Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«**Міжнародні комерційні операції виробничого підприємства**»

(на матеріалах ПрАТ «Запоріжтрансформатор», м. Запоріжжя)

Студентки 2 курсу,
9м групи, спеціальності
292 «Міжнародні
економічні відносини»,
спеціалізації
«Міжнародний бізнес» Соломіної Ніни
Василівни

підпис студента

Науковий керівник
канд. екон. наук
доцент Гринюк Н.А.

підпис наукового керівника

Калюжна Н.Г.

Гарант освітньої програми
док. екон. наук
професор

підпис гаранта

Київ 2018

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародних економічних відносин

РЕФЕРАТ

ВИПУСКНОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

на тему:

«**Міжнародні комерційні операції виробничого підприємства**»

(на матеріалах ПрАТ «Запоріжтрансформатор», м. Запоріжжя)

Студентки 2 курсу,
9м групи, спеціальності
292 «Міжнародні
економічні відносини»,
спеціалізації
«Міжнародний бізнес»

Соломіної Ніни
Василівни

підпис студента

Науковий керівник
канд. екон. наук
доцент

Гринюк Н.А.

підпис наукового керівника

Київ 2018

Випуск кваліфікаційної випускної роботи: 160 с., 22 рис., 40 табл., 2 додатки, 60 джерел.

Об'єктом дослідження - є процес здійснення міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства.

Предметом дослідження - є механізм здійснення міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства в комплексі його складових форм, а також інструментів регулювання в контексті сучасних міжнародних економічних процесів.

Підприємство, за матеріалами якого виконано випускну кваліфікаційну роботу – ПрАТ «Запоріжтрансформатор».

Мета роботи – теоретичне обґрунтування й розробка науково-методичних рекомендацій щодо визначення умов та напрямів удосконалення міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор».

Методи дослідження – Теоретичною й методологічною основою роботи є закони України, постанови, рішення уряду з найважливіших питань організації і регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства в ринкових умовах. При постановці проблеми та аналізі існуючих підходів до її вирішення було використано наукову, економічну й довідкову літературу, праці провідних вітчизняних і зарубіжних економістів, періодичні економічні та фінансові видання України й інших країн, звітні дані вітчизняного підприємства.

В процесі дослідження було застосовано такі методи: монографічний – для вивчення теоретичних основ управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств та опису процесів формування експортної стратегії; графічний – для наочного зображення викладених положень; статистичний аналіз – для вивчення, групування, порівняння, оцінки та інтерпретації фактичних даних про стан зовнішньоекономічної діяльності в Україні; метод аналізу і синтезу – для деталізації об'єкта дослідження шляхом розділення його на окремі складові частини; системний

підхід – для визначення складових загального процесу стратегічного управління експортною діяльністю та виявлення внутрішніх зв'язків між ними.

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми, виявлено ступінь її розкриття в економічній літературі вітчизняними і зарубіжними науковцями; сформульовано мету, завдання, об’єкт, предмет дослідження та окреслено практичну значущість роботи.

У першому розділі «Теоретичні основи міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства» розкрито теоретичні засади сутності міжнародних комерційних операцій та їх роль в діяльності виробничого підприємства, систематизовано методичні засади до управління міжнародними комерційними операціями виробничого підприємства.

У другому розділі «Аналіз міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор» проаналізовано фінансово-господарську діяльність ПрАТ «Запоріжтрансформатор», досліджено міжнародні комерційні операції та проведено оцінку ефективності міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор».

У третьому розділі «Удосконалення міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор» наведено аналіз міжнародних ринків діяльності виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор», здійснено планування міжнародних комерційних операцій та проведено прогнозне оцінювання ефективності міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор» на 2019-2021 рр.

Висновки окреслюють теоретичне узагальнення і вирішення наукової проблеми, сутність якої полягає у комплексному дослідженні, оцінці та розробці пропозицій по удосконаленню міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор». Практична реалізація наданих пропозицій у діяльності ПрАТ «Запоріжтрансформатор» полягає в ефективному використанні виявлених резервів підприємства для підвищення ефективності

міжнародних комерційних операцій та, як наслідок, підвищенні чистого доходу підприємства.

АНОТАЦІЯ

Соломіна Н. «**Міжнародні комерційні операції виробничого підприємства**».

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини». Київський національний торговельно-економічний університет, 2018.

Випускна кваліфікаційна робота містить теоретико-методологічні засади сутності міжнародних комерційних операцій та їх роль в діяльності виробничого підприємства. В перебігу дослідження проведено ґрунтовний аналіз фінансового стану ПрАТ «Запоріжтрансформатор» та виявлено напрямки і масштаби реалізації його потенціалу як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Проведений аналіз дозволив удосконалити міжнародні комерційних операцій та провести прогнозне оцінювання ефективності міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор» на 2019-2021 рр.

Ключові слова: комерційні операції, виробниче підприємство, управління збутом, комерційні операції.

SUMMARY

Solomina N. **"International commercial operations of a production enterprise"**.

Graduation qualifying work for obtaining an educational master's degree in specialty 292 "International economic relations". Kyiv National University of Trade and Economics, 2018.

The final qualification paper contains theoretical and methodological principles of the essence of international commercial operations and their role in the activity of the manufacturing enterprise. In the course of the research, a thorough analysis of the financial situation of company «Zaporizhtransformator» was conducted and the directions and extent of realization of its potential as a subject of foreign economic activity were revealed. The conducted analysis allowed to improve international commercial operations and conduct a prognostic estimation of the efficiency of international commercial operations of the production enterprise of company «Zaporizhtransformator» for 2019-2021.

Key words: commercial operations, production enterprise, sales management,

commercial operations.

ВСТУП 8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА 11
1.1. Сутність міжнародних комерційних операцій та їх роль в діяльності виробничого підприємства 11
1.2. Методичні засади до управління міжнародними комерційними операціями виробничого підприємства 25
1.3. Критерії і показники оцінки ефективності міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства 32
Висновки до розділу 1 40
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА ПрАТ «ЗАПОРІЖТРАНСФОРМАТОР» 43
2.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Запоріжтрансформатор» 43
2.2. Дослідження міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор» 57
2.3. Оцінка ефективності міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор» 72
Висновки до розділу 2 84
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА ПрАТ «ЗАПОРІЖТРАНСФОРМАТОР» 87
3.1. Аналіз міжнародних ринків діяльності виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор» 87
3.2.Планування міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор» 95
3.3. Прогнозне оцінювання ефективності міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор» 104
Висновки до розділу 3 111
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ 113
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 120
ДОДАТКИ 126

ВСТУП

Актуальність теми. Розвиток ринкових відносин в Україні, необхідність залучення систем управління міжнародними комерційними операціями вітчизняних виробничих підприємств в світовий інтеграційний процес, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, а також надання компаніям і організаціям, що випускають конкурентоспроможну продукцію, права виходу на міжнародний ринок вимагають нових підходів до обґрунтування особливостей комерційних операцій виробничого підприємства. Тому вивчення різних аспектів та особливостей міжнародних комерційних операцій, особливо на рівні виробничої компанії, як основної першочергової ланки зовнішньоекономічного комплексу країни, набуває значної ваги. Саме тому, комплексні економічні перетворення, що відбуваються сьогодні в Україні, мають на меті не лише виробити моделі й механізми побудови послідовної реалізації сучасних економічних відносин, а й поступову інтеграцію українських підприємств у міжнародні економічні зв'язки, з одного боку, і залучення іноземних підприємців до діяльності в Україні з іншого.

Інтеграційні процеси, притаманні сучасній світовій економіці, об'єктивно зумовлені низкою факторів, які спонукають суб'єкти господарської діяльності розширяти географію своїх економічних інтересів, шукати вихід за межі своєї країни, активізувати зовнішньоекономічну діяльність.

Беручи до уваги що дедалі більшого значення набуває значення ефективності міжнародних комерційних операцій саме питання удосконалення теоретичних засад постійно залишатиметься актуальним, а тому не втрачає своє актуальності.

Також слід зауважити що актуальність теми дослідження зумовлена, в першу чергу і важливістю комерційних операцій як теорії так і практики міжнародної підприємницької діяльності, застосування яких сприяє ефективному функціонуванню виробничої компанії, зокрема на зовнішніх ринках. Не менш важливого значення у процесі поглиблення конкурентної боротьби на світовому ринку все більшої уваги потребує аналіз видів, методів та етапів міжнародних комерційних операцій.

Питаннями розвитку міжнародної економічної діяльності суб'єктів господарювання, а також питання становлення сутності та видів міжнародних комерційних операцій як індикатора ефективності діяльності та об'єкта управління на підприємстві, переймалися такі відомі західні вчені, як О. Вільямсон, Д. Деніелс, В. Енг, Дж. Кіллінг, Ф. Котлер, А. МакДоннелл, Т. Левітт, Л. Радеба, С. Ронен, М. Портер, В. Хойєр, А. Хоскінг, А. Шапіро та інші.

Проте, хоча в останні роки і з'явилося багато наукових праць, присвячених питанню міжнародних комерційних операцій як особливої діяльності суб'єктів господарювання як на території України, так і за її межами, зокрема і міжнародній комерційній діяльності виробничих підприємств, можна констатувати, що питання системного розгляду теоретичних і методологічних а також практичних аспектів досліджуваної проблеми все ще залишається недостатнім. Майже постійно удосконалюється і практична сторона оцінки ефективності міжнародних комерційних операцій в умовах українського та міжнародних ринків.

Мета і задачі дослідження. Метою роботи є теоретичне обґрунтування й розробка науково-методичних рекомендацій щодо визначення умов та напрямів удосконалення міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор».

Для досягнення поставленої мети було сформульовано і вирішено такі задачі:

- розкрити сутність міжнародних комерційних операцій та їх роль в діяльності виробничого підприємства;

- дослідити та висвітлити методичні засади до здійснення міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства;

- визначити основні критерії і показники оцінки ефективності міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства;

- здійснити аналіз фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Запоріжтрансформатор»;

- дослідити міжнародні комерційні операції виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор»;

- оцінити ефективність міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор»;

- здійснити аналіз міжнародних ринків діяльності виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор»;

- провести планування міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор»;

- здійснити прогнозне оцінювання ефективності міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор».

Об'єкт дослідження – є процес здійснення міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства.

Предметом дослідження є механізм здійснення міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства в комплексі його складових форм, а також інструментів регулювання в контексті сучасних міжнародних економічних процесів.

Методи дослідження. Теоретичною й методологічною основою роботи є закони України, постанови, рішення уряду з найважливіших питань організації і регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства в ринкових умовах. При постановці проблеми та аналізі існуючих підходів до її вирішення було використано наукову, економічну й довідкову літературу, праці провідних вітчизняних і зарубіжних економістів, періодичні економічні та фінансові видання України й інших країн, звітні дані вітчизняного підприємства.

В процесі дослідження було застосовано такі методи: монографічний – для вивчення теоретичних основ управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств та опису процесів формування експортної стратегії; графічний – для наочного зображення викладених положень; статистичний аналіз – для вивчення, групування, порівняння, оцінки та інтерпретації фактичних даних про стан зовнішньоекономічної діяльності в Україні; метод аналізу і синтезу – для деталізації об'єкта дослідження шляхом розділення його на окремі складові частини; системний підхід – для визначення складових загального процесу стратегічного управління експортною діяльністю та виявлення внутрішніх зв'язків між ними.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність міжнародних комерційних операцій та їх роль в діяльності виробничого підприємства

Стратегічна орієнтація на розширення міжнародних економічних зв'язків України, участь в Світовій організації торгівлі (СОТ), створення Зони вільної торгівлі з Європейським Союзом з перспективою набуття членства в ЄС виступають чи не основними чинниками стрімкого зростання обсягів зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств, що безпосередньо проявляється через ефективність та результативність показників їх комерційної діяльності [1].

Резюмуючи наведене, можна говорити про системну трансформацію в питанні формування ефективної моделі та механізмів управління міжнародною економічною діяльності як то країни в цілому, так і кожного із суб'єктів міжнародних комерційних операцій, в нашому випадку таким є виробниче підприємство.

Такої ж думки дотримується і С. В. Бестужева, стверджуючи, що системна трансформація економіки України є важливою передумовою формування ефективної моделі міжнародних економічних відносин країни з зовнішнім світом, оскільки реформування економіки неможливе без удосконалення системи міжнародної економічної діяльності, яка є і складовою національної економіки, і потужним каталізатором її подальшого розвитку [2, с. 3].

Оскільки наукова робота присвячена дослідженню питання міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства, побудуємо своє подальше дослідження власне на логічній поетапності становлення досліджуваної категорії, дослідивши першочергово сутність міжнародної економічної діяльності, міжнародних комерційних операцій та саму сутність виробничого підприємства,

що в сукупності дозволить виокремити ринкову категорію "міжнародні комерційні операції виробничого підприємства".

В продовження хотілося б зазначити, що у сучасній економічній літературі автори часто не розмежовують поняття "міжнародна економічна діяльність" і "зовнішньоекономічна діяльність", що є цілком справедливим, оскільки в основі цих двох понять лежить трансграничний характер відносин між їх суб'єктами. Проте, існує все ж особлива відмінність, яка і дозволяє говорити про нетотожність згадуваних економічних категорій.

Основною особливістю яка відрізняє міжнародну економічну діяльність від зовнішньоекономічної, є те, що перша охоплює як виробничо-комерційну діяльність, так і сферу її регулювання,а друга – обмежується виключно виробничо-комерційними відносинами.

В підтвердження, наведемо декілька сутнісно-відмінних факторів які і характеризують зовнішньоекономічну діяльність виходячи із нашого твердження. Зокрема, Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" (далі ЗЕД) визначено, що: "...зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, заснована на взаємовідносинах як на території України, так і за її межами..."[3]. Вдалими є і визначення М. І. Дідківського, Є. Ф. Прокушевого, Н. Ф. Гофман та Г. А. Маховікової. Зокрема, першим автором ЗЕД розглядається переважно для характеристики зовнішньоекономічних операцій на мікрорівні (підприємств, організацій, об'єднань), метою яких є отримання прибутку в умовах самоокупності [4, с. 19], другий – ЗЕД розглядає як сукупність форм прояву міжнародних економічних відносин, визначаючи її як процес становлення та функціонування господарських зв'язків між суб'єктами міжнародної економіки [5, с.10], треті ж тлумачать зовнішньоекономічну діяльність як сукупність

виробничо-господарських, організаційно-економічних комерційних функцій фірм і підприємств, пов'язаних зі співпрацею з іноземними партнерами [6, с.11].

Наведений короткий аналіз ще раз доводить про правильність нашого твердження, щодо характерної відмінності зовнішньоекономічної діяльності від міжнародної економічної діяльності, яка ґрунтується виключно на виробничо-комерційних відносинах, не передбачаючи механізми регулювання власне самої діяльності. Останнє, характерне виключно міжнародній економічній діяльності.

Логічним поясненням категорії міжнародні комерційні операції є введення в доповнення концепції «зовнішньоекономічна діяльність» термінології «міжнародна економічна діяльність». Оскільки, зовнішньоекономічна та міжнародна економічна діяльність, будучи взаємодоповнювальними та невіддільними частинами єдиного виробничо-комерційного процесу, являють собою сукупність паралельних заходів, операцій, головною метою яких є створення єдиного економічного простору із відповідними регулятивними механізмами, формуючи відповідну комерційну функцію чи діяльність підприємства.

Перш ніж розкрити сутність категорії міжнародна економічна діяльність варто одразу наголосити на наявності великої кількості наукових визначень цієї економічної категорії, що використовується як у практичній діяльності, так й у теоріях, які вивчають зазначену діяльність. Для зручності аналізу та лаконічності систематизації та висвітлення наукових поглядів, наведемо декілька із них, структуруючи їх у вигляді таблиці 1.1.

Варто одразу зазначити, що жодне із наведених в табл.1 визначень не слід вважати повним, оскільки кожне із них охоплює окремі аспекти, не відображаючи цілісного бачення категорії міжнародна економічна діяльність.

Проте, слід все ж таки виокремити одне із них, яке найбільш вдало на нашу думку пояснює сутність саме міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства. І цим визначенням є визначення дане Н.В. Бахчевановою та С.М. Макухою, а саме: дії з міжнародного переміщення товарів, факторів виробництва

та фінансових засобів, що проявляються у здійсненні операцій, тобто угод, за якими передається право власності на матеріальні та фінансові активи або надаються послуги [11, с. 28].

Іншими словами, міжнародна економічна діяльність - це діяльність, здійснювана на виробничо-комерційній основі з відповідними механізмами регулювання та управлінням діяльності, яка забезпечує виконання міжнародних торгових (комерційних) операцій - контрактів купівлі-продажу, надання послуг тощо.

Таблиця 1.1

Систематизації наукових поглядів щодо визначення сутності категорії «міжнародна економічна діяльність»

АВТОР (ДЖЕРЕЛО)	ХАРАКТЕРИСТИКА КАТЕГОРІЇ
В.Є. Новицький	міжнародну економічну діяльність, так само, як і будь-який живий організм, розглядає як системну цілісність. І так само, як живий організм є чимось більшим, ніж механічною сукупністю органів, міжнародна економічна діяльність не зводиться до суми своїх атрибутів, суб'єктів та інструментів
Н.В. Душко	ядром сучасних міжнародних економічних відносин виступає міжнародна економічна діяльність економічних суб'єктів, насамперед, підприємств, в міжнародній сфері, на міжнародному ринку. Діяльність останніх спрямована на отримання економічних результатів, передусім прибутку
Ю.В.Макогон	під міжнародною економічною діяльністю розуміє гомогенну систему господарських зв'язків між національними економічними системами різної географічної належності, а також утворених суб'єктів господарювання, а також міжнародними організаціями, які мають характерні лише для себе зв'язки, що реалізуються у певних причинно-наслідкових зв'язках, мають тенденцію до відтворення у певних умовах з використанням переваг міжнародного розподілу праці та факторного переміщення
С. В. Бестужева	сукупність економічних відносин між національними та іноземними суб'єктами господарювання у торговельній, інвестиційній, інноваційній, валютно-кредитній та фінансовій сферах, регулювання яких здійснюється в рамках національного законодавства та укладених міждержавних угод;
	система дій і рішень, пов'язаних з формуванням, розвитком та реалізацією конкурентних переваг країни як суб'єкта світогосподарських зв'язків.
	сфера реалізації державної зовнішньоекономічної стратегії

Н.В. Бахчеванова, С.М. Макуха	це дії з міжнародного переміщення товарів, факторів виробництва та фінансових засобів, що проявляються у здійсненні операцій, тобто угод, за якими передається право власності на матеріальні та фінансові активи або надаються послуги.

Джерело: сформовано автором на основі дослідження та аналізі літературних джерел [7, 8, 9, 10, 11]

Як відомо, саме функціонування та розвиток підприємства на зовнішніх ринках значною мірою демонструють показники результативності та ефективності їх комерційної діяльності. Говорячи про комерційні операції, справедливим буде також розкриття і поняття комерційна діяльність, оскільки і те і інше в певній мірі відповідають одному процесу.

Щодо сутності комерційної діяльності слід зазначити, що сам термін комерція походить від латинського comercium, що в перекладі торгівля. Отже, можна говорити про те, що міжнародні комерційні операції - це операції або комерційна діяльність,що забезпечує міжнародну торгівлю на виробничому підприємстві.

Погоджуючись в цьому плані з Осіповою Л. та І. Сіняєвою, які вважають, що комерційна діяльність - це сукупність процесів та операцій, спрямованих на здійснення купівлі-продажу товарів з метою задоволення купівельного попиту та отримання прибутку [12], хотілося б звернути увагу на те, що комерційна діяльність не завжди спрямована на задоволення купівельного попиту виключно купівлею-продажів товарів, оскільки комерційна діяльність передбачає і певний перелік послуг, в тому числі міжнародних. В нашому випадку, такою є послуга щодо переробки давальницької сировини.

Найбільш вдалим твердженням в цьому відношенні є переконання А.М. Виноградської, проте вона вже використовує категорію комерційна функція, ототожнюючи з комерційною діяльністю, і яку розглядає як комплекс взаємопов'язаних торгово-організаційних операцій, спрямованих на здійснення

процесу купівлі-продажу товарів та надання торгових послуг з метою задоволення попиту цільових сегментів ринку та отримання прибутку [13].

Отже, короткий аналіз та власне дослідження дозволяють зробити висновок, відносно якого комерційні операції є процесом комерційно-виробничої діяльності у сфері товарообігу, що із врахуванням дослідження дозволяє говорити саме про міжнародні комерційні операції виробничого підприємства.

З огляду на це, логічним є аналіз сутності міжнародні комерційні операції. Вдалим в цьому аспекті є твердження дане Ф. Котлером, який розглядає міжнародні комерційні операції як діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка побудована на взаємовідносинах між ними, та є сукупністю виробничо-господарських, організаційно-економічних та комерційних функцій, які забезпечують обмін продукцією в матеріально-речовій формі, та має місце як на території України, так і за її межами. Міжнародні комерційні операції представляють собою заходи та дії з реалізації зовнішньоекономічних можливостей [14, с. 7]. Твердження в більшій мірі співпадає з наведеним твердженням стосовно категорії зовнішньоекономічна діяльність, що дозволяє ще раз говорити про певне ототожнення цих понять, які відрізняються виключно складовим господарської діяльності.

Відповідно до цього, більш вдалим є наведене наступне твердження, за яким міжнародні комерційні операції – це самостійна діяльність компанії, яка є, з одного боку, складовою частиною господарської діяльності компанії, а з іншого – такою частиною його діяльності, яка здійснюється на іншому, міжнародному рівні, у взаємозв'язку з господарськими суб'єктами інших країн [15, с. 48; 16].

Отже, під міжнародними комерційними операціями, на нашу думку, слід розглядати самостійну чи спільну господарську міжнародну діяльність компанії, яка в умовах конкурентного середовища спрямована на реалізацію та управління обраної міжнародної економічної діяльності.

Відносно цього, перед підприємствами, які здійснюють міжнародні комерційні операції, або ж іншими словами міжнародну економічну діяльність, стоїть завдання формування ефективного механізму управління цими операціями.

В цьому аспекті вважаємо за доцільне формування та виокремлення основних переваг , які і забезпечують їм сприятливі умови при входженні до світових інтеграційно-комерційних процесів, тобто налагодження міжнародних економічних відносин. Для зручності відобразимо їх схематично (рис. 1.1).

На нашу думку, сформовані переваги ефективно відображають можливості для зростання міжнародних комерційних операцій виробничих підприємств.

Наведене також дозволяє говорити про те, що, реалізація міжнародної економічної діяльності виробничого підприємства відбувається на основі ефективної реалізації міжнародних комерційних операцій та механізму управління ними.

Рис. 1.1. Сукупність переваг, що забезпечують ефективність міжнародних комерційних операцій виробничих підприємств

Джерело: сформовано автором на основі узагальнення досліджуваних джерел [1, 2, 3, 4, 5, 8, 9, 12, 15]

Саме практика реалізації міжнародних комерційних операції передбачає наявність суб'єктів, які здійснюють таку діяльність, і об'єктів, на які ця діяльність спрямована. В якості суб'єктів міжнародних комерційних операцій виступають організації (підприємства), що отримали від держави право виходу на зовнішні ринки, використовуючи при цьому практику застосування у господарській

діяльності давальницьких операцій, тобто переробки давальницької сировини. В подальшому досліджені наведемо основні етапи, схему давальницької переробки сировини та механізм правового регулювання таких операцій.

В цьому плані доцільним та своєчасним є наведення бачення категорії виробниче підприємство як суб'єкта комерційної діяльності, що забезпечує реалізацію поставленої мети дослідження та дозволяє розкрити основну сутність обраного, дослідження, а саме розкриття сутності поняття "міжнародні комерційні операції виробничого підприємства".

Більшість науковців сходяться на думці, що під виробничим підприємством слід вважати таке підприємство, яке здійснює виробництво товарів, надає послуги, інформацію, створює духовні цінності. До виробничих підприємств належать: промислові, сільськогосподарські, будівельні, побутового обслуговування населення тощо., виробництво товарів та послуг є для них визначальним [17, 18].

Виробниче підприємництво є найважливішим, визначальним, провідним видом підприємницької діяльності, спрямованим на виробництво продукції, послуг, інформації тощо, які підлягають реалізації споживачам. Ця діяльність здійснюється підприємствами, що виготовляють різноманітну продукцію, виконують будівельні, ремонтні та інші роботи, надають побутові, консультативні, інформаційні та інші послуги, створюють духовні блага тощо [19].

Нами ж притримується думка, відносно якої виробниче підприємництво – це будь-яка комерційна діяльність, яка пов'язана із проведенням продукції, товарів, наданням відповідних послуг, створенням певних духовних цінностей, з метою одержання прибутку.

В продовження хотілося б зазначити, що в наш час основними суб'єктами комерційної діяльності, або ж підприємствами, які опираються на реалізацію міжнародних комерційних операцій або ж комерційної функції підприємницької

діяльності є транснаціональні корпорації, які визначають характер і принципи міжнародної комерційної діяльності на світовому ринку, але й існує інша класифікація суб'єктів міжнародних комерційних операцій, яка наведена на рис. 1.2.

Рис.1.2. Виробниче підприємство в структурній класифікації суб'єктів міжнародних комерційних операцій*

Джерело*: сформовано автором на основі джерел[12,15,16, 20]

Об'єктами міжнародних комерційних операцій виступають матеріальні процеси, що проявляються в здійсненні обміну товарами і послугами в результаті виробничого і науково-технічного співробітництва. Ці об'єкти визначають види комерційних операцій, здійснюваних на світовому ринку. Дослідивши

класифікаційні особливості суб'єктів міжнародних комерційних операцій, вважаємо за доцільне провести і їх розподіл, із врахуванням особливостей комерційних відносин виробничого підприємства, а саме - між безпосередніми учасниками операції (рис. 1.3).

Рис. 1.3. Види міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства*

Джерело*: сформовано автором на основі джерела [20]

Основними комерційними операціями є обмін товарами в матеріальній формі (комерційний експорт і імпорт), обмін науково-технічними знаннями в формі торгівлі патентами, ліцензіями, «ноу-хау» та обмін технічними послугами.

Підводячи короткий підсумок, беручи до уваги дослідження категорії "міжнародна економічна діяльність", "міжнародні комерційні операцій", комерційна діяльність" та власне визначення "виробничого підприємства" та врахувавши наведену класифікацію суб'єктів, різновид міжнародних комерційних операцій , дозволяє нам навести власне бачення категорії "міжнародні комерційні

операції виробничого підприємства" , в якій нами вбачається комерційна діяльність підприємства, що забезпечується виробництвом продукції, товарів чи наданням відповідних послуг, яка в умовах конкурентного міжнародного ринкового середовища спрямована на реалізацію та управління обраного напряму міжнародної економічної діяльності з метою одержання прибутку.

Дослідивши сутність та навівши власне бачення категорії становлення міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства, дозволяє зробити висновок відносно якого, здійснення підприємством операцій з переробки сировини, наданої йому на певних умовах, або навпаки — передача власної сировини на переробку іншому суб'єкту господарювання є доволі поширеною практикою підприємств будуючих свою діяльність на міжнародних економічних відносинах із використанням різних видів міжнародних комерційних операцій , в тому числі операції із давальницькою сировиною.

Проте слід ще раз наголосити на тому, що здійснювані на комерційній основі розуміються зазвичай тільки операції з експортом і імпортом.

Операції з давальницькою сировиною у міжнародних економічних відносинах - це операції з переробки (обробки, збагачення чи використання) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників та виконавців), а також етапів (операцій з перероблення цієї сировини.

Згідно ПКУ, а точніше п.п. 14.1.134 ПКУ операції з давальницькою сировиною – це операції з переробки (обробки, збагачення чи використання) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників і виконавців, а також етапів (операцій)) з метою одержання готової продукції за відповідну плату. Також передбачено , що до операцій з давальницькою сировиною належать операції, в яких сировина замовника на конкретному етапі її переробки становить не менше 20 % загальної вартості готової продукції [21].

Також даним пунктом передбачено визначення давальницької сировини, під якою слід вважати сировину, матеріали, напівфабрикати, що комплектують

вироби, енергоносії, які є власністю одного суб'єкта господарювання (замовника) і передаються іншому суб'єкту господарювання (виробнику) для виробництва готової продукції [21].

Особливість операцій з давальницькою сировиною полягає у тому, що передавальна сторона зберігає за собою право власності на вихідну сировину або матеріали, що передано в переробку, і також на готову продукцію, отриману в результаті переробки, а переробник лише надає послуги з переробки. Операції з запасами, які підприємство передає іншому суб'єкту господарювання для переробки, обробки чи доопрацювання, по своїй суті належать до підрядних робіт та регламентуються главою 61 Цивільного кодексу [22].

Слід наголосити і на тому , що основною особливістю таких операцій є те , що право власності на давальницьку сировину на кожному етапі її переробки, а також на вироблену з неї готову продукцію належить замовнику і не переходить до виконавця. На рис. 1.4 відобразимо основний процес переробки давальницької сировини як господарської діяльності суб'єкта міжнародної комерційної діяльності.

Рис. 1.4. Етапність забезпечення міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства з використанням давальницької сировини

Джерело: сформовано автором на основі [22]

При здійсненні операцій з давальницькою сировиною чинним законодавством передбачено розрахунки як в грошовій, так і в негрошовій формі. Замовник може розрахуватись за переробку давальницької сировини частиною готової продукції або ж сировиною (якщо обидві сторони згодні).

Отже, дослідження сутності діяльності виробничого підприємства та сформованих етапів забезпечення міжнародної комерції його діяльності вважаємо за доцільне навести функціональну схему давальницької переробки сировини (рис. 1.5).

Рис. 1.5. Функціональна схема давальницької переробки сировини як процесу забезпечення ефективності міжнародної комерційної діяльності виробничого підприємства

Джерело: [23]

Здійснення міжнародних комерційних операцій вимагає застосування відповідних правових норм регулювання відповідної діяльності і використання конкретних методів їх проведення. Зовнішньоторговельні операції здійснюються на основі укладених торговельних угод між двома чи більшою кількістю держав, які встановлюють взаємні права та обов'язки. Правовою формою торговельних угод є міжнародні торгові договори, які регулюються міжнародним правом.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що у процесі дослідження не вдалося встановити єдиної думки щодо визначення міжнародної економічної діяльності та міжнародної комерційної діяльності. Безперечним є тільки той факт, що міжнародна економічна діяльність - це спосіб реалізації міжнародних комерційних зв'язків, які відповідно виступають однією із найбільш складних сфер економіки, оскільки її змістом є переміщення матеріальних, фінансових і інтелектуальних ресурсів між державами. У міжнародній економічній діяльності переплітаються економіка і політика, комерція і дипломатія, торгівля і

виробництво, наукові дослідження і валютно-фінансові операції.

Основою всієї міжнародної економічної діяльності як і раніше є зовнішня торгівля, яка передбачає два напрями співпраці, зокрема через встановлення прямих зв'язків між виробником (постачальником) і кінцевим споживачем та непрямих – купівля і продаж товарів через торгово-посередницьку ланку на основі укладення спеціального договору (угоди) з торговим посередником.

У результаті дослідження змістово-сутнісних характеристик комерційних операцій, дозволяють говорити про те, що комерційна функція виробничого підприємства є спеціальною функцією управління, реалізація якої є основою комерційної діяльності підприємства, яку слід на нашу думку розглядати в сукупності процесів купівлі-продажу товарів і послуг, які реалізуються з метою отримання прибутку та збільшення його за періодами часу.

Відповідно до цього, під міжнародними комерційними операціями виробничого підприємства слід розглядати багаторівневу систему виробничо-комерційних зв’язків чи операцій між економічними суб’єктами різної географічної належності, з метою забезпечення відповідного попиту на продукцію чи послуги, з метою отримання прибутку, із врахуванням сучасних вимог трансформаційних зрушень з урахуванням переваг міжнародної економічної діяльності та власне комерційної діяльності підприємства.

Наведений підхід визначає сутність досліджуваної категорії як із позиції науки, так і з позиції його можливого практичного використання.

1.2. Методичні засади до управління міжнародними комерційними операціями виробничого підприємства

Однією з найважливіших функцій управління міжнародними комерційними операціями виробничого підприємства є планування його діяльності в цілому та доходів від комерційної діяльності зокрема, забезпечуючи досягнення відповідних показників прибутку.

Комерційні операції які є складовою основи комерційної діяльності для будь-якого господарюючого суб'єкта – учасника господарських відносин, безпосередньо залежать від управління саме комерційною діяльністю. Наша позиція ґрунтується на думці більшості науковців, зокрема В.В. Апопій, А.М. Виноградська, І.І. Дахно, які розглядають комерційну діяльність через сукупність процесів та операцій, що реалізуються на різних етапах обміну [24, с. 18. 25, с. 10, 26, с. 40]. Вважаємо, що комерційна діяльність ґрунтується на реалізації комерційних операцій та вирізняється від інших тим, що пов'язана зі зміною форм власності.

Іншими словами, комерційний процес складається з окремих комерційних операцій. Зокрема процесвивчення та пошуку покупців складається з операцій вивчення попиту, аналізу кон'юнктури ринку, визначення потреби в закупівлях та ін.; процес продажу товарів – з операцій купівлі та продажу товаріватощо.

Підтвердженням даної думки є і позиції наступних авторів, які комерційну діяльність розглядають саме через комплекс комерційних процесів та операцій із закупівлі та продажу, які можуть бути подані з урахуванням їх функціональної спрямованості [27; 28; 29].

