

**Київський національний торговельно-економічний університет**  
**Кафедра міжнародних економічних відносин**

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**«Ризики підприємства в міжнародній комерційній діяльності»**

(на матеріалах ТОВ «С.В.К.-ЛТД», м.Буринь )

Студентки 2 курсу, 2 групи,  
Спеціальності 051 «Економіка»  
Спеціалізації «Міжнародна  
економіка»

Соколової Катерини  
Віталіївни

Науковий керівник  
кандидат економічних наук,  
старший викладач

Генералов Олександр  
Валентинович

Гарант освітньої програми  
кандидат економічних наук,  
професор

Кудирко Людмила  
Петрівна

Київ 2018

## АНОТАЦІЯ

Соколова К.В. Ризики підприємства в міжнародній комерційній діяльності  
Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра  
за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини», спеціалізацією  
«Міжнародна економіка». Київський національний торговельно-економічний  
університет.

Випускна кваліфікаційна робота містить теоретико-методичні засади  
оцінки ризиків підприємства в міжнародній комерційній діяльності та  
пропозицій щодо усунення ризиків ТОВ «С.В.К.-ЛТД» в міжнародній  
комерційній діяльності. У перебігу дослідження охарактеризовано фінансово-  
господарську діяльність ТОВ «С.В.К.-ЛТД», проаналізовано  
зовнішньоекономічну діяльність та оцінено ризики. Проведений аналіз  
дозволив визначити напрямки удосконалення діяльності ТОВ «С.В.К.-ЛТД»,  
розроблено комплекс заходів щодо підвищення ефективності та здійснити  
прогнозування показників ефективності ТОВ «С.В.К.-ЛТД» з урахуванням  
запропонованих заходів та рекомендацій.

**Ключові слова:** ризики підприємства, міжнародна комерційна діяльність,  
імпорт, імпортна операція, ефективність.

## SUMMARY

Sokolova K.V. Enterprise risks in international commercial activities

Final qualification work on the receipt of the master's degree majoring in 292 "International relations", specialization "International economic". Kyiv National University of Trade and Economics.

The final qualifying work contains a theoretical and methodological basis for assessing the risks of an enterprise in international commercial activities and proposals for eliminating the risks of LLC SVK.-LTD in international commercial activities. In the course of the study, financial and economic activities of OOO SVK-LTD were characterized, foreign economic activities were analyzed, and risks were evaluated. The analysis made it possible to determine the directions for improving the activities of SV.K.-LTD, developed a set of measures to improve efficiency and forecast the efficiency indicators of SV.K.-LTD, taking into account the proposed measures and recommendations.

**Key words:** enterprise risks, international commercial activity, import, import operation, efficiency.

## РЕФЕРАТ

### «Ризики підприємства в міжнародній комерційній діяльності»

(на матеріалах ТОВ «С.В.К.-ЛТД»)

**Випускна кваліфікаційна робота: 100 с., 11 рис.,**

**28 табл., 2 додатки, 61 джерело**

**Об'єкт дослідження** – процес управління ризиками підприємства в міжнародній комерційній діяльності.

**Предмет дослідження** – теоретичні та практичні засади дослідження ризиків підприємства в міжнародній комерційній діяльності.

**Підприємство**, за матеріалами якого виконано випускну кваліфікаційну роботу – ТОВ «С.В.К.-ЛТД, м. Буринь.

**Мета роботи** – обґрунтування особливостей ризиків підприємства в міжнародній комерційній діяльності.

**Методи дослідження** – аналіз і синтез – для вивчення рівня прибутковості підприємства. Для дослідження впливу чинників на формування прибутку і рентабельності підприємства застосовувався факторний аналіз. За допомогою методу порівняння досліджувались абсолютні і відносні величини прибутку і рентабельності; з використанням методу групування – залежність результативних показників від складових їх формування. Графічний метод використовувався для наочного зображення показників формування прибутку і рентабельності підприємства.

У вступі обґрунтовано актуальність теми, виявлено ступінь її розкриття в економічній літературі вітчизняними і зарубіжними науковцями; сформульовано мету, завдання, об'єкт, предмет дослідження.

У першому розділі «Теоретичні аспекти ризиків підприємства в міжнародній комерційній діяльності» уточнено поняття ризиків підприємства в міжнародній комерційній діяльності, наведено їх класифікацію; досліджено особливості, а також методичні підходи до оцінки ризиків підприємства в міжнародній комерційній діяльності.

У другому розділі «Дослідження ризиків підприємства в міжнародній комерційній діяльності» охарактеризовано фінансово-господарську діяльність ТОВ «С.В.К.-ЛТД»; проаналізовано зовнішньоекономічну діяльність; оцінено ризики ТОВ «С.В.К.-ЛТД».

У третьому розділі «Напрямки удосконалення діяльності підприємства» визначено напрямки удосконалення системи управління ризиками ТОВ «С.В.К.-ЛТД»; розроблено комплекс заходів щодо удосконалення системи управління ризиками ТОВ «С.В.К.-ЛТД»; здійснена оцінка ефективності запропонованих заходів.

**Висновки** окреслюють теоретичне узагальнення і вирішення наукової проблеми, сутність якої полягає у комплексному дослідженні, оцінці та розробці пропозицій щодо усунення ризиків ТОВ «С.В.К.-ЛТД» в міжнародній комерційній діяльності.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА В МІЖНАРОДНІЙ КОМЕРЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	
1.1. Сутність та особливості ризиків підприємства в міжнародній комерційній діяльності.....	5
1.2. Методичні підходи до оцінки ризиків підприємства в міжнародній комерційній діяльності.....	12
1.3. Аналіз ризиків зовнішньоекономічної діяльності міжнародних компаній.....	19
Висновки до розділу 1.....	26
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА В МІЖНАРОДНІЙ КОМЕРЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	
2.1. Тенденції розвитку ринку будівельних матеріалів України.....	28
2.2. Аналіз фінансово-господарської та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «С.В.К.-ЛТД».....	35
2.3. Оцінка ризиків ТОВ «С.В.К.-ЛТД».....	47
Висновки до розділу 2.....	54
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
3.1. Напрямки удосконалення системи управління ризиками ТОВ «С.В.К.-ЛТД».....	56
3.2. Розробка комплексу заходів щодо удосконалення системи управління ризиками ТОВ «С.В.К.-ЛТД».....	63
3.3. Оцінка ефективності запропонованих заходів.....	70
Висновки до розділу 3.....	78
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	79
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	81
ДОДАТКИ.....	86

## ВСТУП

Актуальність обраної теми обумовлюється тим, що ризики є невід'ємною частиною міжнародної комерційної діяльності. Процес розвитку підприємств залежить від їх здатності пристосуватися до умов здійснення комерційної діяльності та можливостей мінімізувати спричинені нею ризики. Виявлення причин виникнення ризиків і методів попередження можливих негативних наслідків, які впливають на фінансові результати діяльності підприємства, зумовило потребу у створенні відповідних механізмів управління ними. Але досвід свідчить, що розуміння важливості такої функції, як управління комерційними ризиками не веде до її автоматичного впровадження. Тим самим активізує необхідність розвитку теоретико-методичних засад управління ризиками в міжнародній комерційній діяльності.

Метою роботи є обґрунтування особливостей ризиків підприємства в міжнародній комерційній діяльності.

Завдання:

- визначити суть та особливості ризиків підприємства в міжнародній комерційній діяльності;
- розкрити методичні підходи до оцінки ризиків підприємства в міжнародній комерційній діяльності;
- проаналізувати ризики зовнішньоекономічної діяльності міжнародних компаній;
- аналіз фінансово-господарської діяльності «С.В.К.-ЛТД»;
- дослідження зовнішньоекономічної діяльності «С.В.К.-ЛТД»;
- оцінка ризиків «С.В.К.-ЛТД»;
- визначити пріоритетні напрями діяльності «С.В.К.-ЛТД»;
- розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності діяльності «С.В.К.-ЛТД»;
- розробка прогнозової оцінки діяльності «С.В.К.-ЛТД».

Об'єктом дослідження є процес управління ризиками підприємства в міжнародній комерційній діяльності.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні засади дослідження ризиків підприємства в міжнародній комерційній діяльності.

Методологічною основою роботи є діалектичний метод пізнання. Дослідження ґрунтується на наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених, законодавчих і нормативних актах органів державної влади щодо регулювання діяльності підприємств України. У роботі застосовувалися загальнонаукові та спеціальні методи дослідження. Аналіз і синтез – для вивчення рівня прибутковості підприємства. Для дослідження впливу чинників на формування прибутку і рентабельності підприємства застосовувався факторний аналіз. За допомогою методу порівняння досліджувались абсолютні і відносні величини прибутку і рентабельності; з використанням методу групування – залежність результативних показників від складових їх формування. Графічний метод використовувався для наочного зображення показників формування прибутку і рентабельності підприємства.

Інформаційна база дослідження ґрунтується на нормативно-довідковій та науковій літературі. Фактичні дані отримано з матеріалів фінансової звітності досліджуваного підприємства.

Положення управління ризиками, в яких наводяться авторські підходи до тлумачення сутності ризику та причин його виникнення сформовані у роботах зарубіжних вчених Й.Шумпетера, Дж.Мілля, А.Маршала, Ф.Найта.

Класифікація ризиків, їх оцінка та шляхи мінімізації висвітлені у працях вітчизняних та російських науковців В.А.Абчука, О.В.Раєвневої, В.А.Боровкової, Л.Г.Мельника, В.В.Вітлінського та інших.

Проте існуючі розробки не дають можливості сформулювати системне бачення ризиків в комерційній діяльності. Необхідність та важливість удосконалення теоретико-методичних аспектів управління ризиками підприємства в міжнародній комерційній діяльності зумовлюють актуальність даної роботи.



## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА В МІЖНАРОДНІЙ КОМЕРЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

#### 1.1. Сутність та особливості ризиків підприємства в міжнародній комерційній діяльності

До міжнародної комерційної діяльності включається виконання достатньо великого комплексу виробничих та супутніх операцій, які спрямовані на реалізацію такого процесу, як купівля-продаж та надання певних послуг з метою отримання бажаного прибутку. Взагалі комерційна діяльність є доволі ризикованою, тому що в ринкових умовах на жаль неможливо розрахувати з повною точністю конкуренцію, дії учасників та функціонування системи законів економіки в цілому. Нестабільності механізму регулювання ринку та неоднозначність тенденцій економічного розвитку змушують підприємства здійснювати діяльність, пов'язану з подоланням ризиків і невизначеності [54, с.104].

Ризик – це категорія (економічна) в діяльності суб'єктів, яка пов'язана з подоланням невизначеності, конфліктними ситуаціями, неминучим вибором. Оцінка ризиків є величиною, що характеризує можливі відхилення від цілей, очікуваних результатів, можливі збитки з урахуванням впливу контрольованих і неконтрольованих факторів, прямих і зворотних відносин [34, с.35].

Об'єктивний ризик проявляється в тому, що ця категорія відображає реально існуючу невизначеність і конфлікти в економічній діяльності. За сучасним тлумаченням ризик - це не тільки збиток, якого Ви можете зазнати в ході реалізації комерційних рішень, а й можливі відхилення від цілей, для яких приймалося рішення. Тобто сучасний ризик визначається не стільки втратою, скільки відсутністю очікуваних результатів [27, с.67].

Ризик виникає, коли рішення приймаються в умовах невизначеності, конфлікту, а особа, яка приймає рішення, зацікавлена в результаті рішення.

Ризик пов'язаний з творчістю, пошуком нових підходів і методів діяльності. Важливими будуть такі ознаки ризику, як правомірність, суперечливість, альтернативності, невизначеності.

Ризик виникає в процесі реалізації товарів і послуг, вироблених або придбаних підприємством. Його причинами є: скорочення обсягу реалізації в результаті зміни кон'юнктури, підвищення закупівельних цін на товари, несподіване зниження обсягу закупівель, втрата товару в процесі обігу, збільшення витрат обігу [43, с.79].

В процесі своєї діяльності комерсант може зіткнутися з різними видами ризиків. Для зручності аналізу ризику прийнято класифікувати (рис.1.1) [24].

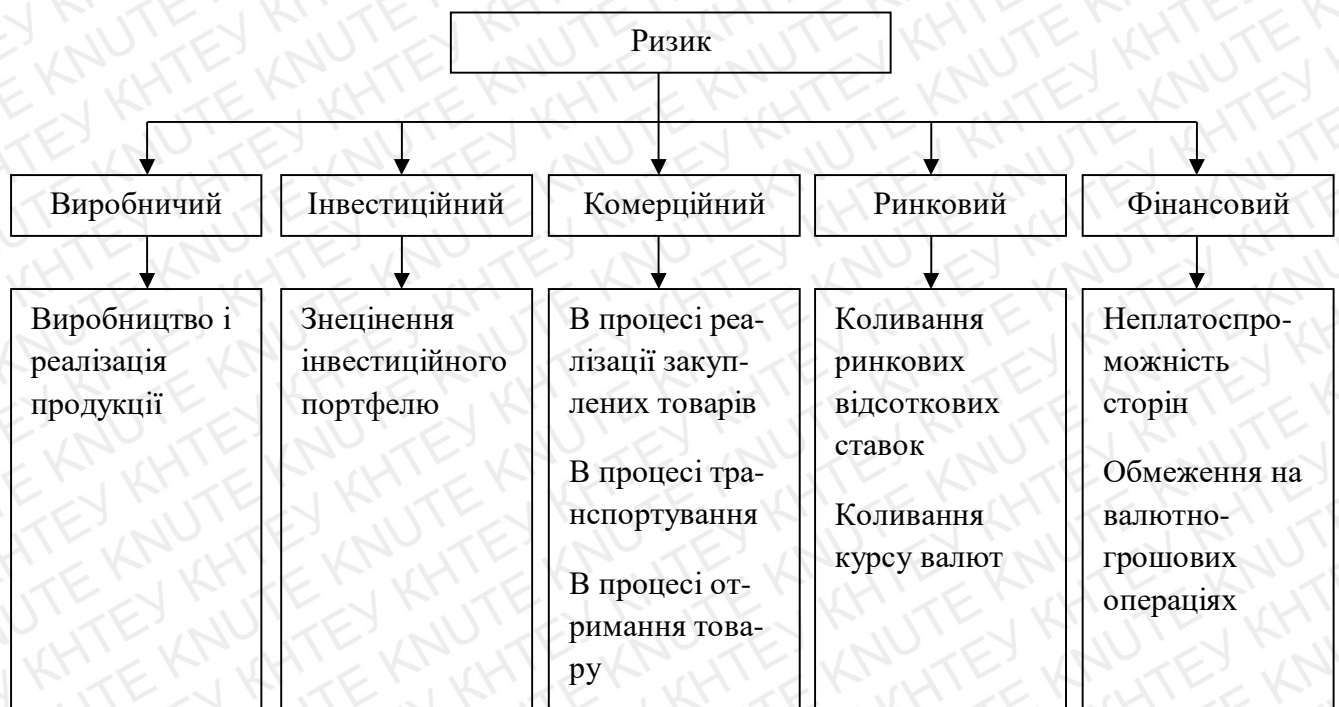


Рис.1.1. Види ризиків [27, с.13]

Ступінь ризику можна визначити, користуючись двома основними методами: статистичним та експертним.

Статистичний метод вважається відносно точним, але вимагаю велику кількість ретроспективних даних та не включає радикальні зміни в інвестиційну політику підприємства і дію зовнішніх чинників. Щоб здолати ці недоліки, використовують експертний метод. Він ґрунтується на усередненні експертних оцінок ризику.

У цьому методі, як правило, вірогідні, маловірогідні та випадкові групи факторів ризику. До вірогідних включають відомі обставини, що очікуються, для підприємця; до маловірогідних - відомі чинники, можливість появи яких дуже маленька. Випадкова група включає чинники, які не беруть до уваги експерти. [60, с.52].

На рівень ризиків можуть впливати чинники, представлені на рис.1.2 [47].

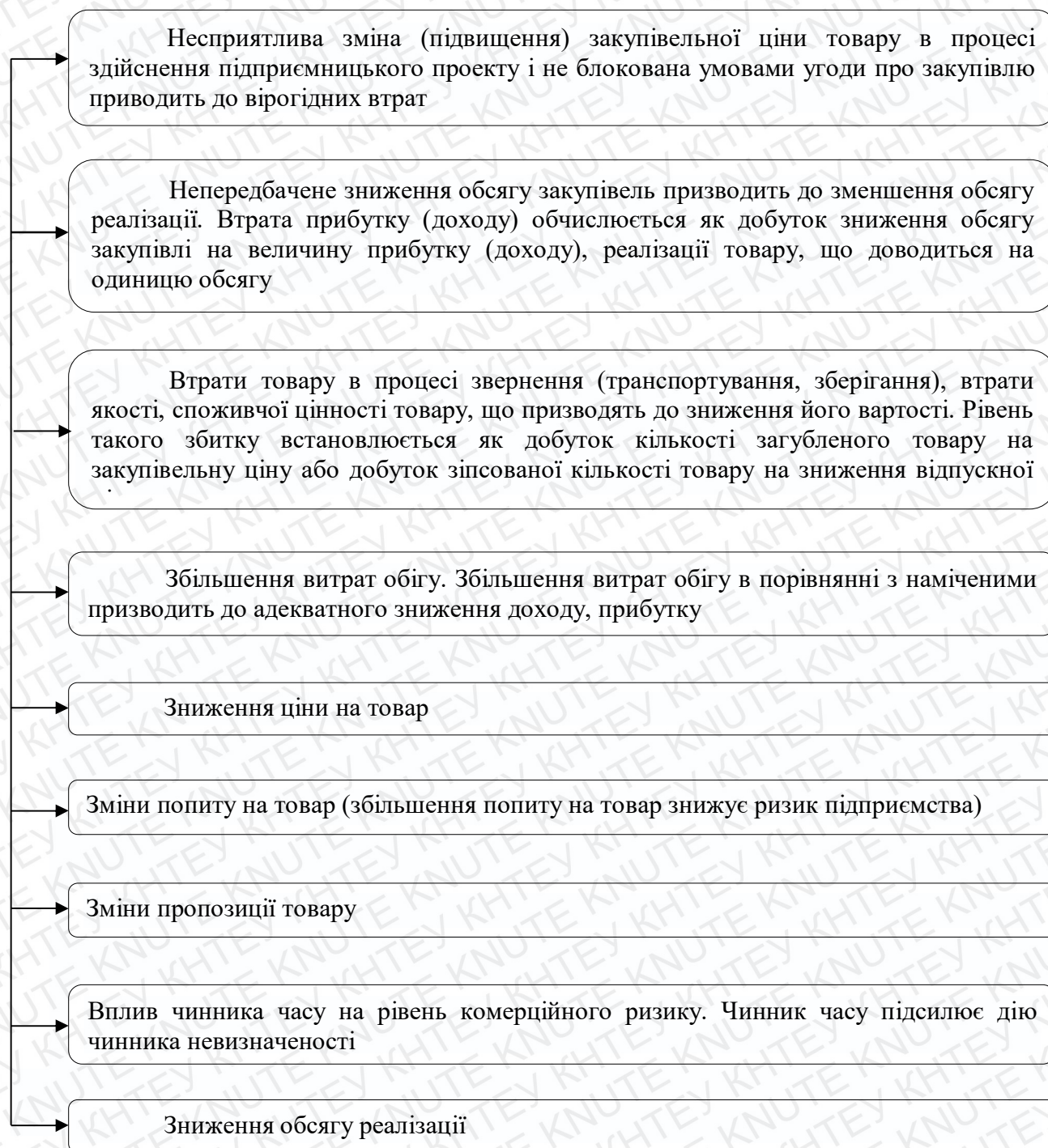


Рис.1.2. Чинники, які впливають на рівень ризиків [7, с.4]

Управління ризиками – діяльність, за допомогою якої підприємство має на меті зменшити чи взагалі компенсувати завдану шкоду для об’єкта, а також знайти шляхи забезпечення стійкості об’єкта та його вміння протистояти різним несприятливим ситуаціям [10, с.156].

Основні етапи процесу управління ризиками, представлені на рис.1.3 [46].

