018 р., $125,5$ тис. грн. у 2019 р. та $164,27$ тис. грн. у 2020 р.

Висновок до розділу 3.

Відповідно до проведеного дослідження в цьому розділі, необхідно здійснити заходи щодо реалізації проекту по удосконаленню технології видобутку продукції ПАТ «Коростенський кар'єр», яка буде експортуватися за кордон.

Відповідно до розрахунків:

- загальна сума грошового потоку у 1-й рік впровадження інвестиційного проекту по вдосконаленню технології видобутку продукції, яка буде експортуватися за кордон, перевищує інвестиційні експортні витрати на $35561,59$ тис. грн., що є позитивним явищем для діяльності підприємства;
- чистий приведений дохід для даного проекту становить $35561,59$ тис. грн. У результаті реалізації нового проекту ПАТ «Коростенський кар'єр» отримує прибуток;
- рентабельність діяльності підприємства зросте з $38,02\%$ у 2018 р. до $70,97\%$ у 2020 р.;
- позитивним моментом у прийнятті рішення щодо реалізації проекту є додатне значення індексу дохідності;
- аналізуючи період окупності затрат, доходимо висновку, що інвестиційний проект по вдосконаленню технології видобутку продукції, яка буде

експортуватися за кордон, окупиться вже протягом першого місяця реалізації проекту.

Також зазначено, що в результаті валютних інтервенцій під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності, ПАТ «Коростенський кар'єр» отримає прибуток –86,72 у 2018 р., 125,5 тис. грн. у 2019 р. та 164,27 тис. грн. у 2020 р.

Для підвищення ефективності роботи ПАТ «Коростенський кар'єр» пропонуємо реалізувати стратегію прямого експорту, яка передбачає використання власних торгових представників для пошуку зарубіжних клієнтів. Зокрема, для підвищення прибутковості продукції, яка буде експортуватися за кордон, пропонуємо провести вдосконалення процесу добування.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

Визначено, що експортна стратегія – це сукупність організаційно-економічних, виробничо-господарських та оперативно-комерційних функцій підприємств, орієнтованих на світовий ринок, з урахуванням обраної зовнішньоекономічної стратегії, форм і методів роботи на зарубіжних ринках.

Досліджено, що експортний потенціал підприємства може бути оцінено різними способами: від проведення багатофакторного кількісного аналізу до майже інтуїтивних вербальних висновків. На даний момент найпоширенішими є методики, що нівелюють різницю між експортним потенціалом як першопричиною зовнішньоекономічної діяльності і експортом як результатом реалізації потенціалу підприємства. Негативним наслідком користування даними методиками є неможливість оцінки резервів використання експортного потенціалу, що супроводжується необґрунтованими інвестиціями в його розвиток. Оцінка експортного потенціалу є необхідною передумовою для прийняття рішень відносно вибору напрямку, обґрунтування цілей і їх ресурсного забезпечення, оптимізації витрат.

Встановлююно, що основними підходами до організації механізму реалізації експортного потенціалу підприємства є: масштабно-орієнтований, просторово-орієнтований, конкурентно-орієнтований підходи та підхід, орієнтований на розвиток. На нашу думку, організувавши вихід на іноземні ринки таким чином, підприємство може значно підвищити ефективність ЗЕД. Однак при цьому необхідно добре знати умови діяльності в даній країні, її законодавчі акти.

Об'єктом дослідження є ПАТ «Коростенський кар'єр», основними видами діяльності якого є:

08.11 - Добування декоративного та будівельного каменю, вапняку, гіпсу, крейди та глинистого сланцю

08.12 - Добування піску, гравію, глини і коаліну.

Розглянутий фінансовий стан ПАТ «Коростенський кар'єр» свідчать про те,

що на підприємстві існують такі проблеми як збиткова його діяльність, наявність дебіторської та кредиторської заборгованості. Досліджуваному підприємству слід здійснити пошук альтернативних джерел оптимізації фінансових ресурсів підприємства та поліпшення своєї збутової політики.