Системний огляд та аналіз значної кількості літературних джерел дозволив встановити що одна частина науковців сходиться на думці щодо якої, підприємства (фірми), що спеціалізуються на продажу або перепродажу товарів з метою отримання прибутку називається комерційними [30, 31, 32, 33, с. 71], інша частина притримується думки щодо якої комерційною вважається будь-яка діяльність, метою якої є отримання прибутку [34, 35, 36].

Саме тому в подальшому для зручності вживатимемо управління комерційною діяльністю. Проведені дослідження свідчать про значний інтерес до управління міжнародними комерційними операціями та значний обсяг доробок, що представлені упрацях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців та практиків із цього питання, зокрема Меженська В.В. розглядає управління комерційною діяльністю як свідомий вплив людини на об'єкти і процеси з метою надання діяльності підприємств комерційної спрямованості та отримання певних

результатів [28, с. 144], Марченко І. С. як системний підхід до управління комерційною діяльністю полягає у побудові такої структури управління, яка дозволить досягнути цілей діяльності підприємства; у визначенні складу комплексу і функцій, які входять до комерційного відділу підрозділів [37, с. 30], Германчук А.М. управління комерційною діяльністю пропонує розглядати через основи маркетингу, що містить систему управління комерційною логістикою, систему управління комерційним ризиком і безпекою комерційної діяльності [38, с. 11].

Із врахуванням досліджуваного нами об'єкта цьогоуправління – міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства, дозволяють систематизувати їх відповідного до сутнісних характеристик (рис. 1.6).

Провівши короткий аналіз поняття управління дозволяють нам розглядати управління міжнародними комерційними операціями виробничого підприємства як процес постійного системного впливу шляхом аналізу, розробки, прийняття та контролю управлінських рішень, спрямований на отримання передбаченої рівня прибутку. Суб'єктами цього управління виступають менеджери підприємства, до функцій яких входять, планування доходів від комерційної діяльності та контроль за виконанням розроблених планових завдань, а його об'єктами – ціна, товарний портфель та обсяги виробництва продукції, послуг тощо.

Зазначимо, що система управління міжнародними комерційними операціями виробничого підприємства є невід'ємним складовим елементом загальної корпоративної системи управління цим підприємством, формуючи відповідну методологію їх формування.

Рис. 1.6. Сутнісні характеристики поняття «управління» відповідно до досліджуваного об'єкту – міжнародні комерційні операції виробничого підприємства з використанням давальницької сировини

Джерело: сформовано автором на основі джерел [25-31, 45-50]

Навівши сутнісні характеристики управління наведемо головні принципи управління комерційними операціями підприємства, зазначивши при цьому, що під принципами розглядаємо вихідні положення, основні правила, які відображають природу комерційної діяльності й визначають особливості її організації на ринку товарів і послуг, що виражають вимоги законів ринку

збуту, вони є пріоритетними в організації взаємодії й побудови взаємовідносин суб'єктів ринку. В нашому випадку таким суб'єктом є виробниче підприємство ПрАТ «Запоріжтрансформатор» (рис. 1.7).

ПРИНЦИПИ ТА ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ КОМЕРЦІЙНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

ПРИНЦИПИ

ЕКОНОМІЧНОЇ СВОБОДИ

означає, що суб'єкти комерційної діяльності вільні у виборі об'єктів, форм і методів взаємодії, самостійно визначають масштаби й умови здійснення комерційних операцій, характер взаємовідносин, міру відповідальності. Реалізація цього принципу можлива лише в умовах ринкових відносин, коли відсутні ліміти, фонди, квоти, прикріплення покупців до постачальників, плани розподілу продукції, фіксовані ціни

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

полягає в тому, що комерційна діяльність здійснюється в умовах монопольної конкуренції, тобто коли на ринку є багато продавців з ідентичним асортиментом товарів. Зрозуміло, що на такому ринку посилюється конкурентна боротьба. Продавці досягають конкурентних переваг методами як цінової конкуренції (зниження цін, сукупних витрат), так і нецінової — оптимізацією асортименту, впровадженням активних методів продажу, продовженням робочого часу, підвищенням рівня культури торгівлі

АДАПТИВНОСТІ

спроможність її механізму пристосовуватися до ринкових умов, які постійно змінюються. Практично це означає впровадження гнучких форм і оперативних методів комерційної діяльності, адекватних до ринкового середовища і кон'юнктурної ситуації.
Обов'язковою умовою реалізації цього принципу є децентралізація регулювання комерційної діяльності, передача функцій планування, управління, формування зв'язків, регулювання відносин безпосередньо суб'єктами ринку
Принцип адаптивності надає ко[illegible]о для сталого функціонування сфери товарного обігу і забезпе[illegible]і може призвести до суттєвих де[illegible]

РИЗИКОВАНОСТІ

для ризикової ситуації, в якій здійснюється комерційна діяльність, характерні: випадковий характер подій; зміна кон'юнктури ринку; недосконаліть системи економічного і правового регулювання; не цивілізованість відносин.Унаслідок цього комерційні суб'єкти постійно перебувають під загрозою впливу збитків, зменшення доходів або, навпаки, отримання неочікуваного прибутку.
Оскільки комерційну діяльність неможливо здійснити без ризику, то зусилля комерційного апарату повинні бути спрямовані на його мінімізацію. Це досягається через прийняття обгрунтованих, оптимальних комерційних рішень, передавання ризику, страхування та ін.
Принцип адаптивності надає комерційній діяльності безперервності, постійності, що надзвичайно важливо для сталого функціонування сфери товарного обігу і забезпечення відтворювального процесу. Саме порушення принципу адаптивності може призвести до суттєвих деформацій на ринку в складних кон'юнктурних ситуаціях або до "паралічу" фази обміну на перехідних етапах.

ЕФЕКТИВНОСТІ

пов'язана, власне, з метою отримання прибутку. Однак суть цього принципу значно глибша. Річ у тім, що комерційна діяльність має багатоцільовий характер. Крім - тримання прибутку, вона передбачає збільшення обсягів купівлі-продажу, прискорення обігу товарів, засвоєння і закріплення на конкретних ринках, формування іміджу фірми та ін. Отже, до змісту цього принципу треба підходити комплексно. На одних етапах комерційні суб'єкти намагаються підпорядкувати комерційну діяльність досягненню кількісних економічних результатів (збільшенню товарообігу, зниженню витрат, зниженню запасів), на інших — отриманню ефекту соціального, економічного, психологічного. Але здебільшого тинкові суб'єкти налаштовані на отримання прибутку.Реалізація принципу ефективності залежить від багатьох факторів: від кваліфікації комерційного апарату, форм і методів господарювання, системи податків, доступності кредитів, величини цін і тарифів.

Рис. 1.7. Головні принципи в системі управління міжнародними комерційними операціями виробничого підприємства

Джерело: сформовано автором на основі джерел [24-31, 37-49]

Зазначимо, що комерційна діяльність не тільки розвивається в конкурентних умовах, вона сама формує конкурентне середовище, активізує конкурентні сили, зміцнює конкурентні основи ринку товарів і послуг, через

відповідні засади та механізми управління міжнародними комерційними операціями.

Методичні засади управління міжнародними комерційними операціями виробничого підприємства як комплекс управлінських, економічних, організаційних, правових і мотиваційних способів гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, за допомогою чого, з урахуванням особливостей діяльності підприємства, забезпечується отримання прибутку від операцій на зарубіжних ринках, величина якого достатня для забезпечення витрат підприємства на його функціонування та розвиток. Цілі управління стають відправною точкою, так як їх досягнення, пізніше, стає критерієм визначення ефективності роботи цілісної системи управління цілим підприємством.

Підводячи проміжний висновок з вищенаведеного, дозволяє нам сформувати структурно-функціональну модель управління міжнародними комерційними операціями виробничого підприємства в основу якої покладено результати аналізу існуючих праць щодо управління операціями купівлі-продажу, які в нашому випадку і виступають основою комерційної діяльності а отже і комерційних операцій та дотримуючись базових положень концепції досліджуваного підприємства (рис. 1.8).

Слід також зазначити і те що розглядати управління виключно міжнародними комерційними операціями як окремо взятий напрям відокремлений від цілісності управління підприємством неправильно, оскільки саме врахування всіх видів комерційних операцій підприємств та рівнів прийняття управлінських рішень як цілісної та взаємопов'язаної система, що містить суб'єкти, об'єкти, критерії, методи управління направлена саме на забезпечення якості комерційної діяльності та підвищення ціннісної пропозиції підприємства в системі міжнародних комерційних відносин.

Саме тому під час подання структурно-функціональної моделі управління міжнародними комерційними операціями виробничого підприємства дотримуємося системного та функціональногопідходу основних складових

управління діяльністю підприємства через відповідну комерційну службу досліджуваного підприємства.

Рис. 1.8. Структурно-функціональна модель комерційного відділу управління міжнародними комерційними операціями виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор»

Джерело: сформовано автором на основі джерел [25-50]

Управління міжнародними комерційними операціями реалізується за умови використання відповідних засобів, які в загальному вигляді подані сукупністю методів планування та прогнозування комерційної діяльності (експертних оцінок, нечітких множин), мотивації діяльності, аналізу (факторного, кореляційного, функціонально-вартісного) та оцінки (експрес- та поглибленої)

результатів комерційної діяльності. Застосування відповідних засобів та інструментів управління залежить від характеру управлінських рішень, функції, об’єкта (ресурси, результати, ефективність діяльності, ціннісні характеристики підприємства) та інформаційного забезпечення процесу управління .

Розглядаючи питання методологічних засад управління міжнародною комерційною діяльністю виробничого підприємства, дозволяє зробити висновок відносно якого даний процес має всі ознаки системності та може досліджуватися з урахуванням та поєднанням процесного та системного підходів, а саме комерційні операції слід розглядати як сукупність послідовних процесів, що включають вивчення попиту та пошук клієнтів, формування асортименту, вибір постачальників, організацію продажів товарів, реалізацію управлінських рішень.

Відповідно до цього, слід зазначити, що управління комерційними операціями виробничого підприємства це безперервний процес виконання певних комерційних функцій. Погоджуємося із автором який розглядає функції підприємств – це комплекси дій та операцій, які здійснюють підприємства як єдине ціле, або делеговані ними працівники, у внутрішньому та зовнішньому середовищах задля функціонування та розвитку підприємств [50].

Отже, під комерційною функцією виробничого підприємства можна розглядати як ціль, мету, планування, організація, управління та контроль (аналіз) комерційних процесів й операцій, пов'язаних з товарно-грошовим обміном, з метою отримання прибутку чи вигоди.

Як результат, комерційна функція виробничого підприємства складається з управління комерційними процесами та операціями, які здійснюються в процесі взаємодії ринкових суб'єктів для забезпечення ефективного обміну товарів і послуг.

Дане твердження ще раз підтверджує нашу позицію відносно якої під управлінням міжнародними комерційними операціями виробничого підприємства розглядаємо сукупність прийомів і способів, спрямованих на забезпечення функціонування різних стадій системи товарно-грошового обміну.

Запропонований науково-методичний підхід ґрунтується на засадах та передбачає комплексне управління комерційною діяльністю виробничого

підприємства із врахуванням управлінських рішень, та може слугувати основою для виокремлення основних критеріїв та показників оцінювання ефективності міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства.

Отже, управління комерційною діяльністю на принципах системного та функціонального підходу дозволить взаємно погоджувати всі комерційні операції, обґрунтовувати й виділяти необхідні ресурси, реалізовувати нову якість управління, заснована на прозорості механізму функціонування й управління комерційними операціями.

1.3. Критерії і показники оцінки ефективності міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства

В умовах євроінтеграції та глобалізації економік країн, що характеризуються високим рівнем розвитку міжнародних відносин, міжнародним поділом праці і тісним міждержавним торгово-економічним співробітництвом, реалізація принципи ефективності управління міжнародними комерційними операціями виробничого підприємств неможлива без розробки відповідних критеріїв та показників оцінки цієї ефективності.

Без перебільшення, будь-яка діяльність, у тому числі й комерційна, має певну спрямованість а отже здійснюється з метою досягнення поставлених цілей, які по суті є цілями функціонування будь-якого господарюючого суб’єкта.

Підвищення ефективності міжнародних комерційних операцій як на рівні окремих підприємницьких структур, так і в масштабах усієї країни, значною мірою залежать від розвитку зовнішньоторговельних операцій .

Ефективність виробництва як економічна категорія, характеризуючи віддачу та результативність виробництва, свідчить не лише про приріст обсягів виробництва, а й проте, якою ціною, якими витратами ресурсів досягається цей приріст, тобто свідчить про якість економічного зростання. Відповідно,

ефективність виробництва на сьогодні є однією з головних характеристик господарської діяльності будь-якого підприємства.

Потреба визначення показників та критеріїв ефективності міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства обумовлена тим, що за їх допомогою стає можливим забезпечувати раціональне управління виробництвом, організувати оцінку діяльності підприємства. Відтак необхідною умовою є з'ясувати не лише зміст і методику визначення того чи іншого показника, а й його адресність. А це потребує встановлення відповідного критерію оцінки. Слід зазначити, що знайти якийсь один-єдиний критерій ефективності міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства, який би розкривав ефективність, і в першу чергу економічну ефективність виробництва, практично неможливо, бо перманентність інтеграції постійно вносить нові якісні і кількісні зміни. Це знаходить прояв у постійній зміні основ управління; ускладненні економічних зв'язків між господарюючими суб'єктами; зростанні ролі та акцентів окремих сфер підприємства, тощо.

Однак, незважаючи на це, можна визначити основні критерії і показники, які охарактеризують ефективність міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства.Сама система економічних показників є підставою для глибокого аналізу ступеня розвитку виробничого підприємства на різних рівнях. Їх розрахунок дозволяє не лише оцінити стан розвитку, а й прогнозувати ті реальні зрушення, які необхідні для підвищення ефективності міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства.

Перш ніж перейти до побудови системи оцінки ефективності міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства, за доцільне вважаємо навести основні принципи розрахунку показників зовнішньоекономічної діяльності на яких базується ефективність виробництва в цілому, та міжнародних комерційних операцій зокрема (рис. 1.9).

Для аналізу господарської діяльності використовуються дані бухгалтерського і оперативного обліку і звітності й інші джерела інформації. Матеріали, що залучаються до аналізу, повинні бути перевірені (точність

арифметичних підрахунків, взаємна узгодженість показників звітності і достовірність облікових даних). У ряді випадків цифрові дані, що залучаються для аналізу, округляються для представлення в таблицях (якщо це не наносить збитку точності дослідження). Аналіз у зовнішньоекономічних зв'язках направлений на вивчення результатів виробничо-комерційної і фінансової діяльності (й фінансового положення) підприємств.

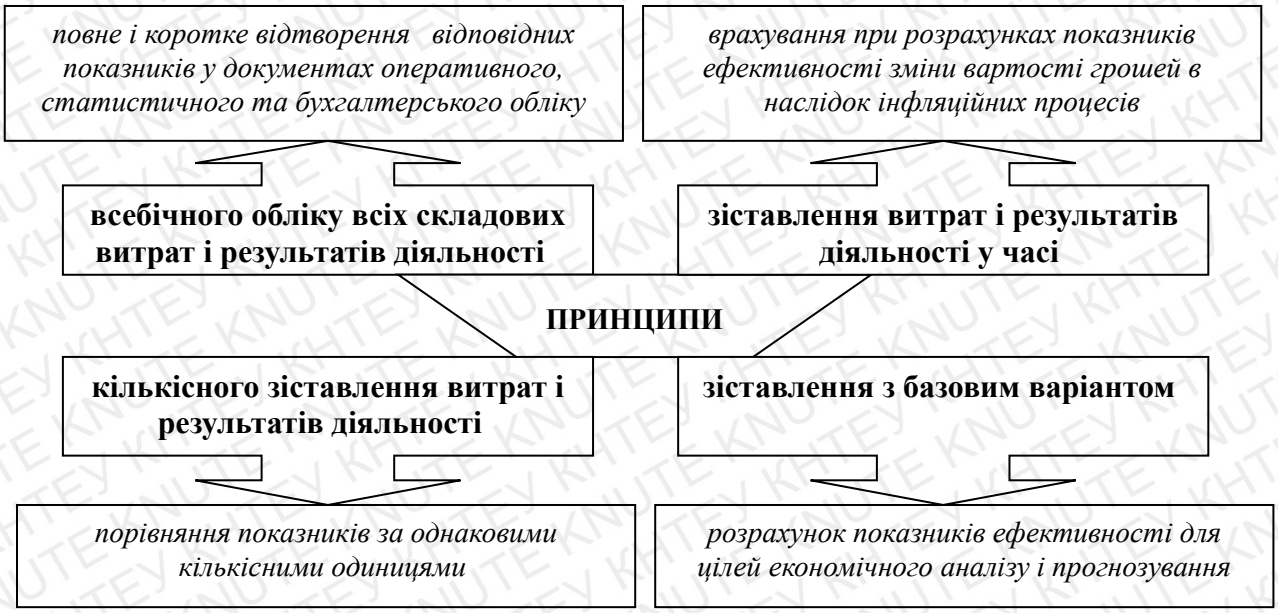

Рис. 1.9. Основні принципи ефективності виробництва

Джерело: сформовано автором на основі джерел [52-54]

Для зручності сформуємо порядок аналізу зовнішньоекономічної діяльності (рис. 1.10).

В подальшому в якості базису оцінювання ефективності міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства використовуватимемо методологічні підходи до розрахунку ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Оскільки в більшій мірі саме вони забезпечують відповідний рівень їх оцінювання. Саме ефективність зовнішньоекономічної діяльності як економічна категорія, яка відображає результативність використання ресурсів і розраховується як співвідношення показників результату (ефекту) діяльності та затрат (суми ресурсів, використаних для досягнення цих результатів).

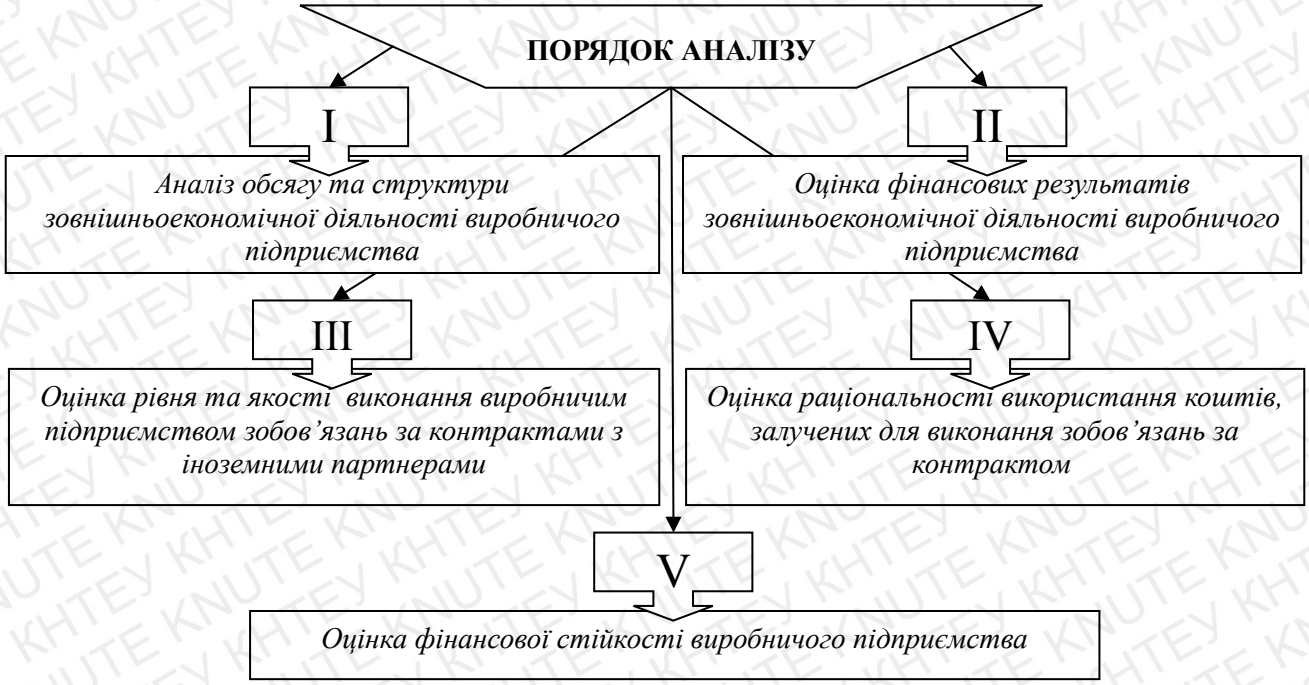

Рис. 1.10. Порядок аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: сформовано автором на основі джерел [52-56]

Головним індикатором характеризуючим ефективність міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства виступає чистий прибуток. Такої ж думки дотримується і ряд авторів, які стверджують що головним критерієм оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства, а в нашому випадку таким є виробниче підприємство, є максимальне отримання чистого доходу від експортних операцій [52, с.162, 53, 54].

Найважливіша проблема полягає у тому, що оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльність виробничого підприємства передбачає розрахунок ефективності конкретних зовнішньоекономічних угод і операцій, в тому числі і комерційних, а також рентабельності і ефективності сукупної зовнішньоекономічної комерційної діяльності, що на практиці вимагає розроблення спеціалізованих показників, які б об'єктивно відображали стан діяльності підприємства.

Узагальнення сучасних поглядів щодо критеріїв та показників оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності господарюючих суб'єктів, та наведеного порядку аналізу, дозволяє нам сформувати структурно-логічну схему

визначення відповідних показників оцінювання міжнародних комерційних операцій, яка включає в себе три групи показників (рис. 1.11).

Рис. 1.11. Структурно-логічна схема оцінювання ефективності міжнародної комерційної діяльності виробничого підприємства

Джерело: сформовано автором на основі джерел [25-31, 45-50]

Перш за все, для характеристики рівня оцінювання ефективності міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства пропонується використання такого показника як критерій ефективності зовнішньоекономічної діяльності в системі оціночних показників ефективності міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства, під яким слід розглядати максимізацію результату (ефекту) на одиницю вкладених ресурсів (витрат), який можна зобразити за допомогою математичної формули:

$$Кеф = \frac{\text{Результат}}{\text{Витрати}} > max, \qquad (1.1)$$

Для характеристики рівня ефективності зовнішньоторговельних операцій пропонуються довикористання такі основні показники:

Коефіцієнт ефективності експортної операції:

$$Кефекс/оп = \frac{Векс}{СВекс,} \qquad (1.2)$$

де, В екс – виручка від реалізації експортної продукції, грн.;

СВ екс – повна собівартість експортної операції, грн.

Коефіцієнт ефективності реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку:

$$Кефвн/екс = \frac{Ввн}{СВекс + Втвн}, \qquad (1.3)$$

де, В вн – вартість експортної продукції у внутрішніх цінах, грн.;

СВ екс – повна собівартість експортної операції, грн.;

В т вн – витрати на реалізацію продукції на внутрішньому ринку, грн.

Рентабельність експортної операції:

$$Рекс/оп = \frac{ФРекс_{о}^{д} * (1 - Соп)}{СВекс}, \qquad (1.4)$$

де, ФР екс д/о – фінансовий результат (прибуток) від експортної операції до оподаткування , грн.;

С оп – ставка оподаткування прибутку.

Для характеристики рівня ефективності імпортних операцій пропонуються довикористання такі основні показники:

Коефіцієнт ефективності імпортної операції:

$$Кефімп/оп = \frac{Вімп}{СВімп}, \qquad (1.5)$$

де, В імп – виручка від реалізації імпортної продукції, грн.;

СВ імп – повна собівартість імпортної операції, грн.

Коефіцієнт ефективності товарообмінної операції :

$$Кефт/о = \frac{Вімп}{Зто}, \qquad (1.6)$$

де, В імп – виручка від реалізації імпортної продукції на внутрішньому ринку, грн.;

З т о – затрати на товарообміну операцію, грн.

Рентабельність експортної операції:

$$Рімп/оп = \frac{ФРімп^{д}_{о} * (1 - Соп)}{СВімп}, \quad (1.7)$$

де, ФР імп д/о – фінансовий результат (прибуток) від імпортної операції до оподаткування , грн.;

С оп – ставка оподаткування прибутку.

Для характеристики рівня ефективності зовнішньоекономічної діяльності виробничого підприємства пропонуються довикористання такі основні показники:

Коефіцієнт ефективності зовнішньоекономічної діяльності виробничого підприємства:

$$Кефзед = \frac{Векс-імп}{СВекс-імп}, \quad (1.8)$$

де, В екс - імп – виручка від експортно-імпортних операцій, грн.;

СВ екс - імп – повна собівартість експортно-імпортних операції, грн.

Рентабельність зовнішньоекономічної діяльності виробничого підприємства:

$$Рзед = \frac{ФРзед^{д}_{о} * (1 - Соп)}{СВекс-імп}, \quad (1.9)$$

де, ФР зед д/о – фінансовий результат (прибуток) від зовнішньоекономічної діяльності виробничого підприємства до оподаткування , грн.;

С оп – ставка оподаткування прибутку.

Якщо виробниче підприємство що спеціалізується на давальницькій сировині одночасно виконує експортні та імпортні операції, виникає необхідність аналізу ефективності його ЗЕД у цілому, використовують для цього систему аналітичних показників, яку можна поділити на чотири групи (рис. 1.12).

Для повнішої характеристики роботи підприємства на зовнішньому ринку можна розрахувати такі показники [59, с. 43–45]:

Наведемо декілька із наведених показників.

Абсолютні показники:

Основним критерієм який здатний охарактеризувати ефективність зокрема мі імпортних операціє є рентабельність підприємства. Саме рентабельність є тим показником ефективності діяльності організації, яка і характеризує відношення прибутку до авансованого капіталу або його елементів; джерелами коштів або їх елементів; загальній величині поточних витрат або їх елементів.

Рис. 1.12. Система аналітичних показників оцінювання ефективності ЗЕД діяльності виробничого підприємства

Джерело: сформовано автором на основі джерела[59, с. 344-346]

1. Рентабельність підприємства в абсолютному виразі (Рав):

$$Ра.в = Мп.з.р - Мп.м.р,\quad (1.10)$$

де *Мп.з.р., Мп.м.р.* – прибуток підприємства, відповідно, у звітному та минулому роках.

2. Зростання обсягу продажів підприємства (Оп):

$$Оп = Оп.з.р - Оп.м.р,\quad (1.11)$$

де *Оп.з.р., Оп.м.р.* – обсяг продажів підприємства відповідно, у звітному та минулому роках.

Відносні показники ефективності підприємства:

1. Рентабельність продукції підприємства у звітному році визначають за двома критеріями:

$$РПп.з.р = Пп.з.р./Пп.м.р.,(1.12)$$

$$РПз.р = Пп.з.р./ОПп.м.р.,(1.13)$$

2. Рентабельність підприємства у звітному році

$$РПп.з.р = Пп.з.р./А.,(1.14)$$

де *А* – активи підприємства в звітному році (основний + оборотний капітал).

Система показників рентабельності дає оцінку діяльності організації. У рамках аналізу зовнішньоекономічних операцій, в даному випадку – імпортного договору, проводиться розрахунок коефіцієнтів дохідності та рентабельності продажів імпортних товарів.

До коефіцієнтів дохідності можна віднести показник виручки від реалізації . Отже, його розрахунок має наступний вигляд:

$$Кд = \frac{N - ОК}{ОК} = ВД/ОК.,(1.15)$$

де *Кд*- коефіцієнт дохідності,

ВД – сукупний чистий дохід;

N – чистий дохід від реалізації імпортного товару по договору без ПДВ

ОК – оборотний капітал, авансований у виконання угод.

Відібрані та рекомендовані показники оцінки ефективності міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства будуть апробовані в процесі дослідження сучасних тенденцій формування цих доходів на досліджуваному підприємстві ПрАТ «Запоріжтрансформатор».

Висновки до розділу 1

Розвиток ринкових відносин в Україні, необхідність залучення систем управління міжнародними комерційними операціями вітчизняних виробничих підприємств в світовий інтеграційний процес, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, а також надання компаніям і організаціям, що випускають конкурентоспроможну продукцію, права виходу на міжнародний ринок вимагають нових підходів до обґрунтування особливостей комерційних операцій виробничого підприємства.

Резюмуючи наведене, можна говорити про системну трансформацію в питанні формування ефективної моделі та механізмів управління міжнародними комерційними операціями як то країни в цілому, так і кожного із суб'єктів міжнародних комерційних відносин, в нашому випадку таким є виробниче підприємство.

У процесі дослідження вдалося встановити що основою всієї міжнародної економічної діяльності як і раніше є зовнішня торгівля, яка передбачає два напрями співпраці, зокрема через встановлення прямих зв'язків між виробником (постачальником) і кінцевим споживачем та непрямих – купівля і продаж товарів через торгово-посередницьку ланку на основі укладення спеціального договору (угоди) з торговим посередником.

Дослідження теоретичних основ міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства дозволяє зробити такі висновки:

Доведено, що економічна категорія «комерційна операція» в науковій літературі розглядається протягом багатьох століть, але єдиного підходу до її визначення на рівні підприємства науковцями досі не вироблено. Критичний огляд сучасної літератури з цього питання дозволив запропонувати наступний варіант визначення цього поняття. Під міжнародними комерційними операціями виробничого підприємства слід розглядати багаторівневу систему виробничо-комерційних зв’язків чи операцій між економічними суб’єктами різної географічної належності, з метою забезпечення відповідного попиту на продукцію чи послуги, з метою отримання прибутку, із врахуванням сучасних вимог

трансформаційних зрушень з урахуванням переваг міжнародної економічної діяльності та власне комерційної діяльності підприємства.

У результаті дослідження змістово-сутнісних характеристик комерційних операцій, дозволяють говорити про те, що комерційна функція виробничого підприємства є спеціальною функцією управління, реалізація якої є основою комерційної діяльності підприємства, яку слід на нашу думку розглядати в сукупності процесів купівлі-продажу товарів і послуг, які реалізуються з метою отримання прибутку та збільшення його за періодами часу.

На основі використання системного та функціонального підходу обґрунтовано методичні засади та сформовано структурно-функціональну модель управління міжнародними комерційними операціями виробничого підприємства, з відповідним виділенням суб'єктівта об'єктів управління, критеріїв та методів управління, яка дозволяє цілісно розглядати взаємозв'язкиміж елементами системи управління комерційною діяльністю, дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо операцій закупівлі-продажу виробничого підприємства та із врахуванням принципів системності, комплексності, об'єктивності та дієвості, обґрунтувати підхід до комплексної оцінки комерційної діяльності виробничого підприємства.

За сучасних умов постає питання про необхідність методики оцінки ефективності міжнародних комерційних операцій з використанням інструменту, здатного одночасно розрахувати результативність реалізації стратегії залежно від значущості поставлених цілей, порівняти її з еталонним критерієм ефективності та рівнем економічного ризику і, нарешті, обрати найбільш ефективну стратегію серед альтернативних варіантів. Вибір критерію ефективності залежить від особливостей ситуації на ринку, від цілей підприємства, від наявності інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище.

Запропоновано систему показників оцінки ефективності міжнародної комерційної діяльності виробничого підприємства та порядок їх розрахунку. В групі показників, що оцінюють ефективність зовнішньоекономічної діяльності, головним пропонується обрати коефіцієнт ефективність зовнішньоекономічної діяльності, в групі показників, що оцінюють ефективність зовнішньоторговельних операцій –

коефіцієнт ефективності експортної операції , а в групі показників, що оцінюють ефективність імпортних операцій – коефіцієнт ефективності імпортної операції.

Ці показники можуть бути використані як критеріальні для цільового управління міжнародними комерційними операціями виробничого підприємства.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА ПрАТ "ЗАПОРІЖТРАНСФОРМАТОР"

2.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ПрАТ "Запоріжтрансформатор"

Приватне акціонерне товариство «Запоріжтрансформатор» є найбільшим в СНД і Європі підприємством з виробництва силових масляних трансформаторів і електричних реакторів з виробничою потужністю 60 тис. МВА на рік, що сконцентрована на одному виробничому майданчику.

Підприємство було засноване в 1947 році як Запорізький трансформаторний завод (ЗТЗ), а в 1994 році в результаті приватизації, було перетворено на акціонерне товариство «Запоріжтрансформатор».

За 70 років роботи на ринку, ЗТР здобув світову популярність і високу репутацію виробника якісних і надійних в експлуатації трансформаторів і реакторів. Відмінною рисою виробленого ЗТР обладнання є його висока експлуатаційна надійність.

ЗТР дорожить (цінує) своєю репутацією надійного партнера - виробника надійного обладнання. Головним активом компанії є міцні довгострокові відносини із замовниками, засновані на тривалому досвіді співробітництва та взаємній довірі.

Сьогодні ЗТР - це сучасне підприємство, що динамічно розвивається, має досвід поставок продукції замовникам в 88 країн світу.

Завдяки реалізації масштабних інвестиційних програм, спрямованих на повне оновлення виробничого та випробувального комплексу, вдосконалення технології проектування і виробництва, усунення «вузьких місць» у виробничому процесі, а також поліпшення інфраструктури та умов праці, ЗТР займає гідне місце серед лідерів галузі, маючи високий рівень технічної оснащеності та культури виробництва. Обсяг інвестицій у 2005 - 2013 роках склав більше 80 млн дол.

Система менеджменту, що діє на ЗТР, дозволяє комплексно й успішно вирішувати питання, пов'язані із забезпеченням якості продукції, екології та безпеки

праці. Система менеджменту сертифікована на відповідність міжнародним стандартам ISO 9001:2015, ISO 14001:2004, OHSAS 18001:2007. Ми впевнені, що, тільки постійно вдосконалюючись і зміцнюючи наші цінності, ми забезпечуємо сталий розвиток компанії, втілюючи бачення і реалізуючи свою місію.

