

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Експортна стратегія підприємства фармацевтичної промисловості»

(на матеріалах ТОВ "Белла- Центр", м. Березань)

Студентки 2 курсу, 1М групи,
спеціальності 051 «Економіка»
спеціалізації «Міжнародна
економіка»

Харченко
Слизавети Русланівни

Науковий керівник
канд. екон. наук, доцент

Дьяченко
Ольга Володимирівна

Гарант освітньої програми
канд. екон. наук, професор

Кудирко
Людмила Петрівна

Київ 2019

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТОВ «БЕЛЛА- ЦЕНТР».....	6
1.1. Аналіз міжнародного фармацевтичного ринку.....	6
1.2. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Белла- центр».....	14
Висновки до розділу 1.....	26
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ТОВ «БЕЛЛА- ЦЕНТР».....	29
2.1. Моніторинг зовнішнього середовища ТОВ «Белла- центр».....	29
2.2. Аналіз експортної стратегії ТОВ «Белла- центр».....	34
Висновки до розділу 2.....	41
РОЗДІЛ 3. ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	43
3.1. Розробка комплексу заходів щодо вдосконалення експортної стратегії ТОВ «Белла-центр».....	43
3.2. Оцінка ефективності запропонованих заходів.....	48
Висновки до розділу 3.....	54
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	56
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	61
ДОДАТКИ.....	65

ВСТУП

Актуальність дослідження. Сучасна фармацевтична галузь характеризується швидким зростанням промислового виробництва, широким асортиментом фармацевтичної продукції та товарів на ринку, високим рівнем конкуренції та насиченості фармацевтичного ринку. Саме тому вихід підприємств фармацевтичної галузі на зарубіжні ринки є шляхом для підвищення конкурентоспроможності, завоювання частки ринку, розширення збутових можливостей, підвищення товарообігу та отримання додаткового прибутку. До того ж, здійснення зовнішньоекономічної діяльності сприяє створенню позитивного іміджу фармацевтичної компанії, оскільки є гарантом високої якості продукції, що виробляється.

Сучасний розвиток світового ринку має високі темпи зростання, посилення конкуренції, що сприяє ефективному розвитку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Однак мінливість зовнішнього середовища, відсутність зусиль щодо розвитку внутрішнього потенціалу, низька якість аналітичних досліджень зовнішніх ринків приводить до фінансових втрат через невідповідність стратегії експорту типу ринку, спрямованості зовнішнього впливу, внутрішнім можливостям та системні незбалансованості між рівнями стратегічного планування (загальними і функціональними стратегіями).

У свою чергу, підприємства, які планують вихід на зарубіжні ринки, зіштовхуються з проблемами, що виникають при зборі та аналізі інформації, роботі зі споживачами лікарських засобів, з фірмами, компаніями, агенціями та іншими операторами ринку, з якими працює підприємство протягом планування та здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Також окремі труднощі можуть виникати у процесі збутової діяльності, пов'язані з соціально-культурними особливостями країни, відмінностями її законодавства щодо підприємницької діяльності та фармацевтичного бізнесу. Тому виникає потреба в удосконаленні

формування та реалізації стратегій експорту, узгоджених зі стратегіями фармацевтичного підприємства.

Метою роботи є розробка напрямків вдосконалення експортної стратегії підприємства фармацевтичної промисловості.

Відповідно до встановленої мети було визначено такі **завдання** дослідження:

- здійснити аналіз міжнародного фармацевтичного ринку;
- здійснити аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Белла-центр»;
- провести моніторинг зовнішнього середовища ТОВ «Белла-центр»;
- проаналізувати експортну стратегію ТОВ «Белла-центр»;
- розробити комплекс заходів щодо вдосконалення експортної стратегії ТОВ «Белла-центр»;
- оцінити ефективність запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є процес розроблення експортної стратегії підприємства фармацевтичної промисловості.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти розроблення експортної стратегії підприємства фармацевтичної промисловості.

Серед наукових праць вітчизняних та закордонних вчених з питань розроблення експортної стратегії підприємства фармацевтичної промисловості відомі роботи Андріанова В., Дутчак І., Євстратова О., Зданович М., Іщенко С., Кизима М., Кондратьєва В., Кулагіна С., Лін А., Н. МакЛеннана (Nigel MacLennan), Мнушко З., Посилкіної О., Солодковського Ю., Татаркіна О., Трофимової О., Чаппела С. (Chapell S.) та ін.