Незважаючи на це, ПАТ «Коростенський кар'єр» має величезний потенціал, який слід реалізовувати. Для підвищення рівня конкурування та швидшого подолання наслідків економічної кризи підприємству необхідно робити акцент на розвитку існуючої товарної лінії і удосконаленні виробничих процесів.

Зокрема, для підвищення прибутковості продукції ПАТ «Коростенський кар'єр», яка буде експортуватися за кордон, пропонуємо провести вдосконалення процесу добування. Запропонована стратегія є доцільною, адже, загальна сума грошового потоку у 1-й рік впровадження інвестиційного проекту по вдосконаленню технології добування. Підсумовуючи відзначимо, що у результаті впровадження інвестиційного проекту по вдосконаленню технології видобутку продукції, яка буде експортуватися за кордон, ПАТ «Коростенський кар'єр» отримає прибуток – 35561,59 тис. грн. у 2018 р., 37097,93 тис. грн. у 2019 р. та 38003,40 тис. грн. у 2020 р.

У результаті реалізації нового проекту ПАТ «Коростенський кар'єр» отримає прибуток; рентабельність діяльності підприємства зросте з 38,02% у 2018 р. до 70,97% у 2020 р.; позитивним моментом у прийнятті рішення щодо реалізації проекту є додатне значення індексу дохідності; аналізуючи період окупності затрат, доходимо висновку, що інвестиційний проект по вдосконаленню технології добування окупиться вже протягом перших двох місяців реалізації проекту.

Варто відзначити, що в результаті здійснення валютних інтервенцій ПАТ «Коростенський кар'єр» прогнозується зменшення величини експортних витрат—у 2018 році, порівняно з 2017 роком, відбудеться скорочення експортних витрат на 87,89 тис. грн. або на 0,23%.

Підсумовуючи відзначимо, що у результаті валютних інтервенцій під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності, ПАТ «Коростенський кар'єр» отримує прибуток –86,72 у 2018 р., 125,5 тис. грн. у 2019 р. та 164,27 тис. грн. у 2020 р.

Для підвищення ефективності роботи ПАТ «Коростенський кар'єр» пропонуємо реалізувати стратегію прямого експорту, яка передбачає використання власних торгових представників для пошуку зарубіжних клієнтів. Зокрема, для підвищення прибутковості продукції, яка буде експортуватися за кордон, пропонуємо провести вдосконалення процесу добування.

Основними напрямками підвищення експортної діяльності ПАТ «Коростенський кар'єр»є такі:

- інтеграція у світовий ринок добувної промисловості, підвищення частки української добувної продукції у світовому поділі праці шляхом підвищення конкурентноздатності продукції;
- підвищення рівня захисту інформації та прав українських виробників;
- зосередження своїх експортних зусиль на найбільш перспективних географічних напрямках;
- побудова системи стимулювання експорту;
- удосконалення методів аналізу та оцінки ефективності експортної діяльності підприємств;
- удосконалення системи кредитування експорту та експортного страхування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський Кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-

22. – Ст. 144.
2. Про зовнішньоекономічну діяльність : закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 29.
 3. Авксентієва І. В. Оцінка експортного потенціалу підприємства / І. В. Авксентієва // Економіка та держава: Міжнародний науково-практичний журнал. – 2016. – № 4. – с. 57.
 4. Алексеєва Г. А. Стан та перспективи розвитку експортного потенціалу Миколаївської області [Електронний ресурс] / Г. А. Алексеєва, Л. В. Назарова. – Режим доступу: <http://intkonf.org/alekseeva-ga-nazarova-lv-stan-ta-perspektivi-rozvitku-eksportnogo-potentsialu-mikolayivskoyi-oblasti/>.
 5. Анікіна Г. М. Особливості розвитку та регулювання внутрішнього ринку промислової продукції України в умовах кризової ситуації / Г. М. Анікіна // Економічні науки. – 2014. – № 10. – с. 219.
 6. Амоша А. І. Фінансові і інституційні механізми регулювання виробничого потенціалу. - НАН України; Інститут економіки та промисловості. – Донецьк, 2013 – с. 372.
 7. Атаманюк Ю. А. Механізм податкового регулювання зовнішньоторговельних відносин України / Ю. А. Атаманюк // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2015. – № 52. – Ч.1. – С. 80–86.
 8. Афітов Є.А. Планування на підприємстві: підручник для вузів. — Мінськ, 2014. — с. 286.
 9. Багрова І. В. Зовнішньоекономічна діяльність: підручник для вузів / І. В. Багрова. – К. : Центр навч. літ., 2014. – 580 с.
 10. Байрак В. М. Організаційно-економічні механізми підвищення експортного потенціалу інвестиційного комплексу України : Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.12 / В. М. Байрак ; Українська академія зовнішньої торгівлі. – К., 2013. – с. 35.
 11. Баскаков А. П. Визначення сутності та складових організаційно-економічного механізму управління підприємством в умовах інноваційного розвитку / О. С. Літвінов, С. М. Капталан // Управління розвитком. – 2016. – № 3 (185). – С. 59-65.