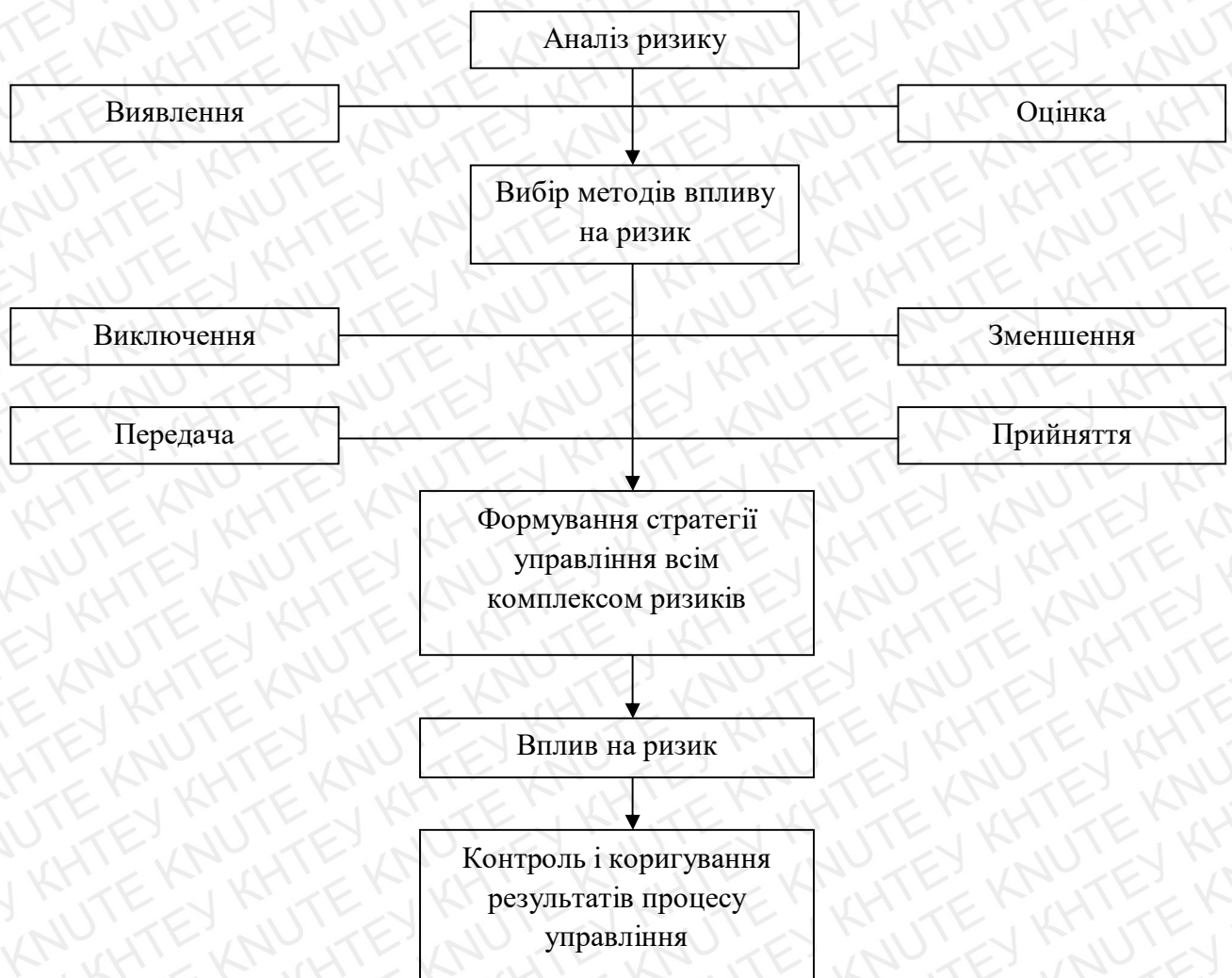


Рис.1.3. Загальна схема процесу управління ризиками [8, с.19]

Початковий етап – це аналіз ризиків, який спрямовується на збір інформації про об’єкт, його властивості, структуру та наявні ризики. Для прийняття адекватних рішень на наступних етапах, обсяг отриманої інформації має бути достатнім.

Оцінка та виявлення тісно пов'язані, і їх не завжди можна розділити на окремі частини в загальному процесі. Часто аналіз йде протилежними шляхами: від виявлення до оцінки та навпаки.

Наступний етап – це вибір методів впливу на ризики, він дозволяє звести до мінімуму можливі втрати в майбутньому.

Існує також похідна система управління ризиками, представлена на рис.1.4 [48].



Рис 1.4. Модель процесу управління ризиками [2, с.21]

Без управління ризиками неможливо дійти до ефективної організації підприємства. Адже без нього, компанія не може визначити цілі своєї діяльності, а отже правильно організувати свою роботу.

Політика суб'єктів комерційної діяльності щодо потенційних ризиків має декілька різновидів (рис.1.5) [56].

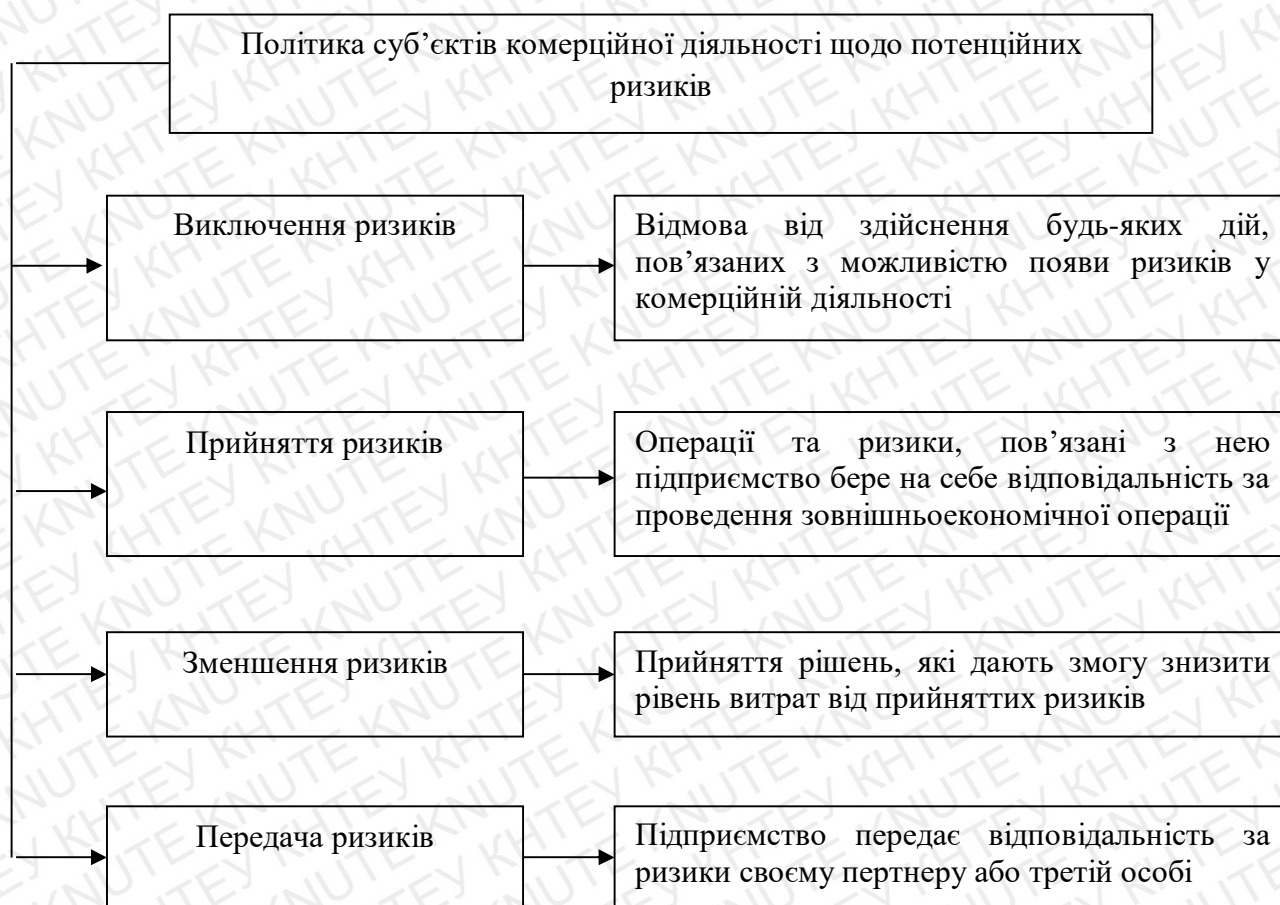


Рис. 1.5. Різновиди ведення політики суб'єктами комерційної діяльності щодо потенційних ризиків [10, с.6]

Коли будуть вибрані оптимальні способи для впливу на конкретні ризики, визначають загальну стратегію для управління всіма ризиками підприємства. Це етап на якому відбувається аналіз ринку, здійснюється розподіл завдань серед менеджерів та консультуються з фахівцями.

Останній етап управління ризиками є редагування та контроль отриманих результатів обраної стратегії, беручи до уваги нову інформацію. Під контролем розуміють отримання потрібної інформації від менеджерів про втрати та застосовані заходи для зведення їх до мінімуму [17, с.86].

Для зниження ступеня ймовірного ризику і забезпечення отримання певного рівня рентабельності, потрібно:

- знайти партнерів, які розпоряджаються потрібною інформацією про ринок
- отримати послуги консультантів або експертів (зовнішніх)
- створити коштом частки прибутку резервні фонди для самострахування
- застрахувати торговельний бізнес, шляхом передачі наявних ризиків іншим особам [59, с.213].

Процес аналізу, оцінювання й управління ризиком загалом є ітераційною процедурою, в якій на кожному етапі аналізу враховуються результати, отримані на кожному з попередніх етапів. Реалізація (планування) заходів щодо управління ризиком приводить до зміни характеристик устаткування і систем захисту. Це означає, що будь-яке прийняте рішення має привести до зміни визначених раніше показників ризику.

Вибір конкретного шляху регулювання ризику залежить від досвіду керівника та його можливостей. Для досягнення більш ефективного результату необхідно використовувати не один, а сукупність методів мінімізації ризиків на всіх стадіях здійснення процесу.

Для того щоб вибрати оптимальну сукупність методів управління ризиками, необхідно оцінити цілий ряд чинників.

Обов'язковою умовою процесного підходу є визначення показників оцінювання ефективності отриманих виходів (результатів) процесу, що дозволяє проводити своєчасний контроль якості виконання підпроцесу.

Отже, розробка шляхів і засобів мінімізації втрат, нейтралізації і компенсації негативних наслідків ризик-рішень, страхування й інші можливості захисту від ризику розглядаються як необхідні умови формування і реалізації ризик-рішень та використовуються, тією чи іншою мірою, при виконанні робіт на кожній стадії процесу управління ризиком [34, с.17].

## 1.2. Методичні підходи до оцінки ризиків підприємства в міжнародній комерційній діяльності

Як вже зазначалося, кожне підприємство в своїй діяльності зустрічається з таким поняттям, як ризик. Це процес якого неможливо уникнути. Саме тому в наш час з'являється все більше методів для оцінки цих самих ризиків. Це підходи, які допомагають підприємству вирахувати на скільки ті чи інші фактори впливають на нього, для того, щоб в майбутньому знайти рішення для їхньої мінімізації.

Розглянемо основні підходи до визначення змісту управління ризиками (рис 1.6) [55].



Рис.1.6 Система підходів до визначення змісту управління ризиками [13]

- процесний - виявлення потенційних відхилень у комерційних операціях і організація такого впливу на виявлені відхилення, за якого вони набувають припустимого стану;
- системний - здійснення суб'єктами керуючих впливів на об'єкти ризику з метою виявлення їх складу, рівня та приведення у відповідність до визначених вимог;
- ситуаційний - процес підготовки, прийняття та реалізації рішень, спрямованих на виявлення можливих ситуацій ризику та зміну їх характеристик у визначеному напрямі.



Існують два напрямки для оцінювання ризиків: якісне та кількісне оцінювання (рис.1.7) [45].



Рис.1.7. Напрямки оцінювання ризиків [41]

Послідовність оцінки ризиків складається з п'яти типових етапів, представлених на рис.1.8 [44].

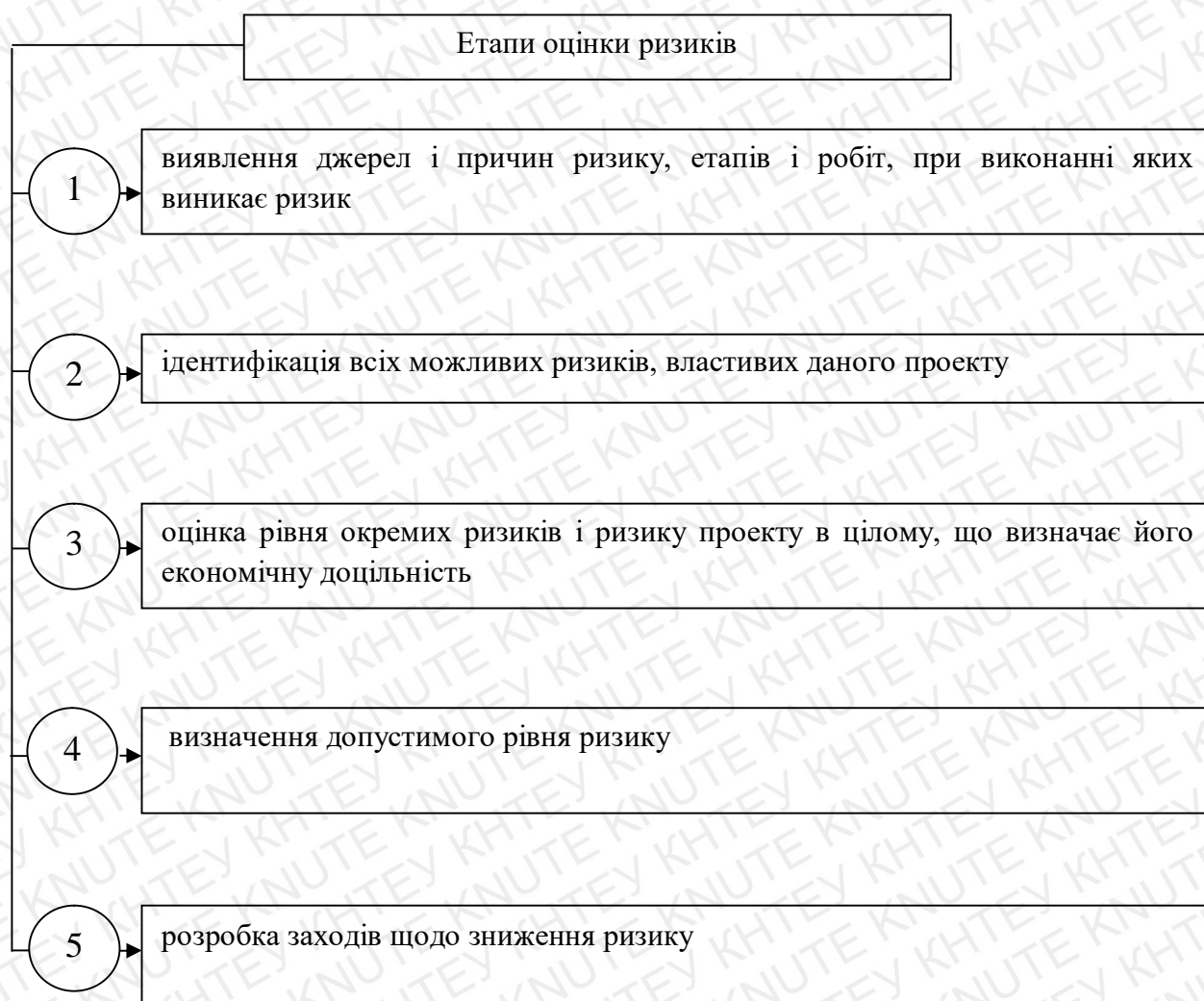


Рис.1.8. Етапи оцінювання ризиків [52]

На першому етапі від проектувальника-економіста потрібно дізнатися, з якого роду ризикованими ситуаціями може зіткнутися учасник проекту в процесі його реалізації. Залежно від обставин в проекті можуть бути передбачені ті чи інші стабілізаційні механізми - заходи по зниженню або перерозподілу ризику. Іншими словами, застосування цього підходу дозволяє поліпшити механізм реалізації проекту, забезпечити адаптацію проекту до мінливих умов його реалізації.

Сам процес реалізації проекту при такому підході представляється у вигляді "дерева", гілки якого відповідають змінам тих чи інших умов і

приймається рішення про продовження або коригування проекту. Оцінка ефективності проекту вимагає розгляду всіх можливих сценаріїв проекту ("гілок").

Другий підхід орієнтований на облік факторів ризику і невизначеності безпосередньо при проектуванні, тобто при встановленні основних техніко-економічних параметрів проекту. Ясно, що на будь-якій стадії проектування жоден проектувальник не зможе абсолютно точно визначити розміри всіх видів витрат і результатів.

Третій підхід орієнтований на облік невизначеності у вигляді поправок до ставки дисконту, тобто шляхом введення так званої премії за ризик. Особливо часто цей підхід вибирають ті, хто розуміє ризик як вимірну невизначеність. Істотно, що включення "премії за ризик" в ставку дисконту змушує змінити визначення самого цього поняття. При цьому ставка дисконту зазвичай розуміється як максимальна прибутковості альтернативних вкладень, що мають ту ж ступінь ризику, що і у даного проекту.

Оскільки в різних проектах складу ризиків та динаміка їх зниження в часі різні, не існує будь-яких науково обгрунтованих способів відобразити це в одному показнику ставки дисконту, а наявні з цього приводу рекомендації являють собою не більш ніж експертні оцінки.

При використанні "скоригованих на ризик" ставок дисконту важливо знати, який саме грошовий потік слід дисконтувати за цією ставкою.

Четвертий підхід виходить з постулату про неможливість повного врахування факторів ризику та невизначеності в якому-небудь одному показнику типу NPV. Натомість пропонується виконувати розрахунки, що наочно показують, що буде з проектом в тих чи інших можливих умовах реалізації (при тих чи інших сценаріях). При цьому підході ризику розуміються саме як можливість несприятливого поєднання параметрів проекту та його економічного оточення. Тому облік ризику тут зводиться до варіювання параметра проекту з метою виявлення ступеня його впливу на грошовий потік проекту і його NPV, - так званий аналіз чутливості.

"Якщо зміна значення змінної не робить істотного впливу на чисту наведену вартість, то правильність інвестиційного рішення навряд чи буде залежати від точності та акуратності визначення значення цієї змінної. Якщо ж навіть незначні зміни змінної роблять сильний вплив на рівень NPV, то проект вважається високо чутливим до значення даної змінної, оскільки цей параметр в чималому ступені визначає ступінь ризику проекту. У цьому випадку оцінці можливих значень цієї змінної має бути приділена найпильніша увага. Там же, де змінна виявляється вирішальною для результату інвестиційного проекту, і, якщо ця змінна характеризується великою невизначеністю, виникає питання: чи варто взагалі здійснювати цей проект". Особливе місце в системі розрахунків стійкості займають оцінки граничних значень параметрів проекту (ціни продукції, обсягів виробництва та ін.), Тобто таких значень цих параметрів, при яких NPV проекту знизиться до нуля.

Розрахунки стійкості зазвичай грають допоміжну роль, даючи інвестору і проектувальникам інформацію про те, якими параметрами проекту і яким факторам ризику слід приділити особливу увагу.

Нарешті при побудові системи оцінки ризиків в першу чергу необхідно враховувати обставини, пов'язані з отриманням інформації, яка потрібна для прийняття необхідного рішення. Методи оцінки п'ятого підходу - в залежності від повноти інформації, яка є у суб'єкта, можна розділити на три великі групи:

- 1) визначеності, коли інформація про ризикової ситуації досить повна, наприклад, представлена фінансовою звітністю (бухгалтерський баланс, звіт про прибутки і збитки і т.д.);
- 2) часткової невизначеності, коли інформація про ризикової ситуації присутній в основному у вигляді частоти появи ризикових подій;
- 3) повної невизначеності, коли інформація про ризикової ситуації відсутня, однак є можливість залучення спеціалістів та експертів для часткового прояснення невизначеності [44, с.673].

У середині якісного та кількісного аналізу виділяють декілька методичних підходів (рис.1.9) [26].

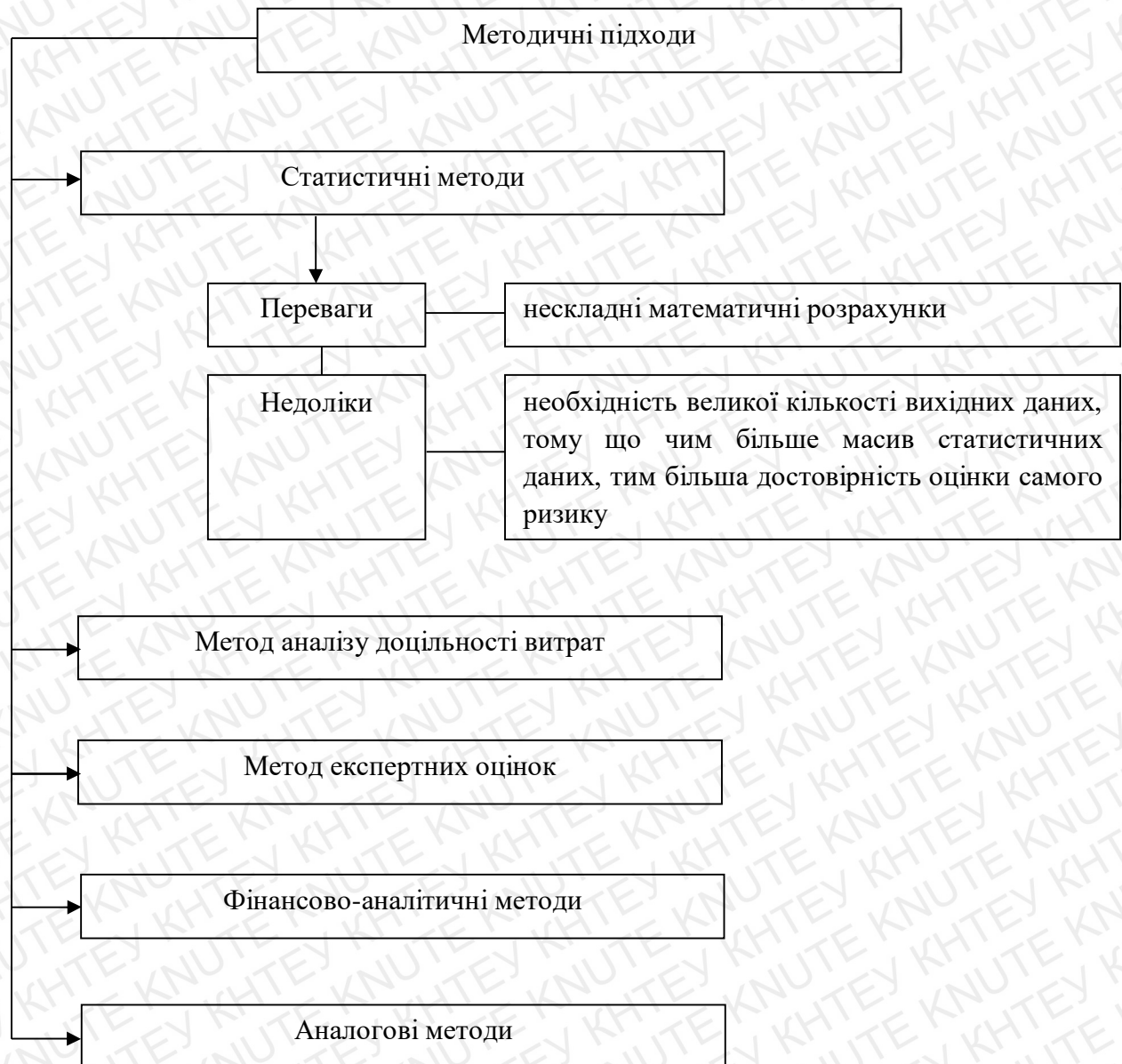


Рис.1.9. Методичні підходи до оцінки ризиків підприємства [27]

Статистичні методи базуються на аналізі коливань досліджуваного показника за певний відрізок часу. Передбачається, що закономірність змін аналізованої величини поширюється на майбутнє. Для тривалих періодів часу це виявляється справедливим, але для короткотермінової оцінки колишніх закономірностей дає значні помилки. За допомогою статистичних методів

можна оцінити ризик не тільки конкретної угоди, але й підприємства в цілому, коли проаналізувати динаміку його прибутків за певний час.