Методи дослідження. В ході проведеного дослідження було використано такі методи дослідження: системний підхід, дедукція, індукція, історико-економічний аналіз, якісний аналіз і синтез – при дослідженні розвитку фармацевтичного ринку та оцінці зовнішнього середовища підприємства; економіко-статистичний аналіз – при дослідженні тенденцій розвитку світового

фармацевтичного ринку, аналізу фінансово-господарської діяльності та експортної стратегії підприємства; експертна оцінка – при визначенні рівня впливу факторів на діяльність підприємства, його експорту стратегію; графічний аналіз – для візуалізації результатів дослідження при побудові схем, графіків.

Наукове значення отриманих результатів. Основні положення, які формують наукове значення результатів проведеного дослідження, полягають в: проведенні моніторингу зовнішнього середовища ТОВ «Белла-центр»; дослідженні тенденцій та особливостей міжнародного фармацевтичного ринку; обґрунтуванні комплексу заходів щодо вдосконалення експортної стратегії ТОВ «Белла-центр».

Практичне значення отриманих результатів. Результати дослідження можуть бути використані для вдосконалення експортної стратегії підприємств фармацевтичної промисловості.

Інформаційною базою дослідження є праці вітчизняних та закордонних науковців і практиків, матеріали в сфері експортної діяльності, міжнародні статистичні бази даних, звіти рейтингових агентств, фінансова звітність ТОВ «Белла-центр».

Публікації. За результатами виконання випускної кваліфікаційної роботи опубліковано статтю: Харченко Є.Р. /Аналіз сучасного стану світового ринку фармацевтичних товарів// Зб. наук. ст. студ. - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019.

Структура роботи складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТОВ «БЕЛЛА- ЦЕНТР»

1.1. Аналіз міжнародного фармацевтичного ринку

Фармацевтична промисловість – одна з найскладніших галузей хімічної індустрії, відрізняється великою кількістю підгалузей, високим рівнем НДДКР і величезними капітальними витратами. Продукція сучасної фармацевтичної промисловості набуває все більшого значення для охорони здоров'я постійно зростаючого населення планети. Дана галузь відрізняється високими темпами зростання виробництва і прибутку, при цьому зростання попиту на лікарські препарати в світі і в окремих країнах практично не залежить від підйомів або спадів в економіці. Фармацевтична галузь є одним з важливих секторів світової економіки.

Світовий фармацевтичний ринок являє собою приклад олігополістичного ринку: в його рамках надзвичайно великий вплив робить деяку кількість найбільш великих його гравців – виробників лікарських засобів, об'єднаних в умовний картель під назвою «Big Pharma», що володіють доходами понад 3 млрд. доларів і витратами на наукові дослідження і розробки – понад 500 млн. доларів на рік. Більш того, десять найбільших компаній, незмінні лідери фармацевтичної індустрії, представлені в цьому списку, протягом довгого часу утримують ринкову частку, сукупно перевищує третину всього світового ринку фармацевтичних препаратів. Як свідчать статистичні дані, середні витрати на ліки на душу населення різні. В Японії вони складають 506 дол. США на рік при середній тривалості життя 82,15 років (78,7 – у чоловіків; 85,6 – у жінок); в Греції – 677 дол. США при середній тривалості життя громадян в цій країні 79,5 років (76,9 – у чоловіків і 82,1 – у жінок); в США – 878 дол. США при середній тривалості життя 78,1 року (75,2 – у чоловіків; вісімдесят першого жінок); в Росії

– 240 дол. США при середній тривалості життя громадян 66,05 років (59,1 – у чоловіків; сімдесят третьої жінок)[16].

За оцінками міжнародної аналітичної компанії «Evaluate Pharma», в 2017 році обсяг світового фармацевтичного ринку досяг 1 200 млрд. дол.. США, що на 3,6% більше, ніж в 2016 році (рис. 1.1).

