Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра зовнішньоекономічної діяльності підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства»

(на матеріалах ПП «ТехСтальПром» м.Запоріжжя)

Студентки 2 курсу, 3м групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності» _____ Довгалюк
Катерина
Віталіївна

Науковий керівник
к.е.н., доцент _____ Пугачевська
Катерина
Сергіївна

Гарант освітньої програми
д-р. екон. наук,
доцент _____ Студінська
Галина Яківна

Київ 2019

ЗМІСТ

ВСТУП 3

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ТЕХСТАЛЬПРОМ» 6

1.1 Аналіз фінансово-економічної діяльності ПП «ТехСтальПром» 6

1.2. Оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства ПП «ТехСтальПром»……13

1.3. Дослідження ефективності планування зовнішньоекономічної діяльності ПП «ТехСтальПром» 18

Висновки до розділу 1 23

РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ТЕХСТАЛЬПРОМ» 24

2.1. Обґрунтування напрямів удосконалення процесу планування зовнішньоекономічної діяльності ПП «ТехСтальПром» 24

2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності планування зовнішньоекономічної діяльності ПП «ТехСтальПром» 29

2.3. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів на підприємстві на середньостроковий період 34

Висновки до розділу 2 39

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ 40

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 44

ДОДАТКИ 47

ВСТУП

В умовах посилення міжнародної конкуренції цінність планування неабияк зростає, що зумовлено волатильністю зовнішнього середовища діяльності підприємства. Планування – це інструмент, що дозволяє підприємству-суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності ефективно функціонувати на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Сутність планування полягає у формуванні мети підприємства, використанні ресурсів, що необхідні для її досягнення, та прогнозуванні результатів, тобто ефективності або прибутковості даної діяльності. Процес ефективного планування на підприємстві допомагає суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності прогнозувати позицію підприємства на ринку на конкретний період часу, а також є інструментом досягнення головної мети, стратегічних цілей, місії підприємства з урахуванням ресурсів для їх досягнення та очікуваних результатів у майбутньому.

Планування є основою для прийняття будь-яких управлінських рішень на підприємстві. Його метою є розробка системи планових документів, які конкретизують сутність та порядок дій для забезпечення стійкої конкурентної позиції на міжнародному ринку. Суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності не може повною мірою усунути і спрогнозувати усі ризики в ЗЕД, однак процес планування передбачає можливість управляти ними та адаптуватись до змін у міжнародному бізнес-середовищі.

У сучасних умовах міжнародний ринок швидко змінюється, що зумовлено конкуренцією, диференціацією товарів, споживчим попитом, кількістю пропозиції на ринку, інноваційною активністю тощо. Саме тому деякі компанії не розроблюють спеціальних офіційних планів. Проте правильне планування зовнішньоекономічної діяльності, навпаки,

допомагає захистити підприємство від таких різких змін, які можуть відбутися на міжнародному рівні та пристосуватися до них.

Проблематика планування зовнішньоекономічної діяльності висвітлені в працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених як: Н. Строченко, О. Пшик-Ковальська, І. Коблянська, О. Кириченко, Дж. Лімен, О.Берданова, Ф. Франчіоні, А. Браун, Дж. Богнар, В. Селлекартс, Р. Ларді. Вивчення праць наведених вище науковців дозволяє ґрунтовно підійти до дослідження сутності планування зовнішньоекономічної діяльності. Однак розробка конкретного механізму планування на різних рівнях управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства є основним невирішеним питанням, що й обумовлює актуальність даної випускної кваліфікаційної роботи.

Метою даної випускної кваліфікаційної роботи є пошук шляхів підвищення ефективності планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Об’єктом дослідження є процес планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні аспекти планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Основні завдання випускної кваліфікаційної роботи:

1) проаналізувати фінансово-економічну та зовнішньоекономічну діяльность ПП «ТехСтальПром»;
2) оцінити зовнішньоекономічну діяльність підприємства;
3) оцінити ефективність планування зовнішньоекономічної діяльності ПП «ТехСтальПром»;
4) обґрунтувати напрями удосконалення процесу планування зовнішньоекономічної діяльності;
5) розробити комплекс заходів щодо підвищення ефективності планування зовнішньоекономічної діяльності ПП «ТехСтальПром»;

6) надати прогнозну оцінку ефективності запропонованих заходів на підприємстві на середньостроковий період.

Для виконання поставлених завдань було використано наступні методи досліджень: методи пізнання (аналіз і синтез, індукція і дедукція, абстрагування, моделювання, кількісного та якісного аналізу) – для дослідження механізму планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства; методи емпіричного дослідження (спостереження, порівняння, статистичного аналізу) – для оцінки стану зовнішньоекономічної діяльності даного підприємства та обґрунтування напрямків удосконалення процесу його організації; метод прогнозування, кореляційний та факторний аналіз – для оцінки ефективності запропонованих заходів на підприємстві. Інформаційним забезпечення дослідження виступала сучасна релевантна інформація (звітність про фінансово-господарську діяльність підприємства); матеріали посібників та підручників, наукових статей; нормативно-правові та законодавчі акти, планові і нормативно-довідкові ресурси, зовнішньоекономічні контракти; технологічна та організаційно-управлінська інформація; інтернет-джерела.

Результати дослідження були опробовані на ІІІ-тій Всеукраїнській науково-практичній конференції студентів «Геоекономічні та політико-правові виклики структурній перебудові міжнародних зв’язків України», яка відбулася 6-7 березня 2019 року у Київському національному торговельно-економічному університеті, а також у збірнику магістерських статей зі спеціалізації «Менеджмент ЗЕД».

Практичне значення отриманих результатів випускної кваліфікаційної роботи полягає у тому, що запропоновані заходи щодо планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства можуть бути використані у практиці діяльності підприємства-суб’єкта ЗЕД.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ТЕХСТАЛЬПРОМ»

1.1 Аналіз фінансово-економічної діяльності ПП «ТехСтальПром»

Приватне підприємство «ТехСтальПром» працює на українському та міжнародному ринках з 2002 року. Основними видами діяльності підприємства є:

- оптова торгівля відходами та брухтом;
- оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами;
- оптова торгівля металами та металевими рудами;
- оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням;
- оптова торгівля залізними виробами, водопровідним і опалювальним устаткованням і приладдям до нього;
- оптова торгівля хімічними продуктами;
- оптова торгівля іншими проміжними продуктами.

На даний час компанія діє, як оптова фірма та спеціалізується на експорті будівельних матеріалів. Основними країнами - імпортерами продукції «ТехСтальПром» є компанії-резиденти країн СНД, зокрема з Білорусії, Туркменістану, Таджикистану, Киргизстану, Молдови, Казахстану.

Для того, щоб оцінити ефективність функціонування досліджуваного підприємства, проведемо аналіз фінансово-економічної діяльності за п’ять попередніх років.

Розглянемо динаміку та структуру активів, пасивів та фінансових результатів даного підприємства (табл. 1.1), який містить такі обов'язкові елементи дослідження:

- горизонтальний аналіз (зміна кожного показника за аналізований період);
- вертикальний аналіз (структура показників);
- трендовий аналіз (динаміка зміни показників за звітні періоди).

Таблиця 1.1

Аналіз активів ПП «ТехСтальПром» у 2014-2018 рр., %

Показники	Станом на 31.12					Відхилення	
	2014	2015	2016	2017	2018	2017 / 2016	2018/ 2017
Необоротні активи	22,45	21,04	20,87	19,73	19,79	-1,14	0,06
Нематеріальні активи	3,90	3,56	3,52	3,49	3,96	-0,03	0,47
Основні засоби	18,55	17,48	17,36	16,24	15,83	-1,12	-0,41
Оборотні активи	77,12	78,96	78,09	79,64	79,17	1,54	-0,46
Запаси	44,38	47,80	46,55	47,64	48,72	1,10	1,08
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	18,84	17,32	18,27	16,87	16,60	-1,40	-0,28
Дебіторська заборгованість за розрахунками:							
з бюджетом	7,62	6,98	4,83	4,02	0,00	-0,81	-4,02
Інша поточна дебіторська заборгованість	0,00	1,11	1,55	0	0	-1,55	0
Гроші та їх еквіваленти	6,28	5,75	6,90	11,10	13,09	4,21	1,99
Витрати майбутніх періодів	0,43	0,00	1,03	0,63	1,04	-0,40	0,40
Інші оборотні активи	7,62	6,98	4,83	4,02	0,00	-0,81	-4,02
Всього	100	100	100	100	100	-	-

Джерело: розраховано автором на основі додатку А.

Згідно отриманих результатів табл. 1.1, можна стверджувати, що в 2016-2017 рр. частки оборотних активів збільшилися, а необоротних активів зменшилися. Проте в 2018 році показники були абсолютно протилежними, що говорить про тенденцію уповільнення оборотності майнових засобів в цьому періоді. Низька мобільність оборотних активів не завжди є негативною. За високої рентабельності продукції підприємство може спрямовувати вільні кошти на розширення виробництва.

Розглянемо динаміку та структуру пасивів підприємства (табл. 1.2), а головна ціль цього аналізу – дослідити зміну співвідношення власного та залученого капіталу, що визначає економічну незалежність компанії та стан її автономії.

Таблиця 1.2

Аналіз пасивів ПП «ТехСтальПром» у 2014-2018 рр., %

Показники	Станом на 31.12					Відхилення	
	2014	2015	2016	2017	2018	2017 / 2016	2018/ 2017
Власний капітал	41,76	41,08	33,16	28,90	24,73	-4,26	-4,17
Зареєстрований капітал	34,65	30,66	27,58	25,38	24,36	-2,21	-1,01
Капітал у дооцінках	0,61	2,75	3,10	6,32	0,00	3,21	-6,32
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	6,5	7,67	2,48	0,38	0,37	-2,10	-0,02
Поточні зобов'язання і забезпечення	58,24	58,92	66,84	67,55	75,27	0,71	7,73
Короткострокові кредити банків	10,73	17,21	13,65	18,08	14,93	4,43	-3,15
Поточна кредиторська заборгованість за:							
товари, роботи, послуги	28,1	21,01	21,31	23,63	28,86	2,32	5,23
розрахунками з бюджетом	0	0,00	1,03	1,43	7,11	0,39	5,68
розрахунками зі страхування	0,66	0,00	0,42	0,00	0,67	-0,42	0,67
розрахунками з оплати праці	18,84	21,46	22,07	24,41	3,20	2,35	-21,22
Інші поточні зобов'язання	0	0,77	21,38	0,00	0,03	-21,38	0,03
Всього	100	100	100	100	100	-	-

Джерело: розраховано автором на основі додатку А.

Залучення капіталу є необхідною й об'єктивною передумовою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. У ПП «ТехСтальПром» протягом 2014-2018 років відбувалося зменшення частки власного капіталу та збільшення позикового у загальній структурі капіталу. Це збільшує фінансовий ризик кредиторів та інвесторів компанії.

Проаналізуємо динаміку фінансових результатів діяльності ПП «ТехСтальПром» у 2014-2018 рр. (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Динаміка фінансових результатів діяльності ПП «ТехСтальПром» у 2014-2018 рр., тис. грн.

Показники	Роки					Абсолютне відхилення, тис.грн.		Відносне відхилення,%	
	2014	2015	2016	2017	2018	2017 / 2016	2018/ 2017	2017 / 2016	2018/ 2017
Чистий дохід від реалізації продукції	35780,33	51123,52	60846,81	66189,11	50066,7	5342,3	-16122,4	8,78	-24,36
Собівартість реалізованої продукції	14676,86	23984,95	27236,63	29337,74	20020,88	-2101,1	9316,86	7,71	-31,76
Валовий прибуток	21103,47	27138,57	33610,18	36851,37	30045,82	3241,1	-6805,55	9,64	-18,47
Інші операційні доходи	402,04	74,31	205,75	190,09	237,0	-15,66	46,91	-7,61	24,68
Адміністративні витрати	3166,68	4672,33	5461,75	6812,92	4856,86	-1351,2	1956,06	24,74	-28,71
Витрати на збут	8320,5	10943,02	12376,88	13418,39	9681,15	-1041,5	3737,24	8,41	-27,85
Інші операційні витрати	1928,61	1997,85	4076,18	3209,17	3300,46	867,01	-91,29	-21,27	2,84
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	8089,72	9599,68	11901,12	13600,98	11970,35	1699,86	-1630,63	14,28	-11,99
Фінансові витрати	3136,93	1299,46	1079,36	626,62	575,75	452,74	50,87	-41,95	-8,12
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	4952,79	8300,22	10821,76	12974,36	11394,6	2152,6	-1579,76	19,89	-12,18
Чистий фінансовий результат: прибуток	4054,15	6772,01	8390,9	10502,06	9656,44	2111,16	-845,62	25,16	-8,05

Джерело: розраховано автором на основі додатку Б.

Відповідно до результатів аналізу можна зробити висновок, що компанія до 2018 року збільшувала свій прибуток на відміну від останнього досліджуваного періоду. Головною причиною зменшення

валового прибутку в 2018 році є зменшення обсягу реалізації товарів, від якого залежить прибутковість.

На основі даних фінансової звітності компанії (дод. А, Б) розрахуємо показники рентабельності діяльності підприємства, які характеризують рівень ефективності його роботи (табл.1.4).