- 12.Баула О. В. Особливості формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасному глобалізаційному просторі [Електронний ресурс] / О. В. Баула, А. В. Сачук. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/3_ANR_2018/Economics/10_126399.doc.htm.
- 13.Бегма В. М. Деякі аспекти визначення експортного потенціалу українського оборонно – промислового комплексу / В. М. Бегма, Г. І. Мазуров // Проблеми науки. – 2012. – № 7. – С. 45–51.
- 14.Белопольський Н. Г. Забезпечення ефективності управління промисловими підприємствами України в умовах реформації економіки : [монографія] / Н. Г. Белопольський, В. Д. Малигіна, Л. А. Цибульська. – Донецьк : Дон–НУЕТ, 2018. – 188 с.
- 15.Бендиків М. А. Методичні основи оцінки економічної стійкості промислового підприємства. М. А. Бендиків, А. А. Никонова // Консультант директора. – 2015. – № 14. – С. 132.
- 16.Бондар О. М. Сучасний промисловий регіон: Загальна характеристика, особливості, соціально-екологічні проблеми / О. М. Бондар // Соціальні технології. Проблеми сучасного суспільства. – 2014. – № 50. – С. 74–82.
- 17.Буряк П. Ю. Економіка праці й соціально-економічні відносини : навч. посіб / П. Ю. Буряк, Б. А. Карпінська, М. І. Григорєва. – К. : Центр навч. л-ри, 2015. – с. 457.
- 18.Бут Т. В. Оцінка впливу на розвиток промислового регіону / Т. В. Бут // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2013. – № 19. – С.173.
- 19.Варава Л. М. Організаційно-економічні підходи до управління конкурентоспроможністю промислового підприємства / Л. М. Варава, А. Р. Арутюнян, А. А. Варава // Економічний вісник Національного гірничого університету: наук. журн. – 2015. – № 3. – С. 296.
- 20.Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та СД) / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2017. –с. 1936.
- 21.Венцель В. Т. Зовнішньоекономічна діяльність : підходи до розуміння в

- довідковій та нормативно-правовій літературі / В. Т. Венцель // ВІСНИК ЖДТУ. – 2016. – № 1 (55). – С. 43–45.
22. Вівчар О. І. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств / О. І. Вівчар // Галицький економічний вісник. – 2017. – №2. – С. 24–30.
23. Гой І.В., Смелянська Т.П. Основи підприємницької діяльності / Навчально-методичний посібник. – Хмельницький, 2012. – с. 245.
24. Голіней С. В. Державне регулювання експортного потенціалу України / С. В. Голіней // Механізм збалансованого розвитку промислового виробництва. – Київ, 2015. – С. 130–139.
25. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельник. – К. : Центр навчальної літератури. – 2015. – 384 с.
26. Гринкевич С. С. Підходи до визначення сутності економічної категорії «ефективність зовнішньоекономічної діяльності» підприємств / С. С. Гринкевич, О. Ю. Сало // Наук. вісн. НЛТУ України: Зб. наук.-техн. праць. – Львів : НЛТУ України. – 2017. – Вип. 18.2. – С. 170–175.
27. Губенко В. І. Механізм зовнішньоекономічної діяльності агропромислового комплексу: лібералізація і протекціонізм : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук; спец. 08.07.02 – економіка сільського господарства і АПК / В. І. Губенко. – Миколаїв : Миколаївський держ. аграрний ун-т, 2014. – 36 с.
28. Гуріна Г. С. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / Г. С. Гуріна, М. Г. Луцький, Т. Л. Мостенська, В. О. Новак. – К. : Сузір'я, 2015. – 425 с.
29. Данилюк М. О. Аналіз наукових підходів до визначення поняття зовнішньоекономічної діяльності підприємства / М. О. Данилюк, Т. Б. Топольницька // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА». – 2017. – № 6 (32). – с. 38.
30. Добровський В. М. Звітність підприємств: навч. посіб. для самостійного вивчення дисциплін / В. М. Добровський. – К. : КНЕУ, 2014. – с. 195.