Для аналізу й оцінки фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Запоріжтрансформатор» розглянемо основні показники його балансу. Зазначимо, що в структурі активів балансу досліджуваного підприємства переважає частка необоротних активів, що підтверджується даними таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка активів ПрАТ «Запоріжтрансформатор»

у 2013-2017 рр., тис. грн.

Показники	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	Темпи зростання 2017/2013, %
Необоротні активи	2121369	2379382	2339579	2517828	2428557	114,5
Оборотні активи	1441946	1242882	1378857	1866128	2210775	153,3
Незавершені капітальні інвестиції	17165	1029	681	668	674	3,9
Основні засоби	793474	1018460	955141	1312221	1244144	156,8
Довгострокові фінансові інвестиції	336399	398071	414741	736722	736722	219,0
Інші фінансові інвестиції	927843	927843	910312	441926	441926	47,6
Запаси	362073	235248	235482	727158	923377	255,0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	476602	379496	531825	320511	234618	49,2
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	8208	15572	38290	38372	49562	603,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	457343	472511	455428	143432	144752	31,7
Інша поточна дебіторська заборгованість	3037	8261	10158	105594	114000	3753,7
Гроші та їх еквіваленти	79981	96394	103313	514433	722658	903,5
Витрати майбутніх періодів	41869	34633	4199	9864	19750	47,2
Інші оборотні активи	12833	767	162	6764	2058	16,0
Баланс	3563315	3622264	3718436	4383956	4639332	130,2

Джерело: укладено і розраховано автором на основі Додатку А

Як свідчать дані табл. 2.1, в структурі активів ПрАТ «Запоріжтрансформатор» найбільшу частку протягом 2013-2017 років займали основні засоби, обсяги яких за досліджуваний період зросли, а також запаси, які зросли більше ніж вдвічі у 2017 році порівняно з 2013 р. Крім того, вагому частку в структурі активів балансу займала інша поточна дебіторська заборгованість, обсяги яких протягом 2013-2017 рр. зросла більше ніж в тридцятеро. Варто зазначити, що темпи зростання обсягів оборотних активів були значно більшими, ніж необоротних – оборотні активи зросли на 53,3%, тоді як необоротні – трохи 14%. При цьому зростання вартості оборотних активів було забезпечене переважно за рахунок збільшення обсягів основних фондів підприємства, а необоротних – за рахунок нарощення обсягів всіх видів дебіторської заборгованості.

Водночас необхідно констатувати суттєве зменшення обсягів незавершених капітальних інвестицій (у 2017 році було майже не зафіксовано сягнувши рівня 3,9%), довгострокових фінансових інвестицій на 119%, дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом в порівняно із 2013р. лише 31,7%, проте інша ситуація із нарощенням обсягів грошових коштів підприємства на більш ніж в дев’ятеро.

Перейдемо до оцінки показників структури пасивів підприємства (табл. 2.2).

Виходячи з даних табл. 2.2, можемо зробити висновок, що в структурі пасивів підприємства за досліджуваний період найбільшу частку займали короткострокові кредити банків, обсяги яких у 2017 році порівняно з 2012 роком зросли більше ніж вдвічі. Крім того, протягом 2013-2017 років провідну роль у формуванні пасивів ПрАТ «Запоріжтрансформатор» відігравали кредиторська заборгованість, а також капітал у дооцінках.

Також показовим є той факт, що протягом 2013- 2016 рр. підприємству вдалося не залучити довгострокові банківські кредитні ресурси, що значно підвищило довіру банківських установ, дозволивши підприємству залучити у 2017 році 3591082 тис. грн.

Таблиця 2.2

Динаміка пасивів ПрАТ «Запоріжтрансформатор»

у 2013-2017 рр., тис. грн.

Показники	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	Темп зростання 2017/2013, %
Власний капітал	368922	1700450	4374053	-5107710	-5605161	-1519,3
Поточні зобов'язання і забезпечення	3089428	5178241	7945190	9272398	6386038	206,7
Відстрочені податкові зобов'язання	45919	92952	88509	148877	132839	289,3
Довгострокові кредити банків	0	0	0	0	3591082	x
Зареєстрований капітал	22103	22103	22103	22103	22103	100,0
Капітал у дооцінках	297656	480314	439889	743686	668840	224,7
Резервний капітал	7592	0	0	0	0	0,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	41330	2203110	-4836266	-5873743	-6295838	-15233,1
Короткострокові кредити банків	1853884	3429649	5609341	7989001	5162975	278,5
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	424098	343233	383589	366932	285902	67,4
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунки з бюджетом	2249	1572	1974	3387	3542	157,5
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	105340	286652	492901	334267	345769	328,2
Інші поточні зобов'язання	296	309828	324472	309819	309914	104700,7
Баланс	3563315	3622264	3718436	4383956	4639332	130,2

Джерело: укладено і розраховано автором на основі Додатку А

Відповідно до наведених в табл. 2.1-2.2 розрахунків, валюта балансу аналізованого підприємства зростала щороку протягом 2013-2017 років, і в цілому за період 2013-2017 рр. продемонструвала зростання на 30%, що свідчить про позитивні тенденції розвитку фінансово-господарської діяльності підприємства.

Крім того, критерієм ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства також прийнято вважати стабільне перевищення темпів зростання оборотних активів над темпами зростання необоротних активів.

З одержаних даних видно, що необоротні активи ПрАТ «Запоріжтрансформатор» зростають хоч і незначними темпами, ніж оборотні. Також важливим проявом ефективної діяльності підприємства є переважання дебіторської заборгованості над кредиторською в розмірах і темпах зростання. Дані з табл. 2.1-2.2 засвідчують, що обсяги дебіторської заборгованості суттєво переважають над обсягами кредиторської заборгованості протягом усього періоду 2013-2016 рр.

Для більш достовірності аналізу фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Запоріжтрансформатор» та враховуючи те, що в фінансовій звітності наведено показники як на початок року так і в кінці, вважаємо за необхідність розрахувати середні показники, що на нашу думку достовірніше дозволить в подальшому визначати відповідні показники, які характеризуватимуть ефективність досліджуваного підприємства (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Динаміка показників фінансових результатів ПрАТ «Запоріжтрансформатор»за 2013-2017 роки, тис.грн.

Показники	За рік					Абсолютне відхилення, +,-		Темп приросту, %	
	2013	2014	2015	2016	2017	**2017/ 2016 рр.**	**2017/ 2013 рр.**	**рр.2017/ 2016**	**рр.2017/ 2013**
Середньорічна вартість активів	3563315	3622264	3718436	4077255	4639332	562077	1076017	13,8	30,2
Середньорічна вартість основних засобів	903387	1027499	1027428	1030201	1334464	304263,0	431077,0	29,5	47,7
Середньорічна вартість власного	368922	1700450	4374053	5315066	5605161	290095,0	5974083,0	5,5	1619,3

капіталу									
Реалізовано продукції	2717510	1365102	1095288	2352247	2311462	40785,0	406048,0	1,7	14,9
Собівартість реалізованої продукції	1785380	930539	833603	1193745	1403689	-209944,0	381691,0	17,6	-21,4

Джерело: укладено і розраховано автором на основі Додатку А

За даними таблиці видно, що середньорічна вартість активів в 2017 році становить 4639332 тис. грн. Це на 562077 тис. грн. більше минулорічного показника, (темп приросту становить 13,8 %), а в порівнянні із показником за 2013 рік вартість активів збільшилася на 1076017 тис. грн. (темп приросту активів ПрАТ «Запоріжтрансформатор» за 2013-2017 роки становить 30,2 %). Середньорічна вартість основних засобів (за первісною оцінкою) становить в 2017 році 1334464 тис. грн. За останній рік вартість основних засобів збільшилася на 304263,0 тис. грн. (темп приросту основних засобів за останній рік склав 29,5 %). У порівнянні із 2013 роком, вартість основних засобів збільшилася на 431077,0 тис. грн. (темп приросту за 2013-2017 роки становить 47,7 %).

Середньорічна вартість власного капіталу склала в 2017 році -5605161 тис. грн. За останній рік власний капітал зменшився на -290095,0 тис. грн. (темп приросту за останній рік склав 5,5 %). У порівнянні із показником за 2013 рік, власний капітал зменшився на -5974083,0 тис. грн. (темп приросту становить -1619,3 %).

Виручка від реалізації в 2017 році склала 2311462 тис. грн. За останній рік обсяг збуту впав на 40785 тис. грн. (темп приросту за останній рік склав -1,7 %). У порівнянні із показником за 2013 рік, обсяг реалізації впав на 406048 тис. грн. (темп приросту становить -14,9 %).

Порівнюючи темпи приросту активів, основних засобів, власного капіталу та виручки від реалізації, ми бачимо, що найбільший приріст має середньорічна вартість основних засобів (29,5 %).

Для одержання більш детальних даних щодо фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Запоріжтрансформатор», розглянемо основні показники його звітності про фінансові результати у 2013-2017рр. Розпочнемо із аналізу доходів (табл. 2.4).

Чистий дохід в 2017 році склав 2311462 тис. грн., що на 40785 тис. грн. менше значення 2016 року. Темп приросту за останній рік склав (-1,7 % (2311462 -

2352247) / 2352247 * 100). У порівнянні із показником за 2013 рік чистий дохід зменшився на 406048 тис. грн., а темп приросту за 2013-2017 роки склав -14,9 % ((2311462 - 2717510) / 2717510 * 100). Питома вага чистого доходу в доходах підприємства в 2017 році склала 98,4 % (2311462 / 2348114 * 100).

Таблиця 2.4

Аналіз доходів ПрАТ «Запоріжтрансформатор» за 2013-2017 роки

Вид доходу	тис. грн.					Абсолютне відхилення, ±		Темп приросту, %		Частка за рік, %					Відхилення частки, %	
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2016 рр.	2017/2013 рр.	2017/2016 рр.	2017/2013 рр.	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2016 рр.	2017/2013 рр.
Чистий дохід від реалізованої продукції	2717510	1365102	1095288	2352247	2311462	-40785,0	-406048,0	-1,7	-14,9	99,3	98,6	99,3	99,6	98,4	-1,1	-0,8
Інші операційні доходи	16386	8593	5368	7742	10592	2 850,0	-5794,0	36,8	-35,4	0,6	0,6	0,5	0,3	0,5	0,1	-0,1
Доход від участі в капіталі	3863	3863	0	0	0	0,0	-3863,0		-100,0	0,1	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1
Інші фінансові доходи	0	6595	2750	2792	26060	23 268,0	26060,0	833,4			0,5	0,2	0,1	1,1	1,0	1,1
Інші доходи	8	8	0	6	0	-6,0	-8,0	-100,0	-100,0	0,0	0,0	-	0,0	-	0,0	0,0
Всього доходи	2737767	1384161	1103406	2362787	2348114	-14 673,0	-389653,0	-0,6	-14,2	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

Джерело: укладено автором на основі Додатку А

Інші операційні доходи склали в 2017 році 10592 тис. грн., що на 2850,0 тис. грн. більше значення 2016 року. Темп приросту за останній рік склав 36,8 % ((10592 - 7742) / 7742 * 100). У порівнянні із показником за 2013 рік інші операційні доходи зменшилися на 5794,0 тис. грн. (темп приросту склав -35,4 %). Питома вага інших операційних доходів в доходах підприємства в 2017 році склала 0.5% (10592 / 2348114 * 100).

Інші фінансові доходи в 2017 році склали 26060 тис. грн., що на 23268 тис. грн. більше значення 2016 року. Темп приросту за останній рік склав 833,4 %. У порівнянні із показником за 2013 рік інші фінансові доходи збільшилися на 22197 тис. грн. Питома вага інших фінансових доходів в доходах підприємства в 2017 році склала 1,1 %.

Інші доходи в 2017 році склали 0 тис. грн., що на 6 тис. грн. менше значення 2016 року. Темп приросту за останній рік склав -100 %. У порівнянні із показником за 2013 рік інші доходи зменшилися на 0 тис. грн. Питома вага інших доходів в доходах підприємства в 2017 році склала 0%.

Загальна сума доходів в 2017 році становила 2348114 тис. грн., що на 14673,0 тис. грн. менше значення 2016 року. Темп приросту за останній рік склав -0,6 %. У порівнянні із показником за 2013 рік загальна сума доходів зменшилася на 389653,0 тис. грн.

Проведемо аналіз витрат досліджуваного підприємства в таблиці 2.5.

Собівартість реалізації продукції в 2017 році становила 1403689 тис. грн., що на 209944 тис. грн. більше значення 2016 року. Темп приросту за 2016-2017 роки склав 17,6 % ((1403689 - 1193745) / 1193745 * 100). У порівнянні із показником за 2013 рік собівартість реалізації продукції зменшилася на 381691,0 тис. грн., а темп приросту за цей період склав -21,4 % ((1403689 - 1785380) / 1785380 * 100). Питома вага собівартості реалізації у загальних витратах підприємства в 2017 році склала 49,6 % (1403689 / 2827904 * 100).

Таблиця 2.5

Аналіз динаміки та структури витрат ПрАТ «Запоріжтрансформатор» за 2013-2017 роки

Стаття	Тис. грн.					Абсолютне відхилення, ±		Темп приросту, %		Частка за рік, %					Відхилення частки, %	
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/ 2016 рр.	2017/ 2013 рр.	2017/ 2016 рр.	2017/ 2013 рр.	2013	2014	2015	2016	2017	2017/ 2016 рр.	2017/ 2013 рр.
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1785380	930539	833603	1193745	1403689	209944,0	-381691,0	17,6	-21.4	76,4	25,4	22,1	36,1	49,6	13,6	-26,8
Адміністративні витрати	69874	69551	89796	127294	162109	34815,0	92235,0	27,4	132.0	3,0	1,9	2,4	3,8	5,7	1,9	2,7
Витрати на збут	142845	104033	85031	104764	174812	70048,0	31967,0	66,9	43212,0	6,1	2,8	2,3	3,2	6,2	3,0	0,1
Інші операційні витрати	59171	106273	80049	98659	58348	-40311,0	-823,0	-40,9	-1.4	2,5	2,9	2,1	3,0	2,1	-0,9	-0,5
Фінансові витрати	275344	2449779	2684802	1782213	1028613	-753600,0	753269,0	-42,3	273.6	11,8	66,8	71,1	53,9	36,4	-17,5	24,6
Інші витрати	2871	9180	2058	1296	333	-963,0	-2538,0	-74,3	-88.4	0,1	0,3	0,1	0,0	0,0	0,0	-0,1
Всього витрати	2335485	3669355	3775339	3307971	2827904	-480067,0	492419,0	-14,5	43121,0	X	X	x	X	X	x	x

Джерело: укладено автором на основі Додатку А

Адміністративні витрати склали в 2017 році 162109 тис. грн., що на 34815 тис. грн. більше значення попереднього року. Темп приросту за останній рік склав 27,4 % ((162109 - 127294) / 127294 * 100). У порівнянні із показником за 2013 рік адміністративні витрати збільшилися на 92235 тис. грн., за період з 2013 по 2017 роки темп приросту адміністративних витрат склав 132,0 %. Питома вага адміністративних витрат у загальній їх сумі в 2017 році склала 5,7 % (162109 / 2827904 * 100). Витрати на збут в 2017 році склали 174812 тис. грн., що на 70048 тис. грн. більше значення 2016 року. Темп приросту за останній рік склав 66,9 % ((174812 - 104764) / 104764 * 100). У порівнянні із показником за 2013 рік витрати на збут збільшилися на 31967 тис. грн., темп приросту за цей період склав 22,4 %. Питома вага витрат на збут у витратах підприємства в 2017 році склала 6,2 %.

Інші операційні витрати в 2017 році склали 58348 тис. грн., що на 40311 тис. грн. менше значення 2016 року. Темп приросту за останній рік склав -40,9 %. У порівнянні із показником за 2013 рік інші операційні витрати зменшилися на 823 тис. грн. Питома вага інших операційних витрат у витратах підприємства в 2017 році склала 2,1 %. Фінансові витрати в 2017 році склали 1028613 тис. грн., що на 753600 тис. грн. менше значення 2016 року. Темп приросту за останній рік склав -42,3 %. У порівнянні із показником за 2013 рік фінансові витрати збільшилися на 753269 тис. грн. Питома вага фінансових витрат у витратах підприємства в 2017 році склала 36,4 %.

Інші витрати в 2017 році склали 333 тис. грн., що на 963 тис. грн. менше значення 2016 року. Темп приросту за останній рік склав -74,3 %. У порівнянні із показником за 2013 рік інші витрати зменшилися на 2538 тис. грн. Питома вага інших витрат у витратах підприємства в 2017 році склала 0,01 %.

Загальна сума витрат в 2017 році склала 2827904 тис. грн., що на 480067 тис. грн. менше значення 2016 року. Темп приросту за останній рік склав -14,5 %. У порівнянні із показником за 2013 рік загальна сума витрат збільшилася на 492419 тис. грн., темп приросту витрат за 2 роки склав 21,1 %.

Проаналізуємо структуру операційних витрат ПаТ «Запоріжтрансформатор» за елементами в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Аналіз динаміки та структури операційних витрат ПрАТ «Запоріжтрансформатор» за 2013-2017 роки

Види витрат, тис. грн.	тис. грн.					Абсолютне відхилення, ±		Темп приросту, %		Частка за рік, %					Відхилення частки, %	
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/ 2016 рр.	2017/ 2013 рр.	2017/2016 рр.	2017/2013 рр.	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2016 рр.	2017/2013 рр.
Матеріальні витрати	1315217	584901	647160	1248101	1303673	55572,0	-11544,0	4,5	-0,9	64,8	42,2	42,5	64,7	64,0	0,7	-0,8
Витрати на оплату праці	229337	174751	170615	192251	225232	32981,0	-4105,0	17,2	-1,8	11,3	12,6	11,2	10,0	11,0	1,1	-0,2
Витрати на соціальне страхування	85018	62172	48548	38970	48589	9619,0	-36429,0	24,7	-42,8	4,2	4,5	3,2	2,0	2,4	0,4	-1,8
Амортизація	59669	60254	64943	64787	79799	15012,0	20130,0	23,2	33,7	2,9	4,3	4,3	3,4	3,9	0,6	1,0
Інші витрати	341163	503453	592133	385421	381111	-4310,0	39948,0	-1,1	11,7	16,8	36,3	38,9	20,0	18,7	-1,3	1,9
Всього витрат	2030404	1385531	1523399	1929530	2038404	108874,0	8000,0	5,6	0,4	x	x	X	x	x	x	X

Джерело: укладено автором на основі Додатку А

Матеріальні витрати в 2017 році склали 1303673 тис. грн., що на 55572 тис. грн. більше значення 2016 року. Темп приросту за останній рік склав 4,5%. У порівнянні із показником за 2013 рік матеріальні витрати зменшилися на 11544 тис. грн. Питома вага матеріальних витрат в загальній сумі операційних витрат підприємства в 2017 році склала 64,0 %.

Витрати на оплату праці в 2017 році склали 225232 тис. грн., що на 32981 тис. грн. більше значення 2016 року. Темп приросту за останній рік склав 17,2 %. У порівнянні із показником за 2013 рік витрати на оплату праці зменшилися на 4105 тис. грн. Питома вага витрат на оплату праці в загальній сумі операційних витрат підприємства в 2017 році склала 11,0 %.

Витрати на соціальне страхування в 2017 році склали 48589 тис. грн., що на 9619 тис. грн. більше значення 2016 року. Темп приросту за останній рік склав 24,7 %. У порівнянні із показником за 2013 рік витрати на соціальне страхування зменшилися на 36429 тис. грн. Питома вага витрат на соціальне страхування в загальній сумі операційних витрат підприємства в 2017 році склала 2,4 %.

Амортизаційні витрати в 2017 році склали 79799 тис. грн., що на 15012 тис. грн. більше значення 2016 року. Темп приросту за останній рік склав 23,2 %. У порівнянні із показником за 2013 рік амортизаційні витрати збільшилися на 20130 тис. грн. Питома вага амортизаційних витрат в загальній сумі операційних витрат підприємства в 2017 році склала 3,9 %.

Інші витрати в 2017 році склали 381111 тис. грн., що на 4310 тис. грн. менше значення 2016 року. Темп приросту за останній рік склав -1,1 %. У порівнянні із показником за 2013 рік інші витрати збільшилися на 39948 тис. грн. Питома вага інших витрат операційної діяльності в загальній сумі операційних витрат підприємства в 2017 році склала 18,7 %.

Загальна сума витрат в 2017 році становила 2038404 тис. грн., що на 108874 тис. грн. більше значення 2016 року. Темп приросту за останній рік склав 5,6 %. У порівнянні із показником за 2013 рік загальна сума витрат збільшилася на 8000 тис. грн.

Проаналізуємо формування прибутку в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Формування прибутку ПрАТ «Запоріжтрансформатор»

за 2013-2017 роки

Показник	За рік, тис. грн.					Абсолютне відхилення, ±		Темп приросту, %	
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/ 2016 рр.	2017/ 2013 рр.	2017/ 2016 рр.	2017/ 2013 рр.
Доходи	2737767	1384161	1103406	2362787	2348114	-14673	-394465,0	-0,6	-14,2
Витрати	2335485	3669355	3775339	3307971	2827904	-480067	492419,0	-14,5	21,1
Прибуток до оподаткування	402282	-2289065	-2671933	-945184	-479790	465394	-886884,0	-49,2	-219,3
Податок на прибуток	-73102	6817	3347	13939	10063	-3876	83165	-27,8	-113,8
Чистий прибуток	329180	-2282248	-2668586	-931245	-469727	461518	-798907,0	-49,6	-242,7

Джерело: укладено автором на основі Додатку А

За даними таблиці бачимо, що прибуток до оподаткування в 2017 році склав -479790 тис. грн. (2348114 - 2827904) , що на 465394 тис. грн. більше значення 2016 року. Темп приросту прибутку до оподаткування за останній рік склав -49,2 %. У порівнянні із показником за 2013 рік прибуток до оподаткування зменшився на 886884 тис. грн.

Отже, чистий прибуток в 2017 році склав -469727 тис. грн., що на 461518 тис. грн. більше значення 2016 року. Темп приросту за останній рік склав -49,6 %. У порівнянні із показником за 2013 рік чистий прибуток зменшився на 798907 тис. грн., а темп його приросту за 2 роки склав -242,7 %.

Для більш глибокого аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства розглянемо показники, використовуючи методику, на основі звітів про фінансовий стан і результати.

Проведемо коефіцієнтний аналіз ліквідності ПрАТ «Запоріжтрансформатор» за 2013-2017 роки, аналіз показників якого свідчить про вкрай низьку абсолютну ліквідність підприємства (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Аналіз показників ліквідності ПрАТ «Запоріжтрансформатор»

за 2013-2017 роки

Показники	Нормативні значення	На кінець року					Абсолютне відхилення, ±	
		2013	2014	2015	2016	2017	2017-2016 рр.	2017-2013 рр.
Коефіцієнт покриття (поточної, загальної ліквідності)	1 – 2	0,5	0,4	0,3	0,2	0,3	0,1	-0,1
Коефіцієнт швидкої (термінової) ліквідності	0,5 – 0,8	0,3	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	-0,1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,15 – 0,2	0,03	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Джерело: укладено та розраховано автором на основі Додатку А

Отже, на кінець 2017 року коефіцієнт покриття становить 0.3 (2210775 / 6386038). Даний показник є нижчим нормованого показника (2-2,5). За останній рік коефіцієнт покриття збільшився на 0.1, що є позитивним фактором. У порівнянні із показником на кінець 2013 року даний показник зменшився на 0.1.

На кінець 2017 року коефіцієнт швидкої ліквідності становить 0.2 ((2210775 -340349 -297856 -239774 -45398) / 6386038). Даний показник є низьким і свідчить про те, що за рахунок середньоліквідних активів підприємство не може погасити короткострокові зобов'язання в поточному році тільки на 20.2%. За останній рік коефіцієнт швидкої ліквідності збільшився на 0.1, що є позитивним фактором. У порівнянні із показником на кінець 2013 року даний показник зменшився на 0.1.

На кінець 2017 року коефіцієнт абсолютної становить 0,1 ((722658 +722657 / 6386038). Даний показник є нормальним для досліджуваного підприємства. За останній рік коефіцієнт абсолютної ліквідності збільшився на 0.1, що є позитивним фактором. У порівнянні із показником на кінець 2013 року даний показник збільшився на 0,1.

Перейдемо до оцінки показників платоспроможності. Проведемо аналіз фінансового стану ПрАТ «Запоріжтрансформатор» за 2013-2017 рр в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Аналіз показників фінансового стану та платоспроможності ПрАТ

«Запоріжтрансформатор» за 2013-2017 роки

Показники	Нормативні значення	На кінець року					Абсолютне відхилення, ±	
		2013	2014	2015	2016	2017	2017/ 2016 рр.	2017/ 2013 рр.
Коефіцієнт платоспроможності (фінансової незалежності, автономності)	>0,5	0,1	0,2	-1,1	-1,3	-1,2	0,1	-1,3
Коефіцієнт фінансової стійкості	-	0,1	0,6	-0,9	-1,3	-0,4	0,9	-0,5
Коефіцієнт маневреності власних коштів	4-0,6	-4,8	1,2	1,3	1,4	1,4	6,2	0,01
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	>0,10	-0,5	-1,0	-1,5	-1,9	-1,7	0,1	-1,2

Джерело: укладено та розраховано автором на основі Додатку А

Коефіцієнт платоспроможності становить на кінець 2017 року становить -1,2 (-5605161 / 4639332). Даний показник є низьким і свідчить про те, що власний капітал не становить більшої частини майна. За останній рік значення показника збільшилося на 0,1, а у порівнянні із 2013 роком, значення показника платоспроможності зменшилося на 1,3.

Коефіцієнт фінансової стійкості становить на кінець 2017 року -0.4 ((-5605161 +3858455) / 4639332). Даний показник є нижчим рекомендованого рівня (0,6), що є негативним фактором. За останній рік досліджуваний показник збільшився на 0,9, а в порівнянні із показником за 2013 рік - зменшився на 0,5.

Коефіцієнт маневреності власних коштів становить на кінець 2017 року 1.4 (-1752447 / 368922). За останній рік показник збільшився на 6,2 тис. грн., а у порівнянні із значенням за 2013 рік збільшився на 0,01 тис. грн., що є позитивним фактором.

Коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом становить на кінець 2017 року -1,7 (-8033718 / 4639332). За останній рік показник збільшився на 0.1 тис. грн., а у порівнянні із значенням за 2013 рік зменшився на 1.2 тис. грн., що є негативним фактором.

Проведемо аналіз показників ділової активності ПрАТ «Запоріжтрансформатор» за 2013-2017 рр в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Аналіз показників ділової активності ПрАТ «Запоріжтрансформатор»

за 2013-2017 роки

Показники	За рік					Абсолютне відхилення, ±	
	2013	2014	2015	2016	2017	2017 від 2016рр.	2017 від 2013рр.
Коефіцієнт оборотності активів	0,8	0,8	0,7	0,6	0,6	0,01	-0,1
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,9	2,6	2,8	3,1	4,8	1,7	2,0
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,9	0,8	0,5	0,4	0,3	-0,03	-0,5

Джерело: укладено та розраховано автором на основі Додатку А

За даними таблиці ми бачимо, що в 2017 році коефіцієнт оборотності активів склав 0,6, що на 0,01 більше показника за 2016 рік та на 0,1 менше значення оборотності активів за 2013 рік.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості склав в 2017 році 4,8, що на 1,7 більше показника за 2016 рік та на 2,0 більше значення оборотності дебіторської заборгованості за 2013 рік.

Зазначимо, що період погашення дебіторської заборгованості менший періоду погашення кредиторської в 2017 році, що є хорошим показником, який свідчить про те, що підприємство встигає вивільники кошти та за їх рахунок погашати кредиторську заборгованість. Період погашення кредиторської заборгованості 1035,5 днів, що на 91,5 днів більше показника 2016 року.

В умовах розгортання кризових явищ національної економіки не менш важливе значення займає аналіз показників рентабельності.

Переважна більшість промислових підприємств для оцінки ефективності своєї підприємницької діяльності використовують показник рентабельності продажу. Обчислюють даний показник діленням прибутку від реалізації продукції, робіт та послуг на суму виторгу від реалізації продукції без ПДВ та акцизних зборів. Рентабельність показує, наскільки прибуткова діяльність

підприємства. Відповідно, чим вищі коефіцієнти рентабельності – тим ефективніша діяльність підприємства.

Розрахуємо показники рентабельності підприємства, зокрема на активі. Даний показник розраховується відношенням чистого прибутку до середньорічної вартості капіталу (активів) підприємства.

Таблиця 2.11

Показники рентабельності ПрАТ «Запоріжтрансформатор» за 2013-2017 роки

Показники			За рік			Абсолютне відхилення, ±	
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2016 рр.	2017/2013 рр.
Рентабельність капіталу (активу), %	9,2	-158,7	-139,3	-24,4	-10,8	13,6	-20,0
Рентабельність власного капіталу, %	89,2	75,5	163,9	37,7	8,6	-29,1	-80,6
Рентабельність залученого капіталу, %	89,2	75,4	68,6	37,7	8,6	-29,1	-80,6

За даними таблиці ми бачимо, що рентабельність капіталу (активу) в 2013 році складає 9,2% (329180 / 3563315 * 100), в 2016 році рентабельність капіталу склала -24,4% (-931245 / 3820285 * 100), в 2017 році показник склав -10,8% (-469727 / 4358293.5 * 100). За досліджуваний період відбулося зменшення показника на 20,0%.

Не менш важливим показником є рентабельність власного капіталу. Він визначається як відношення чистого прибутку до середньорічної вартості капіталу.

За результатами дослідження видно, що рентабельність власного капіталу в 2013 році складає 89,2% (329180 / 368922 * 100), в 2016 році рентабельність власного капіталу склала 37,7% (-931245 / -2473072 * 100),

в 2017 році показник склав 8,6% (-469727 / -5460113.5 * 100). За досліджуваний період відбулося зменшення показника на 80,6%.

Рентабельність залученого капіталу в 2013 році складає 89,2% (329180 / 3194393 * 100), в 2016 році рентабельність власного капіталу склала 37,7% (-

931245 / 6293357 * 100), в 2017 році показник склав 8,6% (-469727 / 9818407 * 100). За досліджуваний період відбулося зменшення показника на 80,6%.

Таким чином, підсумовуючи результати проведеного аналізу, можемо зробити висновок, що за підсумками 2013-2017 рр. ПрАТ «Запоріжтрансформатор» продемонструвало низьку ефективність його фінансово-господарської та експортної діяльності.

2.2. Дослідження міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор»

Машинобудівна галузь впливає на розвиток і процвітання не лише регіону, але й на економічне становище держави в цілому. Успішна діяльність та процвітання підприємств машинобудування створюють можливості для налагодження соціального становища, підвищення рівня життя та добробуту, рівня інфраструктури, покращення економічної безпеки, вирішення основних проблем визначеної області. Проте однією з головних передумов процвітання підприємств є розвиток міжнародних комерційних операцій, саме вони забезпечують нормальне функціонування, налагодження розвитку всіх сфер діяльності, діагностику можливих зовнішніх та внутрішніх загроз і розробку заходів для їх попередження та ліквідації.

ПрАТ «ЗТР» входить в десятку найбільших світових виробників трансформаторного обладнання та є найбільшим заводом на території СНД і Європи. Виробнича потужність заводу становить 60 000 МВА на рік, а чисельність персоналу - 3500 чоловік. Сумарний обсяг поставки продукції з моменту заснування ЗТР перевищив 2 млн МВА.

Обладнання ЗТР надійно працює в 88 країнах світу в різних кліматичних і сейсмічних умовах. Компанія успішно задовольняє найвищі технічні вимоги клієнтів щодо проектування і виробництва унікальних видів трансформаторного обладнання, а також вимоги будь-яких міжнародних і національних стандартів.

ЗТР зберіг і примножив свою міць і авторитет лідера галузі.

На ЗТР сьогодні відбувається комплексне реформування всіх сфер діяльності для того, щоб відповідати зростаючим потребам ринку. На заводі ведеться масштабна робота щодо збільшення власних виробничих потужностей, підвищення ефективності роботи. На ЗТР підготували серію проектів, які дозволять вийти на рівень виробництва не менше 60 ГВА. За рахунок заходів з оптимізації виробництва і застосування сучасних підходів до управління, за останні кілька років виробничий цикл скоротився в середньому в півтора рази, підвищилася продуктивність праці.

Основою стійкого розвитку будь-якого підприємства є системна зовнішньоекономічна діяльність. Розглядаючи міжнародні комерційні операції виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор» доцільно ознайомитись із організаційною структурою самого підприємства, від якої залежить зазначена ефективність.

Успішне функціонування підприємства визначається саме ефективністю його організаційного забезпечення. Система організаційного забезпечення з міжнародних комерційних операцій – це взаємозалежна сукупність внутрішніх структурних служб та підрозділів підприємства, які забезпечують розробку і прийняття управлінських рішень по окремих аспектах його експортно-імпортної діяльності та безпосередньо несуть відповідальність за результати цих рішень. Апарат управління, структури та підрозділи підприємства в рамках прийняття основних управлінських рішень щодо зазначеного процесу здійснюють такі функції: - накопичення та обробка інформації щодо ходу міжнародним комерційним операціям на даному підприємстві; - оцінювання ефективності міжнародної комерційної діяльності; - оцінка динаміки кон’юнктури ринку; -

відслідковування змін у сучасному законодавстві; - розробка інвестиційної стратегії підприємства; - координація взаємовідносин із іншими учасниками взаємовідносин підприємства.