Таблиця 1.4

Динаміка показників рентабельності діяльності
ПП «ТехСтальПром» у 2014-2018 рр., %

Показники	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютний приріст, 2018/ 2014
1.Рентабельність активів	16,35	27,54	30,46	34,7	30	13,65
2.Рентабельність оборотних активів	20,75	35,27	38,8	43,98	37,79	17,04
3.Рентабельність власного капіталу	45,97	66,53	82,52	112,14	105,98	60,02
4.Рентабельність реалізації продукції	59	53	55,2	55,68	55,68	-3,32
5.Рентабельність витрат	143,79	113,15	123,40	125,61	150,07	6,29
6.Загальна рентабельність діяльності	11,33	13,25	13,79	15,87	19,29	7,96

Джерело: розраховано автором на основі додатку А, Б.

В умовах ринкових відносин важко зробити висновок щодо ефективності підприємства, беручи до уваги лише суму його прибутку. Тому показники рентабельності є обов'язковими елементами аналізу фінансового стану компанії. Вирішальним показником дохідності є коефіцієнт загальної рентабельності діяльності, який визначає ефективність господарської діяльності підприємства [2, с. 633].

Згідно результатів розрахунку можна зробити висновок, що протягом 2014-2018 років динамічно збільшуються наступні показники: рентабельність активів, оборотних активів, власного капіталу, витрат та загальної рентабельності. Однак рентабельність реалізації продукції зменшилась на 3,32%.

Розрахуємо динаміку показників ділової активності ПП «ТехСтальПром» у 2014-2018 рр. (табл.1.5). Період обороту активів, оборотних та матеріально-оборотних активів, дебіторської заборгованості у 2018 році нижче за показники 2014 року, та вище за 2017 рік. Коефіцієнти оборотності останніх років збільшувалися порівняно з попередніми роками, що є позитивною тенденцією.

Таблиця 1.5

Динаміка показників ділової активності ПП «ТехСтальПром» у 2014-2018 рр.

Показники	2014	2015	2016	2017	2018	Абс. приріст, 2018/2014
1. Період обороту активів, днів	249,44	173,15	162,98	164,61	231,41	-18,03
2. Період обороту оборотних активів, днів	196,60	135,22	127,94	129,87	183,74	-12,86
3. Період обороту матеріальних оборотних активів, днів	114,42	79,98	76,83	77,56	111,52	-2,90
4.Період погашення дебіторської заборгованості, днів	68,34	27,25	40,76	37,36	43,28	-25,07
5. Коефіцієнт оборотності активів	1,44	2,08	2,21	2,19	1,56	0,11
6. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,83	2,66	2,81	2,77	1,96	0,13
7. Коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних активів	3,16	4,50	4,69	4,64	3,23	0,07
8. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	5,27	13,21	8,83	9,64	8,32	3,05

Джерело: розраховано автором на основі додатку А, Б.

Вагомим критерієм оцінки фінансового стану підприємства є його ліквідність та фінансова стійкість. Ліквідність підприємства – це його здатність перетворити свої активи в кошти платежу для погашення короткострокових зобов'язань. Фінансова стійкість – це стан майна підприємства, що гарантує йому платоспроможність [23, с.113].

Розрахуємо динаміку показників ліквідності та фінансової стійкості ПП «ТехСтальПром» (табл.1.6).

Таблиця 1.6

Динаміка показників ліквідності та фінансової стійкості ПП «ТехСтальПром» у 2014-2018 рр.

Показники	На 31.12. 2014	На 31.12. 2015.	На 31.12. 2016 р.	На 31.12. 2017 р.	На 31.12. 2018 р.	Абс. приріст 2018/ 2014
1.Загальний коефіцієнт покриття	1,22	1,33	1,24	1,17	1,11	-0,11
2.Проміжний коефіцієнт покриття	0,48	0,55	0,21	0,21	0,43	-0,05
3.Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,08	0,10	0,10	0,14	0,17	0,09
4. Коефіцієнт фінансової автономії	0,36	0,41	0,37	0,31	0,27	-0,09

Джерело: розраховано автором на основі додатку А, Б..

Аналізуючи отримані результати можна стверджувати, що досліджуване підприємство має нормальний рівень ліквідності, але з кожним роком він зменшується. Якщо така ситуація буде продовжуватися в такій динаміці, то згодом компанія може стати неліквідною, тобто неспроможною виконати свої поточні зобов'язання. Щодо фінансової стійкості, показники у підприємства «ТехСтальПром» досить низькі, що свідчить про залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

1.2. Оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства ПП «ТехСтальПром»

Незважаючи на багаторічний досвід виробництва хімічної продукції та металу, на даний час діяльність фірми спрямована переважно на експорт. Вона має широкий асортимент продукції та надає споживачам різноманітні послуги: зберігання, комплектація, нарізання, пакування тощо.

Розглянемо динаміку обсягів експорту ПП «ТехСтальПром» за 2014-2018 роки (рис. 1.1).

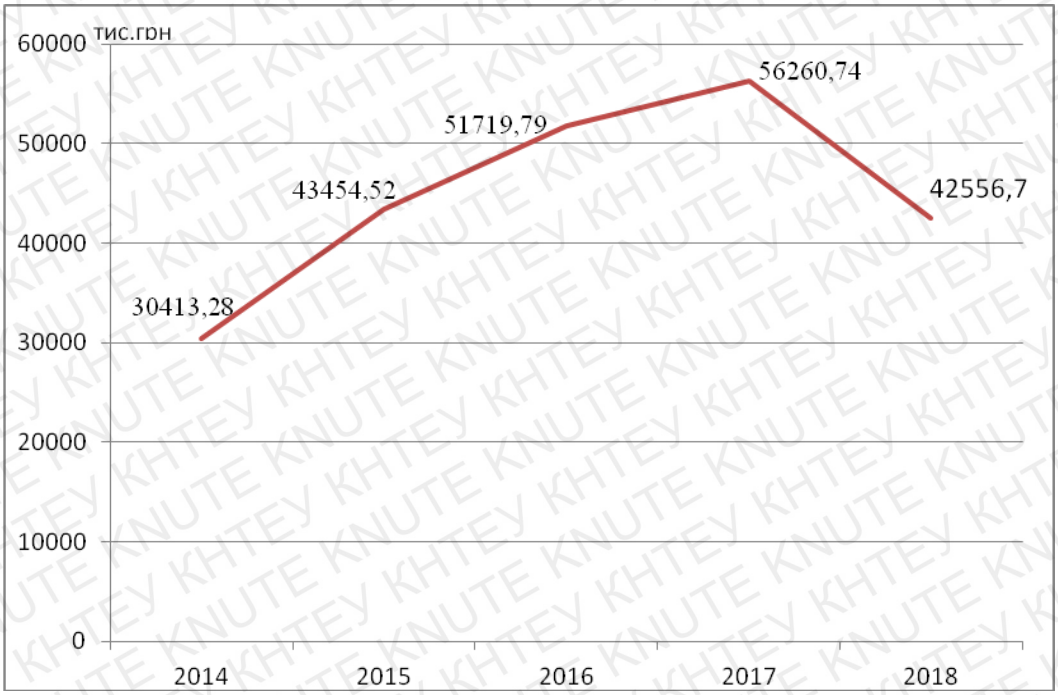

Рис.1.1 Динаміка обсягів експорту ПП«ТехСтальПром» за 2014-2018 рр. тис.грн

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства.

Аналізучи отримані дані, можна побачити, що обсяг експорту з 2014 по 2017 рік збільшився майже в два рази, проте в 2018 році на підприємстві обсяги продажу зменшилися на 32%, що говорить про низьку ефективність функціонування підприємства та проблеми зі стратегічного управління збутом, які слід вирішити.

Для того, щоб успішно функціонувати на міжнародному ринку, слід доречно обрати товарну структуру для підприємства. Працюючи з країнами СНД, ПП «ТехСтальПром» намагається вибирати ті товари на експорт, які можуть користуватися найбільшим попитом та які мають низьку собівартість порівняно з ціною країни-імпортера.

Товарна структура фірми «ТехСтальПром» представлена товарною групою, наведеною нижче «Табл. 1.7». У 2018 році компанія збільшила обсяг продажу таких товарів, як: асфальт, будівельні блоки та гіпсокартонні системи, але на відміну від попередніх років відбулося зменшення експорту: деревина, напівфабрикати, покрівля та феросплави.

Таблиця 1.7

Товарна структура експорту ПП «ТехСтальПром» у 2014-2018 рр., %

Товарна група	Роки					Абсолютне відхилення, тис.грн.		Відносне відхилення,%	
	2014	2015	2016	2017	2018	2017 / 2016	2018/ 2017	2017 / 2016	2018/ 2017
Асфальтове покриття	0	3	6,7	15,8	25	9,1	9,2	135,82	58,23
Брухт	31,5	34,6	31	22	22,2	-9	0,2	-29,03	0,91
Будівельні блоки	6,8	12,3	10,7	12	16,8	1,3	4,8	12,15	40,00
Гіпсокартонні системи	7	5,7	12,2	0	23	-12,2	23	-100,00	0
Деревина	12	3	24	22	0	-2	-22	-8,33	-100,00
Напівфабрикати	7,3	5	3,1	15	0	11,9	-15	383,87	-100,00
Покрівля	7,6	4,5	2,2	3,2	0	1	-3,2	45,45	-100,00
Сталеві труби	2,4	3	0	0	0	0	0	-	-
Феросплави	25	28	10	4	0	-6	-4	-60,00	-100,00
Інші	0,4	0,9	0,1	6	13	5,9	7	5900,00	116,67
Всього	100	100	100	100	100	-	-	-	-

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства.

Основні фактори, які впливають на прийняття рішення управлінців підприємства щодо експорту товарів на даному підприємстві:

- потреби потенційних споживачів та відношення з ними;

- наявність надійних постачальників;
- ціна товару на території України, на міжнародному ринку або в конкретній країні;
- попит на експортний товар на міжнародному ринку;
- собівартість товару та витрати;
- ризики, які наявні в даній торговельній операції.

На даний час підприємство «ТехСтальПром» спрямовує свої основні ресурси на співпрацю з країнами СНД. Розглянемо детально географічну структуру експорту підприємства (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

Географічна структура експорту ПП «ТехСтальПром» у 2014-2018 рр., тис.грн.

Країна	Роки					Абсолютне відхилення, тис.грн.	
	2014	2015	2016	2017	2018	2017 / 2016	2018/ 2017
Білорусь	12630,64	14892,03	222,40	686,38	0,00	463,99	-686,38
Казахстан	176,40	252,04	15065,97	1648,44	3115,15	-13417,54	1466,71
Киргизстан	364,96	91,26	372,38	0,00	489,40	-372,38	489,40
Латвія	21,29	221,62	15,52	0,00	0,00	-15,52	0,00
Молдова	10808,88	39,11	563,75	4213,93	0,00	3650,18	-4213,93
Росія	5127,68	1055,96	413,76	0,00	0,00	-413,76	0,00
Румунія	355,84	14983,28	2425,66	11426,56	8766,68	9000,90	-2659,88
Туркменістан	0,00	447,59	17450,26	26093,73	11273,27	-8643,47	-14820,46
Таджикистан	927,61	11480,81	15190,10	12197,33	18907,94	-2992,77	6710,61
Всього	30413,28	43454,99	51719,79	56260,74	42556,70	-4540,95	-13704,04

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства.

Проаналізуємо динаміку зміни географічної структури експорту компанії за 2014-2018 роки, завдяки чому можна виділити конкретні країни, співпраця з якими переважає на сьогодні. Таким чином отримаємо динаміку зміни частки їх долі в загальному експорті ПП «ТехСтальПром».

Згідно отриманих результатів розрахунків (табл. 1.9), можна стверджувати, що протягом останніх років дане підприємство стало менше експортувати до Румунії та Туркменістану. Відбулося збільшення частки експорту до таких країн, як: Казахстан, Киргизстан та Таджикистан. На кінець 2018 року «ТехСтальПром» припинив поставку в Латвію, Білорусь, Молдову і Росію. Підприємства з Туркменістану, Румунії та Киргизстана є основними імпортерами компанії в 2018 році, що свідчить про потенціал продовження успішної співпраці і надалі.

Таблиця 1.9

Динаміка географічної структури експорту ПП «ТехСтальПром» за 2014-2018 рр., %

Країна	2014	2015	2016	2017	2018
Білорусь	41,53%	34,27%	0,43%	1,22%	0,00%
Казахстан	0,58%	0,58%	29,13%	2,93%	7,32%
Киргизстан	1,20%	0,21%	0,72%	0,00%	1,15%
Латвія	0,07%	0,51%	0,03%	0,00%	0,00%
Молдова	35,54%	0,09%	1,09%	7,49%	0,00%
Росія	16,86%	2,43%	0,80%	0,00%	0,00%
Румунія	1,17%	34,48%	4,69%	20,31%	20,60%
Туркменістан	0,00%	1,03%	33,74%	46,38%	26,49%
Таджикистан	3,05%	26,42%	29,37%	21,68%	44,43%
Всього	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства.

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства – це складна категорія, яка поєднує у собі параметри, що характеризують розвиток внутрішнього та зовнішнього ринків. [13, с.91]. Основним критерієм оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності

підприємства є отримання максимального доходу від міжнародної торгівлі. Відповідно до цього критерію, слід обирати найкращі варіанти співробітництва з торговельними партнерами.

Найважливіша проблема полягає у тому, що оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання передбачає розрахунок ефективності конкретних зовнішньоекономічних угод і операцій, а також рентабельності та ефективності сукупної зовнішньоекономічної діяльності окремих фізичних і юридичних осіб - суб'єктів ЗЕД, що на практиці вимагає розроблення спеціалізованих показників, які відображають стан діяльності підприємства [14, с.163].

Тому оцінимо ефективність експортних операцій ПП «ТехСтальПром» за 2014-2018 роки в цілому, використовуючи середній показник вартості експортованих товарів, сукупний дохід та витрати на експорт підприємства (табл. 1.10).