31. Дурицька Г. В. Економічне регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислового виробництва : Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.03 / Г.В. Дурицька ; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2017. – с. 207.
32. Зінь Е. А. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник для студ. вищих навч. закладів / Е. А. Зінь, Н. С. Дука. – К. : Кондор. – 2012. – с. 432.
33. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика сучасного менеджменту / [Батченко Л. В., Дроздова Г. М., Дятлова В. В. та ін.] – Донецьк, 2013. – с. 244.
34. Зозуля І. В. Варіативність та особливості застосування стратегій зовнішньоекономічної діяльності. Конференція ВНТУ. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all.../310>
35. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3. / Ред.: С. В. Мочерний (відпов. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2018. – 952 с.
36. Економічний тлумачний словник. Понятійна база законодавства України у сфері економіки / [авт.-уклад. Д. Д. Гордієнко]. – К. : КНУ, 2017. – с. 308.
37. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. / [під ред. С. В. Мочерного]. – Львів : Світ, 2018. – Т.1 – с. 616.
38. Економічний тлумачний словник. Понятійна база законодавства України у сфері економіки / Д. Д. Гордієнко. – К. : КНУ, 2016. – с. 308.
39. Іщук С.О. Оцінка тенденцій розвитку промисловості Західного регіону України. Режим доступу : ird.gov.ua/irdp/e20150604.pdf.
40. Калетнік Г. М. Інноваційні моделі управління стратегічним економічним потенціалом сучасних економічних систем / Г. М. Калетнік, Г. М. Заболотний, С. В. Коздовський // Актуальні проблеми економіки. – 2017. – № 4 (118). – С. 311.
41. Кирчата І.М. Поясник Г.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі: монографія / Харківський національний автомобільний дорожній унт. — Х.: ХНАДУ, 2009. — 160 с.
42. Лазорко Н. Я. Формування стратегії конкуренції на міжнародних ринках [Електронний ресурс] / Н. Я. Лазорко. – Режим доступу :

- http://www.rusnauka.com/12_ENXXI_2011/Economics/2_85706.doc.htm.
43. Машталір Я. П. Механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівного підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук; спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (машинобудування) / Я. П. Машталір. – Хмельницький : ХНУ, 2017. – 20 с.
44. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз [Електронний ресурс] / Т. Мельник. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mep/2009_8_9/083612/10_Melnuk1.pdf.
45. Новікова О. Ф. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: монографія / О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк. – Миколаїв: НАН України, Ін-т економіки пром-ті, 2015. – с. 534.
46. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
47. Підприємства Житомирщини нарощують частку експорту до Європи. Режим доступу : guporzt.com.ua/.../print:page,1,87787-pdpriyemstva-zhitomi.
48. Портал «Діловий регіон» На Кіровоградщині майже удвічі збільшили добування. Режим доступу: guporzt.com.ua/.../print:page.
49. Пшик-Ковальська О. О. Планування зовнішньоекономічної діяльності: дослідження семантики категорії / О. О. Пшик-Ковальська // НАУКОВИЙ ВІСНИК НЛТУ України : Збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2017. – Вип. 20.3. – 324 с.
50. Річна звітність публічного акціонерного товариства «Коростенський кар'єр» за періоди 2013-2017 роки.
51. Солодковський Ю. М. Моделі розвитку конкурентоспроможності експорту у сучасній системі світової торгівлі / Ю. М. Солодковський // Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія у 2 т. – К. : КНЕУ, 2018. – С. 296.
52. Третяк В. В. Еволюція системи організаційного та економіко-правового механізму зовнішньоекономічних зв'язків / В. В. Третяк // Актуальні

проблеми економіки. – 2017. – №5. – С. 353.