Метод аналізу доцільності витрат ґрунтується на тому факті, що витрати за кожним напрямом діяльності, а також за окремими її елементами, мають різний ступінь ризику, та має мету – звести до мінімуму розмір капіталу, що піддається ризику. Визначення ступеня ризику шляхом цього методу орієнтоване на знаходження потенційних зон ризику. Для цього стан за кожним з елементів витрат поділяється на області ризику, що являють собою зону загальних втрат, у межах яких конкретні втрати не перевищують граничного значення встановленого рівня ризику.

Метод експертних оцінок, тобто людина вимірює та оцінює процеси і судження, що через неповноту наявної інформації не піддаються безпосередньому виміру, на основі яких прогнозує можливість розвитку подій і явищ у майбутньому. Стосовно до аналізу й оцінки ризику це виявлення джерел і причин ризику, прогнозування дій конкурентів, установлення всіх можливих ризиків, оцінка ймовірності ризикових подій, призначення коефіцієнтів відносної важливості.

Фінансово-аналітичні методи дають змогу визначити ймовірність ризиків на підставі власної інформаційної бази. Так, за допомогою аналітичних розрахунків, використовуючи дані бухгалтерської звітності та управлінського обліку, можна встановити ймовірність ризику втрати майна, ризику неплатоспроможності, ліквідності.

Аналогові методи полягають в аналізі всіх наявних даних, що стосуються здійснення підприємством аналогічних видів діяльності у минулому з метою розрахунку можливостей виникнення втрат.

Отже, діяльність підприємства неможлива без наявності ризиків. Для його нормального функціонування та отримання достатньо високого прибутку, потрібно навчитися вірно оцінювати ризики та знати методи їх усунення чи зведення до мінімуму.

### **1.3. Аналіз ризиків зовнішньоекономічної діяльності міжнародних компаній**

Ризики виступають невід'ємною складовою всіх сторін економічних відносин і властиві будь-якій сфері поширення фінансових відносин. Їхня поява спричинена непевністю, відсутністю достатньо повної інформації про подію чи явище та неможливістю прогнозувати розвиток останніх [1, с.795].

Ризики, як економічна категорія представляють собою події, які можуть мати місце у діяльності компанії або їх відсутність. Вони є невід'ємним елементом процесу існування будь-якого суб'єкта управлінської діяльності та виникають під час здійснення будь-яких процесів управління. Відсутність ризиків гальмує розвиток кожної системи, оскільки зменшує її динамічність, а отже, ефективність [13, с.285].

Залежно від ризику у діяльності компанії можливі три економічних результати:

- від'ємний (збиток, втрачені можливості);
- нульовий;
- позитивний (виграш, вигода, прибуток) [22, с.678].

Обставинами, що генерують ризики в економічній сфері це невизначеність, конфліктність, нестача інформації на момент її оцінювання і прийняття управлінських рішень, неоднозначність прогнозів, зміни як у навколишньому середовищі, так і в самій системі, еволюційні трансформаційні процеси, обмеження часу на наукове обґрунтування оцінки значень економічних і фінансових показників.

При цьому процес прийняття рішень в економіці на всіх рівнях ієрархії відбувається в умовах постійно присутньої непевності, яку заперечити повністю неможливо [28, с.372].

Ризики, які впливають на діяльність компаній, можуть виникати, як за рахунок внутрішніх факторів, так і існуючих зовнішніх факторів. Ризики з

якими стикаються компанії у своїй діяльності на міжнародних і національних ринках можна диференціювати за такими категоріями:

- стратегічні;
- фінансові;
- операційні;
- небезпечні [42, с.593].

У своїй діяльності міжнародні компанії часто стикаються з ризиками ніж компанії, які працюють на національних ринках. Особливо такі ризики існують у поточній, середньостроковій або довгостроковій фінансовій діяльності, вплив яких на результати цієї діяльності достатньо високий.

Діяльність компанії завжди пов'язана з невизначеністю економічної кон'юнктури, яка обумовлена змінністю попиту-пропозиції на товари, грошові кошти, фактори виробництва, багатоваріантністю сфер вкладення капіталу та критеріїв інвестування, обмеженістю інформації та іншими обставинами.

Характеристика конкретного виду ризику визначає фактори, які впливають на його виникнення. Це дозволяє прив'язати оцінку ступеня ймовірності виникнення ризику та розміру можливих фінансових втрат за видом ризику до динаміки відповідного фактору [50, с.153].

Поява нових фінансових технологій, використання нових фінансових інструментів та інші інноваційні фактори будуть відповідно породжувати нові види ризиків.

- Інвестиційний ризик характеризує можливість виникнення фінансових втрат у процесі здійснення інвестиційної діяльності, оскільки, всі підвиди інвестиційних ризиків пов'язані з можливістю втрати капіталу. Вони відносяться до групи найбільш небезпечних фінансових ризиків.

- Кредитний ризик виникає в момент здійснення фінансової діяльності компанії при наданні кредиту. Формами прояву кредитного ризику є ризик неплатежу або несвоєчасного розрахунку за відвантаженою продукцією на умовах товарного кредиту, зміна відсоткової ставки, інфляція.



В умовах глобалізації світової економічної системи практично всім країнам любої національної економіки притаманно існування несприятливого впливу зміни рівня дохідності бізнесу, що обумовлено коливаннями курсів валют [53, с.204].

- Валютний ризик потенційних збитків є одним з головних економічних показників міжнародної компанії, оскільки валютні збитки і доходи будуть здійснювати вплив на господарські операції компанії. Вони відобразатимуться на рахунках бухгалтерського обліку, а також будуть об'єктом податкового законодавства, як національного так і зарубіжного.

Міжнародним компаніям притаманний ризик коливання валютних курсів в таких трьохосновних (відомих) напрямках, у відповідності з якими ризик поділяють на: операційний ризик; трансляційний ризик; економічний ризик [61, с.174].

- Операційний ризик виникає в силу здійснення компаніями зовнішньоекономічних операцій. Вони виникають при експортних та імпорتنих операціях, валютних позиках і виплаті дивідендів. Причиною виникнення операційного ризику є неспівпадіння дати виникнення зобов'язань компанії та дати їх погашення. За цей період існує значна ймовірність зміни валютного курсу, при якому формуються позитивні та негативні курсові різниці. Перші формують прибуток компанії, другі - її збиток. Саме тому операційний ризик Аналогічний механізм виникнення та реалізації операційного ризику діє при отриманні і погашенні кредитів у іноземній валюті, а також при нарахуванні дивідендів в одній валюті і виплаті їх в іншій валюті [33, с.217].

Одним із ефективних прийомів управління ризиками є диверсифікація, під якою слід розуміти розподіл міжнародною компанією інвестованих коштів між різними не пов'язаними між собою об'єктами вкладення капіталу. Базова стратегія диверсифікації валютних ризиків зводиться до обґрунтованого збільшення номенклатури валют, в яких компанія реалізує свої зовнішньоекономічні відносини із зарубіжними контрагентами. При цьому,

вона повинна намагатись збільшити суму активів, номінованих у валютах, чий курс прогнозується до підвищення [19, с.137].

Створення резерву грошових коштів на покриття непередбачуваних витрат передбачає обов'язкову оцінку потенційних наслідків ризику, для визначення якої можна використати всі викладені вище методи якісного і кількісного аналізу ризику. При цьому резерв не слід використовувати для компенсації витрат, понесених внаслідок суб'єктивних причин, наприклад незадовільної роботи виконавця.

Валютний операційний ризик для компанії виникає в силу існування для неї небезпеки одержати в майбутньому збитки за укладеним контрактам, номінованим в іноземній валюті, в результаті несприятливої зміни обмінного курсу відповідної іноземної валюти. Валютний контрактний ризик компанії розраховується за кожною іноземною валютою. Кількісно він дорівнює різниці між майбутніми грошовими надходженнями і витратами в кожній валюті, зафіксованими у контрактах [4, с.628].

Забезпечення стійкого розвитку вітчизняної економіки не можливо без ефективного управління, впровадження систем ризик-менеджменту в корпораціях і на підприємствах, що вимагає достовірної оцінки ризиків. Побудова сучасних систем ризикменеджменту на основі існуючих міжнародних стандартів управління ризиками дозволить керівникам більш ефективно управляти ризиками корпорацій та підприємств.

Міжнародні стандарти управління ризиками можуть братися за основу при розробці внутрішньо корпоративних стандартів ризик-менеджменту.

Цей документ – це опис концептуальних основ управління ризиками компаній, який дає докладні рекомендації щодо створення корпоративної системи управління ризиками в рамках компанії [14, с.278].

У табл. 1.1 наведено перелік стандартів ризик-менеджменту різних країн.

### Основні міжнародні стандарти з ризик-менеджменту

Назва стандарту	
ISO/CD 31000: 2009 (міжнародний стандарт)	Загальні керівні вказівки ризик-менеджменту
BS 31100:2008 (британський стандарт)	Положення практики для ризик менеджменту
AS/NZS 4360:2004	Ризик-менеджмент
HB 436:2004 (австралійське керівництво)	Керівні вказівки з ризик-менеджменту, застосування стандарту AS/NZS 4360:2004
BS 5760-7:1991 (IEC 61025:1990)	Надійність систем, обладнання та компонентів. Частина 7: Керівництво з аналізу «дерева відмов»
CSAQ 850:1997 (канадський стандарт)	Керівні вказівки з ризик-менеджменту при прийнятті рішень
JISQ 2001:2001 (японський стандарт)	Керівні вказівки для розробки та виконання системи ризик-менеджменту
ONR 49000:2004	Ризик-менеджмент для організацій і систем. Терміни та принципи
ON R 49001:2004	Ризик-менеджмент для організацій і систем. Елементи систем ризик-менеджменту
ONR49002-1:2004	Ризик-менеджмент для організацій і систем. Частина 1: Вказівки для ризик-менеджменту
ONR 49002-2:2004	Ризик-менеджмент для організацій і систем. Частина 2: Вказівки щодо інтеграції ризик-менеджменту в систему загального менеджменту
ONR 49003:2004	Ризик-менеджмент для організацій і систем. Кваліфікація ризик-менеджера
ONORM S 2300	Ризик, безпека і кризовий менеджмент. Поняття.
ONORM S 2310	Ризик, безпека і криза-менеджмент. Критерії вибору та верифікації осіб, призначених для кризового менеджменту

Джерело: Складено автором за: [45, с.165].

Одним з перших, найбільш повних та опрацьованих національних стандартів у галузі управління ризиком експерти визнають стандарт AS / NZS 4360 з ризик-менеджменту Австралії та Нової Зеландії, що має загальний (поза галузевий) характер, його основні положення адаптовані окремими транснаціональними компаніями до побудови систем управління ризиком.

Відповідно до стандарту AS / NZS 4360, управління ризиком на рівні компанії – сукупність п'яти стадій і двох процесів наскрізного характеру [53, с.74].

1. Визначення оточення (середовища). Серед факторів, що визначають необхідність аналізу та ідентифікації внутрішнього середовища компанії, виділяються наступні: управління ризиком повинно здійснюватися в контексті цілей і завдань компанії; одним з основних ризиків компанії є виникнення перешкод у процесі досягнення поставлених стратегічних, операційних, проектних та інших цілей; чітке формулювання принципів організаційної політики і цілей компанії сприятиме визначенню основних напрямків корпоративної політики в галузі управління ризиками; цілі і завдання компанії за сегментами діяльності, а також цільові орієнтири, що формуються при реалізації окремих проектів, повинні розглядатися у відповідності з цілями функціонування та розвитку компанії.

На цій стадії вирішується, зокрема, завдання ідентифікації так званих причетних (по відношенню до даної компанії) сторін. При цьому під причетною стороною (у літературі також застосовуються терміни «зацікавлені сторони», «стейкхолдери») розуміється «будь-який індивід, група або організація, які можуть впливати на ризик, піддаватися впливу або відчувати себе підданим впливу ризику».

2. Ідентифікація ризиків, обумовлених особливостями зовнішнього і внутрішнього середовища, проаналізованого на стадії 1: розглядаються всі можливі джерела ризику, а також наявна інформація про сприйняття ризику (усвідомлення ризику) причетними сторонами, як внутрішніми по відношенню до компанії, так і зовнішніми. Особливі вимоги висуваються до якості інформації (максимально можливий рівень повноти, точності і тимчасової відповідності при наявних ресурсах на її отримання) та її джерел.

3. Аналіз ризиків, результатом якого є визначення рівня ризику, що відображає оцінки наслідків та ймовірності ризикових подій. Виділяють кількісний та якісний аналіз; цінність і значення останнього істотно підвищуються, якщо визначення ризику здійснюється широким колом причетних сторін.

4. Оцінювання ризиків здійснюється з метою прийняття рішення про припустимість / неприпустимість ризику (щодо припустимого ризику не застосовуються процедури обробки ризику, передбачені стадією 5) і передбачає дослідження рівнів підконтрольності ризикової події, витрат на реалізацію впливу, потенційних витрат і вигод, пов'язаних з ризиковою подією. Результати роботи експертів на цій стадії можуть передбачати перегляд критеріїв ризику, встановлених на стадії 1 (таким чином, вирішується завдання забезпечення аналізу всіх значущих ризиків).

5. Обробка ризику (вибір методу регулювання ризиків) здійснюється з оціненими і ранжируемими ризиками, щодо яких прийнято рішення про їх неприйнятність / неприпустимість для компанії відповідно до критеріїв, визначених на початкових стадіях процесу управління ризиками. Поряд з рекомендаціями COSO як базовий розглядається Стандарт з управління ризиками Федерації європейських асоціацій ризик-менеджерів (FERMA), який є спільною розробкою Інституту ризик-менеджменту (IRM), Асоціації ризик-менеджменту та страхування (AIRMIC). На відміну від документа COSO в частині застосовуваної термінології стандарт FERMA дотримується підходу, прийнятого в документах Міжнародної організації зі стандартизації (ISO / ІЕС 73:2002. Менеджмент ризику, терміни та визначення).

Застосування викладених підходів на національному та корпоративному рівнях стандартизації в рамках побудови корпоративних систем управління ризиком, дозволить вдосконалити управління ризиками корпорацій та підприємств: проводити оцінку підходів до організації управління ризиками експертам корпорацій; виявляти слабкі та сильні сторони корпоративного ризик-менеджменту з точки зору загальноприйнятих підходів; скоротити витрати на підготовку документів корпоративної системи управління ризиком і внесення необхідних змін в організаційну структуру, зосередившись на «налаштуванні» типових підходів під вимоги бізнесу; підвищити ефективність процесу передачі функцій з проектування і впровадження корпоративних систем ризик-менеджменту на аутсорсинг [34, с.16].

## Висновки до розділу 1

До міжнародної комерційної діяльності включається виконання достатньо великого комплексу виробничих та супутніх операцій, які спрямовані на реалізацію такого процесу, як купівля-продаж та надання певних послуг з метою отримання бажаного прибутку. Взагалі комерційна діяльність є доволі ризикованою, тому що в ринкових умовах на жаль неможливо розрахувати з повною точністю конкуренцію, дії учасників та функціонування системи законів економіки в цілому. Нестабільності механізму регулювання ринку та неоднозначність тенденцій економічного розвитку змушують підприємства здійснювати діяльність, пов'язану з подоланням ризиків і невизначеності.

Ризик – це категорія (економічна) в діяльності суб'єктів, яка пов'язана з подоланням невизначеності, конфліктними ситуаціями, неминучим вибором. Оцінка ризиків є величиною, що характеризує можливі відхилення від цілей, очікуваних результатів, можливі збитки з урахуванням впливу контрольованих і неконтрольованих факторів, прямих і зворотних відносин.

Ризик виникає, коли рішення приймаються в умовах невизначеності, конфлікту, а особа, яка приймає рішення, зацікавлена в результаті рішення. Ризик пов'язаний з творчістю, пошуком нових підходів і методів діяльності. Важливими будуть такі ознаки ризику, як правомірність, суперечливість, альтернативності, невизначеності.

Ризик виникає в процесі реалізації товарів і послуг, вироблених або придбаних підприємством. Його причинами є: скорочення обсягу реалізації в результаті зміни кон'юнктури, підвищення закупівельних цін на товари, несподіване зниження обсягу закупівель, втрата товару в процесі обігу, збільшення витрат обігу.

В процесі своєї діяльності комерсант може зіткнутися з різними видами ризиків.

Ризики з якими стикаються компанії у своїй діяльності на міжнародних і національних ринках можна диференціювати за такими категоріями:

- стратегічні;
- фінансові;
- операційні;
- небезпечні.

Характеристика конкретного виду ризику визначає фактори, які впливають на його виникнення. Це дозволяє прив'язати оцінку ступеня ймовірності виникнення ризику та розміру можливих фінансових втрат за видом ризику до динаміки відповідного фактору.

Поява нових фінансових технологій, використання нових фінансових інструментів та інші інноваційні фактори будуть відповідно породжувати нові види ризиків.

Ступінь ризику можна визначити, користуючись двома основними методами: статистичним та експертним.

Управління ризиками – діяльність, за допомогою якої підприємство має на меті зменшити чи взагалі компенсувати завдану шкоду для об'єкта, а також знайти шляхи забезпечення стійкості об'єкта та його вміння протистояти різним несприятливим ситуаціям.

Без управління ризиками неможливо дійти до ефективної організації підприємства. Адже без нього, компанія не може визначити цілі своєї діяльності, а отже правильно організувати свою роботу.

Існують два напрямки для оцінювання ризиків: якісне та кількісне оцінювання.

Отже, діяльність підприємства неможлива без наявності ризиків. Для його нормального функціонування та отримання достатньо високого прибутку, потрібно навчитися вірно оцінювати ризики та знати методи їх усунення чи зведення до мінімуму. Наведені вище методи є найбільш популярними та розповсюдженими. Саме за їх допомогою можна достовірно оцінити рівень ризику на підприємство.

## РОЗДІЛ 2

### ДОСЛІДЖЕННЯ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА В МІЖНАРОДНІЙ КОМЕРЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

#### 2.1. Тенденції розвитку ринку будівельних матеріалів України

Україна є одним з найбільш привабливих ринків будівельних матеріалів і послуг у будівництві, який надає реальні можливості для іноземних експортерів і, особливо, інвесторів.

За останні роки бізнес з реконструкції та спорудження житла за західноєвропейськими стандартами, офісів та супермаркетів став одним з найбільш прибутковим в Україні.

Тому західні експерти вважають, що будівельний ринок України з точки зору короткострокового ринкового потенціалу входить у четвірку головних ринків країн Європи та до переліку двох основних європейських ринків у довгостроковій перспективі.

Для будівництва промислових та цивільних споруд одним з основних стінових матеріалів є керамічна цегла.

Виробництво керамічної цегли щорічно зростає на 11,2 %. Враховуючи стрімкий розвиток будівництва в країні, а також зростання цін на цеглу, інвестиції в цегельне виробництво є дуже перспективними.

Україна володіє великим сировинним та науковим потенціалом для розвитку будівельної кераміки. Крім цього на Україні є потужна машинобудівна база та практичний досвід будівництва та запуску заводів з використанням обладнання провідних європейських виробників.

Будівельний ринок є сьогодні важливою складовою суспільного виробництва і ключовою ланкою у забезпеченні належного рівня якості життя людей і прискорення інноваційного розвитку багатьох сфер матеріального виробництва.



Загальна кількість будівельних підприємств України сьогодні становить 88,737 тис. одиниць [43, с.32].

Стан будівельного ринку та перспективи його розвитку визначаються загальним станом економіки України.