Таблиця 1.10

Показники ефективності експорту ПП «ТехСтальПром» у 2014-2018 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
Кількість, тис. шт.	865,00	734,00	895,00	1070,00	970,00
Ціна, дол.США	2,74	2,55	2,26	1,97	1,57
Курс валюти, грн/дол.США	12,82	23,24	25,62	26,67	28,00
Ціна, грн	35,16	59,20	57,79	52,58	43,87
Дохід від експорту, тис.грн	30413,28	43454,99	51719,79	56260,74	42556,7
Накладні витрати на експорт, тис.грн	7072,43	9301,57	10520,35	11405,63	8228,98
% до доходу	23,25	21,41	20,34	20,27	19,34
Витрати на виробництво, тис. грн	15167,01	24358,69	27793,58	30728,06	23696,08
Накладні витрати, тис. грн	2691,68	3971,48	4642,45	5790,98	4128,33
% до витрат на виробництво	17,75	16,30	16,70	18,85	17,42
Інші операційні витрати , тис.грн	1639,32	1698,17	3464,75	2727,79	2805,39
Ефективність експорту	1,27	1,23	1,24	1,25	1,23

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства.

Показник ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПП «ТехСтальПром» в 2014 році досягав найвищого рівня – 1,27. У 2018 р.

ефективність експорту знизилась, але знаходилась в межах вище одиниці, що свідчить про ефективність експортної діяльності. Проте компанія намагається освоювати нові сегменти ринку та збільшувати свій дохід.

1.3. Дослідження ефективності планування зовнішньоекономічної діяльності ПП «ТехСтальПром»

Приватне підприємство «ТехСтальПром» відноситься до категорії малих підприємств, адже має невелику кількість штатних працівників, обмежений доступ до ринку капіталу та займає незначну частку на ринку. Оцінюючи «Звіт про фінансові результати» можна стверджувати, що фірма отримує прибуток середнього рівня, а в 2018 році порівняно з 2017 – вони зменшилися на 8%. На нашу думку, однією з ключових причин такого стану речей є недопрацьована та неконкретизована стратегія підприємства, яка доповнюється відсутністю формального планування зовнішньоекономічної діяльності.

Основні принципи планування ПП «ТехСтальПром»:

1. Безперервність. Послідовна розробка нових планів по закінченні дії планів попередніх періодів.
2. Єдність і повнота. Наявність загальної економічної мети і взаємодії всіх структурних підрозділів підприємства по горизонтальному і вертикальному рівнях планування.
3. Точність і деталізація. Планові завдання мають кількісну визначеність і розмірність.
4. Економічність. Внесок планування в ефективність визначається поліпшенням якості прийнятих управлінських рішень.
5. Комплексність

Планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства здійснюється в рамках внутрішньофірмового планування і передбачає складання окремого розділу зведеного плану зовнішньоекономічної

діяльності, що включає товарну та регіональну структуру. А для того, щоб оцінити конкурентоспроможність компанії на міжнародному ринку можна використати СВОТ-аналіз.

Технологія СВОТ – це інструмент стратегічного аналізу, який використовується для оцінки конкурентоздатності продукту або компанії, завдяки якому не лише можна виявити слабкі та сильні сторони підприємства, але й ідентифікувати його стратегічний потенціал. Такий аналіз допомагає менеджменту зрозуміти – в якому руслі слід надалі працювати для досягнення стратегічних цілей.

Отже, визначимо потенційні внутрішні сильні сторони та потенційні внутрішні слабкості, потенційні зовнішні сприятливі можливості та потенційні зовнішні загрози досліджуваного підприємства (табл. 1.11).

Таблиця 1.11

СВОТ-аналіз ПП «ТехСтальПром»

Потенційні внутрішні сильні сторони (S):	*Потенційні внутрішні слабкості (W):*
1. Якісна продукція. 2. В компанії працюють висококваліфіковані спеціалісти. 3. Довіра споживачів. 4. Компанія враховує потреби споживачів . 5. Наявність надійних партерів.	1. Негнучка політика роботи з клієнтами. 2. Стратегія нечітко сформована. 3. Низькі обсяги продажу. 4. Неякісна інформаційна система.
Потенційні зовнішні сприятливі можливості (О):	Потенційні зовнішні загрози (Т):
1. Можливість обслуговування додаткових груп споживачів. 2. Розширення асортименту товарів . 3. Зниження торгових бар'єрів у виході на зовнішні ринки. 4. Можливість збільшення обсягу реалізації.	1. Збільшення попиту на товари-замінники. 2. Зміна потреб покупців. 3. Загострення конкуренції на міжнародному ринку. 4. Наявність торговельних угрупувань і економічних блоків, що ускладнює вихід підприємства на ринки країн-учасниць

Джерело: розроблено автором.

Отже, використовуючи якісну продукцію, довіру споживачів та наявність надійних постачальників компанія може розширити ринок збуту, освоїти нові сегменти ринку, послаблюючи позиції конкурентів відносно

невисокою ціною на товари, а також частково нейтралізувати загрози. Але на даний час підприємство не можна назвати конкурентоспроможним.

Над плануванням зовнішньоекономічної діяльності та розробкою бізнес-плану повинен працювати спеціальний підрозділ, але він доцільний лише для великих компаній, тому зазвичай ці обов'язки виконує конкретний працівник. На підприємстві «ТехСтальПром» планування зовнішньоекономічної діяльності є функцією керівника, яка зазвичай рідко делегується.

Оцінка планування зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві передбачає дослідження ефективності виконання річного плану реалізації та продажів окремих груп товарів. Розглянемо планові та фактичні показники ПП « ТехСтальПром» (табл. 1.12).

Таблиця 1.12

Виконання річного плану експорту ПП «ТехСтальПром» за 2014-2018 рр.

Товарна група	План, тис. грн.					Факт, тис. грн				
	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018
Асфальтове покриття	0,0	1300,5	3459,5	8882,5	11900,0	0,0	1303,6	3465,2	8889,2	10639,2
Брухт	9350,0	15034,8	16031,0	12367,5	11050,0	9580,2	15035,4	16033,1	12377,4	9447,6
Будівельні блоки	2040,0	5339,7	5525,0	6715,0	7650,0	2068,1	5345,0	5534,0	6751,3	7149,5
Гіпсокартонні системи	2125,0	2465,0	6222,0	0,0	10200,0	2128,9	2476,9	6309,8	0,0	9788,0
Деревина	3570,0	1275,0	12027,5	12325,0	0,0	3649,6	1303,6	12412,7	12377,4	0,0
Напівфабрикати	2210,0	2167,5	1530,0	8415,0	4675,0	2220,2	2172,7	1603,3	8439,1	0,0
Покрівля	2295,0	1955,0	1105,0	1785,0	0,0	2311,4	1955,5	1137,8	1800,3	0,0
Сталеві труби	476,0	1275,0	0,0	0,0	0,0	729,9	1303,6	0,0	0,0	0,0
Феросплави	7565,0	12155,0	5100,0	2252,5	0,0	7603,3	12167,4	5172,0	2250,4	0,0
Інші	119,0	382,5	0,0	3357,5	5525,0	121,7	391,1	51,7	3375,6	5532,4
Всього	29750,0	43350,0	51000,0	56100,0	51000,0	30413,28	43454,99	51719,79	56260,74	42556,7

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства.

Оцінка виконання плану експорту за асортиментом продукції зазвичай проводиться за допомогою однойменного коефіцієнта, який розраховується

шляхом ділення загального фактичного обсягу реалізації експортної продукції на загальний плановий показник.

У процесі аналізу слід з'ясувати причини невиконання плану. Вони можуть бути як зовнішні, так і внутрішні. До зовнішніх відносяться зміна попиту на окремі види продукції, кон'юнктура ринку, стан матеріально-технічного забезпечення тощо. Внутрішні причини пов'язані з недосконалістю організації збуту, недоліками в системі керування і матеріального стимулювання.

За допомогою даних підприємства проаналізуємо динаміку виконання річного плану експорту ПП «ТехСтальПром» за 2014-2018 рр. та розрахуємо загальний коефіцієнт виконання плану (табл. 1.13).

Таблиця 1.13

Динаміка показників виконання річного плану експорту ПП «ТехСтальПром» за 2014-2018 рр.

Абсолютне відхилення, тис. грн.					Коефіцієнт виконання плану				
2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018
0,00	3,15	5,73	6,70	-1260,83	-	1,00	1,00	1,00	0,89
230,18	0,63	2,13	9,86	-1602,41	1,02	1,00	1,00	1,00	0,85
28,10	5,26	9,02	36,29	-500,47	1,01	1,00	1,00	1,01	0,93
3,93	11,93	87,81	0,00	-411,96	1,00	1,00	1,01	-	0,96
79,59	28,65	385,25	52,36	0,00	1,02	1,02	1,03	1,00	-
10,17	5,25	73,31	24,11	-4675,00	1,00	1,00	1,05	1,00	-
16,41	0,47	32,84	15,34	0,00	1,01	1,00	1,03	1,01	-
253,92	28,65	0,00	0,00	0,00	1,53	1,02	-	-	-
38,32	12,40	71,98	-2,07	0,00	1,01	1,00	1,01	1,00	-
2,65	8,59	51,72	18,14	7,37	-	1,02	-	1,01	-
663,28	104,99	719,79	160,74	-8443,30	1,02	1,00	1,01	1,00	0,83

Джерело: розроблено автором.

За період 2014-2017 років підприємство повністю виконувало свій план, але у 2018 році план був не виконаним, та мав загальний показник виконання плану – 0,83. Це свідчить про потребу підприємства в зміні стратегічних напрямків та цілей.

Проведемо експрес-аналіз країн-імпортерів досліджуваного підприємства на основі бального оцінювання (Додаток В).

За результатами експрес-аналізу ми бачимо, що для підприємства «ТехСтальПром» для експорту товарів й надалі залишаються привабливими Таджикистан та Туркменістан. Показники Білорусі – на 20 балів нижче від попередніх країн, ця країна є менш привабливою для зовнішньоторговельних операцій підприємства.

Серед торговельних партнерів України з числа країн-членів СНД Республіка Таджикистан посідає 10-те місце. За даними Державної служби статистики України, торговельний обіг товарами та послугами між Україною і Республікою Таджикистан постійно збільшується. У 2017 році основними статтями експорту до Республіки Таджикистан були: цукор і кондитерські вироби з цукру – 30,8%, папір та картон – 12,6%, какао та продукти з нього – 10,3%, фармацевтична продукція – 5,7%, готові продукти із зерна - 4,5%, вироби з чорних металів – 4,1%, засоби наземного транспорту -3,9%, електричні машини – 3,1% [18].

Торговельно-економічні відносини між Україною й Туркменістаном базуються на таких основних договорах і угодах: Угода про вільну торгівлю між Україною й Туркменістаном (1994 р.); Угода про сприяння й взаємний захист інвестицій (1998 р.); Угода про співробітництво й взаємодопомогу з питань дотримання податкового законодавства (2001 р.). Договір між Україною й Туркменістаном про довгострокове торгово-економічне співробітництво (2011 р.) та Міждержавна Програма торгово-економічного співробітництва між Україною й Туркменістаном. З метою розвитку двосторонніх відносин у торгово-економічній сфері на міжгалузевому та міжрегіональному рівнях, підписано 65 документів. Головними статтями експорту в Туркменістан є продукція металургійної промисловості, агропромислового комплексу, машинобудування, хімічної промисловості, а також меблі та електротехнічна продукція [19].

Висновки до розділу 1

Підприємство «ТехСтальПром» є оптовою фірмою, спеціалізується на експорті будівельних матеріалів, деревини, брухту, напівфабрикатів тощо. Основними імпортерами продукції підприємства є компанії-резиденти країн СНД, зокрема Білорусь, Туркменістан, Таджикистан, Киргизстан, Молдова,та Румунія.

Згідно проведеного аналізу фінансового стану підприємства можна зробити висновок, що протягом 2014-2018 років динамічно збільшувалися показники рентабельності підприємства. Обсяг експорту з 2014 по 2017 рік збільшився майже в два рази, проте в 2018 році на підприємстві обсяги продажу зменшилися на 32% порівняно з минулим роком. Показник виконання плану протягом досліджуваного періоду був вищим за одиницю за винятком 2018 р., що вказує на необхідність коригування підходів до планування зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням кон'юнктури ринку країн-імпортерів та умов зовнішньої торгівлі.

Проведене дослідження, дозволило ідентифікувати такі основні проблеми, які присутні в діяльності ПП «ТехСтальПром»: слабке застосування концепції стратегічного управління; відсутність у організаційній структурі підприємства планово-економічного відділу; недостатня мотивація співробітників; недотримання виконання річного плану та зниження ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства в останньому досліджуваному періоді; негнучка політика роботи з клієнтами; відсутність якісної інформаційної системи; уповільнений розвиток підприємства; недостатність ресурсів; низька платоспроможність підприємства; неконкурентоспроможність компанії на міжнародному ринку; недосконалий механізм планування діяльності в цілому.

РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ТЕХСТАЛЬПРОМ»

2.1. Обґрунтування напрямів удосконалення процесу планування зовнішньоекономічної діяльності ПП «ТехСтальПром»

Задля удосконалення процесу планування зовнішньоекономічної діяльності ПП «ТехСтальПром» необхідно встановити орієнтаційні критерії діяльності, які визначають головні цілі підприємства. Вони мають бути конкретними та вимірюваними, зорієнтованими у часі, реалістичними та сформульованими чітко і узгоджено.