Основою організаційного забезпечення ЗЕД являється сформована на підприємстві структура управління його діяльністю, елементами якої є окремі менеджери, служби, відділи та інші організаційні підрозділи апарату управління. Зважаючи на те, що система ЗЕД є складовою частиною загальної системи управління підприємством, структура управління його повинна бути інтегрована із загальною організаційною структурою управління. Саме це дозволить знизити загальний рівень управлінських витрат, забезпечити координацію із іншими керуючими системами підприємства, підвищити комплексність та ефективність контролю при реалізації прийнятих рішень.

Для ефективної організації системи управління ЗЕД підприємства необхідно налагодити відповідну його цілям та задачам структура управління. Розрізняють: організаційно-виробничу структуру; структуру управління; організаційну структуру підприємства. На будь-якому підприємстві є система, яка управляє, і система, якою управляють. До першої належать органи, служби, апарат управління. До другої - виробничі підрозділи (цехи, дільниці, відділи). Організаційно-виробнича структура – це система, якою управляють, а структура управління – це система, яка управляє, а ось організаційна структура підприємства становить взаємопов’язану ланку обох цих систем. Організаційна структура керівництва ЗЕД підприємства визначається тією метою і завданням, які вона покликана вирішувати. Метою цієї структури може бути максимізація прибутку за рахунок ефективної участі в міжнародному співробітництві. Організаційна структура управління ЗЕД, як і внутрішньо-фірмового управління, має динамічно розвиватися і постійно пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі та сфері управління. Але форми і методи не можуть залишатися незмінними

Принципи формування організаційної структури управління ЗЕД (СУ ЗЕД) підприємством передбачають створення центрів управління двох типів: 1)

ієрархічного – передбачає рух управлінських потоків строго по вертикалі, орган нижчого підпорядкування підлеглий та контролюється вищим органом (до нього відносяться лінійна, лінійно-функціональна та дивізіональна СУ); 2) органічного – характеризується відсутністю ієрархії, має місце повна відповідальність керівників формованих підрозділів за кінцеві результати діяльності (найбільшого поширення одержали проектна та матрична СУ.

ПрАТ «Запоріжтрансформатор» має лінійно-функціональну структуру управління, що наглядно зображено у наступному рис. 2.1.

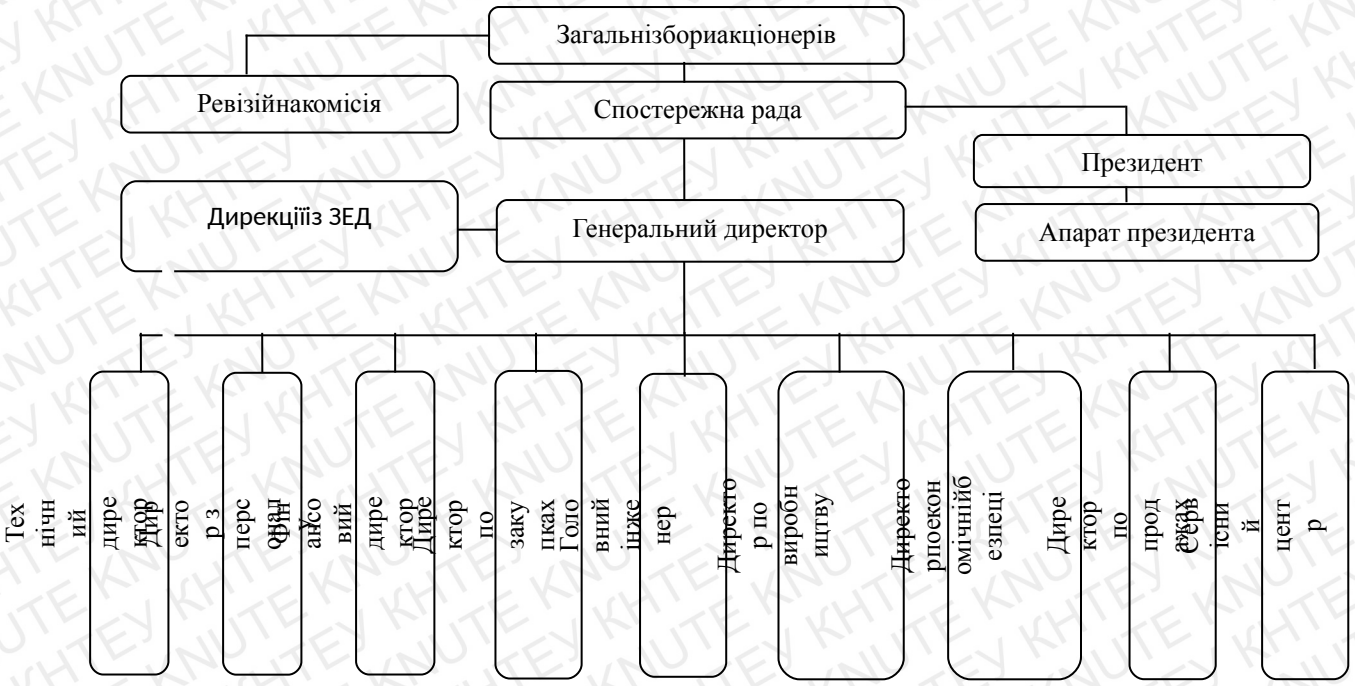

Рис. 2.1 Організаційна узагальнена структура ПрАТ«Запоріжтрансформатор»

Примітка: складено на основі аналізу підприємства.

Основними принципами зовнішньоекономічної діяльності підприємства є комерційна мета, тобто отримання прибутку, завдяки власній господарській та фінансовій системам, які є самостійними та самоокупованими, враховуючі валютні, фінансові, матеріальні а також технічні можливості підприємства.

Першочерговим завданням для підприємства-експортера повинно бути формування і вдосконалення комплексу організаційного та економічного

забезпечення зовнішньоекономічної діяльності. Використання в повному обсязі ефективної системи організаційної структури ЗЕД підприємства, дає змогу формувати й реалізовувати чітку послідовність заходів, які будуть спрямовані на стабільне функціонування ЗЕД підприємства.

Більшість підприємств машинобудування України обирають перший метод виходу на зовнішні ринки зі своєю продукцією, а саме – вихід через власні зовнішньоторговельні фірми або відділи зовнішньоекономічних зв'язків. У великих системах ЗЕД – цю роль виконують не відділи, а цілі управління ЗЕЗ. Створення такої власної структури менеджменту ЗЕД на машинобудівних підприємствах виправдано тоді коли виконується хоча б одна – дві умови, що наведені нижче. Отже власна система ЗЕД на підприємствах машинобудування виправдана тоді, коли:

- частка експорту продукції підприємства велика у загальному обсязі обігу всієї продукції; операції зовнішньої торгівлі здійснюються регулярно;
- рівень конкурентоспроможності продукції, що випускається є високим, або навіть продукція має унікальні властивості;
- на відповідному сегменті світового ринку є не дуже високий рівень конкуренції;
- підприємства не потребує додаткових витрат на адаптацію своєї продукції на закордонних ринках;
- при наявності фахівців ЗЕД на підприємстві.

Розглянемо та проаналізуємо схему організаційної структури Дирекції із ЗЕД та маркетингу ПрАТ «Запоріжтрансформатор» (рис.2.2).

Зазначимо що, для підприємств машинобудування України є більш притаманним вихід на світові ринки через власну систему менеджменту 100 ЗЕД, а саме через створення на підприємстві відділів, або, навіть, управлінь зовнішньоекономічних зв'язків. На відмінну від фірми, що займається ЗЕД за дорученням, або під керівництвом певного підприємства, відділ ЗЕЗ є певною складовою ланкою в загальній системі управління підприємством.

Особливістю досліджуваного підприємства є наявність власного сервісного центру, діяльність ЗТР спрямована на забезпечення надійної та довгострокової експлуатації поставленого замовникам обладнання впродовж усього терміну роботи.

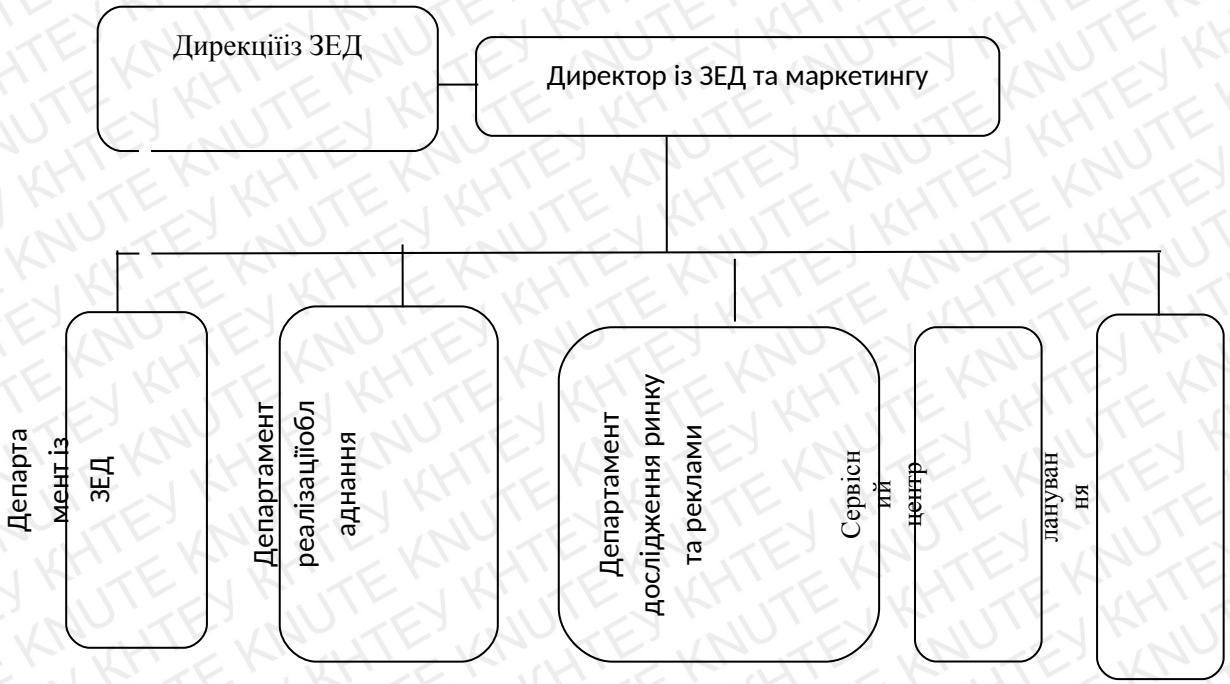

Рис. 2.2 – Схема ЗЕД та маркетингу ПрАТ «Запоріжтрансформатор»

Примітка: складено на основі аналізу підприємства

Особливістю досліджуваного підприємства є наявність власного сервісного центру, діяльність ЗТР спрямована на забезпечення надійної та довгострокової експлуатації поставленого замовникам обладнання впродовж усього терміну роботи. В структурі підприємства функціонує Сервісний центр, який був заснований у 1954 році як відділ шефмонтажу та експлуатації. Сьогодні Сервісний центр ЗТР - це сучасний науково-виробничий комплекс, маючий власний виробничо-технічний відділ, комерційну службу, підрозділ по веденню комплексних проектів та мобільні діагностичні лабораторії на території України та Росії. Сервісні послуги реалізуються у повній відповідності до вимог міжнародного стандарту ISO 9001.

Рис. 2.3. Напрямки роботи Сервісного центру
ПрАТ «Запоріжтрансформатор»

Примітка: складено на основі аналізу підприємства.

Розкривши організаційну особливість управління ЗЕД, проаналізуємо міжнародні комерційні операції досліджуваного виробничого підприємства.

В сьогоднішніх ринкових умовах будь-яке підприємство більшість свою діяльність здійснює на укладені угоди чи договори. Не винятком є і наше досліджуване підприємство. Основним завданням аналізу, є обґрунтування реальності та ефективності проведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності дає змогу оцінити сукупність господарських процесів та їх окремих елементів.

При здійсненні експортних операцій ПрАТ «Запоріжтрансформатор» використовує прямий метод – це утворення і утримання власного зовнішньоторговельного апарату, що складається з спеціалізованих служб та органів, які виконують організаційні, кредитно-розрахункові, транспортні, аналітичні, рекламні та інші зовнішньоторговельні функції.

Як вже зазначалося вище, зовнішньоекономічна діяльність кожної країни складається з цілої купи різноманітних зовнішньоекономічних операцій. І, також, як вже вище підсумовувалось, зауважимо знов, що все ж таки для аналізу стану зовнішньоекономічної діяльності країни найдоцільнішим є проведення аналізу

зовнішньоторговельних операцій – перш за все у вигляді експортно-імпортних та інвестиційних операцій. Саме тому, і пропонуємо більш детально зупинитися на вивченні питання розвитку, проблем та перспектив зовнішньої торгівлі України, а також стану її зовнішньо-інвестиційної діяльності.

Саме для того, щоб визначити перешкоди збільшенню експортних поставок закордон, спочатку слід детально проаналізувати динаміку зовнішньоекономічних операцій досліджуваного підприємства за останні роки, а також визначити сучасний стан експортно-імпортних операцій. Покажемо динаміку експорту/імпорту продукції на підприємстві в цілому та по відношенню до виручки від реалізації продукції (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Показники динаміки зовнішньоекономічної діяльності продукції

ПрАТ «Запоріжтрансформатор» та їх часка у виручці від реалізації продукції у 2013 – 2017 рр.

Назва показника	За рік					Абсолютне відхилення, тис. грн.		Темп приросту, %	
	2013	2014	2015	2016	2017	2016 від 2017	2013 від 2017	2016 від 2017	2013 від 2017
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	2717510	1365102	1095288	2352247	2311462	-40785	-406048	-2	-15
Чистий дохід від експорту продукції, тис. грн.	2337059	119384	657173	399881	699173	299292	-1637886	75	-70
Чистий дохід від імпорту продукції, тис. грн.	1996,1	398,4	449,9	1498,5	1489,6	-8,9	-506,5	-1	-25
Частка експорту у загальному обсязі доходів, %	86	8,7	60	17	30,2	13	-56	78	-65
Частка імпорту у загальному обсязі доходів, %	0,07	0,03	0,04	0,06	0,06	0	0	0	-14

Джерело: укладено та розраховано автором на основі Додатку А

Отже, з таблиці бачимо, що частка чистого доходу від експорту продукції у загальній сумі чистого доходу спадає з 86% у 2013 році до 30,2% у 2017 році. При цьому обсяг чистого доходу від імпорту продукції у 2014 році зменшився на 1597,7 тис. грн., або на 33,3%, у 2015 році було збільшення даного показника на 69,2 тис. грн., або на 10%, у 2016 році чистий дохід від реалізації імпортної продукції збільшився на 207,6тис. грн., або на 27,27%, у 2017 році відбулося зростання чистого доходу від реалізації імпортної продукції на 416,96 тис грн або на 43,04%. Зростання чистого доходу від реалізації імпортної продукції зумовлене збільшенням виручки від реалізації підприємства.

Співвідношення виручки від експорту продукції та чистого доходу можна також показати у вигляді діаграми (рис. 2.4)

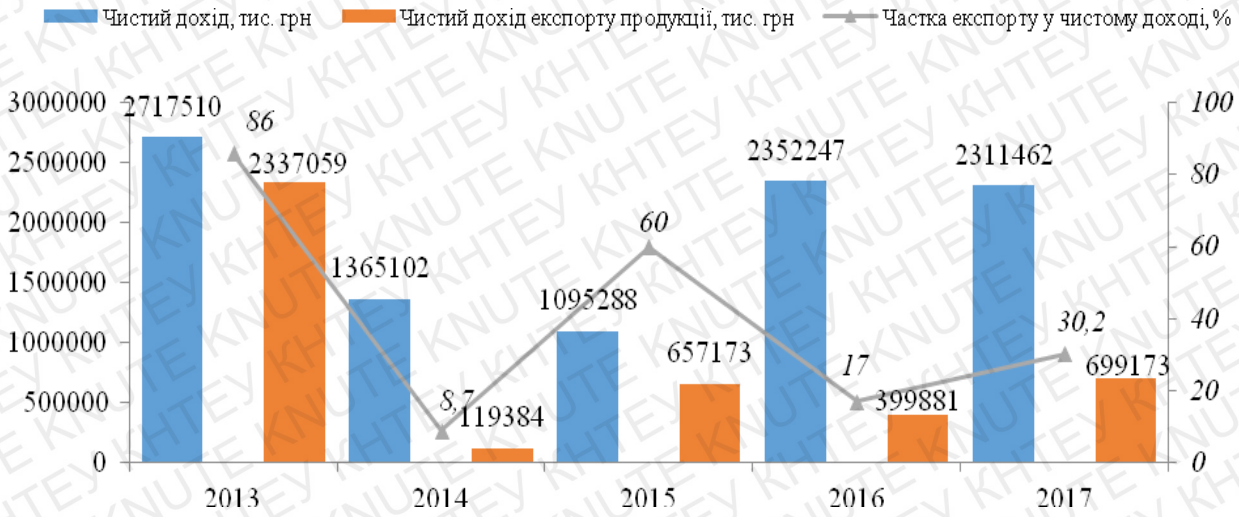

Рис. 2.4. Співвідношення чистого доходу від реалізації продукції та чистого доходу від експорту продукції ПрАТ «Запоріжтрансформатор»

Примітка: складено за даними Агентства з розв. інфраструктури фондового ринку України.

Як бачимо, загальна сума експорту значно знизилася у 2016 р. до показника 399881 тис. грн, що аж на 299291 тис. грн менше, ніж відповідний показник 2017 р. У відсотковій частці експорту від загальної суми реалізованої продукції з 17,3 % до 30,2%.

У табл. 2.13 представлені основні показники зовнішньої торгівлі.

Таблиця 2.13

Показник зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Запоріжтрансформатор» 2013-2017рр.

Період	Експорт, тис. грн.	Імпорт, тис. грн.	Сальдо, тис. грн.	ЗТ оборот, тис. грн.	Індекс покриття імпортом експорту
2013	2337059	1996,1	2335062,9	2339055,1	1171
2014	119384	398,4	118985,6	119782,4	300
2015	657173	449,9	656723,1	657622,9	1461
2016	399881	1498,5	398382,5	401379,5	267
2017	699173	1489,6	697683,4	700662,6	469

Джерело: розраховано автором на основі даних досліджуваного підприємства

Коефіцієнт покриття експортом імпорту у 2017 р. склав 469,4 (у 2013 р. – 1171).

З наведених даних, робимо висновок, що сальдо торгового балансу протягом досліджуваного періоду завжди було позитивним.

Основними продукціями є:

1. Масляні силові трансформатори загального призначення, які використовуються у генеруючих (атомні, теплові, гідро та вітряні електростанції), магістральних, розподільчих (підстанції енергосистем, великі промислові підприємства, сільськогосподарські, комунальні та інші) енергосистемах. Діапазони потужностей від 1000 до 1 250 000 КВА, діапазони напруги від 10 до 1 150 кВ.

2. Трансформатори спеціального призначення для підприємств чорної та кольорової металургії, підприємств нафтогазової промисловості, залізниці, підприємств гірничодобувної галузі, а також інші промислові та комунальні підприємства, що мають власніпідстанції на клас напруги 35 кВ і вище, трансформатори для ліній електропередач постійного струму.

3. Електричні шунтуючі реактори.

4. Керовані шунтуючі реактори (пристрої FACTS - кероване обладнання для електричних мереж змінного струму).

5. Послуги з сервісного обслуговування трансформаторного обладнання, такі як шефський нагляд за монтажем, монтаж, комплектні поставки, ремонтні роботи та модернизація за місцемексплуатації і на підприємстві.

6. Інша продукція

Проведемо дослідження товарної структури та динаміки експорту ПрАТ «Запоріжтрансформатор» 2013-2017рр. у таблиці 2.14.

Оцінюючи ключові показники експортної діяльності ПрАТ «Запоріжтрансформатор» за 2013-2017 роки, зазначимо, що ПрАТ «Запоріжтрансформатор» входить у групу провідних підприємств з виробництва трансформаторів в країнах СНД. Як свідчать дані табл. 2.14, в товарній структурі експорту ПрАТ «Запоріжтрансформатор» протягом аналізованого періоду домінували частки такого виду продукції, як маслянісилові трансформатори загального призначення, які використовуються у генеруючих (атомні, теплові, гідро та вітряні електростанції), магістральних, розподільчих (підстанції енергосистем, великі промислові підприємства, сільськогосподарські, комунальніта інші) енергосистемах. Діапазони потужностей від 1000 до 1 250 000 КВА, діапазони напруги від 10 до 1 150 кВ.

Таблиця 2.14

Динаміка обсягів експорту ПрАТ «Запоріжтрансформатор» у розрізі основних товарних груп за 2013-2017 роки, тис. грн.

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	2017/ 2013, %
Масляні трансформатори	1285382	63274	381160	259923	412512	32,1
Трансформатори спеціального призначення	537524	25071	118291	47986	146826	27,3
Електричні шунтуючі реактори	93482	5969	52574	31990	41950	44,9
Керовані шунтуючі реактори	210335	9551	19715	23993	13983	6,6
Послуги сервісного обслуговування	163594	10745	78861	19994	62926	38,5
Інша продукція	46741	4775	6572	15995	20975	44,8
Всього	**2337059**	**119384**	**657173**	**399881**	**699173**	**29,9**

Джерело: укладено і розраховано автором на основі даних про експортну діяльність підприємства

Аналіз обсягів експорту у розрізі основних товарних груп дозволяє

констатувати той факт що значну частку займають трансформатори спеціального призначення сягнувши значення в 44,9% в 2017 році в порівнянні до 2013 року, наступною групою є сукупність товарів які відносяться до інших з часткою 44,8 та що не дивно частка послуг з сервісного обслуговування сягнула 38,5%, що забезпечено як ми вже наводили наявністю власного сервісного центру.

Зазначимо, що динаміка експорту є нестабільною, що візуально спостерігається на рисунку 2.5.

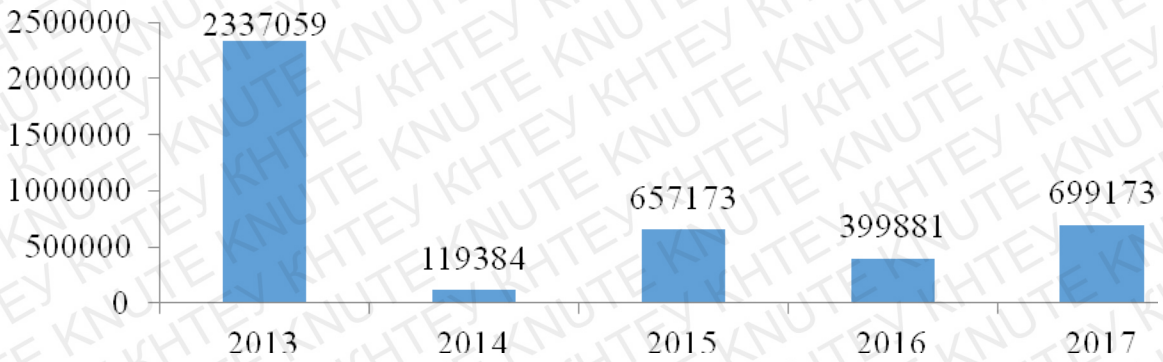

Рис. 2.5. Динаміка обсягів експорту ПрАТ «Запоріжтрансформатор» за 2013-2017 роки, тис. грн.

Головними причинами суттєвого зниження як суми експортної продукції так і частки експорту у загальній сумі реалізованої продукції можна назвати наступні чинники:

- підвищення цін на матеріали та комплектуючі (майже 80 % використовуваних на виробництві матеріалів та комплектуючих є імпортними);
- погіршення економічної ситуації на основних ринках збуту, зменшення об'єму замовлень у зв'язку з економічною кризою на багатьох ринках.
- скорочення інвестиційних програм замовників.

Проведемо дослідження географічної структури експорту ПрАТ «Запоріжтрансформатор» за 2013-2017 рр.

Зазначимо, що протягом досліджуваного періоду основними ринками збуту силових трансформаторів, шунтуючих реакторів та керованих шунтуючих реакторів ПрАТ «Запоріжтрансформатор» були країни СНД (передусім Україна - 13%, Російська Федерація - 65%, інші країни СНД - 12%); країни Далекого зарубіжжя та Балтії 10%: Індія, США, Литва та інші.

Таблиця 2.15

Географічна структура експорту ПрАТ «Запоріжтрансформатор», тис. грн.

Країна	2013	2014	2015	2016	2017
Російська Федерація	1550000	98300	200000	341000	398000
Білорусь	6500	3200	350	19000	
Малайзія					86500
Казахстан	156600	500	93000	16000	65200
Австрія	252100	200	326000		75000
Литва	27600	1200	400	10300	42300
Чехія	23500			10200	12000
Узбекистан				450	8000
Грузія		600	3500		8000
Азербайджан		2700			1800
Китай					1100
Болгарія				1810	
Франція				110	
Сербія				1000	
Киргизстан			15000		
Польща			15000		1270
Гвінея			850		
Туреччина		500	3000		
Швейцарія	5500	9500			
Іспанія		2600			
Індія	250000				
Естонія	32500				
Молдова	32700				
Інші країни	59	84	73	11	3
Всього	**2337059**	**119384**	**657173**	**399881**	**699173**

Джерело: укладено і розраховано автором на основі даних про експортну діяльність підприємства

Зазначимо, що протягом досліджуваного періоду основними ринками збуту силових трансформаторів, шунтуючих реакторів та керованих шунтуючих реакторів ПрАТ «Запоріжтрансформатор» були країни СНД (передусім Україна - 13%, Російська Федерація - 65%, інші країни СНД - 12%); країни Далекого зарубіжжя та Балтії 10%: Індія, США, Литва та інші. Основним ринком збуту послуг із забезпечення сервісного обслуговування та ремонту є країни СНД - 97%.

Країни Далекого зарубіжжя – 3. Ринками збуту силових трансформаторів, шунтуючих реакторів та керованих шунтуючих реакторів ПрАТ «Запоріжтрансформатор» в 2017 р. є країни СНД (передусім Україна та інші країни СНД); Основним ринком збуту послуг із забезпечення сервісного обслуговування та ремонту є країни СНД – 90,3%. Країни Далекого зарубіжжя - 9,7% що показано в табл.2.15.

Споживачами продукції ПрАТ «Запоріжтрансформатор» є:

- структурні підприємства енергетики (генеруючи компанії, передаючі компанії – магістральні електричнімережі, розподільчі компанії);
- підприємства чорної та кольорової металургії;
- підприємства нафтогазової промисловості;
- залізниці;
- підприємства гірничодобувної галузі;
- інші промислові та комунальні підприємства, що мають власні підстанції на клас напруги 35 кВ та вище.

Як показує підприємство являється значним партнером для багатьох учасників економіки різних галузей, що дозволяє говорити про значну його конкурентну позицію на ринку. Не менш важливого значення набуває його позиціювання на міжнародних ринках.

Проведемо аналіз товарної структури імпорту продукції ПрАТ «Запоріжтрансформатор» (табл.2.16).

Таблиця 2.16

Аналіз обсягів імпорту ПрАТ «Запоріжтрансформатор» у розрізі основних товарних груп за 2013-2017 роки, тис. грн.

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2013, %
Міднакатанка	786,0	157,0	177,0	590,0	587,0	74,7
Електротехнічна сталь	423,0	84,0	95,0	318,0	316,0	74,7
Масло трансформаторне	555,0	110,4	125,9	417,0	413,6	74,6
Сталь конструкційна легована (09Г2С)	184,2	37,0	41,0	137,5	137,0	74,5
Інша продукція	47,9	10,0	11,0	36,0	36,0	75,2
Всього	**1996,1**	**398,4**	**449,9**	**1498,5**	**1489,6**	**74,6**

Джерело: укладено і розраховано автором на основі даних про експортну діяльність підприємства

Що стосується імпорту ПрАТ «Запоріжтрансформатор», то тут проаналізуємо динаміку обсягів імпорту (рис. 2.6.), та порівняємо обсяги імпорту з показниками доходу від експорту.

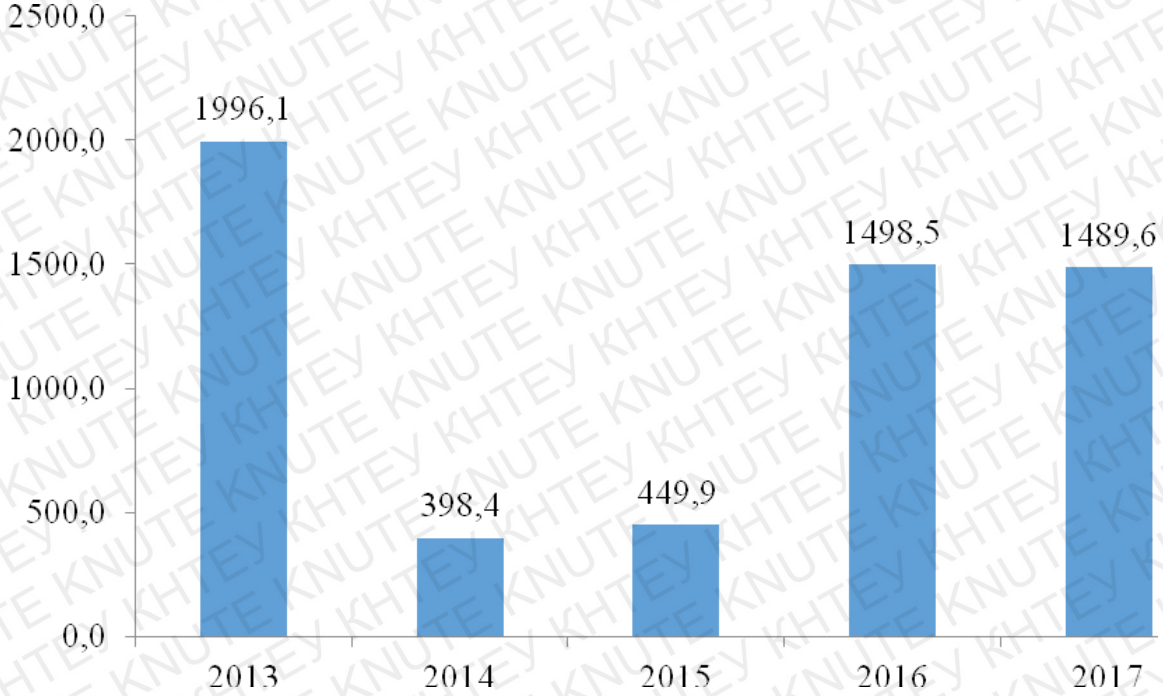

Рис. 2.6. Динаміка обсягу імпорту ПрАТ «Запоріжтрансформатор», тис. грн.

Джерело: сформовано за даними сайту досліджуваного підприємства

Зазначимо, що динаміка імпорту продукції за період дослідження є більш стабільною, одна за останній рік спостерігається його зменшення. Проведемо аналіз географічної структури імпорту продукції (табл. 2.17).

Таблиця 2.17

Аналіз географічної структури імпорту виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор», тис. грн.

Країна	2013	2014	2015	2016	2017
Російська Федерація	1124	133	168	562	695
Білорусь	7	24	1	85	-
Малайзія	-	-	-	-	105
Казахстан	150	50	90	256	123
Австрія	250,1	112	158	-	124
Литва	15	24	1	135	45
Чехія	15	-	-	254	37

Узбекистан	-	-	-	1	8
Грузія	-	6	4	-	16

Продовження таблиці 2.17

Азербайджан	23	8	-	90	2
Китай	-	-	-	-	0
Болгарія	-	-	-	1	-
Франція	-	-	-	0	-
Сербія	-	-	-	1	-
Киргизстан	-	-	16	57	-
Польща	112	-	10	-	-
Гвінея	-	-	1	-	
Туреччина	-	1	3	-	212
Швейцарія	6	21	-	-	-
Іспанія	-	20	-	-	-
Індія	250	-	-	-	123
Естонія	20	-	-	56	-
Молдова	25	-	-	-	-
Всього	**1996,1**	**398,4**	**449,9**	**1498,5**	**1489,6**

Джерело: сформовано за даними сайту досліджуваного підприємства

Підприємство найбільше імпортує товарів, обладнання сировини із Росії. Станом на 2017 рік питома вага імпорту продукції із Росії у загальному підсумку становить більше 46%. В 2017 році підприємство перестало імпортувати продукцію із Білорусі, натомість замінило на постачання із Малайзії.

Таким чином, провівши аналіз динаміки та структури експортно-імпортних операцій, можна зазначити, що підприємство є активним учасником зовнішньоекономічних відносин, а його продукція орієнтована на вітчизняний та зарубіжний ринки. Якщо на початок 2013 року підприємство було експортоорієнтованим, то сьогодні основним споживачем продукції є вітчизняні підприємства та покупці.

2.3. Оцінка ефективності міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор»

Ефективність міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор» доцільно охарактеризувати як відношення результатів експортної діяльності до обсягів інвестованих в неї коштів. Об'єктами оцінювання ефективності виробничого підприємства ПрАТ

«Запоріжтрансформатор» є система експортної діяльності та її функції, логістика, системи маркетингових експортних стратегій і відповідного менеджменту.

При визначені ефективності міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор» необхідно визначити повну собівартість експортно-імпортних операцій, яка складається з реалізованої/ закупівельної вартості продукції (контрактна вартість), податку на додану вартість з імпортованої продукції, витрат, що пов'язані з доставкою/перевезенням продукції, а також витрат, що пов'язані з митним оформленням вантажу.