Основні економічні показники діяльності галузі на тлі економічного розвитку країни загалом за 2013-2017 роки наведені у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

**Обсяги та частка будівельної галузі в ВВП України за 2013- 2017 рр.**

Показники	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.
ВВП по Україні загалом, млрд.грн	913,3	1083	1302	1411	1454
Індекс фізичного обсягу, до попереднього року, %	85,2	104,2	105,4	104,1	100,0
Частка галузі у ВВП України,%	2,4	3,0	2,9	2,8	2,5
Інвестиції в основний капітал по економіці загалом, млрд.грн	151,8	150,7	209,1	224,7	214,1
Інвестиції в основний капітал по галузі, млн.грн	5325	4966	8541	8714	7816

Джерело: Складено автором за: [47, с.95].

Як видно з таблиці 2.1 частка галузі у ВВП України з 2013 по 2014рр. зросла з 2,4 до 3,0 %, а починаючи з 2015 почала зменшуватись і в 2017р. становила 2,5%.

Інвестиції в основний капітал по галузі з кожним роком зростали і лише в 2017р. зменшились і становили 7816 млн.грн.

Поступові ринкові перетворення та значне покращення економічної ситуації в країні забезпечили позитивну динаміку загальних показників будівництва упродовж останніх років.

Щорічне зростання обсягів капітальних вкладень протягом 2013-2017 років на 20-30 % забезпечувало зростання обсягів будівельних робіт на 10-16 % та обсягів житлового будівництва на 6-18 % [16, с.18].

Будівельний бізнес за останні роки створив значні передумови для розвитку суміжних галузей і суттєво стимулював економічне зростання в країні. Будівельна індустрія стрімко розвивалася, освоювала нові матеріали й технології (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Характеристики будівельної галузі України за 2013-2017 рр.**

Показники	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.
Кількість підприємств, тис.од.	44,3	39,4	38,2	37,5	34,1
Обсяги реалізованої продукції, млрд.грн.	132,7	87,4	96,7	120,4	155,8
Чистий прибуток, млн.грн.	7975,4	4439,0	5095,7	4580,2	1012,7
Рентабельність діяльності, %	4,9	4,4	4,2	2,7	0,6

Джерело: Складено автором за: [47, с.104].

Як видно з таблиці 2.1 кількість підприємств з кожним роком зменшувалось і в 2017р. становило 34,1 тис.од. Обсяги реалізованої продукції зменшувалися з 132,7 млрд.грн. в 2013 році до 96,7 млрд.грн в 2015р., а починаючи з 2016р. починають зростати і в 2017р. становили 155, 8 млрд.грн.

Збільшення товарного попиту на ринку реалізації будівельних матеріалів та, відповідно, його поступове зростання зумовлене підвищенням нормативних вимог до будівельних матеріалів та відповідним переоснащенням виробництв, що посилить конкуренцію вітчизняних товарів в ході реалізації цільових програм з будівництва об'єктів житлового та виробничого призначення.

Сучасний ринок будівельних матеріалів в Україні характеризується наступними головними тенденціями:

- збільшення об'ємів експорту основної частини будівельних матеріалів, серед яких більшу частину складає сировина;

- обсяги виробництва шлаковати, силікатної та мінеральної вати зросли на 6% у 2017 році порівняно з 2016, що на 6% менше, ніж зростання 2015-го відносно 2014-го рр.;

- зростання обсягів виробництва цегли керамічної невогнетривкої будівельної на 5,1% у 2017 році порівняно з 2016;

- стрімке збільшення обсягів експорту облицювальної цегли та клінкеру (28-29 млн. штук);

- збільшився ринок лакофарбових матеріалів на 10-15% у 2017 році порівняно з попереднім роком;

-спостерігається зниження обсягів виробництва плит та плиток керамічних на 20,9% у 2017 році порівняно з 2016;

-зниження обсягів виробництва сумішей будівельних та бетонів на 11,1% у 2017 році порівняно з 2016;

-різке зменшення виробництва виробів з гіпсу для будівництва на 47,5% у 2017 році порівняно з 2016 [15, с.42].

Згідно з дослідженнями інформаційно-аналітичного агентства ринку будівельних матеріалів у 2017 році український ринок будівництва зменшився на 30,7%, а ринок будівельних матеріалів – на 1,3% порівняно з 2016 роком.

Загальна тенденція ринку – уповільнення темпів падіння. Відбулася повна переорієнтація імпортно-експортної діяльності ринку – якщо в попередні роки галузь видобування вапняків була експортоорієнтованою, то з 2017 року вона перетворилася на імпортоорієнтовану. Відповідно, експорт вапняного каменю в 2017 р. майже зник, тоді як в 2015 р. становив 386 тис.т.

Імпорт, який був практично відсутній в 2015 році, в 2016 склав 701 тис.тон, а за підсумками 2017 р. досяг майже 1,6 млн. т., значно розширивши географію країн-постачальників.

Розглянемо динаміку обсягів експорту та імпорту будівельних матеріалів України (табл.2.3).

Таблиця 2.3

**Динаміка обсягів експорту та імпорту будівельних матеріалів  
України за 2013-2017 рр., млн. грн**

Показник	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	Індекс зростання за вказаний період
Експорт виробів з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	549,2	582,8	583,1	479,3	331,6	0,92
Імпорт виробів з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	890,1	1106,9	1141,2	801,5	509,5	0,51
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	0,48	0,53	0,51	0,6	0,65	

Джерело: Складено автором за: [35, с.62].

Експорт виробів з кожним роком зменшувався, з 549,2 млн. грн. в 2013 році до 331,6 млн.грн в 2017 році. А імпорт збільшувався з 2013 до 2015 рр. з 890,1 млн.грн до 1141,2 млн грн. відповідно, а в 2016 почав знижуватися і в 2017 році становив 509,5 млн.грн.

З розвитком будівельної галузі розвиваються:

- виробництво будівельних матеріалів і відповідного обладнання,
- машинобудівна галузь, металургія і металообробка,
- нафтохімія,
- виробництво скла,
- деревообробна і фарфоро-фаянсова промисловість,
- транспорт,
- енергетика тощо [18, с. 27].

Також будівництво, як ніяка інша галузь економіки, сприяє розвитку підприємств малого і середнього бізнесу.

Розвиток будівельної галузі неминує викликає економічне зростання у країні і вирішення багатьох соціальних проблем.

На сучасному етапі досить складно говорити про будь-яку конкурентоспроможність цієї галузі. Якщо на регіональному рівні чітко просліджується тенденція верховенства будівельних організацій центральних районів та великих міст-мільйонерів у зв'язку з їх значними потужностями і інвестиційною привабливістю, то на глобальному рівні будівельна галузь України значно відстає через відсутність необхідних фінансових та організаційних перетворень.

Функціонування будівництва важко уявити без існування та успішного розвитку споріднених, забезпечуючи галузей. Процес будівництва характеризується високим рівнем матеріаломісткості, що, відповідно, на провідне місце виводить галузь будівельних матеріалів, як ту, яка здійснює постачання необхідних матеріалів для створення будівельної продукції.

Промисловість будівельних матеріалів є багатодиверсифікованою сферою, що включає в себе понад двадцять галузей, які формують свій, специфічний ринок будівельних матеріалів.

Перспективною будівельною продукцією, на яку потрібно звернути свою увагу, можна вважати вапно гашене, блоки та цегла з цементу, бетону або каменю штучного, плитки, плити, черепиця та вироби подібні з цементу, бетону або каменю штучного, елементи конструкцій збірні, суміші будівельні сухі.

Сучасний ринок будівельних матеріалів в Україні характеризується наступними головними трендами. За оперативною інформацією Держстату України за 2017 рік порівняно з 2016 роком зросли обсяги виробництва:

- граніту – на 146,4% (вироблено 831,0 тис. куб. м);
- скла листового гнутого, гранованого, гравірованого, свердлень, емальованого або обробленого іншим способом, але не встановленого в раму або оправу – на 89,2 % (вироблено 187,5 тис. кв. м);
- блоків та цегли з цементу, штучного каменю чи бетону для будівництва – на 67,6% (вироблено 148,5 млн. шт. ум. цегли);
- плиток, плит, черепиці та аналогічних виробів з цементу, бетону або штучного каменю – на 46,8 % (вироблено 16,0 тис. т);
- металоконструкцій будівельних збірних – на 35,0 % (вироблено 8,1 тис. т);
- шлаковати, вати мінеральної силікатної та аналогічних мінеральних ват (включно суміші) в блоках, листах чи рулонах – на 31,4% (вироблено 340,6 тис. куб. м);
- блоків з ніздрюватих бетонів – на 18,9% (вироблено 74,0 млн. шт. ум. цегли);
- цементу – на 13,6 % (вироблено 708,9 тис. т);
- сумішей будівельних та бетонів (сухих) – на 6,4 % (вироблено 125,6 тис. т);
- гіпсових сумішей – на 4,9 % (вироблено 74,9 тис. т);

-вироби санітарно-технічні керамічні – на 2,3% (вироблено 718,9 тис. шт.).

Різні сегменти сектору мають різну динаміку розвитку (табл.2.4).

Таблиця 2.4

**Динаміка розвитку окремих сегментів ринку будівельних матеріалів за 2013-2014 рр.**

Сегмент/рік	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.
Плитка керамічна	41,3	44,3	51,9	60,5	62,6
Цегла	2183,0	1109,0	1017,0	1164,0	1026,0
Цемент	14,9	9,5	9,5	10,6	9,8
Вапно	5128,0	4101,0	4241,0	4488,0	4415,0
Блоки з цементу	2077,0	1057,0	1297,0	1430,0	1455,0
Шифер	599,0	389,0	450,0	397,0	330,0
Ізоляційні матеріали	212,0	439,0	966,0	1597,0	1992,0
Всього:	14047,2	8949,8	9933,4	11405,1	11372,0

Джерело: Складено автором

Аналіз використання вітчизняних будівельних матеріалів при будівництві об'єктів відображає підвищення довіри будівельників до українського виробника, тобто якщо у 2013 році відсоток використання будматеріалів складав 50%, то у наступні роки він поступово підвищувався: у 2014 – 55, 2015 – 60, 2016 – 70, 2017 – 80, а прогноз у 2019 році – 85%.

Основними рішеннями щодо покращення ситуації на рівні бізнес-одиниць можуть бути:

- пошук нових ринків збуту,
- розробка маркетингових стратегій розвитку з врахуванням сучасної політично-економічної ситуації,
- використання сучасних технологічних методів видобутку та виробництва будівельних матеріалів.

Подальший розвиток ринку будівельних матеріалів в Україні залежить від того, наскільки значно будуть збільшуватися обсяги капітального будівництва, особливо житлового.

## 2.2. Аналіз фінансово-господарської та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «С.В.К.-ЛТД»

Повна назва підприємства: Товариство з обмеженою відповідальністю «С.В.К.-ЛТД». Форма власності: колективна власність. Організаційно-правова форма підприємства: Товариство з обмеженою відповідальністю. Юридична адреса: 41700, Україна, Сумська область, м.Буринь, вул. Куйбишева, 29.

ТОВ «С.В.К.-ЛТД» створено для здійснення підприємницької діяльності учасників з метою отримання прибутку від посередницької діяльності, направленої на задоволення потреб споживачів в товарах.

Основним видом діяльності ТОВ «С.В.К.-ЛТД» є виробництво та реалізація оздоблювальної червоної цегли різних видів для капітальних будівництв.

Основними напрямками діяльності підприємства є:

- виробничо-впроваджувальна діяльність;
- торгово-закупочна діяльність;
- зовнішньоекономічна діяльність [31].

Єдиним видом продукції, яку виготовляє та реалізує ТОВ «С.В.К.-ЛТД», є цегла керамічна (ДСТУ Б.В.2.7.-61-97 або ГОСТ 530-80) наступного асортименту: цегла керамічна умовна (розміри 250 x 120 x 65 мм), цегла утовщена (250 x 120 x 80 мм), каміння керамічне (250 x 120 x 138 мм). Всі керамічні вироби пустотілі, пустотність становить 22%. По технологічним властивостям і стислості цегла являється ефективною (стислість - 1400 кг/куб.м). По міцності вироби відповідають маркам 75, 100, 125, 150. Цеглу можна застосувати для кладки внутрішніх і зовнішніх стін, а також для виготовлення стінових панелей і блоків. Через високу міцність та естетичний зовнішній вигляд керамічні вироби ТОВ «С.В.К.-ЛТД» використовують для облицювання фасадів, будівель та споруд, внутрішніх стін.

ТОВ «С.В.К.-ЛТД», на даний час має статус підприємства – загальна кількість працюючих на якому складає 563 чоловіка. Керівництво

підприємством здійснюється директором, його заступником та головним бухгалтером [52].

Основними джерелами інформації для проведення аналізу фінансових результатів діяльності даного підприємства є документи фінансової звітності: форма №1 „Бухгалтерський баланс” (додаток А), форма №2 „Звіт про фінансові результати” (додаток Б).

Проаналізуємо «Бухгалтерський баланс» підприємства (табл.2.5 та табл.2.6).

Таблиця 2.5

### Динаміка активів ТОВ «С.В.К.-ЛТД» за 2013-2017 рр., тис.грн

Актив	31.12. 2013	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	Абсолютний приріст 2017/2013
Основні засоби:	43126	43894	44002	44054	44576	1450
первісна вартість	49963	50001	50014	50052	50724	761
Знос	5829	5994	6025	6047	6148	319
інші фінансові інвестиції	9085	9103	9110	9140	9223	138
Запаси:						
виробничі запаси	9936	9992	10005	10011	10913	977
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги:	6727,4	6749,9	6915,7	6920,9	6958,1	230,7
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1303	1309	1327	1348	1383	80
Витрати майбутніх періодів	711	715	758	761	769	58
Баланс	131063	131157	132273	132798	134189	3126

Джерело: Складено автором на основі додатку А

Оборотні активи ТОВ «С.В.К.-ЛТД» збільшилися на 3580 тис.грн. У структурі оборотних активів обсяги запасів готової продукції зросли – на 977 тис. грн. Менше зросли обсяги грошей та їх еквівалентів – на 80 тис. грн. Проте зростання за цією статтею є позитивним моментом для діяльності підприємства.



Таблиця 2.6

**Динаміка пасивів ТОВ «С.В.К.-ЛТД» за 2013-2017 рр., тис.грн**

Пасив	31.12. 2013	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	Абсолютний приріст 2017/2013
Зареєстрований капітал	61484	61484	61484	61484	61484	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	24594	24051	24001	23968	23515	1079
Довгострокові кредити банків	8454	8425	8419	8338	8310	144
Інші довгострокові зобов'язання	6148	6107	5998	5972	5817	331
Довгострокові забезпечення виплат персоналу	428	433	438	459	461	33
Цільове фінансування	1780	1795	1807	1845	1896	116
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	13105,9	13093,3	12958	12947,4	12474,8	631,1
Баланс	131063	131157	132273	132798	134189	3126

Джерело: Складено автором на основі додатку А

Аналіз пасивів ТОВ «С.В.К.-ЛТД» показує, що зобов'язання підприємства скоротилися, у тому числі довгострокові кредити зменшилися на 144 тис.грн. Це відбулося внаслідок скорочення поточної кредиторської заборгованості (на 631,1 тис.грн.). Таким чином, підприємство вчасно розрахувалося з постачальниками та підрядчиками за виконані роботи та отримані послуги.

Проаналізуємо «Звіт про фінансові результати» підприємства (табл.2.7).

Таблиця 2.7

**ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТОВ «С.В.Л-ЛТД»  
за 2013-2017 рр.**

Стаття	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	Абсолютний приріст 2017/2013
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	13427	13757	13954,5	14090,6	15371,0	1944
Валовий: прибуток	14964	15038	17473	17938	23057	8093
Інші операційні доходи	9163	9427	9731	9938,0	10520,6	775
Витрати на збут	6138	6429	6937	8243,1	7144,7	1006,7
Інші операційні витрати	821	842	873	1065	904,9	83,9
Фінансовий результат від операційної діяльності:						
прибуток	310	318	341	342,1	460,8	150,8
Інші фінансові доходи	273	299	305	307	462	189

Стаття	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	Абсолютний приріст 2017/2013
Витрати (дохід) з податку на прибуток	4458	4992	5012	5032	5534	1076

Джерело: Складено автором на основі додатку Б

За 2017 рік випущено товарної продукції (в оптових цінах ) на 15371,0 тис. грн., що на 1944 тис. грн. більше обсягу 2013 року. Разом з тим збільшився інші опервційні доходи на 775 тис. грн.

В 2017 році підприємство отримало валовий прибуток на суму 23057 тис. грн. Якщо порівняти цей результат з результатом минулих років, то можна судити про покращення фінансового стану підприємства. Все це свідчить про конкурентоспроможність продукції підприємства, що пов'язано з невеликими матеріальними витратами на її виробництво, а також про відмінну роботу відділів збуту та маркетингу.

В 2017 році в порівнянні з відповідним періодом 2013 року чисельність всього персоналу збільшилась на 8,7%, а фонд оплати праці збільшився на 40,7%. Таким чином, результати аналізу основних показників діяльності підприємства за 2017 рік свідчать про стабільне становище підприємства.

Критерієм оцінки фінансового стану підприємства виступає його ліквідність і платоспроможність. Для цього за даними балансу підприємства визначають комплекс оціночних показників.

Ліквідність підприємства - це його здатність швидко продати активи й одержати гроші для оплати своїх зобов'язань.

Для визначення ліквідності використовуються три наступні коефіцієнти:

- Коефіцієнт покриття (загальної) ліквідності;
- Коефіцієнт швидкої (критичної) ліквідності;
- Коефіцієнт абсолютної (грошової) ліквідності [29, с.352].

Розрахунок показників ліквідності ТОВ «С.В.К.-ЛТД» наведений в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

**Показники ліквідності ТОВ «С.В.К.-ЛТД» за 2013-2017 рр.**

Показники	31 грудня 2013 р.	31 грудня 2014 р.	31 грудня 2015 р.	31 грудня 2016 р.	31 грудня 2017 р.	Нормативне значення
1.Коефіцієнт загальної ліквідності	2,14	2,15	2,16	2,17	2,18	>1
2.Коефіцієнт критичної ліквідності	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,6-0,8
3.Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,03	0,03	0,05	0,04	0,04	>0,2 – 0,5

Джерело: Складено автором за: [31].

За даними табл.2.8, можна зробити висновок, що коефіцієнт загальної ліквідності перевищував нормативне значення, а отже за період 2013-2017 рр. підприємство могло вчасно відповідати за своїми поточними зобов'язаннями. На кінець 2017 року в компанії залишилося 2,18 гривні на кожну гривню поточних зобов'язань.

Щодо коефіцієнту критичної ліквідності, то отримане значення відображає, яку суму готове оплатити підприємство на кожну одиницю взятих на себе кредитних зобов'язань, якщо виникне необхідність їх одночасно сплатити. В 2017 році цей коефіцієнт дорівнював 1, що означає, що підприємство може виплатити 100% всіх своїх зобов'язань.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності. Впродовж трьох років значення коефіцієнта абсолютної ліквідності зменшувалися в межах рівня, нижчого за норму, що свідчить про втрату підприємством грошової платоспроможності. Зменшення загального коефіцієнта ліквідності на кінець попереднього року свідчить про появу на підприємства проблем зі станом платоспроможності.

Для більш точних висновків щодо фінансового стану ТОВ «С.В.К.-ЛТД» слід проаналізувати його платоспроможність.

Платоспроможність - здатність підприємства платити по своїм, зовнішнім зобов'язанням.

Основними показниками, на основі яких визначають платоспроможність підприємства є наступні:

-Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності);

- Коефіцієнт фінансової стійкості;
- Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними запасами;
- Коефіцієнт співвідношення необоротних і оборотних активів [35, с.155].

Розрахунок показників платоспроможності (фінансової стійкості) ТОВ «С.В.К-ЛТД» наведений в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

**Показники платоспроможності (фінансової стійкості) ТОВ «С.В.К-ЛТД» за 2013-2017 рр.**

№	Назва показника	31.12 2013 р.	31.12 2014 р.	31.12 2015 р.	31.12 2016 р.	31.12 2017 р.	Нормативне значення
1	Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	0,63	0,64	0,64	0,66	0,67	>0,5
2	Коефіцієнт фінансової стійкості	1,87	1,89	1,90	1,97	1,99	>1,0
3	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними запасами	0,25	0,26	0,28	0,31	0,33	>0,1
4	Коефіцієнт відношення необоротних та оборотних активів	1,02	1,02	1,02	1,02	1,01	-

Джерело: Складено автором за: [31].

Із таблиці 2.9 видно, що більшість показників фінансової стійкості підприємства мають фактичні значення вищі за нормативні. Це характеризує підприємство як фінансово стійке.

Коефіцієнт автономії протягом п'яти років підвищувався з 0,63 до 0,67, та перевищував оптимальне значення. Значення коефіцієнту свідчить, що на кінець року в кожних ста гривнях вкладених активів підприємства 67 грн. складають власні кошти (власний капітал).

Коефіцієнт фінансової стійкості також підвищився (з 1,87 до 1,99). Значення цього коефіцієнту на кінець року свідчить про те, що на кожну гривню залучених коштів припадає 1,99 грн. власних коштів.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами протягом п'яти років підвищився з 0,25 до 0,33 і має значення, вищі за оптимальне.

Негативним в роботі аналізованого підприємства є зниження коефіцієнту відношення необоротних і оборотних активів – з 1,02 до 1,01.

Отже, у підприємства наявні реальні можливості підвищення фінансової стійкості та стабільності.