Основними передумовами вдосконалення планування на підприємстві є наявність інформаційного забезпечення (дані про стан зовнішнього середовища щодо попиту, пропозиції, цін, конкурентів, інвесторів, місця підприємства в ринковому середовищі, наявність програмного забезпечення для автоматизованої обробки інформації); методичного забезпечення; кадрового забезпечення (добір чи перепідготовка фахівців з питань аналізу, планування, прогнозування).

Перелік планових цілей та завдань, які доцільно встановити в компанії «ТехСтальПром»:

1. Збільшення валового прибутку.
2. Підвищення обсягу реалізації товарів.
3. Диверсифікація діяльності підприємства, переорієнтація та удосконалення товарної та географічної структур експорту.
4. Підвищення продуктивності праці.
5. Вихід на новий ринок збуту.
6. Збільшення штату працівників підприємства та удосконалення його кваліфікації.

7. Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства на міжнародному ринку;
8. Втілення нових способів стимулювання та мотивування персоналу.
9. Залучення інвесторів.

Планова стратегія діяльності підприємства «ТехСтальПром» розробляється безпосередньо керівником. Проте доцільно делегувати її розробку, виконання та оцінку спеціальному штату висококваліфікованих фахівців. Вони у свою чергу за допомогою різних моделей і методів визначать можливі результати і знайдуть найефективніший шлях досягнення стратегічних цілей підприємства.

Отже, створення планово-економічного відділу або посади – один з перспективних шляхів удосконалення процесу планування зовнішньоекономічної діяльності ПП «ТехСтальПром».

Щоб збільшити обсяги експорту та задовольнити основні потреби підприємства слід диверсифікувати географічну та товарну структуру експорту. Проведемо експрес-аналіз перспективних для даної фірми країн-партнерів на основі бального оцінювання (Додаток Г).

В експрес-аналізі було оцінено перспективність співпраці компанії «ТехСтальПром» з резидентами таких країн, як Туреччина, Угорщина та Польща. З ними Україна вже багато років має стійкі торговельні зв’язки, режим найбільшого сприяння, а також можливість працювати в конкурентному середовищі.

Результат цього аналізу: Туреччина – 106 балів, Угорщина – 106, а Польща – 98 бал. Ці показники достатньо високі, що говорить про абсолютну доцільність співпрацювати з підприємствами-резидентами цих країн. Особливим позитивним моментом є наявність режиму найбільшого сприяння між ними та Україною.

Як до Туреччини, компанії вигідно експортувати такі види продукції:

- Шпалери. На турецькому ринку мінімальна ціна за 1 рулон становить 750 грн. Використовуючи наявність постачальників матеріалів, підприємству вигідну розпочати таке співробітництво.
- Чорні метали. Металургійні заводи, що розташовані в Туреччині, виробляють велику кількість металу, проте більшість компаній імпортують його з-за кордону, адже попит на нього дуже високий. Беручи до уваги розташування даної фірми в місті-столиці металургії Запоріжжі та його торговельні зв'язки з виробниками, рішення експортувати чорні метали є доречним.
- Граніт. Туреччина має багато покладів граніту. Проте середня ринкова ціна на нього вище в два рази, ніж в Україні. Тому дуже доцільно закупляти за вигідною ціною партії граніту та перепродавати їх турецьким будівельним компаніям.
- Сіробетон. Це композитний сучасний матеріал, в основу якого входять інертні та каркасні наповнювачі. Він водонепроникний, міцний, стійкий та має нижчу собівартість, ніж звичайний бетон. В Туреччині він ще не використовується, тому є можливість зайти на цей ринок та отримати високий прибуток.

За останні роки загальний обсяг торгівлі товарами та послугами між Україною та Угорщиною зріс на 19,1% [20]. А основними статтями експорту до Угорщини є електричні машини, палива, залізні руди, метали, деревина тощо. Для ПП «ТехСтальПром» можна запропонувати альтернативні експортні операції такі, як:

- експорт чорних металів;
- електричні машини;
- продукти неорганічної хімії;
- меблі;
- механічне обладнання.

Такий вибір обґрунтовується у зв’язку з наявністю у підприємства надійних постачальників, досвіду експорту цих товарів та наявністю необхідних ресурсів.

Щодо Польщі, то це – головний імпортер України. Щоб прийняти стратегічне рішення задля співпраці з нею, існує безліч позитивних причин. Наприклад, майже відсутні митні бар’єри, близькість розташування, багаторічна співпраця країн тощо. Доцільно експортувати до Польщі також чорні метали та сировину для металовиробництва.

Ще одним альтернативним рішенням, яке позитивно вплине на збільшення збуту підприємства, є реалізація експортного потенціалу підприємства внаслідок участі у виставкових, ярмаркових заходах. Завдяки виставковим заходам можна досягти першочергові цілі, комунікативні, ціноутворюючі та цілі розподілу, основними з яких є:

- знайомство з новими ринками;
- перевірка конкурентоздатності продукції;
- розширення мережі збуту;
- дискусія з покупцями про побажання і вимоги до товару;
- отримання інформації про можливості експорту товарів;
- обмін досвідом;
- участь у спеціалізованих заходах (семінари, форуми);
- вивчення тенденцій розвитку товарного ринку;
- зацікавити нові ринки в продукції експонента;
- знайомство з конкурентами;
- розширення кола контактів;
- знайомство з новими групами покупців і заповнення картотеки покупців;
- пошук торгових представників/агентів;
- налагодження роботи з пресою, визначення впливу реклами на продукцію, що експонується;

- підтримка вже існуючих ділових відносин;
- збір нової ринкової інформації;
- підвищення кваліфікації дослідної роботи і обміну досвідом;
- вихід на ринок при високому рівні сервісного обслуговування;
- визначення діапазону цін.

Наступні перспективні шляхи удосконалення процесу планування зовнішньоекономічної діяльності ПП «ТехСтальПром»:

1. Економічне стимулювання операційної діяльності компанії, можливий перехід на нові методи господарювання.
2. Удосконалення методів перспективного планування розвитку підприємства.
3. Підвищення рівня обґрунтованості та конкретності складання річних та місячних планів.
4. Зацікавлення та мотивація працівників у збільшенні реалізації продукції задля виконання стратегічних цілей компанії.
5. Робота над розвитком підприємства та покращенням організації праці.
6. Покращення планування матеріальних ресурсів підприємства та їх підвищення.
7. Забезпечення широкого застосування економіко-математичних методів і використання електронно-обчислювальної техніки у плануванні діяльності підприємства.
8. Підвищення кваліфікації працівників.
9. Конкретизування планів та їх максимальне наближення до реальності.
10. Повідомлення планових цілей та завдань кожному робітнику.
11. Завоювання нових позицій на міжнародному ринку та укріплення існуючих.
12. Скорочення затратомісткості продукції [17, 85-87 с.].

2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності планування зовнішньоекономічної діяльності ПП «ТехСтальПром»

Трудові ресурси є найважливішою ланкою підприємництва. Адже працівники здійснюють формування ресурсів та їх ефективне використання. Тому вдалим рішенням для організації буде введення нової посадової особи, а саме – менеджера зі стратегічного планування. Завдяки цій посаді керівництво матиме смогу більш ефективно використовувати свій час, делегуючи функції з планування працівнику.

Менеджер зі стратегічного планування аналізує необхідність розвитку підприємства та визначає необхідні зміни в його роботі; проводить оцінку ресурсів підприємства (виробничих, матеріально-технічних, кадрових, інформаційних, тощо); аналізує та систематизує техніко-економічні та соціально-економічні показники роботи підприємства. Також важливим обов'язком працівника є аналіз зовнішнього впливу (демографічні, екологічні, соціокультурні, технологічні, економічні, політичні чинники та показники) і внутрішнього впливу (тенденції зміни законодавства, характеристику споживачів, постачальників і конкурентів) на компанію. За допомогою такого кадру підприємство завжди володіє інформацією про головних конкурентів та ринок .

Основні задачі менеджера зі стратегічного планування у ПП «ТехСтальПром» повинні стати:

- підготовка аналітичних звітів;
- підготовка та моніторинг планів реалізації проектів;
- вибір стратегії та визначення пріоритетності розвитку підприємства;
- визначення методів досягнення цілей;
- розробка річних оперативних планів та стратегій;

- визначення основної концепції перспективного плану (реконструкція або розвиток вже існуючого бізнесу, вибір нових компонентів бізнесу, впровадження нових технологій і зміна виробничої та організаційної структури підприємства, визначення нових видів бізнесу, освоєння нових ринків, тощо);
- аналіз можливостей та видів ризиків при виконанні плану;
- моделювання розвитку ситуації з реалізацією основних елементів стратегічних рішень, які необхідно прийняти для реалізації концепції планування;
- розробка проекту перспективного плану;
- виконання статистичних досліджень;
- координація виконання окремих етапів стратегічного плану.

Щодо штату працівників в цілому – доцільно його збільшити та сформувати нову систему стимулювання та мотивації персоналу у ПП «ТехСтальПром». Адже в цьому – головний секрет успішного планування. Для того, щоб компанія мала високий дохід та займала провідні позиції на міжнародному ринку, необхідно створити гарні умови для професійного та кар'єрного росту працівників. Також слід практикувати справедливий розподіл доходів, зростання преміальної частини оплати праці шляхом покращення результатів роботи. Забезпечення сприятливих умов праці, збереження здоров'я працюючих, створення атмосфери взаємної довіри і зворотного зв'язку допоможуть збільшити ефективність праці на підприємстві «ТехСтальПром».

Особливе значення відіграє рівень професійності працівників. Для його розвитку слід забезпечувати спеціальне навчання персоналу шляхом відправлення найкращих менеджерів на курси підвищення кваліфікації, спеціалізовані виставки, конференції тощо. Також кожен робітник має знати планові цілі компанії «ТехСтальПром» та направляти всю свою продуктивність на їх виконання.

Розрахуємо суму витрат, які понесе «ТехСтальПром» при кадрових змінах в компанії (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Прогнозна оцінка витрат у результаті впровадження кадрових змін на ПП «ТехСтальПром»

Стаття витрат	Орієнтовна вартість витрат	Прогноз витрат, грн.		Середній показник місячних витрат, грн	Середній показник витрат за рік, грн
		Оптимістичний сценарій	Песимістичний сценарій		
Наймання нового співробітника					
1.Публікація вакансії на Work.ua	від 350 грн	350	700	525	525
2.Заробітна плата та соц. виплати*	12000 - 20000 грн - середній показник заробітної плати менеджера зі стратегічного планування. 22% - ЄСВ	14640	24400	19520	234240
Підвищення кваліфікації працівників (навчання)					
3.Оплата навчання/ курсів/виставок	Навчання -30% від суми за 1 рік, Курси - 10000 грн за 18 год.	12000	5466,6	3333,3	40000
Преміальна оплата праці					
4.Преміальні виплати працівникам	Премія залежить від якості роботи та кількості продажів.	10000	40000	25000	300000
Всього	-	-	-	-	574745

*ЄСВ – 22% згідно законодавства України

Джерело: розроблено автором.

Отже, для того, щоб створити в ПП «ТехСтальПром» нову посаду та нову систему управління персоналом слід витратити 574745 грн на рік. Щоб з’ясувати прибутковість цього заходу слід проводити щомісячні дослідження щодо зміни загальної продуктивності компанії та її доходів.

Диверсифікація географічної та товарної структур експорту – наступна запропонована альтернатива для підвищення ефективності планування зовнішньоекономічної діяльності ПП «ТехСтальПром». У результаті проведеного дослідження було запропоновано підписання контракту для підприємства з турецькими компаніями щодо поставки шпалер та граніту.

Експорт шпалер та подібних настінних покривів за кордон є практикою, яка має попит та високу прибутковість серед українських виробників. Реалізуючи продукцію, засновану на європейських стандартах, ПП «ТехСтальПром» може досягти великого успіху за кордоном, особливо у Туреччині. Ваговим критерієм вибору цього товару є мінімальна ціна реалізації на турецькому ринку, яка становить 75 грн за 1 кв.м. Якщо навіть не виготовляти шпалери підприємству особисто, за такою ціною можливо оптово закупити в українських виробників не 1 кв.м., а цілий рулон, який в середньому становить 10 метрів.

«Крокус», «Сінтра», «Версаль», «Слов'янські шпалери», «Ланіта» - українські фабрики шпалерної продукції, з якими можна розпочати співпрацю ПП «ТехСтальПром» у такому русі. Незважаючи на те що продукція таких компаній досить диверсифікована за складом і стилю виконання, всі фабрики переслідують спільну мету – створення шпалер, здатних задовольнити будь-які запити клієнтів. Саме тому ціна шпалер з України завжди залишалася на низькому рівні, а якість таких матеріалів не поступається європейським брендам.

Застосування граніту в Україні більш практикується на виробництві пам'ятників та архітектурних виробів. На турецькому ж ринку присутня велика кількість компанії, які використовують граніт для виробництва кухонних меблів, будівництва, декорування стін, архітектурних прикрас тощо.

Середня ринкова ціна на граніт у Туреччині вище у два рази, ніж в Україні. Тому ПП «ТехСтальПром» дуже доцільно закупляти за вигідною

ціною партії граніту та перепродавати їх турецьким будівельним компаніям.