При експорті товарів підприємство продає товари за кордон з метою одержання прибутку.

Під собівартістю товару розуміють витрати на виробництво товару підприємством. Транспортні витрати містять у собі витрати на транспортування товару, що несе підприємство – експортер. Ці витрати залежать від ціни контракту (CIF, FOB).Організаційні витрати – це витрати підприємства на укладання контракту, збори під час перевезення товару через митний кордон.

Таким чином, експортні витрати дорівнюють сумі собівартості товару, транспортних витрат та організаційних витрат.

Результати розрахунку економічного ефекту та ефективності зовнішньоекономічної діяльності продукції ПрАТ «Запоріжтрансформатор» у 2013-2017 роках наведено в таблиці 2.18.

Таблиця 2.18

Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Запоріжтрансформатор» за 2013-2017рр

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Чистий дохід від зовнішньоекономічної діяльності, тис. грн..	2339055,1	119782,4	657622,9	401379,5	700662,6
Витрати зовнішньоекономічної діяльності, тис. грн..	1944218	104351	542775	321838	552185
Прибуток зовнішньоекономічної діяльності, тис. грн..	394837,1	15431,4	114847,9	79541,5	148477,6
Коефіцієнт ефективності зовнішньоекономічної діяльності, %	1,2	1,1	1,2	1,2	1,3
Рентабельність зовнішньоекономічної діяльності, %	20,3	14,8	21,2	24,7	26,9

Джерело: укладено і розраховано автором на основі даних про експортної та імпортної діяльності підприємства

Підприємство отримало у 2017 році 148477,6 тис. грн. прибутку від зовнішньоекономічної діяльності. Результативність діяльності підприємства не є стабільною, однак протягом всього періоду зовнішньоекономічна діяльність є ефективність. Коефіцієнт ефективності коливається за досліджуваний період від 1,1 до 1,3. Максимальна ефективність зафіксована у 2017 році на рівні 26,9% рентабельності. Найнижчим є показник 2014 року, за цей рік показник рентабельності ЗЕД становить 14,8%.

Враховуючи, що підприємство орієнтується на експорт, ціни на готову продукцію є можливість завищувати у декілька разів, що призводить до високих показників ефективності. Проаналізуємо більш детально ефективність експорту та імпорту продукції досліджуваного підприємства (табл. 2.19).

Таблиця 2.19

Аналіз ефективності експорту ПрАТ «Запоріжтрансформатор» за 2013-2017рр

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Чистий дохід від експортної реалізації продукції,тис.грн.	2337059	119384	657173	399881	699173
Реалізаційна вартість товару при експорті,тис.грн.	1657230	88740	462640	273445	470124
Витрати пов'язані із експортом,тис.грн.	285595	15293	79728	47124	81018
Повна собівартість експорту,тис.грн.	1942825	104033	542368	320569	551142
Прибуток від експорту,тис.грн.	394234	15351	114805	79312	148031
Коефіцієнт ефективності експорту,%	1,2	1,1	1,2	1,2	1,3
Рентабельність експорту,%	20,3	14,8	21,2	24,7	26,9

Джерело: укладено і розраховано автором на основі даних про експортну діяльність підприємства

Ефективність експорту є такою ж високою, як і ефективність зовнішньоекономічної діяльності в цілому. Це пояснюється тим, що експорт складає основну частину зовнішньоекономічної діяльності. Максимальний показник рентабельності зафіксовано в 2017 році на рівні майже 26,9 %.

Мінімальний показник рентабельності зафіксований у 2014 році на рівні 14,8%. Відзначимо, що ефективність зовнішньоекономічної діяльності не є рівномірною.

Проаналізуємо ефективність імпорту досліджуваного підприємства у табл.2.20.

Таблиця 2.20

Аналіз ефективності імпорту ПрАТ «Запоріжтрансформатор»

за 2013-2017рр

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Чистий дохід від реалізації продукції,тис.грн.	1996,1	398,4	449,9	1498,5	1489,6
Закупівельна вартість товару при імпорті,тис.грн.	1189	271	347	1083	889
Сума ПДВ,тис.грн.	18	4	5	17	14
Витрати пов'язані з перевезенням,тис.грн.	180	41	53	164	135
Витрати пов'язані з митним оформленням вантажу,%	7,1	2,4	2	6	5
Повна собівартість імпорту,тис.грн	1393	318	407	1269	1043
Прибуток від імпорту,тис.грн	603	81	43	229	447
Коефіцієнт ефективності імпорту, %	1,4	1,3	1,1	1,2	1,4
Рентабельність імпорту,%	43,3	25,4	10,5	18,0	42,9

Джерело: укладено і розраховано автором на основі даних про імпортну діяльність підприємства

Ефективність імпорту не має вкрай високих показників, однак в цілому показник рентабельності імпорту також коливається від 10,5 до 43,3%, що свідчить про нестабільність зовнішньоекономічної діяльності та орієнтованість на домовленості із покупцями.

У 2017 році коефіцієнт ефективності імпорту становить 1,4, а показник рентабельності імпорту складає 42,9%.

Оскільки імпорт продукції здійснюється під потреби підприємства у певному виді продукції, що в подальшому продається відповідно до замовлень покупців, то показник є також нерівномірним.

Розглянемо більш детально ефективність експорту у розрізі за товарними групами. Розрахунки показників ефективності експорту за товарами проведемо у таблиці 2.21.

Масляні трансформатори експортовані у 2017 році у розмірі 412512 тис. грн. Коефіцієнт ефективності експорту за цей рік становить 1,3, а показник рентабельності становить 26,3 %, що на 1,8 % більше показника попереднього року та на 8,6 % більше показника за 2013 рік.

Трансформатори спеціального призначення експортовані у 2017 році у розмірі 146826 тис. грн. Коефіцієнт ефективності експорту за цей рік становить 1,4, а показник рентабельності становить 35,4 %, що на 3,1 % більше показника попереднього року та на 20,4 % більше показника за 2013 рік.

Таблиця 2.21

Аналіз ефективності товарної структури експорту ПрАТ «Запоріжтрансформатор» за 2013-2017рр

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Масляні трансформатори					
Доходи, тис.грн.	1285382	63274	381160	259923	412512
Витрати, тис.грн.	1092575	56947	325921	208807	326718
Прибуток, тис.грн.	192807	6327	55239	51116	85794
Коефіцієнт ефективності експорту	1,2	1,1	1,2	1,2	1,3
Рентабельність експорту,%	17,6	11,1	16,9	24,5	26,3
Трансформатори спеціального призначення					
Доходи, тис.грн.	537524	25071	118291	47986	146826
Витрати, тис.грн.	467646	23065	97094	36295	108475
Прибуток, тис.грн.	69878	2006	21197	11691	38351
Коефіцієнт ефективності експорту	1,1	1,1	1,2	1,3	1,4
Рентабельність експорту,%	14,9	8,7	21,8	32,2	35,4
Електричні шунтуючі реактори					
Доходи, тис.грн.	93482	5969	52574	31990	41950
Витрати, тис.грн.	83199	5372	41240	22490	28559
Прибуток, тис.грн.	10283	597	11334	9500	13391
Коефіцієнт ефективності експорту	1,1	1,1	1,3	1,4	1,5
Рентабельність експорту,%	12,4	11,1	27,5	42,2	46,9
Керовані шунтуючі реактори					
Доходи, тис.грн.	210335	9551	19715	23993	13983
Витрати, тис.грн.	193508	8882	12474	21059	11954
Прибуток, тис.грн.	16827	669	7241	2934	2029
Коефіцієнт ефективності експорту	1,1	1,1	1,6	1,1	1,2
Рентабельність експорту,%	8,7	7,5	58,0	13,9	17,0
Послуги сервісного обслуговування					
Доходи, тис.грн.	163594	10745	78861	19994	62926
Витрати, тис.грн.	85069	6662	59124	19339	59473
Прибуток, тис.грн.	78525	4083	19737	655	3453
Коефіцієнт ефективності експорту	1,9	1,6	1,3	1,0	1,1
Рентабельність експорту,%	92,3	61,3	33,4	3,4	5,8
Інша продукція					
Доходи, тис.грн.	46741	4775	6572	15995	20975
Витрати, тис.грн.	20827	3105	6515	12579	15963
Прибуток, тис.грн.	25914	1669	57	3416	5013
Коефіцієнт ефективності експорту	2,2	1,5	1,0	1,3	1,3
Рентабельність експорту,%	124,4	53,8	0,9	27,2	31,4

Джерело: укладено та розраховано на основі даних підприємства

Електричні шунтуючі реактори експортовані у 2017 році у розмірі 41950 тис. грн. Коефіцієнт ефективності експорту за цей рік становить 1,5, а показник рентабельності становить 46,9 %, що на 4,6 % більше показника попереднього року та на 34,5 % більше показника за 2013 рік.

Керовані шунтуючі реактори експортовані у 2017 році у розмірі 13983 тис.грн. Коефіцієнт ефективності експорту за цей рік становить 1,2, а показник рентабельності становить 17,0 %, що на 3,0 % менше показника попереднього року та на 8,3 % більше показника за 2013 рік.

Послуги сервісного обслуговування експортовані у 2017 році у розмірі 62926 тис.грн. Коефіцієнт ефективності експорту за цей рік становить 1,1 , а показник рентабельності становить 5,8 %, що на 2,4 % більше показника попереднього року та на 86,5 % менше показника за 2013 рік.

Інша продукція експортована у 2017 році у розмірі 20975 тис.грн. Коефіцієнт ефективності експорту за цей рік становить 1,3, а показник рентабельності становить 31,4 %, що на 4,2 % більше показника попереднього року та на 93 % менше показника за 2013 рік.

В цілому ж можна виділити, що найбільш рентабельними є електричні шунтуючі реактори та трансформатори спеціального призначення. У той час як рентабельність за основним асортиментом у 2013 році становить на рівні 8 -17%, хоча у 2017 році рентабельність коливається на рівні від 5,8 до 46,9%, що є дуже високим показником, що свідчить про хорошу ефективність експорту

Проведемо детальний аналіз товарної структури імпорту досліджуваного підприємства у таблиці 2.22.

Мідна катанка імпортована у 2017 році у розмірі 587 тис. грн. Коефіцієнт ефективності імпорту за цей рік становить 1,3 , а показник рентабельності становить 32,8 %, що на 23,1 % більше показника попереднього року та на -0,2 % менше показника за 2013 рік.

Електротехнічна сталь імпортована у 2017 році у розмірі 316 тис. грн. Коефіцієнт ефективності імпорту за цей рік становить 1,7 , а показник рентабельності становить 66,3 %, що на 28,7 % більше показника попереднього року та на -0,2 % менше показника за 2013 рік.

Мідна катанка імпортована у 2017 році у розмірі 587 тис. грн. Коефіцієнт ефективності імпорту за цей рік становить 1,3 , а показник рентабельності становить 32,8 %, що на 23,1 % більше показника попереднього року та на -0,2 % менше показника за 2013 рік.

Електротехнічна сталь імпортована у 2017 році у розмірі 316 тис. грн. Коефіцієнт ефективності імпорту за цей рік становить 1,7 , а показник рентабельності становить 66,3 %, що на 28,7 % більше показника попереднього року та на -0,2 % менше показника за 2013 рік.

Таблиця 2.22

Аналіз ефективності товарної структури імпорту ПрАТ «Запоріжтрансформатор» за 2013-2017рр

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Мідна катанка					
Доходи, тис.грн.	786	157	177	590	587
Витрати, тис.грн.	591	135	173	538	442
Прибуток, тис.грн.	195	22	4	52	145
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,3	1,2	1,0	1,1	1,3
Рентабельність імпорту,%	33,0	16,3	2,3	9,7	32,8
Електротехнічна сталь					
Доходи, тис.грн.	423	84	95	318	316
Витрати, тис.грн.	254	58	74	231	190
Прибуток, тис.грн.	169	26	21	87	126
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,7	1,4	1,3	1,4	1,7
Рентабельність імпорту,%	66,5	44,8	28,4	37,7	66,3
Масло трансформаторне					
Доходи, тис.грн.	555	110,4	125,9	417	413,6
Витрати, тис.грн.	415	95	121	378	311
Прибуток, тис.грн.	140	16	4	39	103
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,3	1,2	1,0	1,1	1,3
Рентабельність імпорту,%	33,7	16,8	3,3	10,3	33,1
Сталь конструкційна легована					
Доходи, тис.грн.	184,2	37	41	137,5	137
Витрати, тис.грн.	100	23	29	91	75
Прибуток, тис.грн.	84	14	12	47	62
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,8	1,6	1,4	1,5	1,8
Рентабельність імпорту,%	84,0	60,9	41,4	51,6	82,7
Інша продукція					
Доходи, тис.грн.	47,9	10	11	36	36
Витрати, тис.грн.	33	8	10	30	25
Прибуток, тис.грн.	14,9	2	1	6	11
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,5	1,3	1,1	1,2	1,4
Рентабельність імпорту,%	45,2	25,0	10,0	20,0	44,0

Джерело: укладено та розраховано на основі даних підприємства

Мідна катанка імпортована у 2017 році у розмірі 587 тис. грн. Коефіцієнт ефективності імпорту за цей рік становить 1,3 , а показник рентабельності

становить 32,8 %, що на 23,1 % більше показника попереднього року та на -0,2 % менше показника за 2013 рік.

Електротехнічна сталь імпортована у 2017 році у розмірі 316 тис. грн. Коефіцієнт ефективності імпорту за цей рік становить 1,7 , а показник рентабельності становить 66,3 %, що на 28,7 % більше показника попереднього року та на -0,2 % менше показника за 2013 рік.

Масло трансформаторне імпортоване у 2017 році у розмірі 414 тис. грн. Коефіцієнт ефективності імпорту за цей рік становить 1,3 , а показник рентабельності становить 33,1 %, що на 22,8 % більше показника попереднього року та на -0,6 % менше показника за 2013 рік.

Сталь конструкційна легована імпортована у 2017 році у розмірі 137 тис.грн. Коефіцієнт ефективності імпорту за цей рік становить 1,8, а показник рентабельності становить 82,7 %, що на 31,0 % більше показника попереднього року та на -1,3 % менше показника за 2013 рік. Інша продукція імпортована у 2017 році у розмірі 36 тис.грн. Коефіцієнт ефективності імпорту за цей рік становить 1,4 , а показник рентабельності становить 44,0 %, що на 24,0 % більше показника попереднього року та на -1,2 % менше показника за 2013 рік.

Проведемо аналіз ефективності експорту за країнами. Вихідні дані для розрахунків візьмемо із таблиць 2.23.

В цілому можна стверджувати, що рентабельність також не залежить конкретно від країни, оскільки маючи вихідні дані за експортом до Росії, ми бачимо, що рентабельність коливається від 8,7 до 22,0 %. Очевидно прослідковується цінова стратегія підприємства, коли після заниженої рентабельності підприємство підписує контракт по завищених цінах.

Відповідно до аналізу ми бачимо, що за всіма країнами підприємство у 2017 році добилося максимальної ефективності експорту 26,9%. Після пікового максимального показника рентабельності відбувся спад обсягів реалізації і відповідно рентабельності.

За аналогічною схемою проведемо і аналіз ефективності імпортних операцій.

Таблиця 2.23

Обсяги доходів та витрат експорту ПрАТ «Запоріжтрансформатор» у розрізі країн за 2013-2017рр., тис. грн

Країна	Обсяги доходу від експорту					Обсяги витрат на експорт				
	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017
Російська Федерація	1550000	98300	200000	341000	398000	1272550	89453	183987	279558	338684
Білорусь	6500	3200	350	19000		5135	2720	414	12581	
Малайзія					86500					61340
Казахстан	156600	500	93000	16000	65200	139374	430	88610	10847	43153
Австрія	252100	200	326000		75000	224369	130	240990		46307
Литва	27600	1200	400	10300	42300	23736	1032	276	5846	31996
Чехія	23500			10200	12000	18800	0		9005	8510
Узбекистан				450	8000				662	6619
Грузія		600	3500		8000		325	2415		8510
Азербайджан		2700			1800		1465			2893
Китай					1100					768
Болгарія				1810					1123	
Франція				110					120	
Сербія				1000					820	
Киргистан			15000					10349		
Польща			15000		1270			10349		2359
Гвінея			850					586		
Туреччина		500	3000				436	4278		
Швейцарія	5500	9500				4450	5965			
Іспанія		2600					2023			
Індія	250000					201565				
Естонія	32500					26325				
Молдова	32700					26487				
Інші країни	59	84	73	11	3	34	54	113	8	2
Всього	**2337059**	**119384**	**657173**	**399881**	**699173**	**1942825**	**104033**	**542368**	**320569**	**551142**

Таблиця 2.24

Аналіз ефективності експорту ПрАТ «Запоріжтрансформатор» за країнами за 2013-2017рр

Країна	Коефіцієнт ефективності експорту по країнах					Показник рентабельності експорту по країнах,%				
	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017
Російська Федерація	1,2	1,1	1,1	1,2	1,2	21,8	9,9	8,7	22,0	17,5
Білорусь	1,3	1,2	0,8	1,5		26,6	17,6	-15,5	51,0	
Малайзія					1,4					41,0
Казахстан	1,1	1,2	1,0	1,5	1,5	12,4	16,3	5,0	47,5	51,1
Австрія	1,1	1,5	1,4		1,6	12,4	53,8	35,3		62,0
Литва	1,2	1,2	1,4	1,8	1,3	16,3	16,3	44,9	76,2	32,2
Чехія	1,3			1,1	1,4	25,0			13,3	41,0
Узбекистан				0,7	1,2				-32,0	20,9
Грузія		1,8	1,4		0,9		84,6	44,9		-6,0
Азербайджан		1,8			0,6		84,3			-37,8
Китай					1,4					43,2
Болгарія				1,6					61,2	
Франція				0,9					-8,2	
Сербія				1,2					22,0	
Киргистан			1,4					44,9		
Польща			1,4		0,5			44,9		-46,2
Гвінея			1,4					44,9		
Туреччина		1,1	0,7				14,7	-29,9		
Швейцарія	1,2	1,6				23,6	59,3			
Іспанія		1,3					28,5			
Індія	1,2					24,0				
Естонія	1,2					23,5				
Молдова	1,2					23,5				
Інші країни	1,7	1,6	0,6	1,4	1,3	73,5	55,6	-35,6	39,5	26,9
Всього	**1,2**	**1,1**	**1,2**	**1,2**	**1,3**	**20,3**	**14,8**	**21,2**	**24,7**	**26,9**

Джерело:розраховано на основі даних таблиці 2.23

Таблиця 2.25

Обсяги доходів та витрат імпорту ПрАТ «Запоріжтрансформатор» за країнами за 2013-2017рр., тис. грн.

Країна	Обсяг доходу від імпорту продукції					Обсяги витрат на імпорт продукції				
	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017
Російська Федерація	1124	133	168	562	695	739	121	156	496	598
Білорусь	7	24	1	85	-	5	20	1	79	
Малайзія	-	-	-	-	105					86
Казахстан	150	50	90	256	123	134	43	83	232	78
Австрія	250,1	112	158	-	124	218	73	148	0	32
Литва	15	24	1	135	45	13	25	0	95	34
Чехія	15	-	-	254	37	12	0	0	205	13
Узбекистан	-	-	-	1	8				1	3
Грузія	-	6	4	-	16		2	3		7
Азербайджан	23	8	-	90	2	21	5		82	1
Китай	-	-	-	-	0					0
Болгарія	-	-	-	1	-				0	0
Франція	-	-	-	0	-				0	0
Сербія	-	-	-	1	-				1	0
Киргистан	-	-	16	57	-			9	42	0
Польща	112	-	10	-	-	56		6		0
Гвінея	-	-	1	-				0		0
Туреччина	-	1	3	-	212		1	1		112
Швейцарія	6	21	-	-	-	3	15			0
Іспанія	-	20	-	-	-		14			
Індія	250	-	-	-	123	156				79
Естонія	20	-	-	56	-	16			36	
Молдова	25	-	-	-	-	20				
Всього	**1996,1**	**398,4**	**449,9**	**1498,5**	**1489,6**	**1393**	**318**	**407**	**1269**	**1043**

Таблиця 2.26

Аналіз ефективності імпорту ПрАТ «Запоріжтрансформатор» між країнами за 2013-2017рр

Країна	Коефіцієнт ефективності імпорту					Рентабельність імпорту, %				
	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017
Російська Федерація	1,5	1,1	1,1	1,1	1,2	52,0	9,9	7,6	13,4	16,3
Білорусь	1,3	1,2	1,8	1,1		26,6	17,6	80,0	7,6	
Малайзія					1,2					22,3
Казахстан	1,1	1,2	1,1	1,1	1,6	12,4	16,3	8,4	10,5	58,2
Австрія	1,1	1,5	1,1		3,8	14,7	53,8	6,5		282,8
Литва	1,2	1,0	4,8	1,4	1,3	16,3	-4,8	376,2	42,3	33,2
Чехія	1,3			1,2	2,8	25,0			23,7	180,8
Узбекистан				0,5	2,9				-50,0	185,7
Грузія		3,0	1,2		2,2		200,0	16,7		122,2
Азербайджан	1,1	1,6		1,1	1,5	10,5	64,0		9,3	47,1
Китай										
Болгарія										
Франція										
Сербія				2,6					160,0	
Киргистан			1,7	1,4				73,3	36,2	
Польща	2,0		1,6			100,5		63,3		
Гвінея			4,8					376,2		
Туреччина		1,0	3,0		1,9		0,0	200,0		89,6
Швейцарія	1,8	1,4				83,3	42,0			
Іспанія		1,4					42,9			
Індія	1,6				1,6	60,3				55,6
Естонія	1,2			1,6		23,5			56,4	
Молдова	1,2					23,5				
Всього	**1,4**	**1,3**	**1,1**	**1,2**	**1,4**	**43,3**	**25,3**	**10,5**	**18,1**	**42,9**

Джерело:розраховано на сонові даних таблиці 2.25

У 2017 році найбільш рентабельною є співпраця із Австрією. За нею іде Казахстан, Болгарія, Чехія та інші країни.

По всіх країнах імпорт працює ефективно. Єдиний від'ємний показник - по Узбекистану на рівні збитків 250 грн, які компенсовані суттєвим підвищенням показника у 2017 році. В цілому ж за підсумками 2017 року найбільш рентабельно працювати із Австрією, Узбекистаном, Чехією, Азербайджаном та Туреччиною.

Отже, аналізуючи ефективність зовнішньоекономічної діяльності слід зазначити, що вона є нестабільною, що свідчить про те, що підприємство налагодило співпрацю з країнами на основі попередніх домовленостей із замовниками. За результатами діяльності протягом 5-ти років виявлені більш рентабельні та менш рентабельні роки, однак в цілому за даними останнього року показники ефективності є високими по всіх товарних групах та по всіх країнах, що свідчить про високий рівень організації зовнішньоекономічної діяльності.

Висновки до розділу 2

На основі проведеного аналізу було встановлено, що підприємства машинобудування України є експортноорієнтованими підприємствами, і значна частина їх доходу надходить саме від реалізації своєї продукції за кордон, або виконання зовнішньоторговельних контрактів. Однак, встановлено, що останні роки спостерігаються тенденції до зниження експортних постачань, що обумовлено цілою низкою різноманітних чинників, як внутрішнього та і зовнішнього характеру, серед яких основними є зміна курсу іноземної валюти (долару США), недосконала система управління зовнішньоекономічною діяльністю, що не дає змоги приймати керівникам машинобудівних підприємств своєчасні, ефективні та оперативні рішення в сфері прогнозування майбутніх обсягів експорту та імпорту підприємства.

С структурі активів ПрАТ «Запоріжтрансформатор» найбільшу частку протягом 2013-2017 років займали основні засоби, обсяги яких за досліджуваний період зросли, а також запаси, які зросли більше ніж вдвічі у 2017 році порівняно

з 2013 р. Крім того, вагому частку в структурі активів балансу займала інша поточна дебіторська заборгованість, обсяги яких протягом 2013-2017 рр. зросла більше ніж в тридцятеро. Варто зазначити, що темпи зростання обсягів оборотних активів були значно більшими, ніж необоротних – оборотні активи зросли на 53,3%, тоді як необоротні – трохи 14%. При цьому зростання вартості оборотних активів було забезпечено переважно за рахунок збільшення обсягів основних фондів підприємства, а необоротних – за рахунок нарощення обсягів всіх видів дебіторської заборгованості.

Середньорічна вартість активів в 2017 році становить 4639332 тис. грн. Це на 562077 тис. грн. більше минулорічного показника, (темп приросту становить 13,8 %), а в порівнянні із показником за 2013 рік вартість активів збільшилася на 1076017 тис. грн. (темп приросту активів ПаТ «Запоріжтрансформатор» за 2013-2017 роки становить 30,2 %). Середньорічна вартість основних засобів (за первісною оцінкою) становить в 2017 році 1334464 тис. грн. За останній рік вартість основних засобів збільшилася на 304263,0 тис. грн. (темп приросту основних засобів за останній рік склав 29,5 %). У порівнянні із 2013 роком, вартість основних засобів збільшилася на 431077,0 тис. грн. (темп приросту за 2013-2017 роки становить 47,7 %).

Середньорічна вартість власного капіталу склала в 2017 році -5605161 тис. грн. За останній рік власний капітал зменшився на -290095,0 тис. грн. (темп приросту за останній рік склав 5,5 %). У порівнянні із показником за 2013 рік, власний капітал зменшився на -5974083,0 тис. грн. (темп приросту становить -1619,3 %).

Виручка від реалізації в 2017 році склала 2311462 тис. грн. За останній рік обсяг збуту впав на 40785 тис. грн. (темп приросту за останній рік склав -1,7 %). У порівнянні із показником за 2013 рік, обсяг реалізації впав на 406048 тис. грн. (темп приросту становить -14,9 %).

Частка чистого доходу від експорту продукції у загальній сумі чистого доходу спадає з 86% у 2013 році до 30,2% у 2017 році. При цьому обсяг чистого доходу від імпорту продукції у 2014 році зменшився на 1597,7 тис. грн., або на 33,3%, у 2015 році було збільшення даного показника на 69,2 тис. грн., або на 10%, у 2016 році чистий дохід від реалізації імпортної продукції збільшився на

207,6тис. грн., або на 27,27%, у 2017 році відбулося зростання чистого доходу від реалізації імпортної продукції на 416,96 тис грн або на 43,04%. Зростання чистого доходу від реалізації імпортної продукції зумовлене збільшенням виручки від реалізації підприємства.

Загальна сума експорту значно знизилася у 2016 р. досягнувши показника 399881 тис. грн, що аж на 299291 тис. грн менше, ніж відповідний показник 2017 р. У відсотковій частці експорту від загальної суми реалізованої продукції з 17,3 % до 32,2%.

Аналіз обсягів експорту у розрізі основних товарних груп дозволяє констатувати той факт що значну частку займають трансформатори спеціального призначення сягнувши значення в 44,9% в 2017 році в порівнянні до 2013 року, наступною групою є сукупність товарів які відносяться до інших з часткою 44,8 та що не дивно частка послуг з сервісного обслуговування сягнула 38,5%, що забезпечено як ми вже наводили наявністю власного сервісного центру.

Підприємство отримало у 2017 році 148477,6 тис. грн. прибутку від зовнішньоекономічної діяльності. Результативність діяльності підприємства не є стабільною, однак протягом всього періоду зовнішньоекономічна діяльність є ефективність. Коефіцієнт ефективності коливається за досліджуваний період від 1,1 до 1,3. Максимальна ефективність зафіксована у 2017 році на рівні 26,9% рентабельності. Найнижчим є показник 2014 року, за цей рік показник рентабельності ЗЕД становить 14,8%.

Ефективність експорту є такою ж високою, як і ефективність зовнішньоекономічної діяльності в цілому. Це пояснюється тим, що експорт складає основну частину зовнішньоекономічної діяльності. Максимальний показник рентабельності зафіксовано в 2017 році на рівні майже 26,9%

Аналізуючи ефективність зовнішньоекономічної діяльності слід зазначити, що вона є нестабільною, що свідчить про те, що підприємство налагодило співпрацю з країнами на основі попередніх домовленостей із замовниками. За результатами діяльності протягом 5-ти років виявлені більш рентабельні та менш рентабельні роки, однак в цілому за даними останнього року показники ефективності є високими по всіх товарних групах та по всіх країнах, що свідчить про високий рівень організації зовнішньоекономічної діяльності.

РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА ПрАТ «ЗАПОРІЖТРАНСФОРМАТОР»

3.1. Зарубіжний досвід розвитку міжнародних комерційних операцій виробничих підприємств

Невід'ємною частиною економічної діяльності кожного підприємства, що функціонує на економічному ринку є намагання досягти найкращих результатів діяльності, що виявляють себе через зростання прибутковості, нарощення виробничих потужностей, пошук можливостей тощо. Для підприємств досягнення цих цілей є реальним за умов зростання ефективності комерційних операцій на міжнародних ринках. Саме досвід розвитку міжнародних комерційних операцій зарубіжними підприємствами слугує певним орієнтиром для вітчизняних виробників аналогічної продукції, що дозволить їм значно наростити свої конкурентні позиції на ринку .

Оцінка світового ринку – це складний процес, що являє собою аналіз потенціалу, тенденцію та політику розвитку кожного регіону, що є результатом аналізу ринку в цілому. Відомо, що саме світовий ринок диктує «правила гри», отже, кожен учасник повинен постійно стежити за тенденціями розвитку як світового, так і вітчизняного ринку, змінами поглядів та побажаннями споживачів.

Важливою закономірністю розвитку світової економіки минулого сторіччя стало неперервне та швидке зростання виробництва та споживання енергії. Обсяги та структура споживання енергії в країнах світу залежатиме від технологічного забезпечення і вдосконалення промислового виробництва.

Механізм технологічного забезпечення проявляється безпосередньо через постійне удосконалення електротехнічної продукції, яка на сьогодні по – перше, неоднорідна, а по – друге, є специфічним товаром – основними фондами, які на

тривалий період визначають продуктивність виробництва в енергетичних галузях країн, по – третє, ця продукція є об’єктом маркетингового планування.

Саме тому подальшим дослідженням є виявляються позиції основних виробників електротехнічної продукції (в тому числі і українських) на світовому ринку машинобудування.

Світовий ринок електротехнічної продукції представлений трансформаторами, електрогенераторами, електродвигунами, високовольтними опорами, радіоелектронною апаратурою, світлотехнічним і електротермічним обладнанням і т.п.

Обсяг виробництва і збуту продукції трансформаторобудівництва в світі в 2017 році досягло приблизно 15 млрд. дол., порівняно із 12,6 млрд. дол. в 2013 р., з яких близько 9,8 млрд. дол. доводиться на силові трансформатори.

Провідне місце по виробництву трансформаторів належить США, де щорічний обсяг виробництва перевищує 5 млрд. дол. Близько 60-66% від загальної суми відвантажень в США приходиться на силові і розподільні трансформатори, великого поширення набули стовпові, однорідні трансформатори щодо малої потужності (10-15 кВа). Друге місце на світовому ринку трансформаторів займає Японія, де щорічний обсяг виробництва більше 1,5 млрд. дол..

У Західній Європі основними виробниками цієї продукції є ФРН, Франція, Великобританія, Італія. Фірми цих країн випускають устаткування практично всіх класів напруги і потужностей. Окрім них виробниками трансформаторів, але більш обмеженої номенклатури, є: Швейцарія, Бельгія, Швеція, Норвегія, Греція, Ірландія, Італія та інші невеликі країни Європи.

Досить розвинене трансформаторобудівництво мають: Бразилія, Аргентина, Мексика, Колумбія, Південна Корея, Таїланд, Індонезія та інші нові індустріальні країни. Але вони орієнтовані на масову, відносно нескладну продукцію. Проте передбачається і тенденція на випуск складнішої продукції, використовуючи технологію і капітал зарубіжних фірм.

Серед фірм - виробників трансформаторів намітилась тенденція концентрації капіталу за рахунок злиття фірм. У Швейцарії три виробники розподільних трансформаторів: «ABB», «Noser- glaser» і «Rauscher» об'єдналися в асоціацію «Trafosuisse». У Германії до об'єднання «Trafo- union» увійшли компанії «Siemens», «AEG» і «Italtrafo» з Італії і ряд дрібних компаній з Німеччини.

У Великобританії виробниками цієї продукції є всього 5 підприємств. Концерн «ABB ASEA Brown Bovery LTD» - найбільший виробник високоточного промислового устаткування. Масовим випуском трансформаторів зайнялися такі фірми як «Cooper Power System», « Magnetic», «Sunbelt» та інші. У Японії на ринку трансформаторів як і раніше домінують крупні електротехнічні компанії, що випускають широку їх номенклатуру, але разом з ними діють також і багато спеціалізованих фірм. [3]

В Україні виробниками трансформаторів є: ПрАТ «Запоріжтрансформатор», Запорізький завод надпотужних трансформаторів, Запорізький завод малогабаритних трансформаторів, Хмельницький завод трансформаторних підстанцій. В інших країнах СНД виробниками цієї продукції є: Московський електрозавод, Тольятинський трансформаторний завод, Уралелектротяжмаш, Біробіджанській трансформаторний завод, Мінський трансформаторний завод. ПрАТ Запоріжтрансформатор – безперечний лідер в області трансформаторобудівництва в Україні, не зважаючи на великі виробничі потужності, в процентному співвідношенні може лише частково себе представити на світовому ринку.

ПрАТ «Запоріжтрансформатор» займає монопольне становище на внутрішньому ринку, близько 68%. Впевнено лідирує не лише на внутрішньому ринку, а й на ринку СНД, з часткою понад 40%: понад 80% усіх трансформаторів країн Співдружності виготовлено на ПрАТ «Запоріжтрансформатор». Всі 13 атомних станцій та 75% теплових та гідроелектростанцій СНД використовують трансформатори тільки запорізького виробництва.