53. Яковлев А. І. Удосконалення методів оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності/ А.І. Яковлев // Фінанси України. – 2015. – № 9. – С. 284.

Додатки

Додаток А

Формули для розрахунку показників фінансового стану підприємства

Назва 1	Формула 2
Показники ліквідності	Показують здатність підприємства розраховуватись за своїми зобов'язаннями за рахунок наявних активів
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти / Поточні зобов'язання
Коефіцієнт проміжної ліквідності	(Оборотні активи - товарно-матеріальні запаси) / Поточні зобов'язання
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	Оборотні активи / Поточні зобов'язання
Власний оборотний капітал	Власний капітал - Необоротні активи
Показники ділової активності	Показують швидкість використання залучених ресурсів
Оборотність дебіторської заборгованості	Виручка від реалізації / Середньорічна вартість дебіторської заборгованості
Оборотність кредиторської заборгованості	Собівартість реалізованої продукції / Середньорічна вартість кредиторської заборгованості
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	Кількість днів у періоді / Оборотноість дебіторської заборгованості
Період погашення кредиторської заборгованості, днів	Кількість днів у періоді / Оборотноість кредиторської заборгованості
Оборотність постійних активів	Виручка від реалізації / Середньорічна вартість постійних активів
Оборотність активів	Виручка від реалізації / Середньорічна вартість активів
Оборотність чистих активів	Виручка від реалізації / Середньорічна вартість чистих активів
Оборотність товарно-матеріальних запасів	Собівартість реалізованої продукції / Середньорічна вартість товарно-матеріальних запасів
Період обороту товарно-матеріальних запасів, днів	Кількість днів у періоді / Оборотноість товарно-матеріальних запасів
Тривалість операційного циклу, днів	Період погашення дебіторської заборгованості + Період обороту товарно-матеріальних запасів
Тривалість фінансового циклу, днів	Період погашення дебіторської заборгованості + Період

	обороту товарно-матеріальних запасів - Період погашення кредиторської заборгованості
Показники фінансової стійкості	Показують залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Власний капітал / Активи
Коефіцієнт фінансової залежності	Активи / Власний капітал
Коефіцієнт заборгованості	Позикові кошти / Активи
Відношення довгострокових кредитів до капіталізації	Довгострокові кредити / Капіталізація
Відношення довгострокових кредитів до власного капіталу	Довгострокові кредити / Власний капітал
Відношення заборгованості до власного капіталу	Позичені кошти / Власний капітал
Показники прибутковості	Показують ефективність використання залучених ресурсів
Рентабельність активів	Чистий прибуток / Середньорічна вартість активів
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / Середньорічна вартість власного капіталу
Рентабельність продажу	Операційний прибуток / Чиста виручка
Рентабельність чистих активів	Чистий прибуток / Середньорічна вартість чистих активів
Рентабельність оборотних активів	Операційний прибуток / Середньорічна вартість оборотних активів

Звітність ПАТ «Коростенський кар'єр»

Баланс
(за 2017 рік)
Форма №1

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	1 416	1 330
первісна вартість	1001	1 909	2 093
накопичена амортизація	1002	-493	-763
Незавершені капітальні інвестиції	1005	3 160	2 529
Основні засоби	1010	38 049	37 029
первісна вартість	1011	77 503	81 199
знос	1012	(39 454)	(44 170)
Усього за розділом I	1095	42 625	40 888
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	4 738	11 105
Виробничі запаси	1101	3 345	2 847
Незавершене виробництво	1102	123	404
Готова продукція	1103	1 046	7 334
Товари	1104	224	520
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 791	3 867
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	84	2 570
з бюджетом	1135	2 285	662
у тому числі з податку на прибуток	1136	976	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	221	305
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 200	3 617
Готівка	1166	0	7
Рахунки в банках	1167	1 200	3 610
Витрати майбутніх періодів	1170	64	64
Інші оборотні активи	1190	962	1 066
Усього за розділом II	1195	11 345	23 256
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1200	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	53 970	64 144