Механізм оцінки вартості цього заходу базується на визначенні витрат для здійснення запропонованої зовнішньоекономічної операції, у тому числі собівартості товару та експортних витрат у відповідності до обраної умови поставки (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Прогноз витрат ПП «ТехСтальПром» у результаті диверсифікації товарної структури експорту на ринок Туреччини

Товарна група	Умова поставки	Кількість кв.м/рік	Собівартість 1 кв.м., грн	Витрати на експорт/ кв.м., дол.США	Курс валюти грн/дол США	Витрати на експорт /кв.м., грн	Додаткові витрати/ рік, грн	Всього, грн
Шпалери й подібні настінні покриви; папір прозорий для вікон	CPT Ізмір	20000	30	1,29	25,19	32,5	85000	1335000
Граніт, розрізаний на прямокутні (зокрема квадратні) блоки або плити	CPT Ізмір	5000	900	3,15	25,19	79,34	43000	4939700

Джерело: розроблено автором.

Згідно результатів розрахунку: для того, щоб працювати за запропонованою схемою зовнішньоторговельної операції, підприємству необхідно витрачати 6274000 грн на рік. При цьому вони можуть принести

високий валовий прибуток та вивести підприємство на вищий рівень конкурентоспроможності.

2.3. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів на підприємстві на середньостроковий період

Оцінка альтернативних заходів задля підвищення рівня планування в компанії «ТехСтальПром» включає в себе економічну та соціальну ефективність підприємства. У процесі аналізу поточної системи планування ЗЕД та в результаті виявлених проблем у його організації було запропоновано такі заходи:

1. Введення нової посадової особи – менеджера зі стратегічного планування.
2. Нова система стимулювання та мотивації персоналу.
3. Диверсифікація товарної та географічної структури експорту підприємства.

Менеджер зі стратегічного планування потребує вкладених коштів, але якщо найняти потрібну людину, можна підвищити ефективність функціонування фірми в декілька разів. Основні позитивні сторони такого рішення:

- збільшення конкурентоспроможності підприємства;
- делегування обов’язків управлінця та збільшення продуктивності праці керівника;
- кваліфікаційна розробка бізнес-планів;
- покращення мотивації штабу працівників.
- інформаційно-консультаційна підтримка;
- збільшення об’ємів експорту;
- збільшення ефективності праці підприємства;
- розвиток підприємства;
- збільшення чистого прибутку.

Нова система стимулювання та мотивації персоналу підвищить трудову активність та якість праці, що в свою чергу призведе до позитивних наслідків для компанії. Якщо кожен працівник буде відчувати себе частиною команди, отримувати достойну заробітну плату згідно результатів його роботи, то ПП «ТехСтальПром» отримає максимальний ефект від продуктивності праці персоналу.

Основні переваги, які можуть бути виявлені в процесі впровадження оплати праці в ПП «ТехСтальПром» залежно від рівня якісних результатів, зводяться до такого:

- підвищення мобільності робочої сили всередині підприємства;
- зростання задоволеності роботою;
- усунення проміжних рівнів керування;
- поліпшення внутрішніх стосунків працівників,
- підвищення якості роботи;
- зростання рівень виробітку;
- зниження витрат й затрат праці на виготовлення одиниці продукції;
- колективна єдність працівників;
- вплив кожного працівника на виконання цілей компанії;
- збільшення рентабельності виробництва та реалізації товарів;
- збільшення продажів;
- покращення мотивації працівників;
- стимулювання до навчання та розвитку працівника у професійному напрямку.

Диверсифікація товарної та географічної структури експорту підприємства «ТехСтальПром» матиме позитивні результати завдяки правильному плануванню використання ресурсів підприємства та налагоджень зв’язків з новими партнерами, а також можливістю підкорити нові сегменти ринку і налагодити збутову систему.

Ключовими факторами успіху ПП «ТехСтальПром» щодо реалізації шпалер для стін можна вважати такі особливості:

- використання європейської технології виробництва;
- орієнтація на сучасні виробничі та якісні стандарти, відповідні найжорсткішим світовим нормативам;
- залучення досвідчених фахівців у сфері виробництва і дизайну;
- постійне підтримання конкурентоспроможності товару;
- регулярний контроль якості продукції на кожній стадії виробничого процесу.

Експортуючи граніт до Туреччини компанія «ТехСтальПром», завдяки доступній та оптимальній ціні на товар, високій міцності й розмаїттю кольорів українського граніту, може збільшити валовий прибуток, обсяги продажу, знайти нових партнерів та імпортерів, зайняти провідне місце в ніші турецького ринку.

Перелік перспективних турецьких компаній, з якими є можливість налагодити співробітництво ПП «ТехСтальПром» у середньостроковій перспективі:

- «Енка»;
- «Гамма»;
- «Аванта»;
- «Мерінос»;
- «Рода Хоум».

Для того, щоб оцінити ефективність запропонованої експортної операції, слід розрахувати прогнозний дохід ПП «ТехСтальПром» на 2019-2021 рр. Шляхом добутку планової кількості товару за рік на середню ціну реалізації можна знайти прогнозний дохід від альтернативної експортної операції. А до отриманого значення додамо прибуток, який компанія отримує, за допомогою наявних зовнішньоекономічних операцій. Таким

чином можна зробити висновок щодо ефекту від запропонованих заходів для підприємства «ТехСтальПром».

Проведемо прогнозну оцінку ефекту від розширення присутності ПП «ТехСтальПром» на зовнішніх ринках у середньостроковому періоді, враховуючи вже наявні торговельні операції компанії (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Прогнозна динаміка ефекту від розширення діяльності ПП "ТехСтальПром" у 2019-2021 рр.

Показник	Факт	План	Прогноз		Відносне відхилення,%		
	2018	2019	2020	2021	2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	42556,70	66621,70	79560,00	93740,00	56,55	19,42	17,82
Витрати на експорт, тис. грн.	34730,45	47134,05	53408,75	59683,45	35,71	13,31	11,75
Ефект експорту, тис.грн .	7826,25	19487,65	26151,25	34056,55	149,00	34,19	30,23
Ефективність експорту	1,23	1,41	1,49	1,57	15,07	5,67	5,37

*з урахуванням собівартості виробництва продукції.

Джерело: розроблено автором.

Отже, враховуючи планові показники витрат і доходу ПП «ТехСтальПром» та прогнозні результати впровадження альтернативних операцій, можна зробити висновок, що в середньостроковому періоді підприємство може збільшити дохід на 87,23 %, а ефективність експорту на 27,64%.

До 2021 року, використовуючи альтернативні заходи для ПП «ТехСтальПром», дохід планується збільшити до 93740 тис.грн. Завдяки отриманим прибуткам, підприємство зможе збільшити виробництво, покращити своє матеріально-технічне забезпечення, розширювати товарну номенклатуру, зайти на нові міжнародні ринки, розвивати свій потенціал та якість своєї продукції, захопити нову аудиторію тощо.

Проаналізуємо динаміку прогнозних фінансових результатів діяльності ПП «ТехСтальПром» у результаті впровадження запропонованих заходів та враховуючи вже наявні торговельні операції досліджуваного підприємства (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Прогнозна динаміка ефекту від запроваджених заходів для “ТехСтальПром” у 2019-2021 рр.

Показник	Факт	План	Прогноз		Абсолютне відхилення		
	2018	2019	2020	2021	2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	50066,70	72621,70	79560,00	93740,00	22555,00	6938,30	14180,00
Собівартість реалізованої продукції тис. грн	20020,88	25120,88	30220,88	35320,88	5100,00	5100,00	5100,00
Чистий прибуток (збиток), тис. грн	9656,44	15450,30	20085,40	26111,01	5793,86	4635,09	6025,62

Джерело: розроблено автором.

Згідно результатів, отриманих в розрахунках, підприємство в середньостроковому періоді може збільшити рентабельність операційної діяльності та рентабельність продажу до 27,85% у 2021 році. Відтак запропоновані альтернативні заходи є доцільними та прибутковими.

Висновки до розділу 2

У зв'язку зі стратегічними проблемами, які наявні в компанії «ТехСтальПром», доцільно впровадити заходи, які усунуть їх та збільшать рівень конкурентоспроможності підприємства.

Введення нової посадової особи – менеджера зі стратегічного планування, який аналізує необхідність розвитку підприємства та визначає необхідні зміни в його роботі; запровадження нової системи стимулювання та мотивації персоналу – є альтернативними заходами щодо покращення діяльності ПП «ТехСтальПром».

На наймання нового працівника, нову систему стимулювання праці та навчання робітників, необхідно витратити 574745 грн за 1 рік. Щоб з'ясувати конкретну прибутковість цього заходу слід проводити щомісячні дослідження щодо зміни загальної продуктивності компанії та її доходів. Але в підсумку такі зміни збільшать продуктивність праці, конкурентоспроможність підприємства, рентабельність продажів; покращать рівень кваліфікації та мотивації персоналу; поліпшать внутрішніх стосунків працівників та якість їх роботи.

Диверсифікація товарної та географічної структури підприємства супроводжується пропозицією розпочати співпрацю з турецькими компаніями щодо експорту шпалер та граніту. В рік на такі операції необхідно витрачати 6274000 грн. Прогнозна оцінка такого заходу – збільшення рентабельності продажу й операційної діяльності, валового прибутку та ефективності зовнішньоекономічної діяльності майже у два рази у середньостроковому періоді.

В середньостроковому періоді підприємство «ТехСтальПром» може збільшити свій дохід на 87,23 %, а ефективність експорту на 27,64%, що надасть великі можливості для розвитку виробництва та власної компанії в цілому.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Кожне підприємство, незалежно від масштабів і виду діяльності, в умовах ринкового господарювання займається плануванням. Відсутність планів супроводжується помилковими маневрами, несвоєчасною зміною орієнтації, що призводить до втрати позицій на ринку, нестійкого фінансового стану, банкрутства підприємства. Планування є основою для прийняття будь-яких управлінських рішень на підприємстві. Його метою є розробка системи планових документів, які конкретизують сутність та порядок дій для забезпечення стійкої конкурентної позиції на міжнародному ринку. Суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності не може повністю усунути всі ризики, які наявні в кожній компанії, але має можливість управляти ними саме за допомогою ефективного планування.

Планування зовнішньоекономічної діяльності, як механізм управління ефективністю підприємства, було досліджено на прикладі ПП «ТехСтальПром». Дана компанія працює на українському та міжнародному ринках з 2002 року. Основні види діяльності: оптова торгівля відходами та брухтом; оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами; оптова торгівля металами та металевими рудами; оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням; оптова торгівля залізними виробами, водопровідним і опалювальним устаткованням і приладдям до нього; оптова торгівля хімічними продуктами; оптова торгівля іншими проміжними продуктами.

Основними імпортерами продукції підприємства «ТехСтальПром» є компанії-резиденти країн СНД, зокрема Білорусь, Туркменістан, Таджикистан, Киргизстан, Молдова, Казахстан, і також Румунія. Проте компанія з кожним роком намагається розширити свою географічну структуру та готова до співпраці з новими іноземними партнерами.

Показник ефективності зовнішньоекономічної діяльності в 2018 році склав 1,23, а результат виконання плану по експорту у 2018 р. становив 0,83. Обсяг експорту з 2014 по 2017 рік збільшився майже в два рази, але в 2018 році обсяги продажу зменшилися на 32%. Беручи до уваги зростання витрат на експорт та збільшення собівартості продукції, можна зробити висновок, щодо відсутності розвитку та виконання стратегічного плану зовнішньоекономічної діяльності в підприємстві. А однією з причин такого результату є неефективне планування зовнішньоекономічної діяльності.

Проведене дослідження, дозволило ідентифікувати такі основні проблеми, які присутні в діяльності ПП «ТехСтальПром»: недостатня мотивація співробітників; негнучка політика роботи з клієнтами; відсутність якісної інформаційної системи; уповільнений розвиток підприємства; слабке застосування концепції стратегічного управління; відсутність у організаційній структурі підприємства планово-економічного відділу; недостатність ресурсів; низька платоспроможність підприємства; неконкурентоспроможність компанії на міжнародному ринку; недосконалий механізм планування діяльності в цілому.

Було запропоновано такі перспективні шляхи удосконалення процесу планування зовнішньоекономічної діяльності ПП «ТехСтальПром»: економічне стимулювання операційної діяльності компанії, можливий перехід на нові методи господарювання; удосконалення методів перспективного планування розвитку підприємства; підвищення рівня обгрунтованості та конкретності складання річних та місячних планів; зацікавлення та мотивація працівників у збільшенні реалізації продукції задля виконання стратегічних цілей компанії; праця над розвитком підприємства та покращенням організації праці; диверсифікування діяльності підприємства, переорієнтація та удосконалення товарної та географічної структур експорту; покращення планування матеріальних ресурсів підприємства та їх підвищення; забезпечення широкого

застосування економіко-математичних методів і використання електронно-обчислювальної техніки у плануванні діяльності підприємства; конкретизування планів та їх максимальне наближення до реальності; повідомлення планових цілей та завдань кожному робітнику; завоювання нових позицій на міжнародному ринку та укріплення існуючих.

Практика господарювання свідчить про те, що ефективне планування на підприємстві неможливе без створення його системи, з своїми цілями, завданнями та принципами, які мають підтримувати цілі самого підприємства. Тому перспективним запропонованим заходом є введення нової посадової особи, а саме – менеджера зі стратегічного планування. Завдяки чому ПП «ТехСтальПром» збільшить об'єми експорту, свою конкурентоспроможність, ефективність праці підприємства в цілому та чистий прибуток; матиме кваліфікаційний бізнес-план, інформаційно-консультативну підтримку та стимулювання розвитку компанії.

Трудові ресурси є найважливішою ланкою підприємництва. Адже працівники здійснюють формування ресурсів та їх ефективне використання. Тому компанії «ТехСтальПром» доцільно збільшити свій штат працівників та сформувати нову систему стимулювання та мотивації персоналу. Доречно практикувати справедливий розподіл доходів, зростання преміальної частини оплати праці шляхом покращення результатів роботи.