Лідерство ПрАТ «Запоріжтрансформатор» в СНД підтверджує також

статистика. ПрАТ «Запоріжтрансформатор» випускає продукції більше, ніж три найбільші російські заводи («Електрозавод», «Уралелектротяжмаш» та Тольяттінський трансформаторний завод) разом узяті. Понад 20% продажів запорізького підприємства припадають на країни далекого зарубіжжя. Через трансформатори «ЗТР» «проходить» 35% електроенергії Аргентини, 45% – Єгипту. Продукція підприємства працює в Китаї, Мексиці, Ірані, Об'єднаних Арабських Еміратах, а повний список клієнтів налічує 88 країн.Підприємство-монополіст ПрАТ «Запоріжтрансформатор» не має конкурентів на внутрішньому ринку. Його діяльність і визначає вітчизняний ринок цих пристроїв. Головним напрямом діяльності ПАТ «Запоріжтрансформатор» є зовнішній ринок. Завдяки експортним поставкам підприємство має прибутки та кошти для розвитку виробництва.

Таблиця 3.1

Структура світового ринку трансформаторів та частка підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор» за 2013-2017рр.

Фірма - виробник	Питома вага в річному об'ємі виробництва на світовому ринку				
	2013	2014	2015	2016	2017
ПрАТ"Запоріжтрансформатор "	1,2%	1,6%	15%	1,4%	2,2%
ABB	20%	22,3%	26%	25,6%	29,3%
Hitachi , Toshiba (Японія)	15%	16,3%	15,8%	19,6%	21,3%
Siemens	8%	9%	10,3%	10,2%	10,4%
Jeumont-Schneider	7%	7%	7%	7%	7%
GEC	7%	7%	7%	7%	7%
Westinghouse	6%	6%	6%	8%	6%
Pauwels/Elin	5%	6%	5%	5%	7%
AEG	3%	3%	3%	3%	3%
HawkerSiddeley	2%	1%	2%	3%	2%
Ansaldo	2%	2%	3%	2%	2%
Інші (Skoda , ELTA)	25,8%	26,9%	25,8%	27,8%	28,8%

Конкуренція з боку глобальних компаній, таких як «AREVA», «ABB» та «Siemens» проявляє себе саме на ринках Європи, Америки та Азії. Наприклад, у компанії «ABB» така географічна структура продажів трансформаторів: Європа –

38%, Америка – 23%, Азія – 30%, Середній Схід та Африка – 9%. Дані щодо обсягів продажів глобальних компаній-конкурентів приведені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Обсяги продажів продукції глобальних компаній-конкурентів ПрАТ «Запоріжтрансформатор» за 2015-2017рр.

Компанія	Обсяги продажів, млрд. грн.		
	2015	2016	2017
«ABB»	41,68	44,0	46,8
«Schneider Electric»	22,58	24,9	26,9
«Siemens»	39,2	43,0	49,8
«Alstom»	19,9	23,9	26,3
ПАТ «ЗТР»	4,34	4,72	5,14

Джерело: Анализ мирового рынка светодиодной светотехнической продукции [Электронный ресурс]. –Режим доступа:http://nprpss.ru/public/Files/20151005/World_LED_market_report_part1_presentation.pdf

Аналізуючи розвиток сучасної електротехнічної промисловості слід зазначити, що вона відноситься до машинобудівної галузі, підприємствами якої здійснюється виробництво та реалізація електротехнічної продукції, що забезпечує перетворення, передавання та споживання електроенергії. Різноманітність продукції зумовлюється специфікою діяльності підприємств галузі, основний асортимент складають кабельно-провідникова продукція, електролампи і світлотехнічна продукція, силові та електричні генератори, електрозварювальне, електроосвітлювальне і електротермічне устаткування, електропобутові прилади, двигуни різних потужностей, перетворювачі й трансформатори та інша продукція.

Сучасна ситуація на міжнародному ринку електромашинобудування характеризується високим рівнем конкуренції, значним перерозподілом у інформаційному секторі, зниженням прибутковості діяльності компаній. У наслідок цього, українські компанії змушені максимально оптимізувати свою міжнародну діяльність шляхом розробки та впровадження нових стратегій і підходів у роботі з міжнародними клієнтами, що знайшло відображення в реалізації CRM- стратегії. На даний час однією з найбільш перспективних стратегій щодо підвищення ефективності міжнародних комерційних операцій

через встановлення міцних довготривалих контактів з існуючими та потенційними клієнтами є клієнтоорієнтована стратегія, що базується на концепції CRM (Customer Relationship Management).

CRM-система як інструмент автоматизації стратегії дозволяє підприємству суттєво покращити роботу з клієнтами та збільшити обсяги здійснення міжнародних комерційних операцій, через підвищення ефективності планування та управління а також координацію дій різних організаційних підрозділів компанії на основі загальної платформи взаємодії з міжнародними клієнтами.

Впровадження системи CRM в міжнародній діяльності ПрАТ «Запоріжтрансформатор» на нашу думку забезпечить йому зростанню рівня конкурентоспроможності на міжнародному ринку електромашинобудування, забезпечивши при цьому, усі економічні ефекти зростання міжнародної конкурентоспроможності.

Концепція CRM як механізм планування та забезпечення ефективності міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор» на засадах нарощуваня міцних довготривалих контактів з існуючими та потенційними клієнтами (рис. 3.1).

Можна зробити висновок, що розвиток та планування міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор» слід пов'язувати з впровадженням нового виду послуг для іноземних замовників, а саме CRM-стратегії, що дозволить компанії збільшити кількість міжнародних клієнтів та забезпечити стійке конкурентне становище на ринку.

Альтернативою, яка цілком може здійснювати реалізацію стратегічних завдань щодо планування та управління міжнародними комерційними операціями, може бути створення на ПрАТ «Запоріжтрансформатор» багатоканального контактного центру, цілями якого має бути: покращення якості клієнтського обслуговування шляхом цілодобової підтримки клієнтів і сфери їхнього обслуговування; збільшення обсягу надання сервісних послуг; покращення рівня інформованості клієнтів про послуги, що надаються.

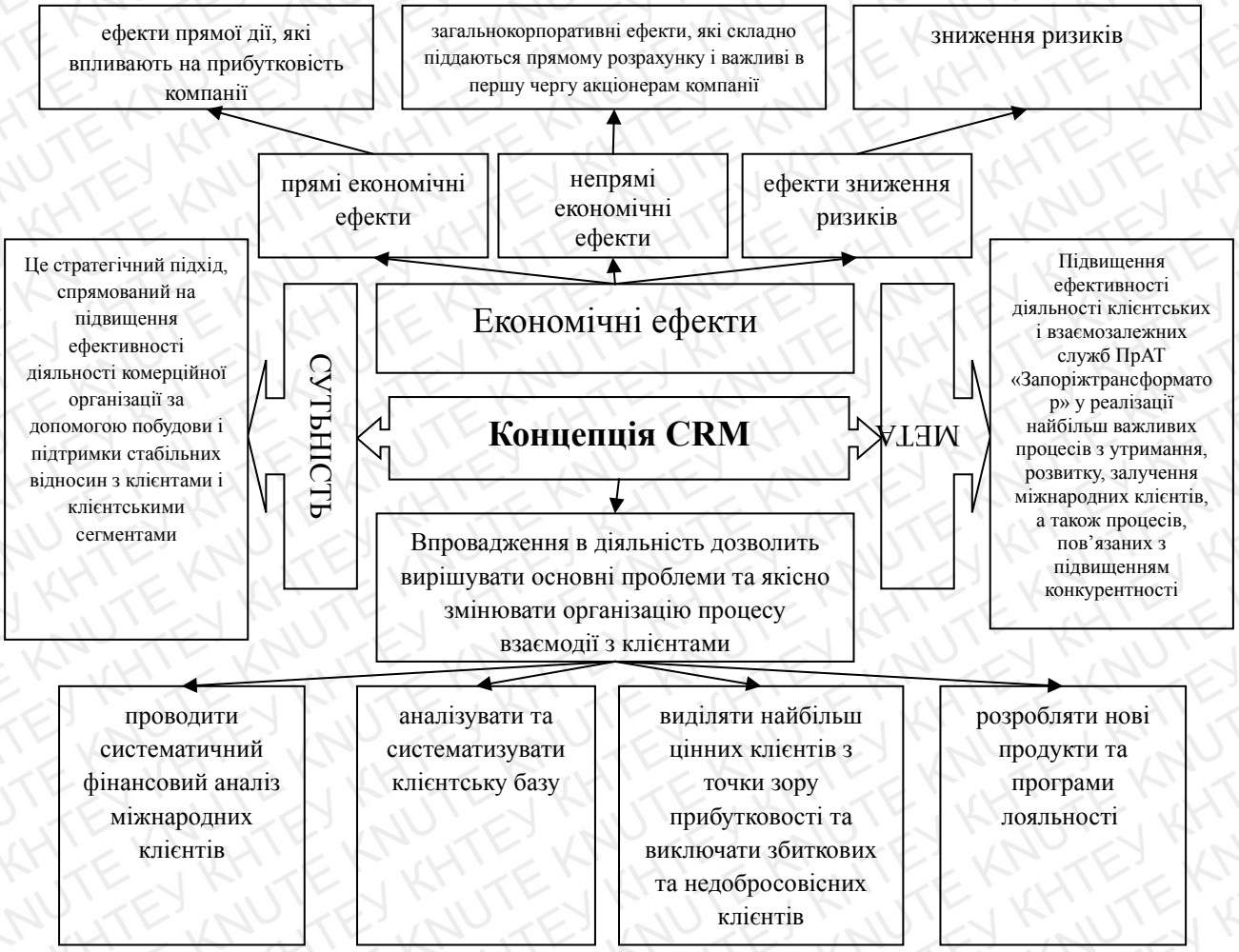

Рис. 3.1. **Концепція CRM як механізм планування ефективності міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор»**

Джерело*: сформовано автором на основі дослідження діяльності підприємства

Результативність CRM-стратегії в плануванні та управлінні міжнародними комерційними операціями ПрАТ «Запоріжтрансформатор» визначається наступними факторами: узгодженість CRM-стратегії з загальною глобальною стратегією розвитку компанії на міжнародному ринку; формування стратегічних цілей усередині CRM-стратегії, які її деталізують і визначають завдання для різних рівнів і підрозділів; наявність параметрів для визначення CRM-завдань та оцінки ефективності клієнт – орієнтованої діяльності; кадрова політика, прийняття, розуміння і просування кожним співробітником компанії принципів клієнтоорієнтованої стратегії.

Реалізація зазначеної ініціативи цілком виправдана на тлі вже існуючого процесу реалізації розпочатого проекту ПрАТ «Запоріжтрансформатор» по впровадженню CRM-модуля на базі комплексної системи управління ресурсами підприємства Microsoft Dynamics AX 2009 року, у рамках якого буде здійснено технічний перехід зі старої версії Microsoft Dynamics AX на нову, і однією з головних передумов до старту проекту є посилення конкуренції на ринку, і, як наслідок, збільшення ролі Служби продажу в успішній роботі підприємства.

При реалізації проекту керівництвом заводу розглядалися різні варіанти - від stand-alone рішення до CRM-модуля, який є частиною ERP-системи. Останній варіант був би кращим, оскільки в довгостроковій перспективі впровадження CRM-модуля комплексної ERP-системи дозволило б не тільки реалізувати завдання управління взаємовідносинами з клієнтами, але також вирішити ряд інших перспективних завдань. Проаналізувавши ринок ERP в частині функціональності CRM, і розглянувши пропозиції потенційних партнерів, керівництво підприємства прийняло рішення про впровадження CRM-модуля на базі Microsoft Dynamics AX 2009 року спільними з компанією Innoware.

Очікується, що проект буде завершений протягом 9-10 місяців. Після закінчення проекту керівництво ПрАТ «Запоріжтрансформатор» очікує збільшення ефективності служби продажів (і як наслідок - прибутковості компанії) за рахунок оптимізації діяльності фахівців з продажу, які зможуть більш якісно і швидко обслуговувати клієнтів компанії, з'явиться можливість глибше аналізувати і продажу і більш якісно прогнозувати їх. Також впровадження CRM дозволить координувати діяльність фахівців з продажу не тільки в головному офісі, а й у представництвах компанії.

З метою створення ефективної системи управління збутовою діяльністю, на підприємстві необхідно: забезпечити якісну роботу відділу збуту (кваліфікація персоналу, виконання функціональних обов’язків), налагодити зв'язок із іншими структурними підрозділами (зокрема, бухгалтерією, складськими господарством, відділами ЗЕД тощо), створити та упорядкувати діяльність каналів розподілу

продукції (прямий продаж, через посередників), забезпечити виконання планів, досягнення мети та стратегічних цілей діяльності усього підприємства.

Основним напрямком формування та реалізації державної політики щодо розвитку галузі електротехнічної промисловості є здійснення заходів з розробки сучасних конкурентоспроможних виробів, освоєння їх випуску вітчизняними товаровиробниками, насичення внутрішнього ринку вітчизняною продукцією, нарощування експортного потенціалу.

Пріоритетними напрямами підвищення конкурентоспроможності продукції є:

- підвищення технічного рівня виробництва за рахунок впровадження прогресивних технологічних процесів і нового устаткування;

- поліпшення якісних характеристик продукції шляхом розробки нових видів продукції і модернізації продукції, що випускається ;

- розширення номенклатури виробів, що випускаються ;

- впровадження у виробництво світового досвіду в області електротехніки по використанню нового вигляду матеріалів, методів контролю і др.;

- оновлення наявного парку устаткування в основному і допоміжному виробництвах.

3.2. Планування міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор»

Відповідно до законодавства України сучасне вітчизняне підприємство самостійно планує свою діяльність і визначає перспективи розвитку.

Організація планово-економічної роботи багато в чому залежить від розміру й типу підприємства. На малих підприємствах не існує глибокого поділу управлінських функцій і вищі керівники самостійно визначають всі деталі планування й організації виробництва.

На великих як досліджуване підприємство розроблення стратегічних, тактичних і календарних планів здійснюється з урахуванням прийнятої

організаційної структури, розподілу обов'язків між колективами різних служб, підпорядкованості управлінців, контролю й координації всіх функцій організації як єдиного цілого.

На сьогодні значна кількість досліджень зовнішньоекономічної діяльності підприємств спирається на коефіцієнти виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом та ціною, що на наш погляд може використовуватися у щоденній діяльності підприємства з метою моніторингу результатів зовнішньоекономічної діяльності та здійснювати відповідне планування комерційних операцій. Нині існує безліч факторів, що впливають на планування ЗЕД підприємства та постійно вдосконалюються економіко-математичні методи оцінювання і аналізу даних, які не можна не враховувати в умовах глобалізації економіки.

Функція планування в системі управління підприємством є однією з головних, центральних функцій, що визначає кінцеві результати виробничо-збутової, економічної, фінансової й інвестиційної діяльності. У процесі планування визначаються основні напрямки розвитку підприємства. На основі маркетингових досліджень підприємство визначає види й обсяги продукції, що планує випускати, потребу в ресурсах та ефективність їх використання. Планування забезпечує підприємству основу для прийняття оптимальних управлінських рішень та знижує ризик, сприяє пошуку найбільш придатних напрямів дій.

Отже, планування являється необхідним процесом, який забезпечує визначення цілей і завдань підприємства на певну перспективу та вибір оптимального шляху їх досягнення й ресурсного забезпечення.

Результатом процесу планування є план, який завдяки використанню певних ресурсів та виконанню певних дій повинен забезпечити досягнення бажаної мети.

Процес планування діяльності підприємства має багато складових: виробництво і реалізація продукції, її собівартість, забезпеченість трудовими, матеріальними і фінансовими ресурсами, фінансові результати роботи, фінансовий стан підприємства, його інвестиційна діяльність.

Проведений аналіз географічної присутності продукції досліджуваного підприємства, дозволило встановити значно малу частку в деяких країнах, зокрема протягом останніх двох років зовсім відсутня поставка продукції до Туреччини, яка на сьогодні динамічно розвивається, що дозоляє звернути увагу на її ринок як потенційний. Позитивним моментом також є декларування вільного ринку, між нашими країнами що відкриває значні перспективи ПрАТ «Запоріжтрансформатор» в питанні нарощування комерційних відносин зі зазначеною країною. Зазначимо також і відсутність комерціних операцій і з споживачами ЄС та США, проте на ринах зазначених країн існує значна кількість великих підприємств. Саме тому вважаємо за доцільне, зорієнтуватися на ринку Туреччини, «проштовхуючись» на ринок силових трансформаторів, які за проведеним нами аналізом нічим не поступається іноземним аналогам, а подекуди і перевершує, зокрема в питанні ціни, що значно підвищує позицію ПрАТ «Запоріжтрансформатор» з поміж інших конкурентів.

При цьому необхідно зауважити, що досліджуване підприємство вже мало досвід експорту окремих видів власної продукції до Туреччини, хоча частка цієї країни в загальній структурі експорту була відносно невисокою, а на сьогодні як вже зазначалося відсутня. Все це вимагає здійснення постійного планування міжнародних комерційних операцій.

Основним методом планування збуту який застосовує ПрАТ «Запоріжтрансформатор» є метод екстраполяції, який дозволяє через виявлені в минулому тенденції розвитку підприємства поширити дану тенденцію на майбутній період.

Цей метод планування ефективно використовувати в процесі планування збуту для динамічних рядів, по яких спостерігається стійка тенденція до зростання показника у часі. Згідно даного методу, плановий обсяг збуту імпортних товарів визначається або на основі середнього темпу зростання, або на основі середнього абсолютного приросту. Суть використання цього методу в

плануванні збутової діяльності ПрАТ «Запоріжтрансформатор», полягає у виявленні основних напрямків та тенденцій закупівельної діяльності за попередні період, які поширюються на майбутній період.

Під час планування зовнішньоекономічної діяльності керівництво повинно вирішувати проблему того, що може запропонувати те чи інше підприємство європейському ринку із своєї продукції. Крім того, доцільно проаналізувати потенційні можливості для задоволення виявленого споживчого попиту шляхом виробництва товарів іншого асортименту, номенклатури та якості за наявного ресурсного та виробничого потенціалу підприємства. Зовнішньоекономічна діяльність досліджуваного підприємства, як і будь-якого іншого, передбачає співробітництво країн, які відрізняються національною вартістю продукції, станом платіжних балансів, фінансово-бюджетних та грошово-кредитних систем. Зовнішньоекономічна діяльність ґрунтується на економіці окремих держав або світовій економіці загалом. Отже, під час планування такої діяльності в умовах євроінтеграційних процесів менеджери інституційного рівня повинні вирішити безліч проблемних питань, які сформувалися уже на цьому етапі розвитку. Перше і найголовніше – керівництво, враховуючи напрямки інтересів держави, повинно визначитися з контрагентами, що є пріоритетним питанням під час формування стратегії розвитку. При цьому необхідно врахувати багато чинників, які можуть як сприяти співпраці, так і перешкоджати налагодженню зв’язків із потенційними партнерами.

Планування показників експорту та імпорту на підприємстві ПрАТ «Запоріжтрансформатор» здійснюється за двома напрямками: за країнами (напрямами) та за видами продукції.

Використовуючи в якості планування реалізації продукції метод екстраполяції, проведемо відповідне планування міжнародних комерційних операцій, взявши за основу 2019- 2021 роки.

Планування обсягу реалізованої продукції ми проводили за таким алгоритмом.

Вхідними даними для планування були обрані обсяги експортованої та імпортованої продукції за 2017 рр. в якості базових показників. Планування здійснювалось за допомогою комп'ютера, а саме у програмному забезпеченні Excel, провівши відповідні розрахунки середніх показників зростання. Для цього вхідні дані вносилися у вигляді таблиці. Обсяг планових показників загальної зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Запоріжтрансформатор» на 2019-2021рр. представлені в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Плановий показник зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Запоріжтрансформатор» 2019-2021рр., тис. грн.

Період	Експорт	Імпорт	Сальдо	ЗТ оборот	Індекс покриття імпортом експорту
2017 (базовий)	699173	1489,6	697683,4	700662,6	469
2018 (очікування)	790065	1653,5	788412,0	791718,9	478
2019 (прогноз)	908575	1851,9	906723,4	910427,2	491
2020 (прогноз)	1053947	2074,1	1051873,3	1056021,5	508
2021 (прогноз)	1233118	2364,5	1230753,9	1235482,9	522

Джерело: розраховано автором

На основі проведеного планування зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Запоріжтрансформатор» 2019-2021рр. дозволяє підприємству забезпечити рівень експорту продукції до 2021 року на рівні 1233118 тис. грн. або на 324543 тис. грн більше в порівняні із 2019 роком. Проведенні обсяги планування імпорту також демонструють позитивну тенденцію, рівень імпорту продукції якої в 2021 році сягне обсягу в 2364 тис. грн або на 512,6 тис. грн більше в порівняні із 2019 році, або 874,9 тис. грн в порівняні із базовим 2017 роком. Сумарний же обсяг зовнішньоторговельного обороту сягне рівня 1235482,9 тис. грн, що на 325055,7 тис. грн більше в порівняні з 2019роком, та на 534820,3 тис. грн в порівняні до 2017 року.

Після того як здійснили планування загальних показників зовнішньоекономічної діяльності, проведено планування по обсягам експорту

продукції, відповідно до товарних груп, показники яких наведено в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Плановий обсяг експорту ПрАТ «Запоріжтрансформатор» у розрізі основних товарних груп за 2019-2021 рр., тис. грн.

Показник	2017 (базовий)	2018 (очікування)	Прогноз		
			2019	2020	2021
Масляні трансформатори	412512	466139	536059	621829	727540
Трансформатори спеціального призначення	146826	165913	190800	221328	258954
Електричні шунтуючі реактори	41950	47404	54514	63236	73986
Керовані шунтуючі реактори	13983	15801	18171	21078	24662
Послуги сервісного обслуговування	62926	71106	81772	94856	110981
Інша продукція	20975	23702	27257	31618	36993
Всього	**699173**	**790065**	**908575**	**1053947**	**1233118**

Джерело: розраховано автором

Найбільшу частку в плановому обсязі реалізації (експорті) продукції займатимуть масляні трансформатори і показником у 50% від загальної структури експорту, або загальним економічним ефектом до 2021 року в сумі 727540 тис. грн., що в порівняні із базовим 2017 роком забезпечить зростання на 315028 тис. грн, другу позиції в загальному експорті займатимуть трансформатори спеціального призначення із часткою в 21%, та сумою в 258954 тис. грн, та в порівняні із 2017 роком зростання становитиме 112128 тис. грн. і замикатиме трійку в товарній експортній групі, послуги з сервісного обслуговування частка яких в загальній структурі становитимуть 9%, або на суму 110981 тис. грн.

Провівши планування в розрізі товарних груп, проведено і планування в географічному напрямі здійснення експортних поставок зазначеної продукції, дані яких наведено в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Планування географічної структури експорту продукції ПрАТ «Запоріжтрансформатор», 2019-2021 рр., тис. грн

Країна	Експорт до країн-партнерів				
	2017 (базовий)	2018 (очікування)	Прогноз		
			2019	2020	2021
Російська Федерація	398000	449740	517201	599953	701945
Малайзія	86500	97745	112407	130392	152558
Казахстан	65200	73676	84727	98284	114992
Австрія	75000	84750	97463	113057	132276
Литва	42300	47799	54969	63764	74604
Чехія	12000	13560	15594	18089	21164
Узбекистан	8000	9040	10396	12059	14109
Грузія	8000	9040	10396	12059	14109
Азербайджан	1800	2034	2339	2713	3175
Китай	1100	1243	1429	1658	1940
Польща	1270	1435	1650	1914	2240
Інші країни	3	3	4	5	5
Всього	**699173**	**790065**	**908575**	**1053947**	**1233118**

Джерело: укладено і розраховано автором

Основним географічним партнером як і протягом досліджуваного періоду, залишатиметься Російська Федерація, із загальним обсягом експорту понад 701945 тис. грн. та часткою понад 56%, іншою географічною країною - експортером є Малайзія із сумою 152558 тис. грн або часткою 12,4% та Австрія із показником у 132276 тис. грн. або часткою в 10,7%. Проведене планування дозволяє говорити про те, що зростання ефекту в загальній структурі експорту за рахунок РФ зросте на 303945 тис. грн. у 2021 році в порівняні із 2017 роком, Малайзії – на 66058тис. грн., Австрії – на 57276 тис. грн.

За аналогічним принципом проведемо планування імпорту продукції як складової загальної зовнішньоекономічної діяльності підприємства, здійснивши його на такий же термін, тобто 2019- 2021 роки.

Використовуючи той же метод екстраполяції, визначивши середні показники зростання, здійснили планування імпорту в розрізі товарних груп (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Планування обсягів імпорту ПрАТ «Запоріжтрансформатор» у розрізі основних товарних груп за 2019-2021 рр., тис. грн.

Показник	2017 (базовий)	2018 (очікування)	Прогноз		
			2019	2020	2021
Міднакатанка	587	651,6	729,8	817,3	931,8
Електротехнічна сталь	316	350,8	392,9	440,0	501,6
Масло трансформаторне	413,6	459	514	576	657
Сталь конструкційна легована (09Г2С)	137	152	170	191	217
Інша продукція	36	40	45	50	57
Всього	**1489,6**	**1653,5**	**1851,9**	**2074,1**	**2364,5**

Джерело: укладено і розраховано автором

Найбільшу частку в плановому обсязі закупівлі (імпорті) продукції займатимуть: мідна катанка, загальним економічним ефектом до 2021 року в сумі 931,8 тис. грн. або з часткою в 39,4% та електротехнічна сталь загальним ефектом до відповідного року в сумі 501,6 тис. грн., або з часткою 21,2%, загальний ж плановий обсяг імпорту зазначених видів продукції планується здійснити на суму 1433,4 тис. грн із загальною часткою на двох 60,6% від загального обсягу імпортних операцій, які в 2021 році становитимуть 2364,5 тис. грн. Порівнюючи із показником 2017 року зростання імпорту відбудеться на суму 874,9 тис. грн.

Географічним партнером в імпорті продукції як і в експорті залишатиметься Російська Федерація, із загальним обсягом імпорту 1102,6 тис. грн., або часткою в 46,6%, наступною із показником у 197 тис. грн. та часткою 8,3% є Австрія та замикає трійку лідерів в питанні імпорту продукції Казахстаном із сумою 195 тис. грн та часткою 8,2%, загальною сумою на трьох 1494,6 тис. грн. або часткою в загальній структурі імпорту продукції 63,2% (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Планування географічної структури імпорту виробничого підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор», 2019-2021 рр.,тис. грн

Країна	Імпорт з країн-партнерів				
	2017 (базовий)	2018 (очікування)	Прогноз		
			2019	2020	2021
Російська Федерація	694,6	771,0	863,5	967,1	1102,6
Малайзія	105	117	131	146	167
Казахстан	123	137	153	171	195
Австрія	124	138	154	173	197
Литва	45	50	56	63	71
Чехія	37	41	46	52	59
Узбекистан	8	9	10	11	13
Грузія	16	18	20	22	25
Азербайджан	2	2	2	3	3
Туреччина	212	235	264	295	337
Індія	123	137	153	171	195
Всього	**1489,6**	**1653,5**	**1851,9**	**2074,1**	**2364,5**

Джерело: сформовано за даними сайту досліджуваного підприємства

Проаналізувавши результати дослідження планування зовнішньоекономічної діяльності, можна зробити такі висновки: найбільший вплив на ефективність експорту припадає на масляні трансформатори; найбільший вплив на імпорт припадає мідній катанці як основній складовій товарної експортної позиції а саме трансформаторів.

Показники планової зовнішньоекономічної діяльності (міжнародної комерційної діяльності) підтверджує, що для забезпечення ефективності розвитку підприємства є зростання експорту продукції, яке безпосередньо залежить і від імпорту продукції, як основних комплектуючих для товарної структури експорту.

Таким чином, актуальність і важливість планування стану підприємства полягає в тому, що на його основі визначаються альтернативні шляхи розвитку підприємства, обирається найкращий з них і передбачаються головні дії керівництва, спрямовані на максимально раціональне і ефективне використання потенційних можливостей підприємства та реалізацію всіх необхідних заходів,

спрямованих на мінімізацію або уникнення можливих ризиків у майбутній діяльності суб'єкта господарювання. Планування є висхідною інформаційною базою, є своєрідною оціночною базою для прогнозування стану підприємства, розробки майбутньої стратегії господарюючого суб'єкта. Отже, не дивлячись на ймовірнісний характер, планування є запорукою і важливою складовою ефективної діяльності підприємства.

Проведене планування міжнародних комерційних операцій дозволяє підприємству провести розрахунки ефективності від ЗЕД в перспективі.

3.3. Прогнозне оцінювання ефективності міжнародних комерційних операцій виробничого підприємстваПрАТ «Запоріжтрансформатор»

Розглянемо економічне обґрунтування планового оцінювання міжнародних комерційних операцій ПрАТ «Запоріжтрансформатор».

Можна сказати, що вся продукція досліджуваного підприємства реалізується на достатньо хорошому рівні, тому і товарна структура значно не зміниться. Підприємство вже займає стійкі позиції на ринку, та мають значну базу постійних клієнтів. Отже, можна говорити про добре розроблену стратегію стосовно товарного асортименту підприємства, що допомагає зберігати збалансоване співвідношення попиту та пропозиції на продукцію підприємства.

Оскільки структуру асортименту підприємство не змінюватиме, тому прогноз на 2019-2021 рік здійснимо з урахуванням незмінності тенденцій щодо темпів зростання виручки від реалізації та витрат при експорті.

Розрахуємо відповідні показники за видами продукції та країнами збуту. Результати розрахунку наведено в таблиці 3.8.

Проведене прогнозування ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Запоріжтрансформатор» 2019-2021рр. дозволяє підприємству забезпечити

ефективний рівень прибутку до 2021 року на суму 246218,4 тис. грн., а сумарний обсяг дохідності на ріні 1235482,9 тис. грн.

Таблиця 3.8

Прогноз ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Запоріжтрансформатор» за 2019-2021 рр.

Показник	2017 (базовий)	2018 (очікування)	Прогноз		
			2019	2020	2021
Доходи від зовнішньоекономічної діяльності, тис. грн.	700662,6	791718,9	910427,2	1056021,5	1235482,9
Витрати зовнішньоекономічної діяльності, тис. грн.	552185	624055,6	721604,1	840921,0	989264,5
Прибуток зовнішньоекономічної діяльності, тис. грн.	148478	167663,3	188823,1	215100,5	246218,4
Коефіцієнт ефективності зовнішньоекономічної діяльності	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3
Рентабельність зовнішньоекономічної діяльності, %	26,9	26,9	25,3	25,2	28,5

Джерело: укладено і розраховано автором на основі даних про експортної та імпортної діяльності підприємства

Прогнозний розрахунок економічного ефекту від експорту продукції у 2021 року сягне суми 245738 тис. грн., при рентабельності 24,9 % (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Прогноз ефективності експорту продукції ПрАТ Запоріжтрансформатор» за 2019-2021 рр.

Показник	2017 (базовий)	2018 (очікування)	Прогноз		
			2019	2020	2021
Чистий дохід від експортної реалізації продукції, тис. грн.	699173	790065	908575	1053947	1233118
Реалізаційна вартість товару при експорті, тис. грн.	470124	530924	612380	712468	836054
Витрати пов’язані із експортом, тис. грн.	81018	91850	107779	126819	151326

Продовження таблиці 3.9

Повна собівартість експорту, тис. грн.	551142	622774	720159	839288	987380
Прибуток від експорту, тис. грн.	148031	167292	188417	214660	245738
Коефіцієнт ефективності експорту	1,3	1,3	1,3	1,3	1,2
Рентабельність експорту,%	26,9	26,9	26,2	25,6	24,9

Джерело: укладено і розраховано автором

Аналіз наведеного прогнозного розрахунку ефективності від здійснення експортних операцій дозволяє констатувати те що прибуток за цим напрямом зросте від 148031 тис. грн. в 2017 році до 245738 тис. грн. в 2021 році, що дозволяє говорити про ефективність діяльності в цьому напрямі. Проведемо розрахунок прогнозної ефективності міжнародних комерційних операцій в розрізі товарної структури (табл. 3.10).

Проведений прогноз демонструє про зростання по всіх експортних товарних групах, зокрема прогнозується збільшити постачання масляних трансформаторів у 2021 році на суму 727540 тис.грн., при цьому собівартість виготовлення продукції становить 585123 тис. грн., а прибуток від експортної діяльності складає 142417 тис. грн. Коефіцієнт ефективності експорту складає 1,2, а рентабельність експорту даної продукції становить 24,3 %.

Прогнозування зростання експорту трансформаторів спеціального призначення дозволяє досянгти у 2021 році рівня 258955 тис.грн., при собівартості виготовлення зазначеної продукції 194412 тис.грн., з прибутком у розмірі 64543тис. грн. Коефіцієнт ефективності експорту зазначеного продукту складає 1,3, а рентабельність експорту становить 33,2 %.

Електричні шунтуючі реактори планується експортувати у 2021 році на суму 73987 тис.грн., при цьому собівартість виготовлення продукції становить 51152 тис.грн., а прибуток від експортної діяльності складає 22835 тис.грн. Коефіцієнт ефективності експорту складає 1,4, а рентабельність експорту даної продукції становить 44,6 %.