Якість економічного зростання можуть характеризувати показники, які визначають ступінь оборотності активів і капіталу. До таких показників відносяться показники, відображені у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

**Показники ділової активності ТОВ «С.В.К-ЛТД» за 2013-2017 рр.**

№	Показник	Рік				
		2013	2014	2015	2016	2017
1	Коефіцієнт оборотності активів	0,02	0,02	0,03	0,04	0,25
2	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	3,13	3,58	3,64	4,09	5,11
3	Коефіцієнт оборотності запасів	0,02	0,02	0,02	0,03	0,21
4	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,61	0,60	0,56	0,47	0,25
5	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,50	0,50	0,50	0,51	0,52
6	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,04	0,05	0,05	0,07	0,42

Джерело: Складено автором за: [31].

Із таблиці 2.10 коефіцієнт оборотності активів показує, що ефективність використання активів ТОВ «С.В.К-ЛТД» підвищується. Якщо в 2013 р на кожен гривню залучених коштів було надано товарів на суму 0,02 гривень, то в 2017 р - вже 0,25. Для подальшого підвищення показника можна продати частину невикористовуваних активів.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів показує, що ефективність використання оборотних активів ТОВ «С.В.К.-ЛТД» підвищується. Якщо в 2013 р. на кожен гривню оборотних активів продано товарів на суму 3,13 гривні, то в 2017 р. - на 5,11 гривні.

Оборотність запасів зросла з 0,02 до 0,21 обороту в рік.

Існує проблема постійного зниження оборотності дебіторської заборгованості ТОВ «С.В.К.-ЛТД». Якщо в 2013 р. дебіторська заборгованість компанії зробила 0,61 оборотів, то в 2017 р. - тільки 0,25 оборотів.

Оборотність кредиторської заборгованості була стабільною протягом 2013-2017 рр. Значення показника коливається в межах 0,50 - 0,52 оборотів в рік.

Таким чином, оборотність власного капіталу ТОВ «С.В.К.-ЛТД» зростає, і на кінець періоду дослідження було вироблено товарів на суму 0,42 гривень на кожну гривню залучених коштів власників.

Не менш важливе значення займає аналіз показників рентабельності.

Рентабельність - це ступінь дохідності, вигідності, прибутковості бізнесу.

До основних показників рентабельності, які використовуються у ході аналізу фінансового стану підприємства, належать:

- Коефіцієнт рентабельності активів;
- Коефіцієнт рентабельності власного капіталу;
- Коефіцієнт рентабельності діяльності [36, с.183].

Розрахунок показників рентабельності ТОВ «С.В.К.-ЛТД» наведений в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

### Показники рентабельності ТОВ «С.В.К.-ЛТД» за 2013-2017 рр.

№	Показник	Рік				
		2013	2014	2015	2016	2017
1	Коефіцієнт рентабельності активів, %	0,10	0,11	0,11	0,16	0,25
2	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу, %	0,13	0,14	0,15	0,26	0,31
3	Коефіцієнт рентабельності діяльності, %	0,14	0,15	0,16	0,29	0,35

Джерело: Складено автором за: [31].

Протягом періоду дослідження рентабельність активів підвищилася. Якщо в 2013 р. ТОВ «С.В.К.-ЛТД» отримала 0,10 копійок чистого прибутку на кожну вкладену гривню активів, то в 2017 р. - вже 0,25 копійок.

Рентабельність власного капіталу компанії підвищується. Якщо в 2013 році кожна залучена гривня власних коштів дозволила отримати 0,13 копійок чистого прибутку, то в 2017 році - 0,31.

Коефіцієнт рентабельності діяльності збільшувався з кожним роком, з 0,14% в 2015 р. до 0,35% в 2017 р. Збільшення цього показника свідчить про зростання ефективності господарської діяльності підприємства.

Отже, порівнявши основні показники фінансової діяльності ТОВ «С.В.К.-ЛТД» за 2017 рік, порівняно з минулими роками, можна судити про покращення фінансового стану підприємства. Все це свідчить про конкурентоспроможність продукції підприємства на ринку, що пов'язано з невеликими матеріальними витратами на її виробництво, а також про відмінну роботу відділів збуту та маркетингу.

ТОВ «С.В.К.-ЛТД» здійснює зовнішньоекономічну діяльність відповідно до свого статуту, воно імпортує сировину та експортує готову продукцію.

У 2017 році спостерігалось збільшення обсягів виробництва основних марок цегли, окрім М-175, обсяги виробництва якої зменшилися відповідно на 3,2% . Найбільше зростання відбулося по марці цегли М-150, М-125 та М-75 відповідно на +107,8 +72,5 та +55,8 (табл.2.12).

Таблиця 2.12

**Динаміка обсягів виробництва цегли ТОВ «С.В.К.-ЛТД» за 2013-2017рр., тис.тон**

Наймен. показн.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	Відхилення 2016/2015рр.		Відхилення 2017/2016рр.	
						тис. грн	%	тис. грн	%
М-75	256,7	267,1	980,3	383,1	596,7	-597,2	60,9	+213,6	+55,8
М-100	89,4	83,7	138,3	97,5	102,4	-40,8	29,5	+4,9	+5
М-125	34,0	33,2	94,6	48,4	83,5	-46,2	48,8	+35,1	+72,5
М-150	48,8	46,3	178,4	73,9	153,6	-104,5	58,6	+79,7	+107,8
М-175	198,9	185,5	218,5	227,9	220,7	+9,4	+4,3	-7,2	-3,2
М-200	996	970,9	1510	697	1067,3	-813	53,8	+370,3	+53,1
Всього	1620,8	1586,7	3120,1	1527,3	2224,2	-34,1	27,9	+696,9	64,2

Джерело: Складено автором за: [31].

У 2017 році було відвантажено 442191400 шт. цегли, у порівнянні з 2013 роком був досягнутий значний приріст відвантаження цегли по всім маркам, відображеним в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

### Обсяги реалізації цегли ТОВ «С.В.К-ЛТД» у 2017 році

№ п/п	Марки цегли	Кількість десятків, шт.
1.	Цегла М-75(силікатна біла)	3406773
2.	Цегла М-100 (червона)	653098
3.	Цегла М-125 (червона оздоблювальна)	127256
4.	Цегла М-150 (коричнева оздоблювальна)	185870
5.	Цегла М-200 (жовта)	48917
6.	Цегла М-175 (коричнева фігурна оздоблювальна)	51567
	Всього:	4421914

Джерело: Складено автором за: [31].

ТОВ «С.В.К.-ЛТД» орієнтується як на внутрішній, так і на зовнішній ринки.

Зарубіжними партнерами підприємства є такі країни, як Польща, Болгарія та Норвегія (табл.2.14).

Таблиця 2.14

### Динаміка обсягів експорту ТОВ «С.В.К-ЛТД» за географічною структурою у 2013-2017 рр., тис.грн

Країна/ Період	2013	2014	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення 2017/2013
Польща	2086,0	2295,8	2310,6	2387,0	2594,3	508,3
Болгарія	1255,0	1499,6	1535,7	1580,0	1086,4	168,6
Норвегія	952,5	687,6	679,2	725,3	1057,0	104,5
Всього	4293,5	4483,0	4525,5	4692,3	4737,7	444,2

Джерело: розраховано автором.

За досліджуваний період відбулося зростання обсягів експорту до всіх країн. Але найбільш суттєве до Польщі – 508 тис.грн. До Болгарії обсяг збільшився на 168 тис.грн, а до Норвегії – на 104,5 тис.грн.

Географічну структуру експорту ТОВ «С.В.К.-ЛТД» наведено в таблиці 2.15.



Таблиця 2.15

**Географічна структура експорту ТОВ «С.В.К.-ЛТД»  
за 2013-2017 рр., %**

Рік	Польща	Болгарія	Норвегія
2013	49,2	29,2	21,6
2014	51,2	33,5	15,3
2015	51,1	33,9	15
2016	50,8	33,7	15,5
2017	54,8	22,9	22,3

Джерело: розраховано автором.

У географічній структурі експорту підприємства протягом досліджуваного періоду збільшилася частка Польщі (з 49,2% до 54,8%) та Норвегії (з 21,6% до 22,3%), а Болгарії навпаки зменшилася (з 29,2% до 22,9%).

Як видно з табл. 2.16, у товарній структурі експорту збільшилися обсяги експорту за всіма товарними групами.

Таблиця 2.16

**Динаміка обсягів експорту ТОВ «С.В.К.-ЛТД» за товарною структурою у  
2013-2017 рр., тис.грн**

Товари/ Період	2013	2014	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення 2017/2013
Цегла силікатна	1086,0	1120,0	1248,3	1254,3	1184,2	98,2
Цегла червона	1067,9	1154,6	1069,0	1195,8	1525,0	458,0
Цегла коричнева фігурна	1183,0	1213,0	1183,2	1280,4	1045,8	-137,2
Цегла жовта	958,6	995,4	1025,0	961,8	982,7	24,1
Всього	4293,5	4483,0	4525,5	4692,3	4737,7	444,2

Джерело: розраховано автором.

Так, обсяги експорту силікатної цегли збільшилися на 98,2 тис.грн, червоної – на 458,0 тис.грн та жовтої – на 24,1 тис.грн. А коричневої фігурної порівнюючи з 2013 роком зменшилися на 137,2 тис.грн.

В таблиці 2.19 відображено товарну структуру експорту підприємства

Таблиця 2.17

**Товарна структура експорту ТОВ «С.В.К.-ЛТД»  
за 2013-2017 рр., %**

Рік	Цегла силікатна	Цегла червона	Цегла коричнева фігурна	Цегла жовта
2013	25,3	24,9	27,6	22,2
2014	25,0	25,8	25,5	23,7
2015	27,6	27,1	26,1	19,2
2016	26,7	25,5	27,3	20,5
2017	25,0	32,2	22,1	20,7

Джерело: розраховано автором.

У товарній структурі експорту ТОВ «С.В.К.-ЛТД» найбільшу частку складає червона цегла – 32,2%. На силікатну цеглу припадає 25,0% експорту, коричневу фігурну – 22,1%, а на жовту – 20,7%.

Розрахуємо показники ефективності міжнародних комерційних операцій товарів, що експортує ТОВ «С.В.К.-ЛТД» (табл. 2.18).

Таблиця 2.18

**Динаміка показників ефективності експорту ТОВ «С.В.К.-ЛТД» за 2013-  
2017 рр., тис. грн**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення, 2017/2013
Чистий дохід від реалізації експортної продукції	4293,5	4483,0	4525,5	4692,3	4737,7	444,2
Собівартість виготовлення експортної продукції	2452,7	2574,9	2601,0	2678,3	2753,5	300,8
Накладні витрати при експорті	1309,7	1324,8	1484,6	1501,7	1593,0	283,3
Ефект експорту	260,2	295,7	314,0	362,5	391,2	131,0
Коефіцієнт ефективності експорту	1,14	1,15	1,17	1,18	1,19	0,05

Джерело: розраховано автором.

Економічний ефект від експорту товарів збільшився на 131,0 тис. грн (з 260,2 тис. грн у 2013 р. до 391,2 тис. грн – у 2017 р.).

ТОВ «С.В.К.-ЛТД» застосовує умови поставки EXW, тобто продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання з постачання, коли він надасть товар у розпорядження покупця на своєму підприємстві. Продавець не відповідає за навантаження товару на транспортний засіб, а також за митне очищення товару для експорту.

Отже, провівши розрахунки, можна зробити висновок, що експортна операція, яку здійснює ТОВ «С.В.Л.-ЛТД» є ефективною, тому що в 2017 році на 1 вкладену гривню підприємство отримує 1,19 гривні.

Але підприємству не слід зупинятися на досягнутому, а потрібно шукати нові ринки для подальшого підвищення своїх результатів.

### **2.3. Оцінка ризиків ТОВ «С.В.К.-ЛТД»**

Ризики виникають в усіх сферах і на всіх етапах підприємницької діяльності.

Тому на будь-якому етапі господарської діяльності необхідно здійснювати оцінку можливих ризиків.

Основною метою оцінки ризику є прийняття рішення щодо доцільності вкладання коштів і часу в конкретну справу. Якщо потенційний виграш переважає ризик, то інвестору є сенс приступити до реалізації проекту. Якщо цього не відбудеться, то проект краще відхилити [11, с.16].

Здійснимо оцінку ризиків ТОВ «С.В.К.-ЛТД» за допомогою експертного методу. Він базується на опитуванні кваліфікованих спеціалістів із наступною статистико-математичною обробкою результатів цього опитування.

Для даного дослідження було обрано 5 незалежних експертів, на дослідженні яких зроблено висновки, що ТОВ «С.В.К.-ЛТД» може зазнавати таких ризиків, як:

- транспортний;
- валютний;
- ризик вибору партнера;

- маркетинговий;
- торговельні;
- ризик угод;
- економічний.

За допомогою системи балів (рангів) від 1 до 7 експерти оцінили силу дії кожного ризику. Заздалегідь було обмовлено порядок розподілу рангів. Найбільший ранг привласнювали самому значущому, на думку експерта, ризику (табл. 2.19).

Таблиця 2.19

### Оцінка ризиків ТОВ «С.В.К.-ЛТД» експертами

Ризик	Оцінка експертів					Сума рангів	Відхилення від середнього значення	Квадратичне відхилення
	1	2	3	4	5			
Транспортний	2	1	2	1	2	8	-12	144
Валютний	5	5	5	5	7	27	7	49
Ризик вибору партнера	4	3	4	4	1	16	-4	16
Маркетинговий	7	6	7	7	5	32	12	144
Торговельні	6	7	6	6	6	31	11	121
Ризик угод	1	2	3	2	4	12	-8	64
Економічний	3	4	1	3	3	14	-6	36

Джерело: Складено автором

Думки експертів можна оцінити за величиною коефіцієнта конкордації.

Середньоарифметичне значення рангів= $(8+27+16+32+31+12+14)/7=20$

Сума квадратів відхилень= $(144+49+16+144+121+64+36)=574$

Коефіцієнт конкордації= $12*574/25*(343-7)=6888/8400=0,82$ .

Величина даного коефіцієнта становить 0,82. Це свідчить про сильну узгодженість думок експертів.

Експерти прийшли до таких висновків:

- Транспортний ризик- це ризик, який виникає у процесі перевезення вантажів різними видами транспорту.

ТОВ «С.В.К.-ЛТД» працює за умовами DAP, тобто продавець несе відповідальність за ризики до визначеного (обумовленого в контракті) місця на території покупця, але останній сплачує їх страховку.

Якщо з певних причин покупець не може здійснити оплату товару у термін, визначений в договорі, ризики можуть перейти до нього раніше зазначених у класифікації термінів. Наявність міжнародного стандарту класифікації передбачає можливість розподілу транспортних ризиків між продавцем і покупцем при укладанні договору і за іншими сценаріями, не описаними у даному класифікаторі.

Транспортні ризики тісно пов'язані з постачальницькими, збутовими та іншими ризиками. Рівень транспортних ризиків не завжди є передбачуваним через можливість виникнення форс-мажорних обставин. Зниження транспортних ризиків досягається передусім шляхом правильного вибору перевізника з урахуванням специфіки транспортованого товару.

- Валютний ризик – це ймовірність виникнення можливих збитків унаслідок несприятливих змін курсів іноземних валют.

Ризик може мати місце в результаті змін у валютному курсі, які виникають в період між моментом оцінки величини доходу за результатами комерційної угоди і моментом фактичного здійснення платежу за нею. У цьому випадку навіть відносно невеликі коливання валютного курсу можуть істотно вплинути на очікувані суб'єктом ринку доходи за результатами своєї зовнішньоекономічної діяльності.

Так як ТОВ «С.В.К.-ЛТД» розплачується з постачальниками іноземною валютою, ризик перерахунку з однієї валюти в іншу полягає в тому, що величина еквівалента валютної позиції у звітності змінюється в результаті змін обмінних курсів, які використовуються для перерахунку залишків в іноземних валютах в базову (національну) валюту.

- Ризик вибору партнера. При укладанні будь-якої угоди для зниження ризику по зовнішньоекономічним контрактах однією з необхідних умов є перевірка можливого партнера

ТОВ «С.В.К.-ЛТД» може зіткнутися з таким поняттям як ризик неплатежу, який виникає для експортера, якщо імпортер неспроможний або не бажає здійснити платіж за контрактом. З іншого боку, якщо імпортер зробив авансовий платіж, то він ризикує, бо у разі невиконання контракту експортер може не повернути аванс. Як ефективні заходи зі страхування ризику неплатежу контрагентам доцільно вживати таких заходів:

- перевіряти інформацію про ділового партнера: про його репутацію, кредитоспроможність, рівень менеджменту, загальний стан галузі промисловості, конкурентоспроможність товару;
- наполягати на виставленні на користь себе платіжної гарантії, авансової гарантії, перевіряючи при цьому надійність і міжнародний авторитет гаранта;
- включати до контракту умови, які передбачають застосування до платника штрафів у разі затримання оплати.

Також для ТОВ «С.В.К.-ЛТД» існує ризик невиконання контракту, який полягає в невиконанні сторонами умов контракту. Зокрема, імпортер може відмінити або в односторонньому порядку змінити замовлення. Експортер з технічних або фінансових причин може не виконати замовлення або виконати його з порушенням терміну і умов поставки, кількості товару, його якості, асортименту, упакування, умов транспортування тощо. Для страхування ризику невиконання контракту підприємствам необхідно включати до контракту умови, що передбачають фінансову відповідальність сторін за його невиконання, а також активно застосовувати банківські гарантії виконання зобов'язань.

- Маркетинговий ризик є одним з ключових в умовах ринкових відносин. Він зумовлений невизначеністю попиту на продукцію та ставить під

загрозу саме існування підприємства. Прорахунки у прогнозуванні попиту можуть виявитися фатальними, адже:

- вироблену продукцію не буде продано, а отже, активи, вкладені у її виробництво, не відшкодуються взагалі або відшкодуються лише частково (наприклад, за рахунок продажу продукції за цінами нижчими фактичної собівартості);
- буде упущено прибуток від реалізації тієї продукції, на яку існує реальний попит.

Для уникнення даного виду ризику ТОВ «С.В.К.-ЛТД» можна рекомендувати вдосконалити інформаційну базу для прийняття відповідних управлінських маркетингових рішень.

- Торговельні ризик - являють собою ризики, пов'язані зі збитком через затримку платежів, відмови від платежу в період транспортування товару, непостачання товару.

ТОВ «С.В.К.-ЛТД» може зазнати цього ризику при поставці сировини чи експорті готової продукції.

ТОВ «С.В.К.-ЛТД» доцільно проводити аудит товарних ризиків за наступними етапами: ідентифікація товарних ризиків, їх оцінка, визначення рівня товарних ризиків.

- Ідентифікація товарних ризиків припускає виявлення основних факторів, що мають великий вплив на появу негативних моментів у реалізації товарної політики. Фактори товарного ризику можна поділити на дві групи: фактори безпосереднього товарного ризику та фактори, що мають опосередкований вплив на рівень товарного ризику.

Першу групу факторів - фактори безпосереднього товарного ризику – складають основні характеристики самого товару та його ринкова атрибутика, тобто якість товару, якість транспортування та зберігання товару, конкурентоспроможність товару та товарного портфеля, привабливість товару, стадія ЖЦТ, виконання контракту марки (бренду), якість упаковки товару та рівень сервісної підтримки.

Друга група факторів - фактори, що мають опосередкований вплив на рівень товарного ризику – включає об'єктивні фактори, які не піддаються контролю зі сторони підприємства, та суб'єктивні, які піддаються контролю зі сторони підприємства (ринкові, закупівельні, збутові, інноваційні).

Наступним етапом аудиту товарного ризику виступає його оцінка.

Заключним етапом аудиту товарного ризику є визначення належності товарного ризику до зони ризику.

- Ризик угод. У процесі укладання зовнішньоторговельних угод експортери та імпортери враховують багато чинників і показників, починаючи з фінансового стану ділового партнера, його позиції на ринку і закінчуючи політичними, економічними та законодавчими умовами його країни. Пильне вивчення контрагента особливо важливе в сучасних умовах, коли стрімкий розвиток світового ринку, постійне удосконалення продукції, що виробляється, спонукають покупців до пошуку нових ділових партнерів, нових постачальників, найбільш привабливих з погляду ціни та якості товару.

Для зменшення ризиків за укладеними зовнішньоекономічними контрактами ТОВ «С.В.К.-ЛТД» слід попередньо перевірити потенційного партнера. З цією метою пропонується оцінити ефективність його функціонування. Керуючись інформацією про потенційного партнера, можна зробити конкретні висновки щодо його надійності та платоспроможності. Якщо підприємство задовольняє потенційний партнер, то перед ним стоїть питання укладення зовнішньоекономічної угоди з мінімізацією можливих ризиків, використовуючи всі можливі застереження.

Так, ризику невиконання партнером зобов'язань за контрактом можна уникнути за рахунок:

- укладення договору про наміри, де оговорюється строк, протягом якого сторони можуть внести зміни;
- відображення в договорі намірів щодо матеріальної відповідальності за відмову від підписання контракту;



— відображення умови про розгляд можливих суперечок через арбітражний суд;

— відображення в контракті умови про штрафні санкції за невиконання будь-якого зобов'язання за контрактом;

— відображення в контракті умови про виникнення можливих форс-мажорних обставин.