Основні переваги, які можуть бути виявлені в процесі впровадження заходу, зводяться до такого: підвищення мобільності робочої сили всередині підприємства; зростання задоволеності роботою; усунення проміжних рівнів керування; поліпшення внутрішніх стосунків працівників, підвищення якості роботи; зростання рівень виробітку; зниження витрат й затрат праці на виготовлення одиниці продукції; колективна єдність працівників; вплив кожного працівника на виконання цілей компанії; збільшення рентабельності виробництва та реалізації

товарів; збільшення продажів; покращення мотивації працівників; стимулювання до навчання та розвитку працівника у професійному напрямку.

Цільова функція підприємств – задоволення попиту споживачів і отримання необхідного прибутку. Задля виконання цієї цілі було запропоновано диверсифікація географічної та товарної структур експорту шляхом дослідження таких факторів, як: потреби потенційних споживачів та відношення з ними; наявність надійних постачальників; ціна товару на території України, на міжнародному ринку або в конкретній країні; попит на експортний товар на міжнародному ринку; собівартість товару та витрати; ризики, які наявні в даній торговельній операції.

ПП «ТехСтальПром» має перспективи співпраці з резидентами Польщі, Угорщини та Туреччини. Альтернативною зовнішньоекономічною операцією ми зазначили експорту граніту та шпалер до Туреччини.

Для того, щоб підприємству виконати рекомендовані заходи, слід витрачати 6848745 грн на рік. Але ці затрати зможуть окупитися і збільшити рентабельність продажу та операційної діяльності приблизно в два рази, а ефективність зовнішньоекономічної діяльності зросте на 27,6 % в середньостроковому періоді.

Отже, планування відіграє важливу роль в міжнародному бізнесі. Для того, щоб успішно функціонувати на міжнародному ринку, бути конкурентоспроможним, отримувати бажаний прибуток та збільшувати виробництво швидкими темпами, потрібно вдало та правильно спланувати зовнішньоекономічну діяльність підприємства. Необхідно детально зрозуміти ринок, на якому планується праця; ідентифікувати потреби споживачів; намагатися завжди використовувати інновації у власному виробництві, організації; вивчати та пізнавати своїх конкурентів, їх слабкі сторони. Тому можна чітко та впевнено стверджувати, що планування відіграє важливу роль у реалізації зовнішньоекономічної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Берданова О. Стратегічне планування. Практичний посібник / Берданова О.,Вакуленко В.; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO. – К. : ТОВ «София-А». – 2012. – 88 с.
2. Болтянська Л.О., Андрєєва Л.О., Лисак О.І. Економіка підприємства: Навчальний посібник.– Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. – 668 с.
3. Горєлов Д.О. Стратегія підприємства: Підручник/Д.О. Горєлов, С.Ф. Большенко. - Харків: Вид-во ХНАДУ, 2010. - 133 с.
4. Гузенко Г. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: сутність, економічний механізм її розбудови, особливості [Електронний ресурс] / Г. М. Гузенко, Ю. О. Гайдученко // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Сер. : Економічна теорія та право . - 2013. - № 3. - С. 77-89.
5. Гурін В. М. Зовнішньоекономічна діяльність. Сучасна економіка та міжнародні валютні відносини : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. М. Гурін, В. О. Тімофєєв. - Х. : Компанія СМІТ, 2013. - 95 с.
6. Дахно І.І. Зовнішньоекономічний менеджмент : навч. посібник / [І. І. Дахно, Г. В. Бабіч, В. М. Барановська та ін.] ; за ред. І. І. Дахна. - К. : Центр учбової літератури, 2012. - 568 с.;
7. Державна Служба Статистики України. – режим доступу : https://ukrstat.org.
8. Донець Л. І. Діагностика впливу зовнішніх факторів на стратегічне планування діяльності туристичних підприємств Англійською мовою [Електронний ресурс] / Л. І. Донець, І. В. Давидюк // Економічний часопис-XXI. - 2014. - № 3-4(2). - С. 43-46.
9. Древаль. О.Ю. Планування діяльності підприємства: – Суми: Вид-во СумДУ, 2014. – 146 с.
10. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

підприємства : навч. посібн. / Г.М. Дроздова. - К. : Вид-во ЦУЛ, 2002. - 172 с.

11. Дука Н. С. Основи зовнішньоекономічної діяльності : термінол. слов. : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Н. С. Дука ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Е. А. Зіня ; Нац. ун-т вод. госп-ва та природокористування. - Рівне : НУВГП, 2011. - 471 с.
12. Дунська А. Р. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика : навч. посіб. / Дунська Алла Рашидівна ; Нац. техн. ун-т України "Київ. політехн. ін-т". - К. : Кондор, 2013. - 687 с.
13. 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. – 96 с.
14. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність: монографія / Ю.Г. Козак, Н. В. Притула, О. А. Єрмакова, І. О. Уханова, О.В. Сулим, В.М.Осипов. – К.: Центр навчальної літератури, 2016. – 240 с.
15. Лімен Дж. Планування Експорту / Лімен. – Дюсельдорф, Німеччина: Інститут управління бізнес-процесами, 2015. – 310с.
16. Міністерство економічного розвитку та торговлі України [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrexport.gov.ua/rus/ukr_export_exporters/?act=view&id=9&country
17. Організація виставкової діяльності: навч. посіб. / Антонюк Я. М., Шиндировський І. М. ; Львів. комерц. акад. - Львів : Вид-во Львів. комерц. акад., 2015. - 327 с.
18. Посольство України в Таджикістані. – Режим доступу : https://tajikistan.mfa.gov.ua/ua/ukraine-tj/diplomacy.
19. Посольство України в Туркменістані. – Режим доступу : https://turkmenistan.mfa.gov.ua/ua.

20. Посольство України в Угорщині. – режим доступу : https://hungary.mfa.gov.ua/ua/ukraine-hu/trade.
21. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України в редакції від 25.04.2008 р. № 959-XII [Електронний ресурс] // ВВР. − 1991. − №29. − ст.377. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12
22. Пшик-Ковальська О.О. Процес планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства / О.О. Пшик-Ковальська // Науковийвісник «НаціональнийуніверситетЛьвівськаполітехніка». – 2012. – № 12. –58-61 с.
23. Степасюк Л. Довідник з економіки і фінансів підприємства: для студентів ВНЗ / Л. М. Степасюк, Н. М. Суліма, О. В. Величко. – К. : Компринт, 2014. - 199 с
24. Строченко Н.І. Планування і контроль на підприємстві : навч. посіб. длястудентівекон. напрямупідгот. ден. тазаоч. формнавчанняосвіт.-кваліфікац. рівня "Бакалавр" / Н. І. Строченко, І. І. Коблянська; Сум. нац. аграр. ун-т. - Суми : Сум. нац. аграр. ун-т, 2015. - 271 с. - Бібліогр.: с. 269-271 - укр.
25. Щебликіна І.О. Основи менеджменту: [навчальний посібник] / І.О. Щебликіна, Д.В. Грибова. – Мелітополь : ВБ «ММД», 2015. – 479с.
26. Школьник І. О. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / І. О. Школьник, І. М. Боярко, О. В. Дейнека та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 368 с.
27. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: Підручник / В.М. Шелудько; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — 2-ге вид., стер. — К.: Знання, 2013. — 375 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Додаток А.1

ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ТЕХСТАЛЬПРОМ"	за ЄДРПОУ	32151896
Територія	за КОАТУУ	2300000033
Форма власності приватна	За КФВ	10
Орган державного управління	за СПОДУ	
Галузь оптова торгівля	за ЗКГНГ	
Вид економічної діяльності Спеціалізована оптова торгівля	За КВЕД	46.77
Одиниця виміру: тис. грн.	Контрольна сума	

	Коди		
Дата (рік, місяць,число)	2002	08	06

Адреса: м. Запоріжжя, вул.Запорізька буд.2

Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31 грудня 2014 р.

Форма № 1 код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010	800,00	900,00
Первісна вартість	011	1050,00	1050,00
накопичена амортизація	012	(250,00)	(150,00)
Незавершене будівництво	020	0,0	0,0
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	4335,01	4283,00
Первісна вартість	031	4578	4570,00
Знос	032	(242,9)	(287,00)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	0,0	0,0
інші фінансові інвестиції	045	0,0	0,0
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	0,0	0,0
Відстрочені податкові активи	060	0,0	0,0
Гудвіл	065	0,0	0,0
Інші необоротні активи	070	0,0	0,0
Усього за розділом I	080	5135,1	5183,00
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	100	0,0	0,0
Тварини на вирощуванні та відгодівлі	110	0,0	0,0
незавершене виробництво	120	0,0	0,0
Готова продукція	130	0,0	0,0
Товари	140	12500,00	10245,00
Векселі одержані	150	0,0	0,0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	5675,00	4350,00

Продовження додатку А.1

первісна вартість	161	5675,0	4350,0
резерв сумнівних боргів	162	0,0	0,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170	1800,0	1760,0
за виданими авансами	180	0,0	0,0
з нарахованих доходів	190	0,0	0,0
із внутрішніх розрахунків	200	0,0	0,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	0,0	0,0
Поточні фінансові інвестиції	220	0,0	0,0
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	1300,0	1450,0
в іноземній валюті	240	0,0	0,0
Інші оборотні активи	250	0,0	0,0
Усього за розділом II	260	21275,0	17805,0
III. Витрати майбутніх періодів	270	86,0	100,0
Баланс	280	26496,1	23087,0
Пасив	Код Рядка	На початок Звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	8000,0	8000,0
Пайовий капітал	310	0,0	0,0
Додатковий вкладений капітал	320	0,0	0,0
Інший додатковий капітал	330	0,0	0,0
Резервний капітал	340	0,0	140,39
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	0,0	1500,0
Неоплачений капітал	360	0,0	0,0
Вилучений капітал	370	0,0	0,0
Усього за розділом I	380		9640,39
II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400	0,0	0,0
Інші забезпечення	410	0,0	0,0
	415	0,0	0,0
	416	0,0	0,0
Цільове фінансування	420	0,0	0,0
Усього за розділом II	430	0,0	0,0
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440	0,0	0,0
Довгострокові фінансові зобов'язання	450	0,0	0,0
Відстрочені податкові зобов'язання	460	0,0	0,0
Інші довгострокові зобов'язання	470	0,0	0,0
Усього за розділом III.	480	0,0	0,0

Продовження додатку А.1

IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	2536,1	2477,7
Оточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	0,0	0,0
Векселі видані	520	0,0	0,0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи	530	8350,00	6465,91
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540	0,0	0,0
з бюджетом	550	0,0	0,0
з позабюджетних платежів	560	0,0	0,0
зі страхування	570	350,00	153,00
з оплати праці	580	7500,00	4350,00
з учасниками	590	0,0	0,0
із внутрішніх розрахунків	600	0,0	0,0
Інші поточні зобов'язання	610	0,0	0,0
Усього за розділом IV	620	18616,1	13446,61
V. Доходи майбутніх періодів	630	0,0	0,0
Баланс	640	26496,1	23087,00

Керівник_____ /Кочмарьов С.І./
Гол. Бухгалтер_____ /Вятічева О.Р./

Додаток А.2

		Коди		
	Дата (рік, місяць,число)	2002	08	06
ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ТЕХСТАЛЬПРОМ"	за ЄДРПОУ	32151896		
Територія	за КОАТУУ	2300000033		
Форма власності приватна	За КФВ	10		
Орган державного управління	за СПОДУ			
Галузь оптова торгівля	за ЗКГНГ			
Вид економічної діяльності Спеціалізована оптова торгівля	За КВЕД	46.77		
Одиниця виміру : тис. грн.	Контрольна сума			

Адреса: м. Запоріжжя, вул.Запорізька буд.2

Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31 грудня 2015 р.