Керовані шунтуючі реактори планується експортувати у 2021 році на суму 24662 тис.грн., при цьому собівартість виготовлення продукції становить 21456

тис. грн., а прибуток від експортної діяльності складає 3206 тис. грн. Коефіцієнт ефективності експорту складає 1,1, а рентабельність експорту даної продукції становить 14,9 %.

Таблиця 3.10

Прогноз ефективності товарної структури експорту ПрАТ «Запоріжтрансформатор» 2019-2021 рр.

Показник	2017 (базовий)	2018 (прогноз очікування)	2019	2020	2021
Масляні трансформатори					
Обсяг доходів, тис. грн.	412512	466139	536059	621829	727540
Обсяг витрат, тис. грн.	326718	369305	427012	497158	585123
Прибуток, тис. грн.	85794	96834	109047	124671	142417
Коефіцієнт ефективності експорту	1,3	1,3	1,3	1,3	1,2
Рентабельність експорту,%	26,3	26,2	25,5	25,1	24,3
Трансформатори спеціального призначення					
Обсяг доходів, тис. грн.	146826	165914	190801	221329	258955
Обсяг витрат, тис. грн.	108475	122686	141456	165195	194412
Прибуток, тис. грн.	38351	43227	49345	56134	64543
Коефіцієнт ефективності експорту	1,4	1,4	1,3	1,3	1,3
Рентабельність експорту,%	35,4	35,2	34,9	34,0	33,2
Електричні шунтуючі реактори					
Обсяг доходів, тис. грн.	41950	47404	54515	63237	73987
Обсяг витрат, тис. грн.	28559	32384	37448	43613	51152
Прибуток, тис. грн.	13391	15020	17066	19624	22835
Коефіцієнт ефективності експорту	1,4	1,5	1,5	1,4	1,4
Рентабельність експорту,%	46,9	46,4	45,6	45,0	44,6
Керовані шунтуючі реактори					
Обсяг доходів, тис. грн.	13983	15801	18172	21079	24662
Обсяг витрат, тис. грн.	11954	13703	15669	18454	21456
Прибуток, тис. грн.	2029	2098	2503	2625	3206
Коефіцієнт ефективності експорту	1,2	1,2	1,2	1,1	1,1
Рентабельність експорту,%	17	15,3	16,0	14,2	14,9
Послуги сервісного обслуговування					
Обсяг доходів, тис. грн.	62926	71106	81772	94855	110981
Обсяг витрат, тис. грн.	59473	67272	77689	90612	106603
Прибуток, тис. грн.	3453	3834	4083	4243	4378
Коефіцієнт ефективності експорту	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0
Рентабельність експорту,%	5,8	5,7	5,3	4,7	4,1
Інша продукція					
Обсяг доходів, тис. грн.	20975	23702	27257	31618	36994
Обсяг витрат, тис. грн.	15963	17423	20885	24256	28634
Прибуток, тис. грн.	5013	6279	6373	7362	8360
Коефіцієнт ефективності експорту	1,3	1	1	1	1
Рентабельність експорту,%	31,4	36,0	30,5	30,4	29,2

Джерело: укладено та розраховано автором

Послуги сервісного обслуговування планується експортувати у 2021 році на суму 110981 тис.грн., при цьому собівартість виготовлення продукції становить 106603 тис.грн., а прибуток від експортної діяльності складає 4378 тис.грн.

Отже, коефіцієнт ефективності експорту складає 1,0, а рентабельність експорту даної продукції становить 4,1 %.

Інша продукція планується експортувати у 2021 році на суму 36994 тис. грн., при цьому собівартість виготовлення продукції становить 28634 тис. грн., а прибуток від експортної діяльності складає 83601 тис. грн. Отже, коефіцієнт ефективності експорту складає 1,0, а рентабельність експорту даної продукції становить 29,2 %.

Всього планується експортувати продукції у 2021 році на суму 1233118 тис. грн., при цьому собівартість виготовлення продукції становить 987380 тис. грн., а прибуток від експортної діяльності складає 245738 тис. грн. Коефіцієнт ефективності експорту складає 1,2, а рентабельність експорту продукції становить 24,9 %.

Аналогічно проведемо прогнозні розрахунки ефективності імпортих операцій (табл. 3.11), зокрема в розрізі товарної продукції (табл. 3.12). Розрахуємо відповідні показники по імпорті. Результати розрахунку наведено в таблиці 3.11.

Таблиця 3.11

Прогноз ефективності імпорту ПрАТ «Запоріжтрансформатор» за 2019-2021 рр., тис. грн.

Показники	2017 (базовий)	2018 (очікування)	Прогноз		
			2019	2020	2021
Чистий дохід від закупівлі продукції (імпорту)	1489,6	1653,5	1851,9	2074,1	2364,5
Закупівельна вартість товару при імпорті	889	1093,9	1229,2	1383,6	1585,2
Сума ПДВ	14	17,2	19,5	22,6	26,5
Витрати пов'язані з перевезенням	135	165,2	190,5	220,0	264,7
Витрати пов'язані з митним оформленням вантажу	5	5,6	6,2	7,0	7,9
Повна собівартість імпорту	1043	1281,8	1445,5	1633,2	1884,4
Прибуток від імпорту	447	371,7	406,3	440,9	480,1
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,4	1,3	1,3	1,3	1,3
Рентабельність імпорту, %	42,9	29,0	28,1	27,0	25,5

Джерело: укладено і розраховано автором

Аналіз наведеного прогнозного розрахунку ефективності від здійснення імпортних операцій дозволяє констатувати те що прибуток за цим напрямом зросте від 447 тис. грн. в 2017 році до 480,1 тис. грн. в 2021 році, що дозволяє говорити про ефективність діяльності в цьому напрямі. Спрогнозувавши загальну ефективність імпортної діяльності підприємства, проведено прогнозне оцінювання імпортної діяльності в розрізі товарного асортименту, розрахунки яких наведено в таблиці 3.12.

Таблиця 3.12

Прогноз ефективності товарної структури імпорту ПрАТ «Запоріжтрансформатор» за 2019-2021рр.

Показник	2017 (базовий)	2018 (очікування)	Прогноз		
			2019	2020	2021
Мідна катанка					
Обсяг доходів, тис. грн.	587	651,5	729,6	817,2	931,6
Обсяг витрат, тис. грн.	442	543,5	612,9	692,5	799,0
Прибуток, тис. грн.	145	108,0	116,7	124,7	132,6
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,3	1,2	1,2	1,2	1,2
Рентабельність імпорту,%	32,8	19,9	19,0	18,0	16,6
Електротехнічна сталь					
Обсяг доходів, тис. грн.	316	350,5	392,6	439,7	501,3
Обсяг витрат, тис. грн.	190	233,3	263,1	297,2	343,0
Прибуток, тис. грн.	126	117,3	129,5	142,5	158,3
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,7	1,5	1,5	1,5	1,5
Рентабельність імпорту,%	66,3	50,3	49,2	47,9	46,2
Масло трансформаторне					
Обсяг доходів, тис. грн.	413,6	459,7	514,8	576,6	657,3
Обсяг витрат, тис. грн.	311	382,0	430,8	486,7	561,5
Прибуток, тис. грн.	103	77,7	84,1	89,9	95,8
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,3	1,2	1,2	1,2	1,2
Рентабельність імпорту,%	33,1	20,3	19,5	18,5	17,1
Сталь конструкційна легована					
Обсяг доходів, тис. грн.	137	152,1	170,4	190,8	217,5
Обсяг витрат, тис. грн.	75	92,3	104,1	117,6	135,7
Прибуток, тис. грн.	62	59,8	66,3	73,2	81,9
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,8	1,6	1,6	1,6	1,6
Рентабельність імпорту,%	82,7	64,8	63,7	62,3	60,3
Інша продукція					
Обсяг доходів, тис. грн.	36	39,7	44,4	49,8	56,7
Обсяг витрат, тис. грн.	25	30,8	34,7	39,2	45,2
Прибуток, тис. грн.	11	8,9	9,8	10,6	11,5
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,4	1,3	1,3	1,3	1,3
Рентабельність імпорту,%	44	29,0	28,1	27,0	25,5

Джерело: укладено та розраховано автором

Мідну катанку прогнозується імпортувати у 2021 році на суму 931,6 тис.грн., при цьому вартість витрат при імпорті продукції становить 799,0 тис.грн., а прибуток від імпорту складає 132,5 тис.грн., коефіцієнт ефективності імпорту складає 1,2, а рентабельність імпорту даної продукції становить 16,6 %.

Електротехнічну сталь прогнозується імпортувати у 2021 році на суму 501,3 тис.грн., при цьому становитимуть343 тис.грн., а прибуток від імпортної діяльності складає 158,3 тис. грн., коефіцієнт ефективності імпорту складає 1,5, а рентабельність імпорту даної продукції становить 46,3 %.

Масло трансформаторне прогнозується імпортувати у 2021 році на суму 657,3 тис.грн., при цьому витрати становитимуть 561,5 тис. грн., а прибуток від імпорту складає 95,8 тис. грн., коефіцієнт ефективності імпорту складає 1,2, а рентабельність імпорту даної продукції становить 17,1 %.

Сталь конструкційна легована (09Г2С)прогнозується імпортувати у 2021 році на суму 217,5 тис. грн., при цьому витрати сягнуть135,7 тис.грн., а прибуток складе 81,9 тис. грн., коефіцієнт ефективності імпорту складає 1,6, а рентабельність імпорту даної продукції становить 60,3 %.

Інша продукція прогнозується на рівні 56,7 тис. грн., з витратами у 45,2 тис. грн., з прибутком в 11,5 тис. грн. Коефіцієнт ефективності складає 1,3, а рентабельність імпорту даної продукції становить 25,5 %.

Всього планується імпортувати у 2021 році на суму 2364,5 тис. грн., при цьому витрати на імпорт продукції становитимуть 1884,4 тис. грн., з прибутком в 480,1 тис. грн.

Для більш наглядного відображення ефективності прогнозованих показників, зведемо їх в загальну таблицю 3.13.

Відповідно до прогнозних розрахунків ефективності експорту та імпорту продукції, забезпечує ПрАТ «Запоріжтрансформатор» додатковим економічним ефектом у розмірі 1235482,9 тис. грн., з яких від експорту в сумі 1233118 тис. грн. а від імпорту 2364,5 тис. грн. Витрати, понесені на підвищення придатності каналу до даного виду продукції, компенсуються доходами, які забезпечуються її розподілом.

Таблиця 3.13

Зведені прогнозні показники зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Запоріжтрансформатор» 2019-2021 рр., тис. грн.

Продукція	Роки					Абсолютне відхилення			
	2017 (базовий)	2018 (очікування)	Прогноз			2017/ 2018	2018/ 2019	2019/ 2020	2020/ 2021
			2019	2020	2021				
	ЕКСПОРТ								
Масляні трансформатори	412512	466139	536059	621829	727540	53627	69921	85769	105711
Трансформатори спеціального призначення	146826	165913	190800	221328	258954	19087	24887	30528	37626
Електричні шунтуючі реактори	41950	47404	54514	63236	73986	5453	7111	8722	10750
Керовані шунтуючі реактори	13983	15801	18171	21078	24662	1818	2370	2907	3583
Послуги сервісного обслуговування	62926	71106	81772	94856	110981	8180	10666	13084	16126
Інша продукція	20975	23702	27257	31618	36993	2727	3555	4361	5375
Всього	**699173**	**790065**	**908575**	**1053947**	**1233118**	90892	118510	145372	179171
	ІМПОРТ								
Мідна катанка	587	651,6	729,8	817,3	931,8	65	78	88	114
Електротехнічна сталь,	316	350,8	392,9	440,0	501,6	35	42	47	62
Масло трансформаторне	413,6	459	514	576	657	45	55	62	81
Сталь конструкційна легована (09Г2С)	137	152	170	191	217	15	18	20	27
Інша продукція	36	40	45	50	57	4	5	5	7
Всього	**1489,6**	**1653,5**	**1851,9**	**2074,1**	**2364,5**	164	198	222	290
Ефективність ЗЕД	**700662,6**	**791718,9**	**910427,2**	**1056021,5**	**1235482,9**	91056,3	118708,2	145594,3	179461,4

Джерело: власні розрахунки

Таким чином, підприємство планує збільшити поставку продукції до 2021 року на 76% у порівнянні до фактичного показника за 2017 рік або 533965 тис. грн. Показник імпорту планується збільшити в 2021 році на 59% у порівнянні до фактичного показника за 2017 рік, або на суму 874,9 тис. грн. Основне завдання, що необхідно здійснити на підприємстві стабілізувати грошовий потік від зовнішньоекономічної діяльності.

Висновки до розділу 3

Невід'ємною частиною економічної діяльності кожного підприємства, що функціонує на економічному ринку є намагання досягти найкращих результатів діяльності, що виявляють себе через зростання прибутковості, нарощення виробничих потужностей, пошук можливостей тощо. Для підприємств досягнення цих цілей є

реальним за умов зростання ефективності комерційних операцій на міжнародних ринках.

Аналіз міжнародних ринків діяльності дозволив встановити що на сьогодні ПрАТ «Запоріжтрансформатор» впевнено лідирує не лише на внутрішньому ринку, а й на ринку СНД, з часткою понад 40%: понад 80% усіх трансформаторів країн Співдружності виготовлено на ПрАТ «Запоріжтрансформатор». Всі 13 атомних станцій та 75% теплових та гідроелектростанцій СНД використовують трансформатори тільки запорізького виробництва.

Проведене планування зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Запоріжтрансформатор» 2019-2021рр. дозволяє підприємству запланувати рівень експорту продукції до 2021 року на рівні 1233118 тис. грн., а рівень імпорту продукції на 2364 тис. грн. різної товарної продукції, сумарним обсягом зовнішньоторговельного обороту на ріні 1235482,9 тис. грн.

Найбільшу частку в плановому обсязі реалізації продукції займатимуть масляні трансформатори, загальним ефектом до 2021 року в сумі 727540 тис. грн.

Проведене прогнозування ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Запоріжтрансформатор» 2019-2021 рр. дозволяє підприємству забезпечити ефективний рівень прибутку до 2021 року на суму 246218,4 тис. грн., а сумарний обсяг дохідності на ріні 1235482,9 тис. грн.

Прогнозний розрахунку економічного ефекту від експорту продукції у 2021 року сягне суми 245738 тис. грн., при рентабельності 24,9 %.

Аналіз наведеного прогнозного розрахунку ефективності від здійснення імпортних операцій дозволяє констатувати те що прибуток за цим напрямом зросте від 447 тис. грн. в 2017 році до 480,1 тис. грн. в 2021 році, що дозволяє говорити про ефективність діяльності в цьому напрямі.

Всього планується експортувати продукції у 2021 році на суму 1233118 тис. грн., при цьому собівартість виготовлення продукції становить 987380 тис. грн., а прибуток від експортної діяльності складає 245738 тис.грн. Коефіцієнт ефективності експорту складає 1,2, а рентабельність експорту продукції становить 24,9 %.

Імпортувати у 2021 році на суму 2364,5тис. грн., при цьому витрати на імпорт продукції становитимуть 1884,4 тис. грн., з прибутком в 480,1 тис. грн.

Відповідно до прогнозних розрахунків ефективності експорту та імпорту продукції, забезпечує ПрАТ «Запоріжтрансформатор» додатковим економічним ефектом у розмірі 1235482,9 тис. грн., з яких від експорту в сумі 1233118 тис. грн. а від імпорту 2364,5 тис. грн. Витрати, понесені на підвищення придатності каналу до даного виду продукції, компенсуються доходами, які забезпечуються її розподілом.

Підприємство планує збільшити поставку продукції до 2021 року на 76% у порівнянні до фактичного показника за 2017 рік або 533965 тис. грн. Показник імпорту планується збільшити в 2021 році на 59% у порівнянні до фактичного показника за 2017 рік, або на суму 874,9 тис. грн. Основне завдання, що необхідно здійснити на підприємстві стабілізувати грошовий потік від зовнішньоекономічної діяльності.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Розвиток ринкових відносин в Україні, необхідність залучення систем управління міжнародними комерційними операціями вітчизняних виробничих підприємств в світовий інтеграційний процес, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, а також надання компаніям і організаціям, що випускають конкурентоспроможну продукцію, права виходу на міжнародний ринок вимагають нових підходів до обґрунтування особливостей комерційних операцій виробничого підприємства.

Резюмуючи наведене, можна говорити про системну трансформацію в питанні формування ефективної моделі та механізмів управління міжнародними комерційними операціями як то країни в цілому, так і кожного із суб'єктів міжнародних комерційних відносин, в нашому випадку таким є виробниче підприємство.

У процесі дослідження вдалося встановити що основою всієї міжнародної економічної діяльності як і раніше є зовнішня торгівля, яка передбачає два напрями співпраці, зокрема через встановлення прямих зв'язків між виробником (постачальником) і кінцевим споживачем та непрямих – купівля і продаж товарів

через торгово-посередницьку ланку на основі укладення спеціального договору (угоди) з торговим посередником.

Дослідження теоретичних основ міжнародних комерційних операцій виробничого підприємства дозволяє зробити висновок відносного якого, економічна категорія «комерційна операція» в науковій літературі розглядається протягом багатьох століть, але єдиного підходу до її визначення на рівні підприємства науковцями досі не вироблено. Критичний огляд сучасної літератури з цього питання дозволив запропонувати наступний варіант визначення цього поняття. Під міжнародними комерційними операціями виробничого підприємства слід розглядати багаторівневу систему виробничо-комерційних зв'язків чи операцій між економічними суб'єктами різної географічної належності, з метою забезпечення відповідного попиту на продукцію чи послуги, з метою отримання прибутку, із врахуванням сучасних вимог трансформаційних зрушень з урахуванням переваг міжнародної економічної діяльності та власне комерційної діяльності підприємства.

У результаті дослідження змістово-сутнісних характеристик комерційних операцій, дозволяють говорити про те, що комерційна функція виробничого підприємства є спеціальною функцією управління, реалізація якої є основою комерційної діяльності підприємства, яку слід на нашу думку розглядати в сукупності процесів купівлі-продажу товарів і послуг, які реалізуються з метою отримання прибутку та збільшення його за періодами часу.

На основі використання системного та функціонального підходу обґрунтовано методичні засади та сформовано структурно-функціональну модель управління міжнародними комерційними операціями виробничого підприємства, з відповідним виділенням суб'єктівта об'єктів управління, критеріїв та методів управління, яка дозволяє цілісно розглядати взаємозв'язкиміж елементами системи управління комерційною діяльністю, дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо операцій закупівлі-продажу виробничого підприємства та із врахуванням принципів системності, комплексності,

об’єктивності та дієвості, обґрунтувати підхід до комплексної оцінки комерційної діяльності виробничого підприємства.

За сучасних умов постає питання про необхідність методики оцінки ефективності міжнародних комерційних операцій з використанням інструменту, здатного одночасно розрахувати результативність реалізації стратегії залежно від значущості поставлених цілей, порівняти її з еталонним критерієм ефективності та рівнем економічного ризику і, нарешті, обрати найбільш ефективну стратегію серед альтернативних варіантів. Вибір критерію ефективності залежить від особливостей ситуації на ринку, від цілей підприємства, від наявності інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище.

Запропоновано систему показників оцінки ефективності міжнародної комерційної діяльності виробничого підприємства та порядок їх розрахунку. В групі показників, що оцінюють ефективність зовнішньоекономічної діяльності, головним пропонується обрати коефіцієнт ефективність зовнішньоекономічної діяльності, в групі показників, що оцінюють ефективність зовнішньоторговельних операцій – коефіцієнт ефективності експортної операції , а в групі показників, що оцінюють ефективність імпортних операцій – коефіцієнт ефективності імпортної операції.

Ці показники можуть бути використані як критеріальні для цільового управління міжнародними комерційними операціями виробничого підприємства.

Проаналізовано тенденції зовнішньоекономічної діяльності підприємств машинобудування. На основі проведеного аналізу встановлено, що підприємства машинобудування України є експортноорієнтованими підприємствами, і значна частина їх доходу надходить саме від реалізації своєї продукції за кордон, або виконання зовнішньоторговельних контрактів. Однак, встановлено, що останні роки спостерігаються тенденції до зниження експортних постачань, що обумовлено цілою низкою різноманітних чинників, як внутрішнього та і зовнішнього характеру, серед яких основними є зміна курсу іноземної валюти (долару США), недосконала система управління зовнішньоекономічною діяльністю, що не дає змоги приймати керівникам машинобудівних підприємств своєчасні, ефективні та оперативні рішення в сфері прогнозування майбутніх

обсягів експорту та імпорту підприємства.

С структурі активів ПрАТ «Запоріжтрансформатор» найбільшу частку протягом 2013-2017 років займали основні засоби, обсяги яких за досліджуваний період зросли, а також запаси, які зросли більше ніж вдвічі у 2017 році порівняно з 2013 р. Крім того, вагому частку в структурі активів балансу займала інша поточна дебіторська заборгованість, обсяги яких протягом 2013-2017 рр. зросла більше ніж в тридцятеро. Варто зазначити, що темпи зростання обсягів оборотних активів були значно більшими, ніж необоротних – оборотні активи зросли на 53,3%, тоді як необоротні – трохи 14%. При цьому зростання вартості оборотних активів було забезпечено переважно за рахунок збільшення обсягів основних фондів підприємства, а необоротних – за рахунок нарощення обсягів всіх видів дебіторської заборгованості.

Середньорічна вартість активів в 2017 році становить 4639332 тис. грн. Це на 562077 тис. грн. більше минулорічного показника, (темп приросту становить 13,8 %), а в порівнянні із показником за 2013 рік вартість активів збільшилася на 1076017 тис. грн. (темп приросту активів ПаТ «Запоріжтрансформатор» за 2013-2017 роки становить 30,2 %). Середньорічна вартість основних засобів (за первісною оцінкою) становить в 2017 році 1334464 тис. грн. За останній рік вартість основних засобів збільшилася на 304263,0 тис. грн. (темп приросту основних засобів за останній рік склав 29,5 %). У порівнянні із 2013 роком, вартість основних засобів збільшилася на 431077,0 тис. грн. (темп приросту за 2013-2017 роки становить 47,7 %).

Середньорічна вартість власного капіталу склала в 2017 році -5605161 тис. грн. За останній рік власний капітал зменшився на -290095,0 тис. грн. (темп приросту за останній рік склав 5,5 %). У порівнянні із показником за 2013 рік, власний капітал зменшився на -5974083,0 тис. грн. (темп приросту становить -1619,3 %).

Виручка від реалізації в 2017 році склала 2311462 тис. грн. За останній рік обсяг збуту впав на 40785 тис. грн. (темп приросту за останній рік склав -1,7 %). У порівнянні із показником за 2013 рік, обсяг реалізації впав на 406048 тис. грн. (темп приросту становить -14,9 %).

Частка чистого доходу від експорту продукції у загальній сумі чистого доходу спадає з 86% у 2013 році до 30,2% у 2017 році. При цьому обсяг чистого доходу від імпорту продукції у 2014 році зменшився на 1597,7 тис. грн., або на 33,3%, у 2015 році було збільшення даного показника на 69,2 тис. грн., або на 10%, у 2016 році чистий дохід від реалізації імпортної продукції збільшився на 207,6тис. грн., або на 27,27%, у 2017 році відбулося зростання чистого доходу від реалізації імпортної продукції на 416,96 тис грн або на 43,04%. Зростання чистого доходу від реалізації імпортної продукції зумовлене збільшенням виручки від реалізації підприємства.

Виручка від реалізації в 2017 році склала 2311462 тис. грн. За останній рік обсяг збуту впав на 40785 тис. грн. (темп приросту за останній рік склав -1,7 %). У порівнянні із показником за 2013 рік, обсяг реалізації впав на 406048 тис. грн. (темп приросту становить -14,9 %).

Частка чистого доходу від експорту продукції у загальній сумі чистого доходу спадає з 86% у 2013 році до 30,2% у 2017 році. При цьому обсяг чистого доходу від імпорту продукції у 2014 році зменшився на 1597,7 тис. грн., або на 33,3%, у 2015 році було збільшення даного показника на 69,2 тис. грн., або на 10%, у 2016 році чистий дохід від реалізації імпортної продукції збільшився на 207,6тис. грн., або на 27,27%, у 2017 році відбулося зростання чистого доходу від реалізації імпортної продукції на 416,96 тис грн або на 43,04%. Зростання чистого доходу від реалізації імпортної продукції зумовлене збільшенням виручки від реалізації підприємства.

Загальна сума експорту значно знизилася у 2016 р. досягнувши показника 399881 тис. грн, що аж на 299291 тис. грн менше, ніж відповідний показник 2017 р. У відсотковій частці експорту від загальної суми реалізованої продукції з 17,3 % до 32,2%.

Аналіз обсягів експорту у розрізі основних товарних груп дозволяє констатувати той факт що значну частку займають трансформатори спеціального призначення сягнувши значення в 44,9% в 2017 році в порівнянні до 2013 року, наступною групою є сукупність товарів які відносяться до інших з часткою 44,8 та що не дивно частка послуг з сервісного обслуговування сягнула 38,5%, що забезпечено як ми вже наводили наявністю власного сервісного центру.

Підприємство отримало у 2017 році 148477,6 тис. грн. прибутку від зовнішньоекономічної діяльності. Результативність діяльності підприємства не є стабільною, однак протягом всього періоду зовнішньоекономічна діяльність є ефективність. Коефіцієнт ефективності коливається за досліджуваний період від 1,1 до 1,3. Максимальна ефективність зафіксована у 2017 році на рівні 26,9% рентабельності. Найнижчим є показник 2014 року, за цей рік показник рентабельності ЗЕД становить 14,8%.

Ефективність експорту є такою ж високою, як і ефективність зовнішньоекономічної діяльності в цілому. Це пояснюється тим, що експорт складає основну частину зовнішньоекономічної діяльності. Максимальний показник рентабельності зафіксовано в 2017 році на рівні майже 26,9%

Аналізуючи ефективність зовнішньоекономічної діяльності слід зазначити, що вона є нестабільною, що свідчить про те, що підприємство налагодило співпрацю з країнами на основі попередніх домовленостей із замовниками. За результатами діяльності протягом 5-ти років виявлені більш рентабельні та менш рентабельні роки, однак в цілому за даними останнього року показники ефективності є високими по всіх товарних групах та по всіх країнах, що свідчить про високий рівень організації зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз міжнародних ринків діяльності дозволив встановити що на сьогодні ПрАТ «Запоріжтрансформатор» впевнено лідирує не лише на внутрішньому ринку, а й на ринку СНД, з часткою понад 40%: понад 80% усіх трансформаторів країн Співдружності виготовлено на ПрАТ «Запоріжтрансформатор». Всі 13 атомних станцій та 75% теплових та гідроелектростанцій СНД використовують трансформатори тільки запорізького виробництва.

В процесі написання роботи було визначено, що важлива роль у забезпеченні стабільного зростання показників діяльності підприємства належить системі планування та прогнозування підприємства. Прогнозування є ефективним інструментом, що дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення, завдяки чому можна уникнути помилкових дій, запобігти небажаним явищам. Підприємство повинне будувати свою систему прогнозування, виходячи із сукупності факторів, що здійснюють вплив на об’єкт дослідження, наявних матеріальних, фінансових та трудових ресурсів, цілей та мети прогнозування.

Проведене планування зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Запоріжтрансформатор» 2019-2021рр. дозволяє підприємству запланувати рівень експорту продукції до 2021 року на рівні 1233118 тис. грн., а рівень імпорту продукції на 2364 тис. грн. різної товарної продукції, сумарним обсягом зовнішньоторговельного обороту на ріні 1235482,9 тис. грн.

Найбільшу частку в плановому обсязі реалізації продукції займатимуть масляні трансформатори, загальним ефектом до 2021 року в сумі 727540 тис. грн.

Проведене прогнозування ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Запоріжтрансформатор» 2019-2021рр. дозволяє підприємству забезпечити ефективний рівень прибутку до 2021 року на суму 246218,4 тис. грн., а сумарний обсяг дохідності на ріні 1235482,9 тис. грн.

Прогнозний розрахунку економічного ефекту від експорту продукції у 2021 року сягне суми 245738 тис. грн., при рентабельності 24,9 %.

Аналіз наведеного прогнозного розрахунку ефективності від здійснення імпортних операцій дозволяє констатувати те що прибуток за цим напрямом зросте від 447 тис. грн. в 2017 році до 480,1 тис. грн. в 2021 році, що дозволяє говорити про ефективність діяльності в цьому напрямі.

Всього планується експортувати продукції у 2021 році на суму 1233118 тис. грн., при цьому собівартість виготовлення продукції становить 987380 тис. грн., а прибуток від експортної діяльності складає 245738 тис.грн. Коефіцієнт ефективності експорту складає 1,2, а рентабельність експорту продукції становить 24,9 %.

Імпортувати у 2021 році на суму 2364,5тис. грн., при цьому витрати на імпорт продукції становитимуть 1884,4 тис. грн., з прибутком в 480,1 тис. грн.

Відповідно до прогнозних розрахунків ефективності експорту та імпорту продукції, забезпечує ПрАТ «Запоріжтрансформатор» додатковим економічним ефектом у розмірі 1235482,9 тис. грн., з яких від експорту в сумі 1233118 тис. грн. а від імпорту 2364,5 тис. грн. Витрати, понесені на підвищення придатності каналу до даного виду продукції, компенсуються доходами, які забезпечуються її розподілом.

Підприємство планує збільшити поставку продукції до 2021 року на 76% у порівнянні до фактичного показника за 2017 рік або 533965 тис. грн. Показник

імпорту планується збільшити в 2021 році на 59% у порівнянні до фактичного показника за 2017 рік, або на суму 874,9 тис. грн. Основне завдання, що необхідно здійснити на підприємстві стабілізувати грошовий потік від зовнішньоекономічної діяльності.

Список використаних джерел

1. Мельник Т.М. Оцінка впливу СОТ на конкурентоспроможність підприємств України / Т.М. Мельник // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2007. – № 2. – С. 20-35.

2. Бестужева С. В. Міжнародна економічна діяльність України: навчальний посібник / С. В. Бестужева.–Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. –268с.

3. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. №959-XII [Електронний ресурс]: http://search.ligazakon.ua

4. Дідківській М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч посібник. – К.: Знання, 2006. – 462 с.

5. Прокушев Є. Ф. Зовнішньоекономічна діяльність. – М.: ІОЦ Маркетинг, 2010. – 208 с

6. Гофман Н. Ф., Маховікова Г. А. Основи зовнішньоекономічної діяльності. – СПб: Питер, 2011. – 208 с.

7. Міжнародна економічна діяльність України: підручник // В. Є. Новицький К.: КНЕУ, 2003. – 946 с.– С. 19-106.

8. Душко В.В. Національна економіка [Електронний ресурс]: [навч. посіб.] / В.В. Душко. – Режим доступу: http://lubbook.net/book_469.html.

9. Макогон Ю.В., Громенкова С.В., Кравченко В.О., Медведкіна Є.О., Медведкін Т.С. Міжнародна економічна діяльність України / Під загальною науковою ред. Ю.В. Макогона. – Підручник. - Донецьк: ДонНУ, 2009. – 570 с.

10. Бестужева С. В. Міжнародна економічна діяльність України : навч. посіб. / С. В. Бестужева. –Х.: Вид. ХНЕУ, 2010. – 212 с.

11. Бахчеванова Н.В., Макуха С.М. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. – Харків: 2009. – 432с.

12. Осипова Л.В. Основи коммерческой деятельности : учебник / Л.В. Осипова, И.М. Синяева. – М. : Банки й биржи, ЮНИТИ, 1997. – 324 с.

13. Виноградська А.М. Комерційна діяльність торговельного підприємства : Навч.посібн. – К. : Київ. нац. торг.-економ. ун-т, 2005. – 278 с.

14. Котлер Ф. Основы маркетинга : пер. с англ. / Ф. Котлер. – М. ; СПб. ; К.: Вильямс, 2007. – 944 с.

15. Волкова І.А. Облік зовнішньоекономічної діяльності : Навчальний посібник / Волкова І.А., Реслер М.В., Калініна О.Ю. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 304 с.

16. Батченко Л.В. Міжнародні комерційні операції: теорія і практика сучасного менеджменту / Батченко Л.В., Дроздова Г.М., Дятлова В.В. – Донецьк : Норд-Прес, 2005. – 244 с.

17. Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведєв В.С., Ч.1; Ч.2: Загальна економічна теорія; Спеціальна економічна теорія. - К.: Ніка-Центр; Ельга, 2002. – 527 с.

18. ЩетинінА. І.Політичнаекономія. Підручник. – К.: Центручбовоїлітератури, 2011. – 480с.

19. Федоренко В. Г., Діденко О . М ., Руженський М. М ., Іткін О. Ф. Політична економія: Підручник / За науковою ред. доктора економ, наук,проф. В. Г. Федоренка. - К.: Алерта, 2008. - 487 с.

20. Международная коммерческая операция и этапы ее проведения[Електронний ресурс] – Режим доступу:http://universetrade.ru/.

21. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [офіційний веб портал]. – Режим доступу:http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

22. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [офіційний веб портал]. – Режим доступу:http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15.

23. Електронні версії бухгалтерських журналів [Електронний ресурс] – Режим доступу:https://i.factor.ua/?utm_source=all-sites&utm_medium=top-menu&utm_campaign=from-top-menu.

24. Комерційна діяльність : підручник / за ред. проф. В.В. Апопія. – Вид. 2-ге, [перероб. і доп.]. – К. : Изд-во "Знання", 2008. – 558 с.

25. Виноградська А. М. Комерційне підприємсництво: сучасний стан, стратегії розвитку : монографія / А. М. Виноградська. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 807 с.

26. Дахно І. І. Міжнародна торгівля : навч. посібник / І. І. Дахно. – К. : МАУП, 2003. – 296 с.