Продовження додатку В

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	799	799
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	3 018	3 018
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-385	8 428
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	3 432	12 245
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	1 652	1 427
Пенсійні зобов'язання	1505	1 382	1 356
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	417	449
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Усього за розділом II	1595	3 451	3 232
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	24 981	27 795
розрахунками з бюджетом	1620	737	2 286
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	687
розрахунками зі страхування	1625	108	175
розрахунками з оплати праці	1630	587	793
одержаними авансами	1635	14 170	14 799
Поточні забезпечення	1660	1 580	2 586
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	4 924	233
Усього за розділом III	1695	47 087	48 667
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	53 970	64 144

Продовження додатку В

Звіт про фінансові результати
(за 2017 рік)
Форма №2

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	145 251	77 411
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(104 726)	(65 804)
Валовий:	2090	40 525	11 607
прибуток			
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	1 642	0
Інші операційні доходи	2120	0	1 147
Адміністративні витрати	2130	(7 476)	(4 155)
Витрати на збут	2150	(19 056)	(9 292)
Інші операційні витрати	2180	(4 279)	(5 775)
Фінансовий результат від операційної діяльності:	2190	11 356	-6 468
прибуток			
Інші фінансові доходи	2220	26	8
Інші доходи	2240	98	160
Інші витрати	2270	(1 398)	-342
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:	2290	10 082	0
прибуток			
збиток	2295	0	(6 642)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-1 269	172
Чистий фінансовий результат:	2350	8 813	0
прибуток			
збиток	2355	0	(6 470)

Продовження додатку В

Баланс

(за 2016 рік)
Форма №1

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	1629	1416
первісна вартість	1001	1909	1909
накопичена амортизація	1002	280	493
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2844	3160
Основні засоби:	1010	38393	38049
первісна вартість	1011	72635	77503
знос	1012	34242	39454
Інші необоротні активи	1090	0	
Усього за розділом I	1095	42866	42625
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	4148	4738
Виробничі запаси	1101	2171	3345
Незавершене виробництво	1102	153	123
Готова продукція	1103	1640	1046
Товари	1104	184	224
Поточні біологічні активи	1110	0	
Депозити перестраховання	1115	0	
Векселі одержані	1120	0	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1579	1791
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	100	84
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	1619	2285
у тому числі з податку на прибуток	1136	741	976
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	379	221
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	
Гроші та їх еквіваленти	1165	1994	1200
Готівка	1166	1	
Рахунки в банках	1167	1993	1200
Витрати майбутніх періодів	1170	64	64
Інші оборотні активи	1190	455	962
Усього за розділом II	1195	10338	11345
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	
Баланс	1300	53204	53970

Продовження додатку В

Пасив	Код	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	799	799
Додатковий капітал	1410	3018	3018
Емісійний дохід	1411	0	
Накопичені курсові різниці	1412	0	
Резервний капітал	1415	0	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	6085	-385
Неоплачений капітал	1425	0	()
Вилучений капітал	1430	0	()
Інші резерви	1435	0	
Усього за розділом I	1495	9902	3432
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	1824	1652
Пенсійні зобов'язання	1505	1405	1382
Довгострокові кредити банків	1510	0	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	
Довгострокові забезпечення	1520	387	417
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	
Цільове фінансування	1525	0	
Благодійна допомога	1526	0	
Усього за розділом II	1595	3616	3451
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	
Векселі видані	1605	0	
Поточна кредиторська заборгованість за:	1610	0	
довгостроковими зобов'язаннями			
товари, роботи, послуги	1615	26516	24981
розрахунками з бюджетом	1620	207	737
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	
розрахунками зі страхування	1625	208	108
розрахунками з оплати праці	1630	456	587
за одержаними авансами	1635	11125	14170
Поточні забезпечення	1660	976	1580
Інші поточні зобов'язання	1690	198	4924
Усього за розділом III	1695	39686	47087
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	
Баланс	1900	53204	53970