Форма № 1 Код за ДКУД 18010 03

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
Залишкова вартість	010	900,00	930,00
Первісна вартість	011	1050,00	1100,00
Накопичена амортизація	012	(150,00)	(170,00)
Незавершене будівництво	020	0,0	0,0
Основні засоби:			
Залишкова вартість	030	4283,00	930,00
Первісна вартість	031	4570,00	1100,00
Знос	032	(287,00)	(170,00)
Довгострокові фінансові інвестиції:			0,0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	0,0	
інші фінансові інвестиції	045	0,0	4560,00
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	0,0	4895,00
Інші необоротні активи	070	0,0	-335,00
Усього за розділом I	080	5183,00	0,0
II. Оборотні активи			0,0
Запаси:			0,0
виробничі запаси	100		0,0
незавершене виробництво	120	0,0	0,0
Готова продукція	130	0,0	0,0
Товари	140	10245,00	5490,00
Векселі одержані	150	0,0	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи		0,0	
чиста реалізаційна вартість	160	4350,00	0,0
Первісна вартість	161	4350,0	0,0
Резерв сумнівних боргів	162	0,0	0,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			0,0
з бюджетом	170	1760,0	12470,00

Продовження додатку А.2

з нарахованих доходів	190	0,0	0,0
із внутрішніх розрахунків	200	0,0	0,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	0,0	290,00
Поточні фінансові інвестиції	220	0,0	0,0
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	1450,00	1500,0
у т. ч. каса в національній валюті	231	1450,00	1500,0
в іноземній валюті	240	0,0	0,0
Інші оборотні активи	250	0,0	0,0
Усього за розділом II	260	17805,00	20600,00
III. Витрати майбутніх періодів	270	100,00	0,0
Баланс	280	23087,00	26090,00
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
Власний капітал			
Статутний капітал	300	8000,00	8000,00
Пайовий капітал	310	0,00	0,00
Додатковий вкладений капітал	320	0,00	0,00
Інший додатковий капітал	330	0,00	0,00
Резервний капітал	340	140,39	717,51
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	1500,00	2000,00
Неоплачений капітал	360	0,0	0,00
Вилучений капітал	370	0,0	0,00
Усього за розділом I	380	9640,39	10717,51
II. Забезпечення наступних витрат і платежів			0,00
Забезпечення виплат персоналу	400	0,00	0,00
Інші забезпечення	410	0,00	0,00
Цільове фінансування	420	0,00	0,00
Усього за розділом II	430	0,00	0,00
III. Довгострокові зобов’язання		0,00	0,00
Довгострокові кредити банків	440	0,00	0,00
Довгострокові фінансові зобов’язання	450		0,00
Відстрочені податкові зобов’язання	460	0,00	0,00
Інші довгострокові зобов’язання	470	0,00	0,00
Усього за розділом III.	480	0,00	0,00
IV. Поточні зобов’язання		0,00	0,00
Короткострокові кредити банків	500	2477,7	4490,00
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов’язаннями	510	0,00	0,00
Векселі видані	520	0,00	0,00
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	6465,91	5482,49
Поточні зобов’язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540	0,00	0,00
з бюджетом	550	0,00	0,00
з позабюджетних платежів	560	0,00	0,00
зі страхування	570	153	0,00
з оплати праці	580	4350	5600,00
з учасниками	590	0,00	0,00
із внутрішніх розрахунків	600	0,00	0,00
Інші поточні зобов’язання	610	0,00	200,00
Усього за розділом IV	620	13446,61	15372,49
V. Доходи майбутніх періодів	630	0,00	0,00
Баланс	640	23087,00	26090,00

Додаток А.3

		Коди		
	Дата (рік, місяць,число)	2002	08	06
ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ТЕХСТАЛЬПРОМ"	за ЄДРПОУ	32151896		
Територія	за КОАТУУ	2300000033		
Форма власності приватна	За КФВ	10		
Орган державного управління	за СПОДУ			
Галузь оптова торгівля	за ЗКГНГ			
Вид економічної діяльності Спеціалізована оптова торгівля	За КВЕД	46.77		
Одиниця виміру : тис. грн.	Контрольна сума			

Адреса: м. Запоріжжя, вул.Запорізька буд.2

Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31 грудня 2016 р.

Форма № 1 Код за ДКУД 1801003

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
Залишкова вартість	010	930,00	1020,00
Первісна вартість	011	1100,00	1220,00
Накопичена амортизація	012	(170,00)	(200,00)
Незавершене будівництво	020	0,0	0,0
Основні засоби:			
Залишкова вартість	030	4560,00	5034,00
Первісна вартість	031	4895,00	5394,00
Знос	032	(335,00)	(360,00)
Довгострокові фінансові інвестиції:		0,0	0,0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	0,0	0,0
інші фінансові інвестиції	045	0,0	0,0
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	0,0	0,0
Відстрочені податкові активи	060	0,0	0,0
Інші необоротні активи	070	0,0	0,0
Усього за розділом I	080	5490,00	6054,00
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	100	0,0	0,0
Тварини на вирощуванні та відгодівлі	110	0,0	0,0
незавершене виробництво	120	0,0	0,0
готова продукція	130	0,0	0,0
Товари	140	12470,00	13500,00
Векселі одержані	150	0,0	0,0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи			
чиста реалізаційна вартість	160	4520,00	5300,00
Первісна вартість	161	4520,00	5300,00
резерв сумнівних боргів	162	0,0	0,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170	1820,00	1400,00
за виданими авансами	180	0,0	0,0
з нарахованих доходів	190	0,0	0,0
із внутрішніх розрахунків	200	0,0	0,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	290,00	450,00
Поточні фінансові інвестиції	220		

Продовження додатку А.3

Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	1500,00	2000,00
в іноземній валюті	240	0,0	0,0
Інші оборотні активи	250	0,0	0,0
Усього за розділом II	260	20600,00	22650,00
III. Витрати майбутніх періодів	270	0,0	300,0
Баланс	280	26090,00	29004,00

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	8000,00	8000,00
Пайовий капітал	310	0,00	0,00
Додатковий вкладений капітал	320	0,00	0,00
Інший додатковий капітал	330	0,00	0,00
Резервний капітал	340	717,51	900,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	2000,00	718,89
Неоплачений капітал	360	0,00	0,00
Вилучений капітал	370	0,00	0,00
Усього за розділом I	380	10717,51	9618,89
II. Забезпечення наступних витрат і платежів		0,00	0,00
Забезпечення виплат персоналу	400	0,00	0,00
Інші забезпечення	410	0,00	0,00
	415	0,00	0,00
	416	0,00	0,00
Цільове фінансування	420	0,00	0,00
Усього за розділом II	430	0,00	0,00
III. Довгострокові зобов’язання		0,00	0,00
Довгострокові кредити банків	440	0,00	0,00
Довгострокові фінансові зобов’язання	450	0,00	0,00
Відстрочені податкові зобов’язання	460	0,00	0,00
Інші довгострокові зобов’язання	470	0,00	0,00
Усього за розділом III.	480	0,00	0,00
IV. Поточні зобов’язання		0,00	0,00
Короткострокові кредити банків	500	4490,00	3960,00
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов’язаннями	510	0,00	0,00
Векселі видані	520	0,00	200,00
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	5482,49	6181,11
Поточні зобов’язання за розрахунками:		0,00	0,00
з одержаних авансів	540	0,00	0,00
з бюджетом	550	0,00	300,00
з позабюджетних платежів	560	0,00	0,00
зі страхування	570	0,00	120,40
з оплати праці	580	5600,00	6400,00
з учасниками	590	0,00	0,00
із внутрішніх розрахунків	600	0,00	0,00
Інші поточні зобов’язання	610	200,00	420,00
Усього за розділом IV	620	15372,49	19385,11
V. Доходи майбутніх періодів	630	0,00	0,00
Баланс	640	26090,00	29004,00

Керівник_____ /Кочмарьов С.І./

Гол. Бухгалтер_____ /Вятічева О.Р./

Додаток А.4

		Коди		
	Дата (рік, місяць,число)	2002	08	06
ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ТЕХСТАЛЬПРОМ"	за ЄДРПОУ	32151896		
Територія	за КОАТУУ	2300000033		
Форма власності приватна	За КФВ	10		
Орган державного управління	за СПОДУ			
Галузь оптова торгівля	за ЗКГНГ			
Вид економічної діяльності Спеціалізована оптова торгівля	За КВЕД	46.77		
Одиниця виміру : тис. грн.	Контрольна сума			

Адреса: м. Запоріжжя, вул.Запорізька буд.2

Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31 грудня 2017 р.

Форма № 1 Код за ДКУД 1801003

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
Залишкова вартість	010	1020,0	1100,0
Первісна вартість	011	1220,0	1370,0
Накопичена амортизація	012	(200,0)	(260,0)
Незавершене будівництво	020	0,0	0,0
Основні засоби:			
Залишкова вартість	030	5034,0	5120,0
Первісна вартість	031	5394,0	5520,0
Знос	032	(360,0)	(400,0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	0,0	0,0
інші фінансові інвестиції	045	0,0	0,0
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	0,0	0,0
Відстрочені податкові активи	060	0,0	0,0
Інші необоротні активи	070	0,0	0,0
Усього за розділом I	080	6054,0	6220,0
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	100	0,0	0,0
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110	0,0	0,0
незавершене виробництво	120	0,0	0,0
готова продукція	130	0,0	0,0
Товари	140	13500,0	15020,0
Векселі одержані	150	0,0	0,0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи			
чиста реалізаційна вартість	160	5300,0	5320,0
первісна вартість	161	5300,0	5320,0
резерв сумнівних боргів	162	0,0	0,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170	1400,0	1267,0
за виданими авансами	180	0,0	0,0
з нарахованих доходів	190	0,0	0,0
із внутрішніх розрахунків	200	0,0	0,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	450,0	0,0
Поточні фінансові інвестиції	220		

Продовження додатку А.4

Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	2000,0	3500,0
в іноземній валюті	240	0,0	0,0
Інші оборотні активи	250	0,0	0,0
Усього за розділом II	260	22650,0	25107,0
III. Витрати майбутніх періодів	270	300,0	200,0
Баланс	280	29004,0	31527,0
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	8000,0	8000,0
Пайовий капітал	310	0,0	0,0
Додатковий вкладений капітал	320	0,0	0,0
Інший додатковий капітал	330	0,0	0,0
Резервний капітал	340	900,0	1991,16
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	718,89	120,0
Неоплачений капітал	360	(0,0)	(0,0)
Вилучений капітал	370	(0,0)	(0,0)
Усього за розділом I	380	9618,89	9111,16
II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400	0,0	0,0
Інші забезпечення	410	0,0	0,0
	415	(0,0)	(0,0)
	416	(0,0)	(0,0)
Цільове фінансування	420	0,0	0,0
Усього за розділом II	430	0,0	0,0
III. Довгострокові зобов’язання			
Довгострокові кредити банків	440	0,0	0,0
Довгострокові фінансові зобов’язання	450	0,0	0,0
Відстрочені податкові зобов’язання	460	0,0	0,0
Інші довгострокові зобов’язання	470	0,0	0,0
Усього за розділом III.	480	0,0	0,0
IV. Поточні зобов’язання			
Короткострокові кредити банків	500	3960,0	5700,0
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов’язаннями	510	0,0	0,0
Векселі видані	520	200,0	0,0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	6181,11	7448,84
Поточні зобов’язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540	0,0	0,0
з бюджетом	550	300,0	450,0
з позабюджетних платежів	560	0,0	0,0
зі страхування	570	120,4	0,0
з оплати праці	580	6400,0	7697,0
з учасниками	590	0,0	0,0
із внутрішніх розрахунків	600	0,0	0,0
Інші поточні зобов’язання	610	4200,0	0,0
Усього за розділом IV	620	19385,11	21295,84
V. Доходи майбутніх періодів	630	0,0	0,0
Баланс	640	29004,00	31527,00

Керівник_____ /Кочмарьов С.І./
Гол. Бухгалтер_____ /Вятічева О.Р.

Додаток А.5

		Коди		
	Дата (рік, місяць,число)	2002	08	06
ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ТЕХСТАЛЬПРОМ"	за ЄДРПОУ	32151896		
Територія	за КОАТУУ	2300000033		
Форма власності приватна	За КФВ	10		
Орган державного управління	за СПОДУ			
Галузь оптова торгівля	за ЗКГНГ			
Вид економічної діяльності Спеціалізована оптова торгівля	За КВЕД	46.77		
Одиниця виміру : тис. грн.	Контрольна сума			

Адреса: м. Запоріжжя, вул.Запорізька буд.2

Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31 грудня 2018 р.

Форма № 1 Код за ДКУД 1801003

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
Залишкова вартість	010	1100,0	1300,0
Первісна вартість	011	1370,0	1570,0
Накопичена амортизація	012	(260,0)	(260,0)
Незавершене будівництво	020	0,0	0,0
Основні засоби:			
Залишкова вартість	030	5120,0	5200,0
Первісна вартість	031	5520,0	5876,6
Знос	032	(400,0)	(676,6)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	0,0	0,0
інші фінансові інвестиції	045	0,0	0,0
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	0,0	0,0
Відстрочені податкові активи	060	0,0	0,0
Інші необоротні активи	070	0,0	0,0
Усього за розділом I	080	6220,0	6500,0
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	100	0,0	0,0
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110	0,0	0,0
незавершене виробництво	120	0,0	0,0
готова продукція	130	0,0	0,0
Товари	140	15020,0	16000,0
Векселі одержані	150	0,0	0,0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи			
чиста реалізаційна вартість	160	5320,0	5450,0
первісна вартість	161	5320,0	5450,0
резерв сумнівних боргів	162	0,0	0,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170	1267,0	0,0
за виданими авансами	180	0,0	0,0
з нарахованих доходів	190	0,0	0,0
із внутрішніх розрахунків	200	0,0	0,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	0,0	0,0
Поточні фінансові інвестиції	220		

Продовження додатку А.5

Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	3500,0	4300,0
в іноземній валюті	240	0,0	0,0
Інші оборотні активи	250	0,0	250,0
Усього за розділом II	260	25107,0	26000,0
III. Витрати майбутніх періодів	270	200,0	340,0
Баланс	280	31527,0	32840,0
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	8000,0	8000,0
Пайовий капітал	310	0,0	0,0
Додатковий вкладений капітал	320	0,0	0,0
Інший додатковий капітал	330	0,0	0,0
Резервний капітал	340	1991,16	0,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	120,0	120,0
Неоплачений капітал	360	(0,0)	(0,0)
Вилучений капітал	370	(0,0)	(0,0)
Усього за розділом I	380	9111,16	8120,0
II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400	0,0	0,0
Інші забезпечення	410	0,0	0,0
	415	(0,0)	(0,0)
	416	(0,0)	(0,0)
Цільове фінансування	420	0,0	0,0
Усього за розділом II	430	0,0	0,0
III. Довгострокові зобов’язання			
Довгострокові кредити банків	440	0,0	0,0
Довгострокові фінансові зобов’язання	450	0,0	0,0
Відстрочені податкові зобов’язання	460	0,0	0,0
Інші довгострокові зобов’язання	470	0,0	0,0
Усього за розділом III.	480	0,0	0,0
IV. Поточні зобов’язання			
Короткострокові кредити банків	500	5700,0	4903,5
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов’язаннями	510	0,0	0,0
Векселі видані	520	0,0	727,2
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	7448,84	8750,0
Поточні зобов’язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540	0,0	0,0
з бюджетом	550	450,0	2334,0
з позабюджетних платежів	560	0,0	0,0
зі страхування	570	0,0	221,5
з оплати праці	580	7697,0	1050,0
з учасниками	590	0,0	0,0
із внутрішніх розрахунків	600	0,0	0,0
Інші поточні зобов’язання	610	0,0	111,6
Усього за розділом IV	620	21295,84	24720,0
V. Доходи майбутніх періодів	630	0,0	0,0
Баланс	640	31527,0	32840,0

Керівник_____ /Кочмарьов С.І./
Гол. Бухгалтер_____ /Вятічева О.Р.