Для подолання загрози неплатоспроможності партнера використовують такі інструменти:

— передбачення умови про чинність контракту після надходження коштів на розрахунковий рахунок виконавця;

— передача права власності замовнику після повної сплати вартості товару (послуги);

— використання послуг банку щодо акредитивної форми розрахунків;

— укладення угоди з банком на факторингове обслуговування можливої дебіторської заборгованості.

• Економічний ризик - можливість випадкового виникнення небажаних збитків, вимірюваних в грошовому вираженні.

До основних чинників, що можуть зменшити доходи ТОВ «С.В.К.-ЛТД», належать:

-зменшення обсягів виробництва продукції внаслідок простою устаткування, втрат робочого часу, відсутності матеріалів, збільшення браку;

-втрати позицій на внутрішньому або зовнішньому ринках через падіння попиту, дії конкурентів, низьку якість продукції;

-збільшення матеріальних витрат, витрат на транспортування, перевитрати фонду заробітної плати;

-збільшення вартості фінансування (процента за кредит);

-збільшення відрахувань і податків.

- непередбачені політичні дії;

-некомпетентність, нечесність, безвідповідальність, помилки керівництва, персоналу.

Для ефективного керування підприємством необхідно, передусім, зважено підходити до оцінки ризиків при виборі того чи іншого управлінського рішення.

Головне при оцінюванні ризику — це простота, ефективність методу та, звичайно ж, правильність проведення оцінки, адже при неправильному визначенні впливу факторів, які посилюють економічний ризик, фірма може понести значно більші втрати або навіть збанкрутувати.

Отже, здійснивши оцінку ризиків міжнародної комерційної діяльності ТОВ «С.В.К.-ЛТД» за допомогою експертного методу, можна зробити висновок, що найбільш вагомим є маркетинговий ризик, йому всі експерти дали найбільшу оцінку. Коефіцієнт конкордації 0,82.

## **Висновки до розділу 2**

ТОВ «С.В.К.-ЛТД» створено для здійснення підприємницької діяльності учасників з метою отримання прибутку від посередницької діяльності, направленої на задоволення потреб споживачів в товарах.

Основним видом діяльності ТОВ «С.В.К.-ЛТД» є виробництво та реалізація оздоблювальної червоної цегли різних видів для капітальних будівництв.

Основними джерелами інформації для проведення аналізу фінансових результатів діяльності даного підприємства є документи фінансової звітності: форма №1 „Бухгалтерський баланс” (додаток А), форма №2 „Звіт про фінансові результати” (додаток Б).

За 2017 рік випущено товарної продукції (в оптових цінах ) на 15371,0 тис. грн., що на 1944 тис. грн. більше обсягу 2013 року. Разом з тим збільшився інші оперційні доходи на 775 тис. грн.

В 2017 році підприємство отримало валовий прибуток на суму 23057 тис. грн. Якщо порівняти цей результат з результатом минулих років, то можна судити про покращення фінансового стану підприємства. Все це свідчить про

конкурентоспроможність продукції підприємства, що пов'язано з невеликими матеріальними витратами на її виробництво, а також про відмінну роботу відділів збуту та маркетингу.

Собівартість виготовленої продукції ТОВ «С.В.К.-ЛТД» збільшилась на 282,3 тис. грн. (37,7%).

Отже, порівнявши основні показники фінансової діяльності ТОВ «С.В.К.-ЛТД» за 2017 рік, порівняно з минулими роками, можна судити про покращення фінансового стану підприємства. Все це свідчить про конкурентоспроможність продукції підприємства на ринку, що пов'язано з невеликими матеріальними витратами на її виробництво, а також про відмінну роботу відділів збуту та маркетингу.

ТОВ «С.В.К.-ЛТД» здійснює зовнішньоекономічну діяльність відповідно до свого статуту, воно імпортує сировину та експортує готову продукцію.

Ризики виникають в усіх сферах і на всіх етапах підприємницької діяльності.

Тому на будь-якому етапі господарської діяльності необхідно здійснювати оцінку можливих ризиків.

Основною метою оцінки ризику є прийняття рішення щодо доцільності вкладання коштів і часу в конкретну справу. Якщо потенційний виграш переважає ризик, то інвестору є сенс приступити до реалізації проекту. Якщо цього не відбудеться, то проект краще відхилити.

В роботі було здійснено оцінку ризиків ТОВ «С.В.К.-ЛТД» за допомогою експертного методу. Він базується на опитуванні кваліфікованих спеціалістів із наступною статистико-математичною обробкою результатів цього опитування.

Здійснивши оцінку ризиків міжнародної комерційної діяльності ТОВ «С.В.К.-ЛТД» за допомогою експертного методу, можна зробити висновок, що найбільш вагомим є маркетинговий ризик, йому всі експерти дали найбільшу оцінку. Коефіцієнт конкордації 0,82.

## РОЗДІЛ 3

### НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

#### 3.1. Напрямки удосконалення системи управління ризиками ТОВ «С.В.К.-ЛТД»

Конкурентне ринкове середовище вимагає від підприємства постійного вдосконалення. Для того щоб бути конкурентоспроможним, підприємство повинно мати конкурентні переваги.

Кожне підприємство самостійно вибирає методи підвищення ефективності своєї діяльності і причому лише ті, які воно в змозі реально здійснити. У силу особливостей нинішнього фінансового становища ТОВ «С.В.К.-ЛТД», на мій погляд, даному підприємству можна рекомендувати (рис.3.1):



Рис.3.1. Пріоритетні напрями удосконалення системи управління ризиками ТОВ «С.В.К.-ЛТД»

- Пошук нових ринків збуту. Сьогоднішній динамічний розвиток економіки призводить до того, що підприємства вимушені постійно еволюціонувати. Абсолютно всі ринки насичені такою мірою, що компаніям доводиться буквально битися за покупців, і це призводить до розуміння виняткової ролі збуту в діяльності підприємства.

Результатом вдалої маркетингової діяльності є досягнення двох цілей:

- задоволення потреб клієнтів;
- отримання максимально можливого прибутку.

Саме заради цих цілей підприємець створює свій бізнес і розробляє маркетинг як рушійну силу такого бізнесу.

ТОВ «С.В.К.-ЛТД» можна запропонувати ряд етапів, які допомагають підвищити ефективність збутової діяльності підприємства, та в цілому формують маркетингову політику підприємства. Основними з них є:

1. Формування маркетингової стратегії підприємства.
2. Призначити відповідальних за виконання основних функцій системи маркетингу, наділити їх повноваженнями і ресурсами, визначити критерії оцінки ефективності їх роботи і відповідальність.
3. Опис продуктів або послуг (найменування, переваги, особливості).
4. Визначення цільової групи споживачів та його потенціалу.
5. Опис способів просування продукції цільовим групам споживачів, визначення найбільш ефективні з них.
6. Аналіз цінової політики.
7. Визначення точки беззбиткової компанії (мінімально допустимий загальному продажів) в грошовому виразі.
8. Розрахунок індивідуального плану продажів для кожного співробітника.
9. Аналіз продуктивності роботи відділу продажів.
10. Визначення кількості контактів і клієнтів, яких повинен забезпечити один співробітник відділу продажів.

11. Створення такої системи мотивації персоналу, яка орієнтуватиме співробітників служби маркетингу і збуту на досягнення результатів.

12. Розробка плану маркетингу: які продукти продавати і кому, цінова політика, система розподілу, методи просування продукції, як інформуватимете клієнтів про свої продукти або послуги.

- Розширення асортименту товару, тобто кількісна і якісна зміна набору товарів за рахунок збільшення показників широти, повноти і новизни випуску товарів.

Причинами, що сприяють розширенню асортименту, є збільшення попиту і пропозиції, висока рентабельність виробництва та реалізації товарів, впровадження на ринок нових товарів.

ТОВ «С.В.К.-ЛТД» може розширити свою діяльність за допомогою таких трьох способів:

- розширити товарну номенклатуру за рахунок нових асортиментних груп;
- збільшити насиченість існуючих асортиментних груп;
- розширити варіанти випуску нових товарів.

- Створення нової організаційної структури. Організаційна структура представляє собою конструкцію підприємства з формальним чи неформальним вираженням, на основі якої здійснюється управління ним. Вона охоплює канали влади і комунікації між різними адміністративними службами та працівниками, а також потік інформації, яка передається цими каналами.

Для ТОВ «С.В.К.-ЛТД» доцільно впровадити лінійно-функціональну організаційну структуру, яка являє собою комбінацію лінійної та функціональної структур. В такій структурі лінійні ланки приймають рішення, а функціональні підрозділи допомагають готувати різні рішення, заходи, плани для прийняття управлінських рішень.

Переваги лінійно-функціональної структури:

- поєднує переваги лінійних та функціональних структур;
- оперативне прийняття рішень;

- персональна відповідальність кожного керівника за результати діяльності;
- забезпечує відносно швидке здійснення управлінських рішень завдяки своїй ієрархічності;
- професійне вирішення завдань спеціалістами функціональних служб.
- **Виготовлення нового товару.** Однією із важливих складових товарної політики фірми є розробка нових товарів. Здатність створювати нові товари є відмітною ознакою ефективно діючих підприємств, фірм, орієнтованих на маркетинг.

Новий товар — це кінцевий результат творчого пошуку, що суттєво поліпшує розв'язання певної проблеми споживача або проблеми, яка раніше не розв'язувалась.

Дуже привабливо створити стандартний товар для всіх ринків. Це забезпечує низку безперечних переваг, а саме:

- значне заощадження коштів за рахунок збільшення обсягів виробництва;
- спрощення контролю за рухом запасів і організацією технічного обслуговування;
- можливість розробки стандартних програм маркетингу;
- забезпечення швидкої окупності інвестицій.

Необхідність нової продукції для сталого економічного розвитку ТОВ «С.В.К.-ЛТД» пов'язується з такими обставинами:

- нова продукція допомагає стабілізувати збут та витрати протягом року, що особливо важливо для компаній;
- нові вироби забезпечують фірмі більший прибуток і підвищують ефективність маркетингових програм;
- зменшується залежність від одного товару або однієї асортиментної групи;
- досягається максимальна ефективність системи реалізації;

- з'являється можливість раціонального використання відходів діючого виробництва;
- фірма дістає інструмент оперативного реагування на мінливі демографічні характеристики споживачів і зміни в стилі життя.
- Підвищення якості продукції. Якість продукції — це сукупність її властивостей, що характеризують міру спроможності даної продукції задовольняти потреби споживачів згідно з її цільовим призначенням. Чим вища якість продукції, тим повніше задовольняються потреби споживачів і ефективніше вирішуються соціально-економічні проблеми розвитку суспільства.

Необхідність поліпшення якості продукції ТОВ «С.В.К.-ЛТД» в сучасних умовах диктується такими обставинами, як:

- потребами науково-технічного прогресу;
- зміною споживчих запитів населення;
- нестачею або обмеженістю природних ресурсів;
- підвищенням значення матеріального стимулювання в ринкових умовах, коли кожна людина, яка краще працює, може придбати за свою заробітну плату більш високоякісний товар;
- розвитком зовнішньої торгівлі.
- Підвищення проф.-кваліфікації рівня персоналу. Завдання ТОВ «С.В.К.-ЛТД» – створити сприятливе навчальне середовище для своїх працівників, в якому працівник буде зацікавлений у своєму професійному та особистісному розвитку. ТОВ «С.В.К.-ЛТД» може надати необхідні освітні можливості для своїх працівників для їх неперервного навчання.

Основними напрямками діяльності ТОВ «С.В.К.-ЛТД» у сфері професійного розвитку працівників є:

- розроблення поточних та перспективних планів професійного навчання працівників;
- визначення видів, форм і методів професійного навчання працівників;



- розроблення та виконання робочих навчальних планів і програм професійного навчання працівників;
  - організація професійного навчання працівників;
  - добір педагогічних кадрів та фахівців для проведення професійного навчання працівників;
  - ведення первинного та статистичного обліку кількості працівників, зокрема тих, які пройшли професійне навчання;
  - стимулювання професійного зростання працівників;
  - визначення періодичності атестації працівників та організація її проведення;
  - проведення аналізу результатів атестації та здійснення заходів щодо підвищення професійного рівня працівників.
- Зниження витрат на виробництво і збут. Основними шляхи зниження витрат на виробництво ТОВ «С.В.К.-ЛТД» є:
    - Підвищення технічного рівня виробництва, зокрема впровадження нової прогресивної технології, підвищення рівня механізації й автоматизації виробничих процесів, розширення масштабів використання й удосконалення застосовуваної техніки й технології, більш ошадливе використання сировини й матеріалів, зміна конструкції й технічних характеристик виробів, інші фактори, що підвищують технічний рівень виробництва;
    - Удосконалення організації виробництва й праці. Зниження собівартості може відбутися в результаті зміни в організації виробництва, формах і методах праці при розвитку спеціалізації виробництва, удосконаленні керування виробництвом і зменшення витрат на нього, поліпшення застосовування основних фондів, поліпшення матеріально-технічного постачання, скорочення транспортних витрат, інших факторів, що підвищують рівень організації виробництва.
    - Зміна номенклатури, асортименту. Зміна номенклатури та асортименту виробленої продукції є одним з важливих факторів, що впливає на рівень витрат на виробництво;

– Поліпшення використання природних ресурсів. Тут ураховується зміна складу і якості сировини, зміна продуктивності родовищ, об'ємів підготовчих робіт при видобутку, способів видобутку природної сировини, зміна інших природних умов. Ці зміни відбивають вплив природних умов на величину змінних витрат;

– Серйозним резервом зниження собівартості продукції є розширення спеціалізації та кооперування.

- Хеджування – це використання фінансових інструментів, які дозволяють уникнути або обмежити ризик фінансових операцій у результаті несприятливих змін курсів валют, цін на товари, відсоткових ставок у майбутньому за допомогою купівлі або продажу термінових контрактів.

На практиці використовуються два види хеджування: на підвищення і на зниження. Хеджування на підвищення означає укладення угоди на купівлю термінових контрактів або опціонів, які дозволяють встановити купівельну ціну активу набагато раніше, ніж був придбаний реальний актив, страхуючи тим самим ризик можливого підвищення вартості активу в майбутньому. Хеджування на зниження є укладанням угоди на продаж термінових контрактів або опціонів, що дозволяють встановити продажну ціну активу заздалегідь, страхуючи тим самим ризик можливого зниження вартості активу в майбутньому.

- Диверсифікація є способом зменшення фінансових ризиків за рахунок розподілу капіталу між різними видами діяльності або об'єктами інвестування, які безпосередньо не пов'язані між собою. Диверсифікація ризику дозволяє знижувати окремі види ризиків і полягає в зменшенні рівня їх концентрації. Вона є одним з найбільш поширених методів зниження ризиків. Цей метод ризик-менеджменту використовується тільки для уникнення негативних наслідків несистематичних (специфічних) ризиків, які залежать від самого підприємства.

- Лімітування – це окреслення обмежень при здійсненні фінансових операцій у вигляді встановлення граничних сум витрат, продажу, купівлі, кредиту, термінів залучення позикових коштів або вкладень. Лімітування ризиків здійснюється шляхом встановлення відповідних фінансових нормативів (лімітів) за окремими напрямками фінансової діяльності з метою фіксації можливих фінансових втрат на припустимому для підприємства рівні. Перелік нормативів залежить від виду ризику, що лімітується.

### 3.2. Розробка комплексу заходів щодо удосконалення системи управління ризиками ТОВ «С.В.К.-ЛТД»

Розробимо практичні заходи удосконалення системи управління ризиками ТОВ «С.В.К.-ЛТД» (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Напрями удосконалення системи управління ризиками ТОВ «С.В.К.-ЛТД»

Першим напрямом удосконалення діяльності ТОВ «С.В.К.-ЛТД» є створення нової організаційної структури.

Проектування сучасних структур управління повинно будуватися на наукових принципах управління і враховувати особисті якості і досвід керівників, які добре знають можливості підприємства. В ринкових умовах необхідно чітко розмежувати функції і відповідальність за виконання конкретних завдань і робіт, обумовлених як вертикальними, так і

горизонтальними зв'язками. Правильне співвідношення повноважень і відповідальності, чітка регламентація діяльності керівників і виконавців - основна умова ефективної управлінської діяльності. Ці вимоги підкреслюють важливість системного підходу до формування і удосконалення структур управління.

Організація управління - це створення нової або перебудова діючої системи управління, яка забезпечує ефективний режим її функціонування на основі структуризації і регламентації поведінки її елементів, а також існуючого досвіду.

Таким чином, організація управління може бути здійснена різними шляхами: нове проектування системи, реорганізація чи раціоналізація діючої системи, удосконалення досвіду. До проектування структур управління висувається ряд вимог системного підходу:

1. Визначення складу і чисельності структуроутворюючих факторів та елементів системи. Елементи групують по різних службам, відділам, блокам та іншим структурам в залежності від обсягу робіт, розподілу і спеціалізації праці, способів прийняття рішень, типу організації та функцій.

2. Мінімальна складність сформованої структури управління. Структура визначає місце кожного підрозділу в системі управління і при її побудові необхідно дотримуватися принципів її організації.

3. Встановлення різнобічних зв'язків елементів системи управління, особливу увагу приділити інформаційному забезпеченню. Обрана інформаційна технологія і способи прийняття рішень приводять до створення єдиної інформаційної системи комунікацій організації, які забезпечують опрацювання і передачу управлінських рішень.

4. Визначення регламентації процесів управління і процедури опрацювання, погодження, проходження, передачі і контролю виконання управлінських рішень. Регламент визначає статус елементів системи, їх функціональне призначення, відносну автономність управління і господарську самостійність.

Остаточне рішення відносно проектування структури управління приймають у тих випадках, коли діюча структура неефективна. При проектуванні ставиться задача створення такої структури управління, яка б найбільш повно відбивала цілі і задачі організації. Створена структура повинна сприяти організації краще взаємодіяти із зовнішнім середовищем, продуктивно і цілеспрямовано розподіляти і направляти зусилля працюючих, задовольняючи потреби клієнтів і досягаючи поставлених цілей.

Процес проектування структури управління складається з трьох основних етапів: аналізу структур, проектування, оцінки ефективності.

Аналіз структур управління встановлює наскільки структура управління раціональна з точки зору оціночних критеріїв, які характеризують її якість.

Проектування структур управління вирішує наступні задачі: визначення типу структури управління; уточнення складу і кількості підрозділів по рівням управління; чисельність адміністративно - управлінського персоналу; характер підпорядкованості між ланками організації; розрахунок витрат на утримання апарату управління.

В проектуванні структур управління використовують методи: аналогій, експертні, структуризації цілей та організаційного моделювання.

Оцінка ефективності структур управління проявляється в їх дієвості та високих кінцевих результатах.

Перебудову структури управління необхідно оцінювати з точки зору досягнення поставлених цілей. В умовах стабільної економіки реорганізація направлена на підвищення ефективності роботи організації, а саме: скорочення витрат, росту прибутку, поліпшенню обслуговування клієнтів, більш гнучкий стиль управління, прискорення технічного розвитку, кооперації в прийнятті і реалізації управлінських рішень та ін. Ідеальним варіантом удосконалення є така структура, яка дозволяє менеджерам працювати в єдиній команді.

В кризовому періоді зміни в структурі управління направлені на створення умов для виживання організації за рахунок гнучкого пристосування до вимог зовнішнього середовища. Основною ціллю перебудови є розширення

повноважень на нижніх рівнях управління і підвищення самостійності виробничих підрозділів, які входять до складу організації.

Основною задачею менеджера є обрання такої структури управління, яка найкраще відповідає цілям і задачам організації, а також швидко адаптується до внутрішнього і зовнішнього середовища. "Найкращою" є та структура, яка дозволяє організації ефективно взаємодіяти із зовнішнім середовищем, продуктивно і цілеспрямовано розподіляти і направляти зусилля своїх співробітників, задовольняючи потреби клієнтів і досягаючи своїх цілей з високою ефективністю. Оскільки ціль організаційної структури міститься в забезпеченні стоячих перед організацією задач, то проектування структури повинно базуватися на стратегічних планах організації.

Згідно із класичною теорією організації її організаційна структура повинна розроблятися (проектуватися) зверху вниз. В цілому, послідовність розробки організаційної структури схожа з послідовністю елементів процесу планування. Спочатку керівники повинні здійснити розподіл організації на широкі сфери, а потім поставити конкретні задачі. Послідовність дій проектування організаційної структури наступна:

- поділ організації по горизонталі на широкі блоки, які відповідають важливим напрямкам діяльності по реалізації стратегії;
- встановлення співвідношення повноважень різних посад. При цьому керівництво встановлює ціль команд, а якщо необхідно, проводить подальший поділ на більш малі організаційні підрозділи для ефективного забезпечення спеціалізації, а також недопущення перевантаження керівного складу;
- визначення посадових обов'язків, як сукупності різних задач і функцій, та закріплення їх за конкретними особами.

Важливо зрозуміти, що створена організаційна структура не є на всі часи постійною. Оскільки організаційні структури ґрунтуються на планах, то істотні зміни в планах можуть вимагати відповідних змін в структурі.

Другим напрямом удосконалення діяльності ТОВ «С.В.К.-ЛТД» є пошук нових ринків збуту.

Так як ТОВ «С.В.К.-ЛТД» на данному етапі просуває свій товар в більшому обсязі на національному ринку і лише незначна частина йде на експорт, доцільно розширити ринки збуту.

Для здійснення експортної операцій ТОВ «С.В.К.-ЛТД» було б доцільно обрати такі країни як Казахстан, Угорщина та Румунія, оскільки вони в значних об'ємах імпортують будівельні матеріали з України.