Продовження додатку В

Звіт про фінансові результати
(за 2016 рік)
Форма №2

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	77411	70845
Собівартість реалізованої продукції	2050	-65804	-59545
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0
Валовий:	2090	11607	11300
прибуток			
збиток	2095	()	()
Інші операційні доходи	2120	1147	1073
Адміністративні витрати	2130	-4155	-3623
Витрати на збут	2150	-9292	-6280
Інші операційні витрати	2180	-5775	-2379
Фінансовий результат від операційної діяльності:	2190		91
прибуток			
збиток	2195	-6468	()
Доход від участі в капіталі	2200		0
Інші фінансові доходи	2220	8	2
Інші доходи	2240	160	183
Фінансові витрати	2250	()	-66
Втрати від участі в капіталі	2255	()	0
Інші витрати	2270	-342	-264
Фінансовий результат до оподаткування:	2290		
прибуток			
збиток	2295	-6642	-54
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	172	-887
Чистий фінансовий результат:	2350		
прибуток			
збиток	2355	-6470	-941

Продовження додатку В

Баланс
(за 2015 рік)
Форма №1

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	1434	16290
первісна вартість	1001	1517	1909
накопичена амортизація	1002	83	280
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2355	2844
Основні засоби:	1010	40608	38393
первісна вартість	1011	69901	72635
знос	1012	29293	34242
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	44397	42866
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	2694	4148
Виробничі запаси	1101	2097	2171
Незавершене виробництво	1102	366	153
Готова продукція	1103	231	1640
Товари	1104		184
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестраховання	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	58	1579
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	62	4022
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	4022	1619
у тому числі з податку на прибуток	1136	881	741
з нарахованих доходів	1140		
із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	570	379
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165		1994
Готівка	1166		1
Рахунки в банках	1167		1993
Витрати майбутніх періодів	1170	64	64
Інші оборотні активи	1190	426	455
Усього за розділом II	1195	7896	10338
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	52293	53204

Продовження додатку В

Пасив	Код	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
-------	-----	-----------------------------	----------------------------

I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	799	799
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	3018	3018
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	7026	6085
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	10843	9902
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	1172	1824
Пенсійні зобов'язання	1505	1443	1405
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520	359	387
Усього за розділом II	1595	2974	3616
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	554	
Поточна кредиторська заборгованість за:	1610		
довгостроковими зобов'язаннями			
товари, роботи, послуги	1615	25003	26516
розрахунками з бюджетом	1620	163	207
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	236	208
розрахунками з оплати праці	1630	485	456
за одержаними авансами	1635	11087	11125
Поточні забезпечення	1660	909	976
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	39	198
Усього за розділом III	1695	38476	39686
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
Баланс	1900	52293	53204

Продовження додатку В

Звіт про фінансові результати
(за 2015 рік)
Форма №2

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період
--------	-----------	-------------------	-----------------------

			попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	70845	71057
Собівартість реалізованої продукції	2050	-59545	-53220
Валовий:	2090	11300	17837
прибуток			
збиток	2095	()	()
Інші операційні доходи	2120	1073	3667
Адміністративні витрати	2130	-3623	-2984
Витрати на збут	2150	-6280	-5068
Інші операційні витрати	2180	-2379	-8460
Фінансовий результат від операційної діяльності:	2190	91	4992
Інші фінансові доходи	2220	2	1
Інші доходи	2240	183	362
Фінансові витрати	2250	-66	-74
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	-264	-2352
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування:	2290		2929
прибуток			
збиток	2295	-54	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-887	-212
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:	2350		2717
прибуток			
збиток	2355	-941	()

Продовження додатку В

Баланс
(за 2014 рік)
Форма №1

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
-------	-----------	-----------------------------	----------------------------