27. Белей О. І. Система процесного управління комерційною діяльністю торговельних підприємств / О. І. Белей, С. Е. Белей. // Молодий вчений. – 2015. – № 2 (17). – С. 75-78.

28. Меженська В. В. Механізм управління комерційною діяльністю торговельного підприємства / В. В. Меженська // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 4. – С. 144-146.

29. Кривицька Н. Ю. Ефективність управління зовнішньоекономічною комерційною діяльністю ринку зернових [Електронний ресурс]/ Н. Ю. Кривицька, І. В. Степаник. − Режим доступу: <http:/jrnl.nau.edu.ua/>.

30. Балабанова Л. В. Коммерческая деятельность: маркетинг и логистика: монография / Л. В. Балабанова, А. Г. Германчук. – Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2003. – 231 с.

31. Панчук А. С. Концептуальна модель стратегічного маркетингового управління комерційною діяльністю підприємств [Електронний ресурс] / А. С. Панчук. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/8_DNI_2009/Economics/43741.doc.htm>.

32. Криковцева Н. О. Комерційна діяльність : навч. посібник / Н. О. Криковцева та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 296 с.

33. Кисельов А. П. Основи бізнесу : підручник / П. П. Кисельов. – К. : Вища школа, 1997. – 191 с.

34. Мізюк Б. М. Сучасні концепції управління комерційною функцією в роздрібних торговельних мережах / Б. М. Мізюк, М. Д. Гонський // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – Львів : ЛКА, 2014. – Вип. 45. – С. 91-95.

35. Гонський М. Д. Комерційна функція як основа ефективної комерційної діяльності торговельного підприємства / М. Д. Гонський // Економіка розвитку. – 2014. – № 2 (70). – С. 103-107.

36. Верба В. А. Управління розвитком компанії: теоретичні та прикладні аспекти сьогодення / В. А. Верба, О. М. Гребешкова // Экономика и управление. – 2009. – № 5. – С.40-45.

37. Марченко И. С. Системный подход к управлению коммерческой деятельностью организации / И. С. Марченко // Вестник МГТУ. – 2010. – Т. 1. – С. 27-30.

38. Германчук А. М. Управління комерційною діяльністю підприємств на основі маркетингу : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.06.02 / А. М. Германчук. – Донецьк., 2000. – 21с.

39. Олексин І. І. Комерційне підприємництво та основні операції купівлі-продажу послуг / І. І. Олексин // Торгівля, комерція, підприємництво: зб. наук. праць. – Львів : ЛКА, 2014. – Вип. 16. – С. 23-26.

40. Ванькович Л. Я. Теоретико-концептуальні засади застосування матричних методів в управлінні інформацією підприємств / Л. Я. Ванькович // Видавництво національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 691. – С. 35–40.

41. Василенко В. В. Стратегічне управління підприємством / В. В. Василенко, Т. І. Ткаченко. – К. : ЦНЛ, 2004. – 400 с.

42. Киржнер Л. А. Менеджмент организаций / [Л. А. Киржнер, Л. П. Киенко, Т. И. Лепейко, А. М. Тимонин]. – К. : КНТ, 2006. – 688 с.

43. Корпоративне управління в Україні: процеси формування та розвитку / За наук. ред. Н. А. Хрущ. – К. : Кафедра, 2012. – 300 с.

44. Менеджмент / В. В. Стадник, М. А. Йохна ; [2-ге вид., випр. і допов.]. – К. : Академвидав, 2010. – 472 с.

45. Основы теории управления / Под ред. В. Н. Парахиной, Л. И. Ушвицкого. – М. : Финансы и статистика, 2003 – 560 с.

46. Пасічник В. Г. Планування діяльності підприємства / В. Г. Пасічник, О. В. Акіліна. – К. : ЦНЛ, 2005. – 256 с.

47. Прийняття управлінських рішень / За ред. Ю. Є. Петруні ; [2-ге вид.]. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 216 с.

48. Тарасюк Г. М. Планування комерційної діяльності / Т. М. Тарасюк. – К. : Каравела, 2005. – 400 с.

49. Швайка Л. А. Планування діяльності підприємства / Л. А. Швайка. – Львів : Магнолія плюс, 2004. – 268 с.

50. Хміль Ф.І. Основи менеджменту : підручник. – Вид. 2-ге, [випр., доп.]. – К. : Академ-видав, 2007. – 576 с. (Альма-матер).

51. Виноградська А.М. Комерційна діяльність торговельного підприємства : навч. посібн. – К. : Київ. нац. торг.-економ. ун-т, 2005. – 278 с.

52. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон [монографія] /Козак Ю.Г., Притула Н. В., Єрмакова О. А., Уханова І. О., Сулим О.В., Осипов В. М., Таваліка Г. Т., Постова Н.А., Швагер О. Р. – К.: Центр навчальної літератури, 2016. – 162-163 с.

53. Залізнюк В. П. Можливості та напрями розвитку експортної діяльності підприємств в умовах інтеграції України в європейський економічний простір / О. В. Кендюхов, В. П. Залізнюк // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – № 2 (9). – 2015. – С. 91–96.

54. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / за ред. О. В. Шкурупій. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 112-114 с. 4.

55. Малярець Л. М., Моргун Г. В. Аналіз ефективності експортно-імпортної діяльності підприємства для її стратегічного контролінгу // БІЗНЕСІНФОРМ . - 2015. - № 1.

56. Моргун Г. В. Концепція стратегічного управління експортно-імпортної діяльності підприємства / Г. В. Моргун // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Еко- номічні науки». – 2014. – № 2, том 1. – 235 с. – С. 71 – 77.

57. Федоронько Н.І. Аналіз ефективності експортних та імпортних операцій // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2016. - №Випуск 10.

58. Комерційна діяльність: Підручник/ За ред. проф. В.В. Апопія. – К 63 Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 580с.

59. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник; За редакцією Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, І.Ю.Сіваченка, 2-ге вид., перероб. та доп. — Київ: Центр навчальної літера тури, 2006. — 792 с.

60. Родченко В.В. Международный менеджмент: Учеб. пособие. - К.: МАУП, 2014. - 240 с.

ДОДАТКИ

Додаток Б

Розрахункові формули для розрахунку показників рентабельності, платоспроможності, ділової активності, ліквідності

Показники ліквідності		
Показник	Розрахункова формула	Нормативне значення
Коефіцієнт загальної ліквідності	Кзл= Оборотні активи / Поточні зобов'язання;	≥ 1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	К.а.= Грошові активи / Поточні зобов'язання	≤ 0,2-0,3
Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття)	Кпл= (Оборотні активи – запаси)/поточні зобов'язання;	≤ 0,6
Показники ділової активності		
Коефіцієнт оборотності активів, раз у рік	Коа= Чиста виручка від реалізації продукції / Середньорічна вартість активів	-
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, раз у рік	Кодз=Чиста виручка від реалізації продукції/ Середньорічна сума дебіторської заборгованості	-
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, раз у рік	Кокз= Чиста виручка від реалізації продукції/ Середньорічна сума кредиторської заборгованості	-
Коефіцієнт оборотності запасів, раз у рік	Комз= Чиста виручка від реалізації продукції / середньорічна вартість запасів	-
Коефіцієнт оборотності основних фондів, раз у рік	Коосз = Чиста виручка від реалізації продукції / середньорічна величина основних фондів	-
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, раз у рік	Ковк = Чиста виручка від реалізації продукції / середньорічна величина власного капіталу	-
Показники рентабельності		
Чиста рентабельність виробничої діяльності	Чиста рентабельність виробництва = Чистий прибуток × 100 / Собівартість реалізованої продукції	
Чиста рентабельність продажів (ROS)	ROS = Чистий прибуток × 100 / Чистий дохід від реалізації товарної продукції	
Валова рентабельність продажів	Валова рентабельність продажу = Валовий прибуток × 100 / Чистий дохід від реалізації продукції	
Операційна рентабельність продажів	Операційна рентабельність продажів = Прибуток від операційної діяльності × 100 / Чистий дохід від реалізації	
Рентабельність активів (ROA)	ROA = Чистий прибуток × 100 / Баланс на початок періоду	

Рентабельність власного капіталу (ROE)	ROE = Чистий прибуток × 100 / Власний капітал	
	Показники платоспроможності	
Коефіцієнт автономії	Кавт = Власний капітал / Валюта балансу	=> 0,5
Коефіцієнт маневреності власних коштів	$К_м$ = Власні оборотні кошти/ Власний капітал	=> 0,2
Коефіцієнт фінансової стійкості	Кфс = Власний капітал / Загальна сума зобов'язань	> 0,1
Коефіцієнт ефективності використання активів	Кеа = Чистий прибуток / Середня величина активів	Зростання

Додаток А

		Коди		
	Дата (рік, місяць, число)	2014	01	01
Підприємство Публічне акціонерне товариство "Запоріжтрансформатор"	за ЄДРПОУ	00213428		
Територія ЗАПОРІЗЬКА ОБЛАСТЬ	за КОАТУУ	2310136900		
Організаційно-правова форма господарювання ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО	за КОПФГ	112		
Вид економічної діяльності ВИРОБНИЦТВО ЕЛЕКТРОДВИГУНІВ, ГЕНЕРАТОРІВ І ТРАНСФОРМАТОРІВ	за КВЕД	27.11		

Середня кількість працівників 4744
Одиниця виміру : тис. грн.
Адреса 69600 Запорізька область м. Запоріжжя Дніпропетровське шосе, 3, т.(061)270-32-48

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку	
за міжнародними стандартами фінансової звітності	V

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на "31" грудня 2013 р.

Форма № 1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на МСФЗ
1	2	3	4	01.01.2012
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	5994	6556	--
первісна вартість	1001	13100	14509	--
накопичена амортизація	1002	7106	7953	--
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2986	17165	--
Основні засоби	1010	817211	793474	--
первісна вартість	1011	871032	903387	--
знос	1012	53821	109913	--
Інвестиційна нерухомість	1015	--	--	--
Довгострокові біологічні активи	1020	--	--	--
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	4314	336399	--
інші фінансові інвестиції	1035	927851	927843	--
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	17553	39932	--
Відстрочені податкові активи	1045	--	--	--
Інші необоротні активи	1090	--	--	--
Усього за розділом I	1095	1775909	2121369	--
II. Оборотні активи Запаси	1100	499437	362073	--
Виробничі запаси	1101	138257	51804	--
Незавершене виробництво	1102	191667	141832	--
Готова продукція	1103	168847	167652	--
Товари	1104	666	785	--
Поточні біологічні активи	1110	--	--	--
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1274410	476602	--
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	28161	8208	--
з бюджетом	1135	225220	457343	--
у тому числі з податку на прибуток	1136	151002	412268	--
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3109	3037	--
Поточні фінансові інвестиції	1160	--	--	--
Гроші та їх еквіваленти	1165	98701	79981	--
Готівка	1166	6	9	--
Рахунки в банках	1167	98695	79972	--
Витрати майбутніх періодів	1170	34508	41869	--

Інші оборотні активи	1190	19543	12833	--
Усього за розділом II	1195	2183089	1441946	--
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	--	--	--
Баланс	1300	3958998	3563315	--

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду	На дату переходу на МСФЗ
1	2	3	4	5
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	22103	22103	–
Капітал у дооцінках	1405	333616	297656	–
Додатковий капітал	1410	89339	243	–
Резервний капітал	1415	7592	7592	–
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	536409	41330	–
Неоплачений капітал	1425	–	–	–
Вилучений капітал	1430	–	2	–
Усього за розділом I	1495	989059	368922	–
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	51896	45919	–
Пенсійні зобов'язання	1505	20390	24496	–
Довгострокові кредити банків	1510	–	–	–
Інші довгострокові зобов'язання	1515	–	–	–
Довгострокові забезпечення	1520	28938	34550	–
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	22727	23276	–
Цільове фінансування	1525	–	–	–
Усього за розділом II	1595	101224	104965	–
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	1409414	1853884	–
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	831364	431788	–
товари, роботи, послуги	1615	451360	424098	–
розрахунками з бюджетом	1620	10671	2249	–
у тому числі з податку на прибуток	1621	–	–	–
розрахунками зі страхування	1625	4284	3793	–
розрахунками з оплати праці	1630	9151	8186	–
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	145163	105340	–
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	7184	259794	–
Поточні забезпечення	1660	–	–	–
Доходи майбутніх періодів	1665	–	–	–
Інші поточні зобов'язання	1690	124	296	–
Усього за розділом III	1695	2868715	3089428	–
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	–	–	–
Баланс	1900	3958998	3563315	–

Генеральний директор _____ **Клейнер Ігор Саулович**
(підпис)

Головний бухгалтер _____ **Ніколаєнко Людмила Іванівна**
(підпис)

	Коди		
Дата (рік, місяць, число)	2014	01	01
за ЄДРПОУ	00213428		

Підприємство Публічне акціонерне товариство "Запоріжтрансформатор"

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2013 рік

Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2717510	3947828
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1785380)	(2365859)
Валовий: прибуток	2090	932130	1581969
збиток	2095	(–)	(–)
Інші операційні доходи	2120	16386	56590
Адміністративні витрати	2130	(69874)	(64754)
Витрати на збут	2150	(142845)	(145949)
Інші операційні витрати	2180	(59171)	(19084)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	676626	1408772
збиток	2195	(–)	(–)
Дохід від участі в капіталі	2200	3863	4820
Інші фінансові доходи	2220	–	–
Інші доходи	2240	8	–
Фінансові витрати	2250	(275344)	(212314)
Втрати від участі в капіталі	2255	(–)	(–)
Інші витрати	2270	(2871)	(1222)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	402282	1200056
збиток	2295	(–)	(–)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-73102	-252988
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	–	–
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	329180	947068
збиток	2355	(–)	(–)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	–	–
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	–	–
Накопичені курсові різниці	2410	–	–
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	–	–
Інший сукупний дохід	2445	2806	6688
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	2806	6688
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	533	1374
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	2273	5314
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	331453	952382

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1315217	1957710
Витрати на оплату праці	2505	229337	227479
Відрахування на соціальні заходи	2510	85018	84397
Амортизація	2515	59669	55092
Інші операційні витрати	2520	341163	307089
Разом	2550	2030404	2631767

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	2210250000	2210250000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	2210250000	2210250000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0.14893340	0.42848910
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0.14893340	0.42848910
Дивіденди на одну просту акцію	2650	–	–

Генеральний директор _____ (підпис) **Клейнер Ігор Саулович**

Головний бухгалтер _____ (підпис) **Ніколаєнко Людмила Іванівна**

			КОДИ
		Дата(рік, місяць, число)	2015 | 01 | 01
Підприємство	Публічне акціонерне товариство "Запоріжтрансформатор"	за ЄДРПОУ	00213428
Територія		за КОАТУУ	2310136900
Організаційно-правова форма господарювання		за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності		за КВЕД	27.11
Середня кількість працівників	3770		

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака

Адреса: 69600 Запорізька область м. Запоріжжя Дніпропетровське шосе, 3, т.(061)270-32-48

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами бухгалтерського обліку)	
за міжнародними стандартами фінансової звітності	V

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2014 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	6556	5667	0
первісна вартість	1001	14509	14639	0
накопичена амортизація	1002	7953	8972	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	17165	1029	0
Основні засоби:	1010	793474	1018460	0
первісна вартість	1011	903387	1027499	0
знос	1012	109913	9039	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0

первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	336399	398071	0
інші фінансові інвестиції	1035	927843	927843	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	39932	28312	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	**1095**	**2121369**	**2379382**	**0**
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	362073	235248	0
Виробничі запаси	1101	51804	50956	0
Незавершене виробництво	1102	141832	144367	0
Готова продукція	1103	167652	39056	0
Товари	1104	785	869	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	476602	379496	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	8208	15572	0
з бюджетом	1135	457343	472511	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	412268	453112	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3037	8261	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	79981	96394	0
Готівка	1166	9	3	0
Рахунки в банках	1167	79972	96391	0
Витрати майбутніх періодів	1170	41869	34633	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0

інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	12833	767	0
Усього за розділом II	**1195**	**1441946**	**1242882**	**0**
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	**0**	**0**	**0**
Баланс	**1300**	**3563315**	**3622264**	**0**

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	22103	22103	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	297	480314	0
Додатковий капітал	1410	243	243	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	7592	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	41330	-2203110	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(2)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	**1495**	**368922**	**1700450**	**0**
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	45919	92952	0
Пенсійні зобов'язання	1505	24496	20871	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	34550	30650	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	23276	20004	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0

Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	**1595**	**104965**	**144473**	**0**
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	1853884	3429649	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	431788	540831	0
за товари, роботи, послуги	1615	424098	343233	0
за розрахунками з бюджетом	1620	2249	1572	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	3793	2007	0
за розрахунками з оплати праці	1630	8186	4873	0
за одержаними авансами	1635	105340	286652	0
за розрахунками з учасниками	1640	259794	259476	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	120	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	296	309828	0
Усього за розділом III	**1695**	**3089428**	**5178241**	**0**
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**	**0**	**0**	**0**
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	**1800**	**0**	**0**	**0**
Баланс	**1900**	**3563315**	**3622264**	**0**

Примітки д/н

Керівник Клейнер Ігор Саулович

Головний бухгалтер Ніколаєнко Людмила Іванівна

	КОДИ
Дата(рік, місяць, число)	2015 | 01 | 01
за ЄДРПОУ	00213428

Підприємство Публічне акціонерне товариство "Запоріжтрансформатор"

(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 12 місяців 2014 р.

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1365102	2717510
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестрахування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(930539)	(1785380)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий: прибуток	2090	434563	932130
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	8593	16386
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(69551)	(69874)
Витрати на збут	2150	(104033)	(142845)
Інші операційні витрати	2180	(106273)	(59171)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	(0)	(0)
Витрат від первісного визнання біологічних активів і	2182	(0)	(0)

сільськогосподарської продукції			
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	163299	676626
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	3863	4820
Інші фінансові доходи	2220	6595	3863
Інші доходи	2240	8	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(2449779)	(275344)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(9180)	(2871)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	402282
збиток	2295	(2289065)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	6817	73102
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	329180
збиток	2355	(2282248)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	261027	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	5697	2806
Інший сукупний дохід до оподаткування	**2450**	**266724**	**2806**
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	47868	533
Інший сукупний дохід після оподаткування	**2460**	**218856**	**2273**
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	**2465**	**2063392**	**331453**

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	584901	1315217
Витрати на оплату праці	2505	174751	229337
Відрахування на соціальні заходи	2510	62172	85018
Амортизація	2515	60254	59669

Інші операційні витрати	2520	503453	341163
Разом	**2550**	**1385531**	**2030404**

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	2210250000	2210250000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	2210250000	2210250000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-1.0326	0.1489
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-1.0326	0.1489
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Примітки д/н

Керівник Клейнер Ігор Саулович

Головний бухгалтер Ніколаєнко Людмила Іванівна

			КОДИ
		Дата(рік, місяць, число)	2016 | 01 | 01
Підприємство	Публічне акціонерне товариство "Запоріжтрансформатор"	за ЄДРПОУ	00213428
Територія		за КОАТУУ	2310136900
Організаційно-правова форма господарювання		за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності		за КВЕД	27.11
Середня кількість працівників	2885		

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака

Адреса 69600 Запорізька область м. Запоріжжя Дніпропетровське шосе, 3, т.(061)270-32-48

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами бухгалтерського обліку)	
за міжнародними стандартами фінансової звітності	V

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2015 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Немзтеріальні активи:	1000	5667	4661	0
первісна вартість	1001	14639	14613	0
накопичена амортизація	1002	8972	9952	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1029	681	0
Основні засоби:	1010	1018460	955141	0
первісна вартість	1011	1027499	1027428	0
знос	1012	9039	72287	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0

інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	767	162	0
Усього за розділом II	**1195**	**1242882**	**1378857**	**0**
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	**0**	**0**	**0**
Баланс	**1300**	**3622264**	**3718436**	**0**

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	22103	22103	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	480314	439889	0
Додатковий капітал	1410	243	243	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2203110	-4836266	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(2)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	**1495**	**1700450**	**4374053**	**0**
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	92952	88509	0
Пенсійні зобов'язання	1505	20871	26059	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	30650	33037	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	20004	21543	0
Цільове фінансування	1525	0	306	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0

Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	**1595**	**144473**	**147299**	**0**
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	3429649	5609341	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	540831	866284	0
за товари, роботи, послуги	1615	343233	383589	0
за розрахунками з бюджетом	1620	1572	1974	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	2007	819	0
за розрахунками з оплати праці	1630	4873	6302	0
за одержаними авансами	1635	286652	492901	0
за розрахунками з учасниками	1640	259476	259423	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	120	85	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	309828	324472	0
Усього за розділом III	**1695**	**5178241**	**7945190**	**0**
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**	**0**	**0**	**0**
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	**1800**	**0**	**0**	**0**
Баланс	**1900**	**3622264**	**3718436**	**0**

Примітки д/н

Керівник Клейнер Ігор Саулович

Головний бухгалтер Ніколаєнко Людмила Іванівна

	КОДИ
Дата(рік, місяць, число)	2016 | 01 | 01
за ЄДРПОУ	00213428

Підприємство Публічне акціонерне товариство "Запоріжтрансформатор"

(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 12 місяців 2015 р.

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1095288	1365102
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестрахування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(833603)	(930539)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий: прибуток	2090	261685	434563
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	5368	8593
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(89796)	(69551)
Витрати на збут	2150	(85031)	(104033)
Інші операційні витрати	2180	(80049)	(106273)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	(0)	(0)
Витрат від первісного визнання біологічних активів і	2182	(0)	(0)

сільськогосподарської продукції			
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	12177	163299
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	2750	6595
Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(2684802)	(2449779)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(2058)	(9180)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0
збиток	2295	(2671933)	(2289065)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	3347	6817
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0
збиток	2355	(2668586)	(2282248)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	261027
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	6091	5697
Інший сукупний дохід до оподаткування	**2450**	**6091**	**266724**
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	1096	47868
Інший сукупний дохід після оподаткування	**2460**	**4995**	**218856**
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	**2465**	**2673581**	**2063392**

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	647160	584901
Витрати на оплату праці	2505	170615	174751
Відрахування на соціальні заходи	2510	48548	62172
Амортизація	2515	64943	60254

Інші операційні витрати	2520	592133	503453
Разом	**2550**	**1523399**	**1385531**

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	2210250000	2210250000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	2210250000	2210250000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-1.2074	-1.0326
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-1.2074	-1.0326
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Примітки д/н

Керівник Клейнер Ігор Саулович

Головний бухгалтер Ніколаєнко Людмила Іванівна

		КОДИ
	Дата(рік, місяць, число)	2017 | 01 | 01
Підприємство	Публічне акціонерне товариство "Запоріжтрансформатор"	за ЄДРПОУ 00213428
Територія		за КОАТУУ 2310136900
Організаційно-правова форма господарювання		за КОПФГ 230
Вид економічної діяльності		за КВЕД 27.11
Середня кількість працівників	2641	

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака

Адреса 69600, м. Запоріжжя, Дніпровське шосе, 3

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами бухгалтерського обліку)	
за міжнародними стандартами фінансової звітності	V

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2016 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	4661	4400	0
первісна вартість	1001	14613	14983	0
накопичена амортизація	1002	-9952	-10583	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	681	668	0
Основні засоби:	1010	955141	894180	0
первісна вартість	1011	1027428	1030201	0
знос	1012	-72287	-136021	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі	1030	414741	707598	0

інших підприємств				
інші фінансові інвестиції	1035	900322	607470	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	54043	21891	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	**1095**	**2329589**	**2236207**	**0**
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	235482	727158	0
Виробничі запаси	1101	48838	241539	0
Незавершене виробництво	1102	177589	402107	0
Готова продукція	1103	9017	38187	0
Товари	1104	38	45325	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	531825	295430	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	38290	38372	0
з бюджетом	1135	455428	143432	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	405132	140769	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	10464	105595	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	103313	514433	0
Готівка	1166	0	2	0
Рахунки в банках	1167	103313	514431	0
Витрати майбутніх періодів	1170	4199	9864	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	162	6764	0
Усього за розділом II	**1195**	**1379163**	**1841048**	**0**
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	**0**	**0**	**0**
Баланс	**1300**	**3708752**	**4077255**	**0**

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	22103	22103	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	439889	405374	0
Додатковий капітал	1410	243	244	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-4846256	-5742787	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(22)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	**1495**	**-4384043**	**-5315066**	**0**
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	88509	74613	0
Пенсійні зобов'язання	1505	26059	27680	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	33037	42711	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	21543	18854	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	**1595**	**147605**	**145004**	**0**
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	5609341	7989001	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	866284	0	0

за довгостроковими зобов'язаннями				
за товари, роботи, послуги	1615	383589	341851	0
за розрахунками з бюджетом	1620	1974	3387	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	819	1847	0
за розрахунками з оплати праці	1630	6302	7497	0
за одержаними авансами	1635	492901	334267	0
за розрахунками з учасниками	1640	259423	259354	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	85	294	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	324472	309819	0
Усього за розділом III	**1695**	**7945190**	**9247317**	**0**
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**	**0**	**0**	**0**
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	**1800**	**0**	**0**	**0**
Баланс	**1900**	**3708752**	**4077255**	**0**

Примітки д/в

Керівник Клейнер Ігор Саулович

Головний бухгалтер Ніколаенко Людмила Іванівна

	КОДИ
Дата(рік, місяць, число)	2017 | 01 | 01
за ЄДРПОУ	00213428

Підприємство Публічне акціонерне товариство "Запоріжтрансформатор"

(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 12 місяців 2016 р.

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2352247	1095288
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестрахування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1193745)	(833603)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий: прибуток	2090	1158502	261685
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	7742	5368
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(127294)	(89796)
Витрати на збут	2150	(104764)	(85031)
Інші операційні витрати	2180	(98659)	(80049)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	(0)	(0)
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	(0)	(0)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	835527	12177

збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	2792	2750
Інші доходи	2240	6	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(1782213)	(2684802)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(1296)	(2058)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0
збиток	2295	(945184)	(2671933)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	13939	3347
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0
збиток	2355	(931245)	(2668586)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	243	-6091
Інший сукупний дохід до оподаткування	**2450**	**243**	**-6091**
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-44	1096
Інший сукупний дохід після оподаткування	**2460**	**199**	**-4995**
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	**2465**	**-931046**	**-2673581**

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	1248101	647160
Витрати на оплату праці	2505	192251	170615
Відрахування на соціальні заходи	2510	38970	48548
Амортизація	2515	64787	64943
Інші операційні витрати	2520	385421	592133
Разом	**2550**	**1929530**	**1523399**

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	2210250000	2210250000

Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	2210250000	2210250000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-0.421	-1.2074
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-0.421	-1.2074
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0.00	0.00

Примітки д/в

Керівник Клейнер Ігор Саулович

Головний бухгалтер Ніколаєнко Людмила Іванівна

		КОДИ
	Дата(рік, місяць, число)	2018 | 01 | 01
Підприємство	Приватне акціонерне товариство "Запоріжтрансформатор"	за ЄДРПОУ 00213428
Територія		за КОАТУУ 2310136900
Організаційно-правова форма господарювання		за КОПФГ 230
Вид економічної діяльності		за КВЕД 27.11
Середня кількість працівників	2498	

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака

Адреса 69600, м. Запоріжжя, Дніпровське шосе, 3

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами бухгалтерського обліку)	
за міжнародними стандартами фінансової звітності	V

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2017 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	4400	5047	0
первісна вартість	1001	14983	16274	0
накопичена амортизація	1002	-10583	-11227	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	668	674	0
Основні засоби:	1010	1312221	1244144	0
первісна вартість	1011	1323910	1334464	0
знос	1012	-11689	-90320	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:				

які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	736722	736722	0
інші фінансові інвестиції	1035	441926	441926	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	21891	44	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	**1095**	**2517828**	**2428557**	**0**
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	727158	923377	0
Виробничі запаси	1101	241539	340349	0
Незавершене виробництво	1102	402107	297856	0
Готова продукція	1103	38187	239774	0
Товари	1104	45325	45398	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	320511	234618	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	38372	49562	0
з бюджетом	1135	143432	144752	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	140769	140769	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	105594	114000	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	514433	722658	0
Готівка	1166	2	1	0
Рахунки в банках	1167	514431	722657	0
Витрати майбутніх періодів	1170	9864	19750	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	6764	2058	0
Усього за розділом II	**1195**	**1866128**	**2210775**	**0**
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	**0**	**0**	**0**

Баланс	1300	4383956	4639332	0

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	22103	22103	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	743686	668840	0
Додатковий капітал	1410	244	244	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-5873743	-6295838	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(-510)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	**1495**	**-5107710**	**-5605161**	**0**
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	148877	132839	0
Пенсійні зобов'язання	1505	27680	52427	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	3591082	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	42711	82107	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	18854	19976	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	**1595**	**219268**	**3858455**	**0**
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	7989001	5162975	0
Векселі видані	1605	0	0	0

Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	366932	285902	0
за розрахунками з бюджетом	1620	3387	3542	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	1847	1834	0
за розрахунками з оплати праці	1630	7497	7788	0
за одержаними авансами	1635	334267	345769	0
за розрахунками з учасниками	1640	259354	259332	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	294	8982	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	309819	309914	0
Усього за розділом III	**1695**	**9272398**	**6386038**	**0**
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**	**0**	**0**	**0**
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	**1800**	**0**	**0**	**0**
Баланс	**1900**	**4383956**	**4639332**	**0**

Примітки д/в

Керівник Клейнер Ігор Саулович

Головний бухгалтер Ніколаєнко Людмила Іванівна

	КОДИ
Дата(рік, місяць, число)	2018 | 01 | 01
за ЄДРПОУ	00213428

Підприємство Приватне акціонерне товариство "Запоріжтрансформатор"

(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 12 місяців 2017 р.

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2311462	2352247
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестрахування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1403689)	(1193745)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий: прибуток	2090	907773	1158502
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	10592	7742
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(162109)	(127294)
Витрати на збут	2150	(174812)	(104764)
Інші операційні витрати	2180	(58348)	(98659)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	(0)	(0)
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	(0)	(0)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			

прибуток	2190	523096	835527
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	26060	2792
Інші доходи	2240	0	6
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(1028613)	(1782213)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(333)	(1296)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0
збиток	2295	(479790)	(945184)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	10063	13939
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0
збиток	2355	(469727)	(931245)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	-33188	243
Інший сукупний дохід до оподаткування	**2450**	**-33188**	**243**
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	5974	-44
Інший сукупний дохід після оподаткування	**2460**	**-27214**	**199**
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	**2465**	**-496941**	**-931046**

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	1303673	1248101
Витрати на оплату праці	2505	225232	192251
Відрахування на соціальні заходи	2510	48589	38970
Амортизація	2515	79799	64787
Інші операційні витрати	2520	381111	385421
Разом	**2550**	**2038404**	**1929530**

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	2210250000	2210250000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	2210250000	2210250000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-0.2125	-0.4213
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-0.2125	-0.4213
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0.00	0.00

Примітки д/в

Керівник Клейнер Ігор Саулович

Головний бухгалтер Ніколаєнко Людмила Іванівна

Додаток Б

Розрахункові формули для розрахунку показників рентабельності, платоспроможності, ділової активності, ліквідності

Показники ліквідності		
Показник	Розрахункова формула	Нормативне значення
Коефіцієнт загальної ліквідності	Кзл= Оборотні активи / Поточні зобов'язання;	≥ 1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	К.а.= Грошові активи / Поточні зобов'язання	≤ 0,2-0,3
Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття)	Кпл= (Оборотні активи – запаси)/поточні зобов'язання;	≤ 0,6
Показники ділової активності		
Коефіцієнт оборотності активів, раз у рік	Коа= Чиста виручка від реалізації продукції / Середньорічна вартість активів	-
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, раз у рік	Кодз=Чиста виручка від реалізації продукції/ Середньорічна сума дебіторської заборгованості	-
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, раз у рік	Кокз= Чиста виручка від реалізації продукції/ Середньорічна сума кредиторської заборгованості	-
Коефіцієнт оборотності запасів, раз у рік	Комз= Чиста виручка від реалізації продукції / середньорічна вартість запасів	-
Коефіцієнт оборотності основних фондів, раз у рік	Коосз = Чиста виручка від реалізації продукції / середньорічна величина основних фондів	-
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, раз у рік	Ковк = Чиста виручка від реалізації продукції / середньорічна величина власного капіталу	-
Показники рентабельності		
Чиста рентабельність виробничої діяльності	Чиста рентабельність виробництва = Чистий прибуток × 100 / Собівартість реалізованої продукції	
Чиста рентабельність продажів (ROS)	ROS = Чистий прибуток × 100 / Чистий дохід від реалізації товарної продукції	
Валова рентабельність продажів	Валова рентабельність продажу = Валовий прибуток × 100 / Чистий дохід від реалізації продукції	
Операційна рентабельність продажів	Операційна рентабельність продажів = Прибуток від операційної діяльності × 100 / Чистий дохід від реалізації	
Рентабельність активів (ROA)	ROA = Чистий прибуток × 100 / Баланс на початок періоду	
Рентабельність власного капіталу (ROE)	ROE = Чистий прибуток × 100 / Власний капітал	
Показники платоспроможності		
Коефіцієнт автономії	Кавт = Власний капітал / Валюта балансу	=> 0,5
Коефіцієнт маневреності власних коштів	$К_м$ = Власні оборотні кошти/ Власний капітал	=> 0,2
Коефіцієнт фінансової стійкості	Кфс = Власний капітал / Загальна сума зобов'язань	> 0,1
Коефіцієнт ефективності використання активів	Кеа = Чистий прибуток / Середня величина активів	Зростання