Додаток Б

Звіт про фінансові результати
за 2014 р.

Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

Одиниця виміру : тис. грн.

І. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт,	035	35780,33	25033,35
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт,	040	(14676,86)	(10010,44)
Валовий: Прибуток	050	21103,47	15022,91
Збиток	055	0,00	0,00
Інші операційні доходи	060	402,04	568,50
Адміністративні витрати	070	(3166,68)	(2428,43)
Витрати на збут	080	(8320,50)	(5374,13)
Інші операційні витрати	090	(1928,61)	(1650,23)
Фінансові результати від операційної діяльності: Прибуток	100	8089,72	5626,97
Збиток	105	0,00	0,00
Доход від участі в капіталі	110	0,00	0,00
Інші фінансові доходи	120	0,00	0,00
Інші доходи	130	0,00	0,00
Фінансові витрати	140	(3136,93)	(2878,78)
Втрати від участі в капіталі	150	0,00	0,00
Інші витрати	160	8089,72	5626,97
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: Прибуток	170	4952,79	2748,19
Збиток	175	0,00	0,00
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	898,64	289,89
Фінансові результати від звичайної діяльності: Прибуток	190	4054,50	2414,11
Збиток	195	0,00	0,00
Надзвичайні: Доходи	200	0,00	0,00
Витрати	205	0,00	0,00
Податки з надзвичайного прибутку	210	0,00	0,00
Чистий прибуток	220	4054,50	2414,11
Збиток	225		

Продовження додатку Б.1

II. Елементи операційних витрат

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	13283,4	8338,75
Витрати на оплату праці	240	4688,95	3171,31
Відрахування на соціальні заходи	250	1026,27	962,54
Амортизація	260	1664,23	1445,67
Інші операційні витрати	270	9126,28	5759,66
Разом	280	29789,13	19677,93

Керівник_____ /Кочмарьов С.І./

Гол. Бухгалтер_____ /Вятічева О.Р./

Додаток Б.2

Звіт про фінансові результати
за 2015 р.

Одиниця виміру : тис. грн.

Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

І. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів,	035	51123,52	35780,33
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт,	040	(23984,95)	(14676,86)
Валовий: Прибуток	050	27138,57	21103,47
Збиток	055	0,00	0,00
Інші операційні доходи	060	74,31	402,04
Адміністративні витрати	070	(4672,33)	(3166,68)
Витрати на збут	080	(10943,02)	(8320,50)
Інші операційні витрати	090	(1997,85)	(1928,61)
Фінансові результати від операційної діяльності: Прибуток	100	9599,68	8089,72
Збиток	105	0,00	0,00
Доход від участі в капіталі	110	0,00	0,00
Інші фінансові доходи	120	0,00	0,00
Інші доходи	130	0,00	0,00
Фінансові витрати	140	(1299,46)	(3136,93)
Втрати від участі в капіталі	150	0,00	0,00
Інші витрати	160	0,00	8089,72
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: Прибуток	170	8300,22	4952,79
Збиток	175	0,00	0,00
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	1528,21	898,64
Фінансові результати від звичайної діяльності: Прибуток	190	6772,01	4054,50
Збиток	195	0,00	0,00
Надзвичайні: Доходи	200	0,00	0,00
Витрати	205	0,00	0,00
Податки з надзвичайного прибутку	210	0,00	0,00
Чистий прибуток	220	6772,01	4054,50
Збиток	225		

Продовження додатку Б.2

II. Елементи операційних витрат

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	16992,59	13283,4
Витрати на оплату праці	240	6252,21	4688,95
Відрахування на соціальні заходи	250	1067,33	1026,27
Амортизація	260	1846,87	1664,23
Інші операційні витрати	270	10324,11	9126,28
Разом	280	36483,14	29789,13

Керівник_____ /Кочмарьов С.І./

Гол. Бухгалтер_____ /Вятічева О.Р./

Додаток Б.3

Звіт про фінансові результати
за 2016 р.

Одиниця виміру : тис. грн.

Форма № 2 Код за ДКУД 1801 003

І. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів,	035	60846,81	51123,52
Собівартість реалізованої продукції (товарів,	040	(27236,63)	(23984,95)
Валовий: Прибуток	050	33610,18	27138,57
Збиток	055	0,00	0,00
Інші операційні доходи	060	205,75	74,31
Адміністративні витрати	070	(5461,75)	(4672,33)
Витрати на збут	080	(12376,88)	(10943,02)
Інші операційні витрати	090	(4076,18)	(1997,85)
Фінансові результати від операційної діяльності: Прибуток	100	11901,12	9599,68
Збиток	105	0,00	0,00
Дохід від участі в капіталі	110	0,00	0,00
Інші фінансові доходи	120	0,00	0,00
Інші доходи	130	0,00	0,00
Фінансові витрати	140	(1079,36)	(1299,46)
Втрати від участі в капіталі	150	0,00	0,00
Інші витрати	160	0,00	0,00
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: Прибуток	170	10821,76	8300,22
Збиток	175	0,00	0,00
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	2430,85	1528,21
Фінансові результати від звичайної діяльності: Прибуток	190	8390,90	6772,01
Збиток	195	0,00	0,00
Надзвичайні: Доходи	200	0,00	0,00
Витрати	205	0,00	0,00
Податки з надзвичайного прибутку	210	0,00	0,00
Чистий прибуток	220	8390,90	6772,01
Збиток	225	0,00	0,00

Продовження додатку Б.3

II. Елементи операційних витрат

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	20127,67	16992,59
Витрати на оплату праці	240	8910,95	6252,21
Відрахування на соціальні заходи	250	1489,81	1067,33
Амортизація	260	2522,85	1846,87
Інші операційні витрати	270	9931,34	10324,11
Разом	280	42982,62	36483,14

Керівник_____ /Кочмарьов С.І./

Гол. Бухгалтер_____ /Вятічева О.Р./

Додаток Б.4

Звіт про фінансові результати
за 2017 р.

Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

Одиниця виміру : тис. грн.

І. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	66189,11	60846,81
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(29337,74)	(27236,63)
Валовий: Прибуток	050	36851,37	33610,18
Збиток	055	0,00	0,00
Інші операційні доходи	060	190,09	205,75
Адміністративні витрати	070	(6812,92)	(5461,7,50)
Витрати на збут	080	(13418,39)	(12376,88)
Інші операційні витрати	090	(3209,17)	(4076,18)
Фінансові результати від операційної діяльності: Прибуток	100	13600,98	11901,12
Збиток	105	0,00	0,00
Дохід від участі в капіталі	110	0,00	0,00
Інші фінансові доходи	120	0,00	0,00
Інші доходи	130	0,00	0,00
Фінансові витрати	140	(626,62)	(1079,36)
Втрати від участі в капіталі	150	0,00	0,00
Інші витрати	160	0,00	0,00
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: Прибуток	170	12974,36	10821,76
Збиток	175	0,00	0,00
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	2472,30	2430,85
Фінансові результати від звичайної діяльності: Прибуток	190	10502,06	8390,90
Збиток	195	0,00	0,00
Надзвичайні: Доходи	200	0,00	0,00
Витрати	205	0,00	0,00
Податки з надзвичайного прибутку	210	0,00	0,00
Чистий прибуток	220	10502,06	8390,90
Збиток	225		

Продовження додатку Б.4

II. Елементи операційних витрат

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	24522,12	20127,67
Витрати на оплату праці	240	10787,99	8910,95
Відрахування на соціальні заходи	250	1968,12	1489,81
Амортизація	260	3246	2522,85
Інші операційні витрати	270	12254,89	9931,34
Разом	280	52778,22	42982,62

Керівник_____ /Кочмарьов С.І./

Гол. Бухгалтер_____ /Вятічева О.Р./

Додаток Б.5

Звіт про фінансові результати
за 2018 р.

Форма № 2 Код за ДКУД 18010 03

Одиниця виміру : тис. грн.

І. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	50066,70	66189,11
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(20020,88)	(29337,74)
Валовий: Прибуток	050	30045,82	36851,37
Збиток	055	0,00	0,00
Інші операційні доходи	060	237,00	190,09
Адміністративні витрати	070	(4856,86)	(6812,92)
Витрати на збут	080	(9681,15)	(13418,39)
Інші операційні витрати	090	(3300,46)	(3209,17)
Фінансові результати від операційної діяльності: Прибуток	100	11970,35	13600,98
Збиток	105	0,00	0,00
Доход від участі в капіталі	110	0,00	0,00
Інші фінансові доходи	120	0,00	0,00
Інші доходи	130	0,00	0,00
Фінансові витрати	140	(575,75)	(626,62)
Втрати від участі в капіталі	150	0,00	0,00
Інші витрати	160	0,00	0,00
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: Прибуток	170	11394,60	12974,36
Збиток	175	0,00	0,00
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	2051,03	2472,30
Фінансові результати від звичайної діяльності: Прибуток	190	9656,44	10502,06
Збиток	195	0,00	0,00
Надзвичайні: Доходи	200	0,00	0,00
Витрати	205	0,00	0,00
Податки з надзвичайного прибутку	210	0,00	0,00
Чистий прибуток	220	9656,44	10502,06
Збиток	225	0,00	0,00

Продовження додатку Б.5

II. Елементи операційних витрат

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	16677,5	24522,12
Витрати на оплату праці	240	6342,62	10787,99
Відрахування на соціальні заходи	250	1925,08	1968,12
Амортизація	260	2891,34	3246
Інші операційні витрати	270	11519,32	12254,89
Разом	280	39355,86	52778,22

Керівник_____ /Кочмарьов С.І./

Гол. Бухгалтер_____ /Вятічева О.Р./

Додаток В

Експрес-аналіз країн-імпортерів ПП «ТехСтальПром»

Розділ характеристик ринку	Фактор	Оцінка фактору	Ваговий коеф.	Таджи-кистан	Туркме-ністан	Білорусь
1. Торговельно-політична ситуація	1. Договір про співдружність відсутній, торговельні контакти - мінімальні.	0	7			
	2. Договір про співдружність існує, торговельні контакти - слабкі.	1				
	3. Гарні торговельні контакти.	2		2	2	
	4. Стійкі торговельні зв'язки.	3				3
2. Торговельні обмеження	1. Ембарго	0	9			
	2. Обмеження відсутні	1				
	3. Режим найбільшого сприяння	2		3	3	3
3. Конкуренція	1. Сильна	0	9			
	2. Середня	1		1	1	1
	3. Слабка	2				
4. Вимоги до якості	1. Високі	0	6			
	2. Помірні	1				
	3.Нижче світових стандартів	2		2	2	2
5. Умови збуту	1. Монополізація ринку	0	8			
	2. Олігополізація ринку	1				1
	3. Конкуренте середовище	2		2	2	
6. Відношення с потенційними покупцями	1. У минулому торгівля відсутня	0	3			
	2. Незначна торгівля	1				
	3. Епізодичні угоди	2		2	2	2
	4. Стійкі комерційні зв'язки	3				
7. Ефективність комунікативних заходів	1. Низька	0	7	0	0	0
	2. Помірна	1				
	3. Висока	2				
8. Доступ до інформації	1. Відсутній	0	10			0
	2. Фрагментарна (недостовірна)	1		1	1	
	3. Достатня (достовірна)	2				
Сума балів				94	94	74

Додаток Г

Експрес-аналіз перспективних країн-імпортерів ПП «ТехСтальПром»

Розділ характеристик ринку	Фактор	Оцінка фактору	Ваговий коеф.	Туреччи-на	Угорщина	Польща
1. Торговельно-політична ситуація	1. Договір про співдружність відсутній, торговельні контакти - мінімальні.	0	7			
	2. Договір про співдружність існує, торговельні контакти - слабкі.	1				
	3. Гарні торговельні контакти.	2				
	4. Стійкі торговельні зв’язки.	3		4	4	4
2. Торговельні обмеження	1. Ембарго	0	9			
	2. Обмеження відсутні	1				
	3. Режим найбільшого сприяння	2		2	2	2
3. Конкуренція	1. Сильна	0	9			
	2. Середня	1		1	1	1
	3. Слабка	2				
4. Вимоги до якості	1. Високі	0	6		0	0
	2. Помірні	1		1		
	3.Нижче світових стандартів	2				
5. Умови збуту	1. Монополізація ринку	0	8			
	2. Олігополізація ринку	1				
	3. Конкуренте середовище	2		2	2	2
6. Відношення с потенційними покупцями	1. У минулому торгівля відсутня	0	3	0		0
	2. Незначна торгівля	1				
	3. Епізодичні угоди	2			2	
	4. Стійкі комерційні зв’язки	3				
7. Ефективність комунікативних заходів	1. Низька	0	7			
	2. Помірна	1		1	1	1
	3. Висока	2				
8. Доступ до інформації	1. Відсутній	0	10			
	2. Фрагментарна (недостовірна)	1				
	3. Достатня (достовірна)	2		2	2	2
Сума балів				106	106	98