I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	722	1 434
первісна вартість	1001	767	1 517
накопичена амортизація	1002	-45	-83
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 286	2 355
Основні засоби	1010	36 729	40 608
первісна вартість	1011	63 297	69 901
знос	1012	(26 568)	(29 293)
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	38 737	44 397
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	3 507	2 694
Виробничі запаси	1101	2 118	2 097
Незавершене виробництво	1102	710	366
Готова продукція	1103	679	231
Товари	1104		
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестраховання	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	130	58
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	1 020	62
з бюджетом	1135	3 320	4 022
у тому числі з податку на прибуток	1136	569	881
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	249	570
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	35	0
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	35	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	64
Інші оборотні активи	1190	297	426
Усього за розділом II	1195	8 558	7 896
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	47 295	52 293

Продовження додатку В

Пасив	Код	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	799	799

Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	3 018	3 018
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4 309	7 026
Усього за розділом I	1495	8 126	10 843
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	1 786	1 172
Пенсійні зобов'язання	1505	1 443	1 443
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	333	359
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Усього за розділом II	1595	3 562	2 974
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	554
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	24 164	25 003
розрахунками з бюджетом	1620	1 118	163
у тому числі з податку на прибуток	1621	445	0
розрахунками зі страхування	1625	188	236
розрахунками з оплати праці	1630	460	485
одержаними авансами	1635	8 452	11 087
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	1 209	909
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	16	39
Усього за розділом III	1695	35 607	38 476
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	47 295	52 293

Продовження додатку В

Звіт про фінансові результати
(за 2014 рік)
Форма №2

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	71 057	70 314

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(53 220)	(57 728)
Валовий:прибуток	2090	17 837	12 586
Інші операційні доходи	2120	3 667	2 218
Адміністративні витрати	2130	(2 984)	(2 312)
Витрати на збут	2150	(5 068)	(5 452)
Інші операційні витрати	2180	(8 460)	(6 595)
Фінансовий результат від операційної діяльності:прибуток	2190	4 992	445
збиток	2195	0	0
Інші фінансові доходи	2220	1	0
Інші доходи	2240	362	630
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	-74	-122
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	(2 352)	(2 053)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:прибуток	2290	2 929	0
збиток	2295	0	(1 100)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-212	-1 055
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:прибуток	2350	2 717	0
збиток	2355	0	(2 155)

Продовження додатку В

Баланс
(за 2013 рік)
Форма №1

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	761	722

первісна вартість	1001	767	767
накопичена амортизація	1002	-6	-45
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1202	1286
Основні засоби	1010	39481	36729
первісна вартість	1011	59094	63297
знос	1012	-19613	-26568
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	41444	38737
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	3940	3507
Виробничі запаси	1101	3100	2118
Незавершене виробництво	1102	442	710
Готова продукція	1103	398	679
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3437	130
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	204	1020
з бюджетом	1135	1623	3320
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	569
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	339	249
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	23	35
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	23	35
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	297
Усього за розділом II	1195	9566	8558
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	51010	47295

Продовження додатку В

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	799	799
Додатковий капітал	1410	3018	3018
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0

Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	6464	4309
Усього за розділом I	1495	10281	8126
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	2075	1786
Пенсійні зобов'язання	1505	734	1443
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	312	333
Усього за розділом II	1595	3121	3562
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	27153	24164
розрахунками з бюджетом	1620	509	1118
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	445
розрахунками зі страхування	1625	133	188
розрахунками з оплати праці	1630	323	460
одержаними авансами	1635	8401	8452
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	1074	1209
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	15	16
Усього за розділом III	1695	37608	35607
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	51010	47295

Продовження додатку В

Звіт про фінансові результати
(за 2013 рік)
Форма №2

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	70314	42153
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-57728	-31958
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0

Валовий:	2090	12586	10195
прибуток			
збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	2218	518
Адміністративні витрати	2130	-2312	-2516
Витрати на збут	2150	-5452	-11131
Інші операційні витрати	2180	-6595	-1373
Фінансовий результат від операційної діяльності:	2190	445	0
прибуток			
збиток	2195	0	-4307
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	1
Інші доходи	2240	630	278
Фінансові витрати	2250	-122	-94
Інші витрати	2270	-2053	-1075
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:	2290	0	0
прибуток			
збиток	2295	-1100	-5197
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-1055	256
Чистий фінансовий результат:	2350	0	0
прибуток			
збиток	2355	-2155	-4941