Проаналізувавши всі фактори можна дійти висновку, що з-поміж трьох потенційних країн найбільш перспективною країною, з якою буде доцільно здійснювати експортні операції є Румунія. Оскільки вона має:

- високий потенціал збуту,
- низькі виробничі можливості,
- ліберальну політику щодо імпорту,
- невелику географічну відстань,
- країна, що має економіку, яка динамічно розвивається,
- існують довгострокові перспективи зниження курсу національної валюти,
- незначні відмінності соціально-культурного середовища,
- невеликий політичний ризик.

Метою організації збутової діяльності є доставка товарної продукції та своєчасне отримання доходу у вигляді чистого доходу від реалізації продукції, а її здійснення залежить від впливу контрольованих і неконтрольованих факторів, що зумовлюють високий рівень ризику та невизначеності ринку.

Для даної угоди найбільш доцільно було б застосувати умови поставки EXW, тобто продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання з постачання, коли він надасть товар у розпорядження покупця на своєму підприємстві. Продавець не відповідає за навантаження товару на транспортний засіб, а також за митне очищення товару для експорту.

Імпортер (покупець) повинен укласти договір з перевізниками товару і сплатити перевезення від підприємства продавця до пункту призначення, включаючи вантаження, отримати експортні ліцензії, виконати і сплатити митні

процедури, а також податки і збори, сплатити товар продавцеві за ціною виробника.

Всі ризики випадкового псування і загибелі товару, починаючи з моменту надання його продавцем (експортером), несе покупець.

Отже, виконання контрактних зобов'язань передбачає поставку товарів, надання послуг, технічне та гарантійне обслуговування. Послідовність виконання контрактів планується у вигляді цільових заходів оперативними фірмами та функціональними відділами підприємств і затверджується керівником.

Третім напрямом удосконалення діяльності ТОВ «С.В.К.-ЛТД» є хеджування.

Зовні операція хеджування невідмітна від спекулятивної гри. Хеджер так само, як і спекулянт, спочатку відкриває, а потім закриває позиції, не доводячи укладені контракти до постачання. Відмінність полягає в тому, що для хеджера операції на ф'ючерсному ринку страхують операції, що проводяться на ринку реального товару, а дохід або втрати хеджера на ринку наявного товару компенсуються протилежними результатами на ф'ючерсному ринку.

По техніці здійснення хеджування розрізняють два основні типи:

- хеджування продажем (або коротке), коли фірма продає ф'ючерсні контракти;
- хеджування покупкою (його часто називають довгим), коли фірма набуває ф'ючерсних контрактів.

Коротке хеджування зазвичай використовується для забезпечення продажної ціни реального товару, який знаходиться або знаходиться у власності торговця, у фірми, що переробляє або добувної сировину, або у фермера.

Короткий хедж починається продажем ф'ючерсного контракту і завершується його покупкою. Як тільки коротка позиція відкрита, очікується, що падіння зростання) вартості наявної позиції буде повністю або частково компенсовано рибутком (збитком) по короткій ф'ючерсній позиції.



Довге хеджування застосовується як засіб, що гарантує закупівельну ціну для торговців і фірм, що переробляють і споживаючих сировину. Результатом довгого хеджу є фіксація ціни закупівлі товару. Довгий хедж використовується також для захисту і від ризиків, що виникають при форвардних продажах за фіксованими цінами. Він може також використовуватися для захисту від зростання цін на сировину, використовувану у виробництві продукту із стабільною ціною.

Цей вид хеджування часто використовують посередницькі фірми, що мають замовлення на закупівлю товару в майбутньому, а також підприємства по переробці сировини. При цьому закупівлі на ф'ючерсному ринку здійснюються як тимчасова заміна закупівлі реального товару. У результаті довгого хеджування оберігає від підвищення цін.

Використання методу хеджування ризиків можливе лише на основі глибокого уявлення про його сутність та зміст, критерії та принципи вибору інструментів здійснення. Проблема ефективного управління фінансовими ризиками в нашій країні без методів хеджування не може бути вирішеною, тому актуальним є питання висвітлення суті цього процесу.

Інструментами хеджування є похідні контракти — деривативи. Використання деривативів оптимізує функціональність фінансової системи завдяки якісному впливу на фінансовий результат діяльності шляхом створення можливості ефективного управління фінансовим ризиком, покращення планування фінансових потоків, а також забезпечує поширення інформації про стан ринків та очікувань учасників.

Деривативи є інструментами управління ризиком шляхом укладання похідних контрактів, що призводить до встановлення цін, відкритих для спостереження та оцінки як суспільством, так і експертами, які, визначаючи реальну вартість активів, мають змогу визначити шляхи та умови подальшого розвитку економіки.

### 3.3. Оцінка ефективності запропонованих заходів

Головною умовою проведення зовнішньоторговельної операції є її ефективність.

Визначення ефективності зовнішньоекономічних операцій зумовлює ступінь зацікавленості підприємства у виході на світовий ринок, дає змогу обґрунтувати окремі пропозиції щодо закупівлі та продажу певних товарів. Одержані дані можуть бути використані при розробленні планів експорту та імпорту підприємства, при оцінюванні структури та напрямків зовнішньоторговельного обігу.

Конкретний розрахунок показників ефективності залежатиме значною мірою від виду зовнішньоекономічної операції, її мети, умов та інших особливостей і конкретної угоди.

Розрахуємо прогнозні показники фінансових результатів діяльності ТОВ «С.В.К-ЛТД» за умов існуючої ситуації та за умови впровадження запропонованих заходів.

Проведемо розрахунок прогнозних показників фінансових результатів діяльності ТОВ «С.В.К-ЛТД» за умов існуючої ситуації та песимістичного прогнозу (табл.3.1).

Таблиця 3.1

**Прогнозна динаміка фінансових результатів діяльності ТОВ «С.В.К-ЛТД» на 2019-2021 рр. за умов існуючої ситуації та песимістичного прогнозу, тис.**

**грн**

Показники	2017 (факт)	2018 (план)	2019 (прогноз)	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)	Абсолютне відхилення 2021/2018
Чистий дохід від реалізації продукції	15371,0	15537	15926	16001	16163	792
Собівартість реалізованої продукції	8760,9	8849	8931	9002	9053	292,1

Показники	2017 (факт)	2018 (план)	2019 (прогноз)	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)	Абсолютне відхилення 2021/2018
Інші операційні доходи	10520,6	10592	10609	10637	10682	161,4
Інші операційні витрати	1065	1067	1069	1071	1073	8
Фінансовий результат від операційної діяльності	460,8	460,9	461,2	462	462,5	1,7
Фінансовий результат до оподаткування	463,1	463,7	464,0	465	467	3,9
Чистий прибуток	317,8	317,9	317,9	318,0	318,0	0,2

Джерело: розраховано автором

Згідно з розрахунками за умов існуючої ситуації навіть з песимістичним прогнозом чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшиться на 792 тис. грн.

Проведемо розрахунок прогнозних показників фінансових результатів діяльності ТОВ «С.В.К-ЛТД» за умов існуючої ситуації та реального прогнозу (табл.3.2).

Таблиця 3.2

**Прогнозна динаміка фінансових результатів діяльності ТОВ «С.В.К-ЛТД» на 2019-2021 рр. за умов існуючої ситуації та реального прогнозу, тис. грн**

Показники	2017 (факт)	2018 (план)	2019 (прогноз)	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)	Абсолютне відхилення 2021/2018
Чистий дохід від реалізації продукції	15371,0	15583	16041	16273	16417	834
Собівартість реалізованої продукції	8760,9	8893	9042	9162	9294	401
Інші операційні доходи	10520,6	10793	10838	10942	10998	205
Інші операційні витрати	1065	1071	1075	1082	1098	27

Показники	2017 (факт)	2018 (план)	2019 (прогноз)	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)	Абсолютне відхилення 2021/2018
Фінансовий результати від операційної діяльності.	460,8	461,6	463,3	465	467,9	6,3
б.Фінансовий результат до оподаткування	463,1	465,3	467	468,9	469,3	4
Чистий прибуток	317,8	317,9	318,0	318,0	318,1	0,3

Джерело: розраховано автором

Згідно з розрахунками за умов існуючої ситуації чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшиться на 834 тис. грн., собівартість реалізованої продукції збільшиться на 401 тис.грн, а фінансовий результати від операц. діяльності на 6,3 тис.грн.

Проведемо розрахунок прогнозних показників фінансових результатів діяльності ТОВ «С.В.К-ЛТД» за умов існуючої ситуації та оптимістичного прогнозу (табл.3.3).

Таблиця 3.3

**Прогнозна динаміка фінансових результатів діяльності ТОВ «С.В.К-ЛТД» на 2019-2021 рр. за умов існуючої ситуації та оптимістичного прогнозу, тис.**

**грн**

Показники	2017 (факт)	2018 (план)	2019 (прогноз)	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)	Абсолютне відхилення 2021/2018
Чистий дохід від реалізації продукції	15371,0	15753	16274	16384	16599	846
Собівартість реалізованої продукції	8760,9	8853	9173	9274	9301	448
Інші операційні доходи	10520,6	10848	10903	10996	11059	211
Інші операційні витрати	1065	1095	1102	1108	1137	42
Фінансовий результати від операційної діяльності	460,8	465,8	466,3	467	478,3	12,5

Показники	2017 (факт)	2018 (план)	2019 (прогноз)	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)	Абсолютне відхилення 2021/2018
Фінансовий результат до оподаткування	463,1	466,0	467,3	469,2	470,9	4,9
Чистий прибуток	317,8	318,0	318,1	318,3	318,4	0,6

Джерело: розраховано автором

Згідно з розрахунками за умов існуючої ситуації чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшиться на 846 тис. грн., собівартість реалізованої продукції збільшиться на 448 тис.грн, а фінансовий результати від операц. діяльності на 12,5 тис.грн.

Проведемо розрахунок прогнозних показників фінансових результатів діяльності ТОВ «С.В.К-ЛТД» за умови впровадження запропонованих заходів та песимістичного прогнозу (табл.3.4).

Таблиця 3.4

**Прогнозна динаміка фінансових результатів діяльності ТОВ «С.В.К-ЛТД»  
на 2019-2021 рр. за умов впровадження запропонованих заходів та  
песимістичного прогнозу, тис. грн**

Показники	2017 (факт)	2018 (план)	2019 (прогноз)	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)	Абсолютне відхилення 2021/2018
Чистий дохід від реалізації продукції	15371,0	15884	16572	16782	16909	1025
Собівартість реалізованої продукції	8760,9	8973	9205	9301	9525	552
Інші операційні доходи	10520,6	10904	11063	11138	11212	308
Інші операційні витрати	1065	1105	1154	1199	1202	97
Фінансовий результати від операційної діяльності	460,8	470,3	473,9	475	483	12,7
Фінансовий результат до оподаткування	463,1	468,0	469,3	470,4	474	6

Показники	2017 (факт)	2018 (план)	2019 (прогноз)	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)	Абсолютне відхилення 2021/2018
Чистий прибуток	317,8	318,1	318,5	318,9	319,5	1,7

Джерело: розраховано автором

Згідно з розрахунками за умов впровадження запропонованих заходів чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшиться на 1025 тис. грн., собівартість реалізованої продукції збільшиться на 552 тис.грн, а фінансовий результати від операц. діяльності на 6 тис.грн.

Проведемо розрахунок прогнозних показників фінансових результатів діяльності ТОВ «С.В.К-ЛТД» за умови впровадження запропонованих заходів та реального прогнозу (табл.3.5).

Таблиця 3.5

**Прогнозна динаміка фінансових результатів діяльності ТОВ «С.В.К-ЛТД»  
на 2019-2021 рр. за умов впровадження запропонованих заходів та  
реального прогнозу, тис. грн**

Показники	2017 (факт)	2018 (план)	2019 (прогноз)	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)	Абсолютне відхилення 2021/2018
Чистий дохід від реалізації продукції	15371,0	15902	16693	16804	16999	1097
Собівартість реалізованої продукції	8760,9	8998	9375	9403	9592	594
Інші операційні доходи	10520,6	10989	11285	11306	11370	381
Інші операц. витрати	1065	1135	1161	1215	1239	104
Фінансовий результати від операційної діяльності	460,8	471,9	474,2	476	485	13,1
Фінансовий результат до оподаткування	463,1	469,4	470,3	471,9	485	15,6
Чистий прибуток	317,8	318,2	318,9	319,5	322,6	4,8

Джерело: розраховано автором

Згідно з розрахунками за умов впровадження запропонованих заходів чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшиться на 1097 тис. грн., собівартість реалізованої продукції збільшиться на 594 тис.грн, а фінансовий результати від операц. діяльності на 15,6 тис.грн.

Проведемо розрахунок прогнозних показників фінансових результатів діяльності ТОВ «С.В.К-ЛТД» за умови впровадження запропонованих заходів та оптимістичного прогнозу (табл.3.6).

Таблиця 3.6

**Прогнозна динаміка фінансових результатів діяльності ТОВ «С.В.К-ЛТД»  
на 2019-2021 рр. за умов впровадження запропонованих заходів та  
оптимістичного прогнозу, тис. грн**

Показники	2017 (факт)	2018 (план)	2019 (прогноз)	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)	Абсолютне відхилення 2021/2018
Чистий дохід від реалізації продукції	15371,0	16021	16794	16943	17146	1125
Собівартість реалізованої продукції	8760,9	9002	9483	9573	9604	602
Інші операційні доходи	10520,6	11074	11375	11437	11583	509
Інші операц. витрати	1065	1194	1213	1295	1305	111
Фінансовий результати від операційної діяльності	460,8	473,9	475,3	479,7	489	15,1
Фінансовий результат до оподаткування	463,1	470,4	474,8	478,6	492	21,6
Чистий прибуток	317,8	321,3	322,4	326,6	328,8	11

Джерело: розраховано автором

Згідно з розрахунками за умов впровадження запропонованих заходів чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшиться на 1125 тис. грн., собівартість реалізованої продукції збільшиться на 602 тис.грн, а фінансовий результати від операц. діяльності на 21,6 тис.грн.

Розрахуємо прогностні показники ефективності експорту ТОВ «С.В.К.-ЛТД» за умов існуючої ситуації та за умови впровадження запропонованих заходів.

ТОВ «С.В.К.-ЛТД» застосовує умови поставки EXW, тобто продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання з постачання, коли він надасть товар у розпорядження покупця на своєму підприємстві. Продавець не відповідає за навантаження товару на транспортний засіб, а також за митне очищення товару для експорту.

Проведемо розрахунок показників ефективності експорту ТОВ «С.В.К.-ЛТД» за умов існуючої ситуації (табл.3.7).

Таблиця 3.7

**Прогнозна динаміка показників ефективності експорту ТОВ «С.В.К.-ЛТД»  
на 2019-2021 рр. за умов існуючої ситуації, тис. грн**

Показник	2017 (факт)	2018 (план)	2019 (прогноз)	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)	Абсолютне відхилення, 2021/2018
Чистий дохід від реалізації експортної продукції	4737,7	4813,8	4952,3	4985	5001	187,2
Собівартість виготовлення експортної продукції	2753,5	2855,3	2905	2994	3013	157,7
Накладні витрати при експорті	1593,0	1603	1694	1704	1851	248
Ефект експорту	391,2	405,5	483,3	487,0	496,0	104,8
Коефіцієнт ефективності експорту	1,19	1,20	1,20	1,21	1,22	0,03

Джерело: розраховано автором

Як видно з таблиці 3.12, за умов існуючої ситуації чистий дохід від реалізації експортної продукції збільшиться на 187,2 тис. грн. При цьому суттєво збільшиться собівартість експортної продукції – на 157,7 тис. грн.



Загалом у прогнозованому періоді ефективність експорту збільшиться на 0,03 пункти.

Проведемо розрахунок показників ефективності експорту ТОВ «С.В.К-ЛТД» за умови впровадження запропонованих заходів (табл.3.8).

Таблиця 3.8

**Прогнозна динаміка показників ефективності експорту ТОВ «С.В.К-ЛТД» на 2019-2021 рр. за умови впровадження запропонованих заходів, тис. грн**

Показник	2017 (факт)	2018 (план)	2019 (прогноз)	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)	Абсолютне відхилення, 2021/2018
Чистий дохід від реал. експортної продукції	4737,7	4863,2	4996	5094	5115,8	378,1
Собівартість виготовлення експортної продукції	2753,5	2907	2924,7	3058	3141,6	234,6
Накладні витрати при експорті	1593,0	1651	1705	1737	1905	254
Ефект експорту	391,2	438,5	483,9	506,3	563,7	172,5
Коефіцієнт ефективності експорту	1,19	1,21	1,23	1,24	1,25	0,04

Джерело: розраховано автором

Як видно з таблиці 3.13, за умови впровадження запропонованих заходів чистий дохід від реалізації експортної продукції збільшиться на 378,1 тис. грн. При цьому суттєво збільшиться собівартість експортної продукції – на 234,6 тис. грн. Загалом у прогнозованому періоді ефективність експорту збільшиться на 0,04 пункти.

Отже, результати розрахунків свідчать про доцільність реалізації запропонованих заходів та їх впровадження у діяльність ТОВ «С.В.К-ЛТД».

### Висновки до розділу 3

Кожне підприємство самостійно вибирає методи підвищення ефективності своєї діяльності і причому лише ті, які воно в змозі реально здійснити.

В даній роботі було запропоновано пріоритетні напрями вдосконалення діяльності ТОВ «С.В.К-ЛТД».

Також було розробимо практичні заходи удосконалення системи управління ризиками ТОВ «С.В.К.-ЛТД». До цих заходів відносяться хеджування та пошук нових ринків збуту.

Головною умовою проведення зовнішньоторговельної операції є її ефективність.

Конкретний розрахунок показників ефективності залежатиме значною мірою від виду зовнішньоекономічної операції, її мети, умов та інших особливостей і конкретної угоди.

Було розраховано прогнозні показники фінансових результатів діяльності ТОВ «С.В.К-ЛТД» за умов існуючої ситуації та за умови впровадження запропонованих заходів.

Згідно з розрахунками за умов існуючої ситуації чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшиться на 834 тис. грн., собівартість реалізованої продукції збільшиться на 401 тис.грн, а фінансовий результати від операц. діяльності на 6,3 тис.грн.

Згідно з розрахунками за умов впровадження запропонованих заходів чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшиться на 1097 тис. грн., собівартість реалізованої продукції збільшиться на 594 тис.грн, а фінансовий результати від операц. діяльності на 15,6 тис.грн.

Отже, результати розрахунків свідчать про доцільність реалізації запропонованих заходів та їх впровадження у діяльність ТОВ «С.В.К-ЛТД».

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Ризик – це категорія (економічна) в діяльності суб'єктів, яка пов'язана з подоланням невизначеності, конфліктними ситуаціями, неминучим вибором.

Оцінка ризиків є величиною, що характеризує можливі відхилення від цілей, очікуваних результатів, можливі збитки з урахуванням впливу контрольованих і неконтрольованих факторів, прямих і зворотних відносин.

Ризик виникає в процесі реалізації товарів і послуг, вироблених або придбаних підприємством. Його причинами є: скорочення обсягу реалізації в результаті зміни кон'юнктури, підвищення закупівельних цін на товари, несподіване зниження обсягу закупівель, втрата товару в процесі обігу, збільшення витрат обігу.

В процесі своєї діяльності комерсант може зіткнутися з різними видами ризиків.

Управління ризиками – діяльність, за допомогою якої підприємство має на меті зменшити чи взагалі компенсувати завдану шкоду для об'єкта, а також знайти шляхи забезпечення стійкості об'єкта та його вміння протистояти різним несприятливим ситуаціям.

Без управління ризиками неможливо дійти до ефективної організації підприємства. Адже без нього, компанія не може визначити цілі своєї діяльності, а отже правильно організувати свою роботу.

ТОВ «С.В.К.-ЛТД» створено для здійснення підприємницької діяльності учасників з метою отримання прибутку від посередницької діяльності, направленої на задоволення потреб споживачів в товарах.

Основним видом діяльності ТОВ «С.В.К.-ЛТД» є виробництво та реалізація оздоблювальної червоної цегли різних видів для капітальних будівництв.

Основними джерелами інформації для проведення аналізу фінансових результатів діяльності даного підприємства є документи фінансової звітності:

форма №1 „Бухгалтерський баланс” (додаток А), форма №2 „Звіт про фінансові результати” (додаток Б).

За 2017 рік випущено товарної продукції (в оптових цінах ) на 15371,0 тис. грн., що на 1944 тис. грн. більше обсягу 2013 року. Разом з тим збільшився інші опервційні доходи на 775 тис. грн.

ТОВ «С.В.К.-ЛТД» здійснює зовнішньоекономічну діяльність відповідно до свого статуту, воно імпортує сировину та експортує готову продукцію.

Провівши розрахунки, можна зробити висновок, що експортна операція, яку здійснює ТОВ «С.В.Л.-ЛТД» є ефективною, тому що на 1 вкладену гривню підприємство отримує 1,19 гривні.

Здійснивши оцінку ризиків міжнародної комерційної діяльності ТОВ «С.В.К.-ЛТД» за допомогою експертного методу, можна зробити висновок, що найбільш вагомим є маркетинговий ризик, йому всі експерти дали найбільшу оцінку. Коефіцієнт конкордації 0,82.

В даній роботі було запропоновано пріоритетні напрями вдосконалення діяльності ТОВ «С.В.К.-ЛТД».

Також було розробимо практичні заходи удосконалення системи управління ризиками ТОВ «С.В.К.-ЛТД». До цих заходів відносяться хеджування та пошук нових ринків збуту.

Згідно з розрахунками за умов існуючої ситуації чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшиться на 834 тис. грн., собівартість реалізованої продукції збільшиться на 401 тис.грн, а фінансовий результати від операц. діяльності на 6,3 тис.грн.

Згідно з розрахунками за умов впровадження запропонованих заходів чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшиться на 1097 тис. грн., собівартість реалізованої продукції збільшиться на 594 тис.грн, а фінансовий результати від операц. діяльності на 15,6 тис.грн.

Отже, результати розрахунків свідчать про доцільність реалізації запропонованих заходів та їх впровадження у діяльність ТОВ «С.В.К.-ЛТД».

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы / М.М. Алексеева // М.:Инфра-М -2016. - С.936;
2. Аранчій В.І. Фінансова стратегія у системі управління підприємством [Текст] / В.І. Аранчій, О.П. Зоря // Вісник Полтавської державної аграрної академії. Економіка – 2017. – № 2. – С. 556;
3. Баринов В.А. Бізнес-планування / В.А. Баринов // Учеб. посібник.- М.: ИНФРА-М -2016. - С.678;
4. Баканов М.І. Теорія економічного аналізу / М.І. Баканов, А.Д. Шеремет // Підручник.- М.: Фінанси і статистика -2017- С.811;
5. Басовский Л.Є. Теорія економічного аналізу / Л.Є. Басовский // Навчальний посібник.- М.: ИНФРА – М -2018 - С.403;
6. Березін О.В. Стратегія підприємства [Текст] / О. В. Березін, М. Г. Безпарточний // – К. : Ліра-К -2017 - С.950;
7. Бойчук І.М. Економіка підприємства / І.М. Бойчук // – К.: Каравела: Львів: Новий світ -2016 - С.341;
8. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз: Навчальний посібник / Ф.Ф. Бутинець // – Житомир: Рута -2017 - С.730;
9. Верба В.А. Діагностика компетенцій підприємства / В.А. Верба, О.М. Гребешкова // Формування ринкової економіки: Зб. наук. Праць -2017 - С.935;
10. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління ризиком / В.В.Вітлінський – К.: КНЕУ, 2015. – С. 215;
11. Волкова І.А. Методика аналізу експортно-імпортних операцій в діяльності підприємств [Текст] / І.А. Волкова, І.В. Гірчук // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2016. – № 3 (53). – С.155;
12. Воронкова А.Е. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : монографія /А.Е. Воронкова // Харків : Вид-во «ІНЖЕК» -2015. – С.520;
13. Горбонос Ф.В. Економіка підприємства: підручник / Ф.В. Горбонос, Г.В. Черевко, Н.Ф. Павленчик // – К.: Знання -2016. – С.463;

14. Городинська Д. М. Економічна стійкість підприємства / Д. М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2018. – № 10 (42). – С.541;
15. Гречан А. П. Діагностика ефективності діяльності підприємств / Гречан А. П., Радіонова Н. Й. // Київ -2016 –С.864;
16. Данильчук І. В. Сутність фінансового стану підприємства та пошук управлінських рішень щодо забезпечення його ефективності / І. В. Данильчук // Економічний вісник університету : зб. наук. праць. – 2016. – С.849;
17. Іонова І.Ф. Фінансовий аналіз. Управління фінансами / І.Ф. Іонова // - М.: ЮНИТИ -2017. – С.534;
18. Карпенко Г.В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства / Г. В. Карпенко // Економіка держави. – 2016. – № 1. – С.662;
19. Ковальов В.В. Аналіз господарської діяльності підприємства: Підручник / В.В. Ковальов, О.М. Волкова // – М.: Проспект -2017. –С.320;
20. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: навч. посібник / І.В. Ковальчук // – К. : Знання -2018. – С.679;
21. Козак В. Є. Економічні результати як елемент оцінки діяльності підприємства / В. Є. Козак, Г. О. Христич // Вісник Хмельницького національного університету. – 2017 –С.958;
22. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств / М.Я. Коробов // – К. : Знання -2016 –С.840;
23. Косянчук Т. Ф. Результативність діяльності підприємства та її діагностика / Косянчук Т. Ф. // Вісник Хмельницького національного університету -2016 –С.629;
24. Коць О.О. Класифікація ризиків підприємства / О.О.Коць // Вісник університету. - 2014. - № 4. - С. 103;
25. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування / Г.О. Крамаренко // – К.: Центр навчальної літератури -2015. – С.224;
26. Крейнина М.Н. Фінансовий стан підприємства. Методи оцінки / М.Н. Крейнина // - М.: ІКЦ «Дис» -2017. – С.224;

27. Лабурцева О. І. Управління ризиками торговельних підприємств / О.І.Лабурцева // Економіка України. - 2016. - № 4. - С. 91;
28. Лобай Р.Р. Теоретичні підходи до визначення ефективності економічної діяльності / Р. Р. Лобай // Ефективність державного управління. – № 36. – 2016. – С.361;
29. Лук'янова В. В. Економічний ризик : Навч. посіб. / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач // Київ : Академвидав -2017. – С.464;
30. Любушин Н.П. Аналіз фінансово-економічної діяльності: Учеб. Посібник / Н.П. Любушин // - М.: ЮНИТИ-ДАНА -2016. – С.301;
31. Матеріали ТОВ «С.В.К.-ЛТД» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.s.v.k.-ltd.com/www/3/nakweb.nsf?Open>;
32. Мельник Л.Г. Економіка підприємства: навч. посіб. для вузів / Л.Г. Мельник, О.Л. Корінцева // – Суми: Університетська книга -2016. – С.416;
33. Мочерний С.В. Основи підприємницької діяльності / С.В. Мочерний // – К.: Академія -2016. – С.280;
34. Нагайчук Н. Г. Корпоративне страхування в системі ризик-менеджменту підприємства / Н.Г.Нагайчук // Економічний аналіз : збірник наукових праць. – Тернопіль «Економічна думка». - 2016. – № 1. – С.152;
35. Небава М.І. Економіка та організація виробничої діяльності підприємства: навч. посібник / Небава М.І., Адлер О.О., Лесько О.Й. // – Вінниця: ВНТУ -2016. – С.232;
36. Ніколаєнко В.П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства / В.П. Ніколаєнко // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – №6. – С.191;
37. Олексюк О. І. Економіка результативності діяльності підприємства: монографія / О. І. Олексюк // – К.: КНЕУ -2018. – С.362;
38. Офіційний сайт Dufa [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dufa.com>
39. Офіційний сайт Knaufr [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.knaufr.com>

40. Офіційний сайт Litokol [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.litokol.com>
41. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / В.О. Подольська, О.В. Яріш // – К.: ЦУЛ -2017. – С.488;
42. Савицька Г.В. Економічний аналіз: Учеб.- 10-е вид., / Г.В. Савицька // – М.: Нове знання -2017. – С.640;
43. Салов, А. Н. Управление рисками на основе эффективной страховой защиты бизнеса / А.Н.Салов // М.: МЭСИ. – 2017. – С. 502;
44. Семенова Е. Д. Проблемы идентификации и анализа предпринимательских рисков / Е. Д. Семенова // Наука, культура, образование - 2015. – С.785;
45. Семенова К. Д. Виявлення та оцінка ризиків як елемент забезпечення конкурентоспроможності підприємства / К. Д. Семенова, К. І. Тарасова // – Одеса : Атлант -2017. – С.337;
46. Семенова К. Д. Проблеми оцінки ризиків підприємницької діяльності / К. Д. Семенова // – Одеса, Атлант -2016. – С.463;
47. Семенова К. Д. Управління підприємницькими ризиками як спосіб підвищення рівня конкурентоздатності підприємства / К. Д. Семенова // – Одеса, Атлант -2016. – С.833;
48. Семенова К. Д. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків / К. Д. Семенова // – Одеса : ОНЕУ -2015. – С. 694;
49. Сержанов В.В. Механізм контролю та регулювання рівня витрат і результативності виробничої діяльності підприємства / В.В. Сержанов, Р.І. Завадяк // Науковий вісник Ужгородського університету -2016 –С.948;
50. Соснаускене О.І. Фінансовий аналіз організації за даними бухгалтерської (фінансової) звітності / О.І. Соснаускене, Н.В. Драгункіна. // – М.: Видавництво «Іспит» -2018. – С.224;
51. Старостенко Г.Г. Фінансовий аналіз / Г.Г. Старостенко, Н.В. Мірко // – К: Центр навчальної літератури -2016. – С.227;



52. Статут ТОВ «С.В.К.-ЛТД» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1002-2015-%D%BF>;
53. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства / Н.В. Тарасенко // – Львів: ЛБІ НБУ -2017. – С. 485;
54. Третяк Н. М. Формування оптимальної структури фінансування інноваційного розвитку підприємства / Н. М., Третяк // Фінансовий простір. – 2016. – С.180;
55. Турило А.М. Фінансово-економічні аспекти оцінки результатів і ефективності діяльності підприємства/ А.М. Турило, О.А. Зінченко //Фінанси України. – К., 2018. – № 8. – С.609;
56. Устинов В.А. Экономика управления предприятием / В.А. Устинов // – М.: Наука -2017 – С.748;
57. Уткіна Ю. М. Стратегічна спрямованість управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств [Текст] / Ю. М. Уткіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – № 32. – С.247;
58. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навчальний посібник / Ю.С. Цал-Цалко // – К.: ЦУЛ -2016. – С.417;
59. Цвігун Т.В. Класифікація ризиків підприємства / Т.В.Цвігун // Збірник наукових праць -2014. - С.393;
60. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А. С. Шапкин // - М.: "Дашков и К", 2014. – С. 544;
61. Шепеленко Г.І. Економіка, організація і планування виробництва на підприємстві / Г.І. Шепеленко // - РнД.: Вид. центр «Март» -2017. – С.356.

## ДОДАТКИ

## Додаток А

БАЛАНС ТОВ «С.В.К.-ЛТД»  
на 31 грудня 2017 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи:	1000	1537	2306
первісна вартість	1001	1537	2306
Накопичена амортизація	1002		
Незавершене будівництво	1005	15371	10760
Основні засоби:	1010	36890	44576
первісна вартість	1011	39965	50724
Знос	1012	3074	6148
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	7686	9223
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		615
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	61484	67479
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси:	1100		
виробничі запаси	1101	13834	10913
незавершене виробництво	1102	15371	18753
готова продукція	1103	18445	5687
товари	1104		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги:	1125	5758,7	6958.1
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1030		
з бюджетом	1135		
У тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160	13843	16140
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	6148	1383
Витрати майбутніх періодів	1170	769	769
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	60715	65942
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття</b>	1200		
Баланс	1300	122968	134189

## Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований капітал	1400	61484	61484
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий вкладений капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	15371	24594
Неоплачений капітал	1425	( )	( )
Вилучений капітал	1430	( )	( )
Усього за розділом I	1495	69170	86078
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	14602	8454
Інші довгострокові зобов'язання	1515	6148	6148
довгострокові забезпечення:	1520		
Довгострокові забезпечення виплат персоналу	1521	769	461
Цільове фінансування	1525	1537	1845
Усього за розділом II	1595	10760	13834
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	7134.5	13105.9
розрахунками з бюджетом	1620	1998	1998
розрахунки з оплати праці	1630	2767	2459
Доходи майбутніх періодів	1665	615	638
Інші поточні зобов'язання			
Усього за розділом III	1695	30127	30588
<b>IV. Зобов'язання пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	1700		
Баланс	1900	122968	134189

## Продовження додатку А

БАЛАНС ТОВ «С.В.К.-ЛТД»  
на 31 грудня 2016 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи:	1000	1312	2081
первісна вартість	1001	1312	2081
Накопичена амортизація	1002		
Незавершене будівництво	1005	15146	10535
Основні засоби:	1010	36683	44054
первісна вартість	1011	39157	50052
Знос	1012	3014	6047
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	7593	9140
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		612
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	60363	66841
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси:	1100		
виробничі запаси	1101	13427	10011
незавершене виробництво	1102	15142	18268
готова продукція	1103	18014	5601
товари	1104		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги:	1125	5716,6	6920.9
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1030		
з бюджетом	1135		
У тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160	13801	15905
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	6113	1348
Витрати майбутніх періодів	1170	761	761
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	59994	63859
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття</b>	1200		
Баланс	1300	120462	132798

## Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований капітал	1400	61484	61484
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий вкладений капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	15163	24051
Неоплачений капітал	1425	( )	( )
Вилучений капітал	1430	( )	( )
Усього за розділом I	1495	69051	85896
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	14327	8419
Інші довгострокові зобов'язання	1515	6107	6107
довгострокові забезпечення:	1520		
Довгострокові забезпечення виплат персоналу	1521	761	459
Цільове фінансування	1525	1537	1837
Усього за розділом II	1595	10760	13834
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	7134.5	13105.9
розрахунками з бюджетом	1620	1998	1998
розрахунки з оплати праці	1630	2445	2719
Доходи майбутніх періодів	1665	615	694
Інші поточні зобов'язання			
Усього за розділом III	1695	29952	29849
<b>IV. Зобов'язання пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	1700		
Баланс	1900	120642	132798

## Продовження додатку А

БАЛАНС ТОВ «С.В.К.-ЛТД»  
на 31 грудня 2015 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи:	1000	1295	2019
первісна вартість	1001	1305	2014
Накопичена амортизація	1002		
Незавершене будівництво	1005	15073	10174
Основні засоби:	1010	36298	44054
первісна вартість	1011	39097	50014
Знос	1012	3012	6875
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	7574	9110
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		611
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	60014	66583
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси:	1100		
виробничі запаси	1101	13186	10005
незавершене виробництво	1102	15064	18106
готова продукція	1103	18007	5598
товари	1104		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги:	1125	5712,1	6915,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1030		
з бюджетом	1135		
У тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160	13537	15142
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	6110	1327
Витрати майбутніх періодів	1170	758	758
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	59154	63268
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття</b>	1200		
Баланс	1300	120062	132273

## Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований капітал	1400	61484	61484
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий вкладений капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	15051	24018
Неоплачений капітал	1425	( )	( )
Вилучений капітал	1430	( )	( )
Усього за розділом I	1495	69007	85638
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	14164	8425
Інші довгострокові зобов'язання	1515	6198	6198
довгострокові забезпечення:	1520		
Довгострокові забезпечення виплат персоналу	1521	759	438
Цільове фінансування	1525	1527	1807
Усього за розділом II	1595	10394	13583
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	7051,4	13093,3
розрахунками з бюджетом	1620	1996	1996
розрахунки з оплати праці	1630	2439	2706
Доходи майбутніх періодів	1665	614	690
Інші поточні зобов'язання			
Усього за розділом III	1695	29648	29528
<b>IV. Зобов'язання пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	1700		
Баланс	1900	120062	132273

## Продовження додатку А

БАЛАНС ТОВ «С.В.К.-ЛТД»  
на 31 грудня 2014 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи:	1000	1287	2005
первісна вартість	1001	1298	2974
Накопичена амортизація	1002		
Незавершене будівництво	1005	15017	10095
Основні засоби:	1010	36031	44002
первісна вартість	1011	39097	50014
Знос	1012	3011	6863
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	7572	9103
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		610
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	59963	66492
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси:	1100		
виробничі запаси	1101	13052	9992
незавершене виробництво	1102	15017	18094
готова продукція	1103	17993	5537
товари	1104		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги:	1125	5638,3	6749,9
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1030		
з бюджетом	1135		
У тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160	13427	15042
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	6105	1309
Витрати майбутніх періодів	1170	715	715
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	58947	62958
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття</b>	1200		
Баланс	1300	119834	131157



## Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований капітал	1400	61484	61484
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий вкладений капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	15004	24001
Неоплачений капітал	1425	( )	( )
Вилучений капітал	1430	( )	( )
Усього за розділом I	1495	68936	85272
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	14093	8338
Інші довгострокові зобов'язання	1515	6195	6195
довгострокові забезпечення:	1520		
Довгострокові забезпечення виплат персоналу	1521	754	433
Цільове фінансування	1525	1522	1794
Усього за розділом II	1595	10186	13248
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за:	1610		
товари, роботи, послуги	1615	7026,1	12947,4
розрахунками з бюджетом	1620	1973	1973
розрахунки з оплати праці	1630	2417	2693
Доходи майбутніх періодів	1665	604	672
Інші поточні зобов'язання			
Усього за розділом III	1695	29183	29053
<b>IV. Зобов'язання пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	1700		
Баланс	1900	119834	131157

## Продовження додатку А

БАЛАНС ТОВ «С.В.К.-ЛТД»  
на 31 грудня 2013 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи:	1000	1265	1997
первісна вартість	1001	1226	2918
Накопичена амортизація	1002		
Незавершене будівництво	1005	15005	10027
Основні засоби:	1010	36011	43894
первісна вартість	1011	39016	50001
Знос	1012	3004	6827
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	7526	9093
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		609
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	59637	66274
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси:	1100		
виробничі запаси	1101	13004	9936
незавершене виробництво	1102	15001	18042
готова продукція	1103	17927	5501
товари	1104		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги:	1125	5616,2	6727,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1030		
з бюджетом	1135		
У тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160	13362	15006
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	6101	1303
Витрати майбутніх періодів	1170	711	711
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	58536	62362
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття</b>	1200		
Баланс	1300	118163	131063

## Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований капітал	1400	61484	61484
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий вкладений капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	15001	39947
Неоплачений капітал	1425	( )	( )
Вилучений капітал	1430	( )	( )
Усього за розділом I	1495	68462	85047
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	14014	8324
Інші довгострокові зобов'язання	1515	6187	6187
довгострокові забезпечення:	1520		
Довгострокові забезпечення виплат персоналу	1521	754	433
Цільове фінансування	1525	1515	1763
Усього за розділом II	1595	10053	13157
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	7019,6	12747,3
розрахунками з бюджетом	1620	1946	1946
розрахунки з оплати праці	1630	2406	2642
Доходи майбутніх періодів	1665	601	664
Інші поточні зобов'язання			
Усього за розділом III	1695	28537	28947
<b>IV. Зобов'язання пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	1700		
Баланс	1900	118163	131063

**ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТОВ «С.В.Л-ЛТД»  
за 2017 р.**

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	15371,0	14090,6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	8760,9	7244,4
Валовий:			
прибуток	2090	23057	17938
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	10520,6	9938,0
Адміністративні витрати	2130	1521	847,2
Витрати на збут	2150	8243,1	7144,7
Інші операційні витрати	2180	1065	904,9
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	460,8	342,1
збиток	2195		
Доход від участі в капіталі	2200	615	461
Інші фінансові доходи	2220	462	307
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270		
Фінансові результати до оподаткування:			
прибуток	2290	463,1	342,1
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	5534	4458
Прибуток (збиток) від припинення діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350		
збиток	2355		

Продовження додатку Б

**ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТОВ «С.В.Л-ЛТД»  
за 2016 р.**

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	14090,6	13954,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	7244,4	6942,6
Валовий:			
прибуток	2090	17938	17473
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	9938,0	9731
Адміністративні витрати	2130	847,2	793,4
Витрати на збут	2150	7144,7	6937
Інші операційні витрати	2180	904,9	873
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	342,1	341
збиток	2195		
Доход від участі в капіталі	2200	461	459
Інші фінансові доходи	2220	307	305
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270		
Фінансові результати до оподаткування:			
прибуток	2290	337,1	335
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	5283	5032
Прибуток (збиток) від припинення діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350		
збиток	2355		

Продовження додатку Б

**ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТОВ «С.В.Л-ЛТД»  
за 2015 р.**

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	13954,5	13757
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	6942,6	6438
Валовий:			
прибуток	2090	17473	15038
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	9731	9427
Адміністративні витрати	2130	793,4	784,2
Витрати на збут	2150	6937	6429
Інші операційні витрати	2180	873	842
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	341	318
збиток	2195		
Доход від участі в капіталі	2200	459	452
Інші фінансові доходи	2220	305	299
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270		
Фінансові результати до оподаткування:			
прибуток	2290	335	328
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	5032	5012
Прибуток (збиток) від припинення діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350		
збиток	2355		

Продовження додатку Б

**ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТОВ «С.В.Л-ЛТД»  
за 2014 р.**

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	13757	13427
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	6438	6185
Валовий:			
прибуток	2090	15038	14964
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	9427	9163
Адміністративні витрати	2130	784,2	743
Витрати на збут	2150	6429	6139
Інші операційні витрати	2180	842	821
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	318	310
збиток	2195		
Доход від участі в капіталі	2200	452	438
Інші фінансові доходи	2220	299	273
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270		
Фінансові результати до оподаткування:			
прибуток	2290	328	308
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	5012	4992
Прибуток (збиток) від припинення діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350		
збиток	2355		

Продовження додатку Б

**ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТОВ «С.В.Л-ЛТД»  
за 2013 р.**

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	13427	13053
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	6185	5993
Валовий:			
прибуток	2090	14964	14219
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	9163	8947
Адміністративні витрати	2130	743	719
Витрати на збут	2150	6139	6012
Інші операційні витрати	2180	821	793
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	310	294
збиток	2195		
Доход від участі в капіталі	2200	438	383
Інші фінансові доходи	2220	273	217
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270		
Фінансові результати до оподаткування:			
прибуток	2290	308	284
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	4992	4583
Прибуток (збиток) від припинення діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350		
збиток	2355		