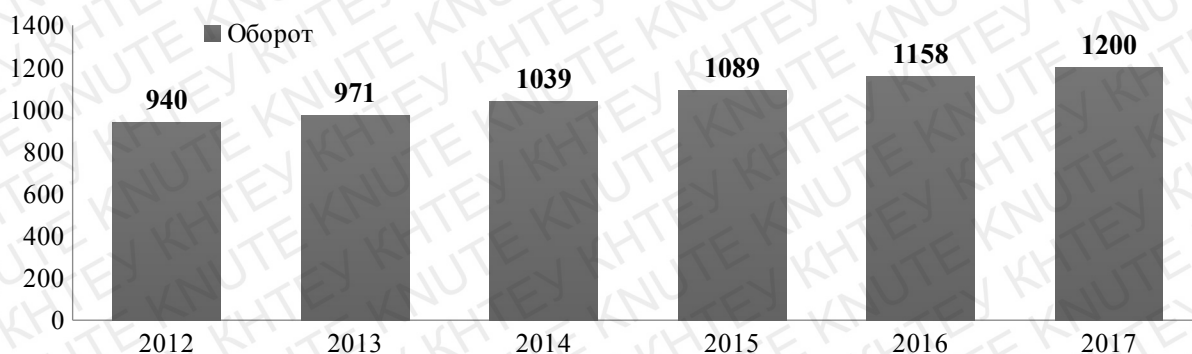


Рис. 1.1. Динаміка розвитку світового фармацевтичного ринку в 2012-2017 роках, млрд. дол.. США

Джерело: розраховано автором на основі [16]

Обсяг світового експорту фармацевтичної продукції протягом досліджуваного періоду мав чітку динаміку до зростання із рівня 479,87 млн. дол. в 2014 році до 576,5 млрд. дол. в 2018 році (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Динаміка світового експорту та імпорту фармацевтичної продукції в 2012-2018 роках, млрд. дол. США

Джерело: розраховано автором на основі [16]

Як і раніше, фармацевтичний ринок США не тільки залишається регіональним лідером, але і визначає основні тенденції розвитку світової

фармацевтичної галузі. У 2017 році його обсяг збільшився на 4% і досяг 456 млрд. доларів США[16]. За обсягом імпорту на сьогодні США займають лідируючі позиції із часткою понад 20% на світовому ринку (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Найбільші імпортери фармацевтичної продукції в світі в 2014-2018 рр.

Імпорт	Середня частка за 2014-2018 рр.	Роки, млн. дол.					Темп приросту, %		
		2014	2015	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017	2018/2014
Австралія	1,46	8472,3	7257,1	7781,1	8025,9	8328,8	3,15	3,77	-1,69
Бельгія	7,13	39416,0	36300,5	34924,2	35007,0	40702,5	0,24	16,27	3,26
Ірландія	2,24	5135,0	5555,6	6013,9	9408,8	12777,5	56,45	35,80	148,83
Нідерланди	2,91	19319,7	12972,0	13309,5	14064,0	16633,9	5,67	18,27	-13,90
Іспанія	2,75	15186,2	14769,2	13922,4	13940,7	15702,7	0,13	12,64	3,40
Китай	2,83	17752,1	19226,1	20771,4	25364,9	28645,3	22,11	12,93	61,36
Німеччина	10,17	49294,0	49127,1	49096,0	53700,0	58056,0	9,38	8,11	17,77
Японія	4,47	19899,1	23186,4	24387,7	22393,5	25497,2	-8,18	13,86	28,13
США	20,26	73042,3	86014,1	92512,0	96879,1	115634,5	4,72	19,36	58,31
Канада	2,19	12478,4	11392,0	11371,5	11701,9	12512,1	2,91	6,92	0,27
Франція	4,42	27851,9	22194,4	22067,8	23117,7	25246,9	4,76	9,21	-9,35
Італія	4,68	21543,7	20628,2	21338,0	23483,2	26682,3	10,05	13,62	23,85
Швейцарія	5,25	23527,0	21725,8	24674,0	28720,0	29985,3	16,40	4,41	27,45
Великобританія	5,30	33727,7	33744,3	32754,1	33095,8	30256,8	1,04	-8,58	-10,29
Україна	0,34	2472,8	1367,0	1607,0	1767,3	1947,0	9,98	10,17	-21,26

Джерело: розраховано автором на основі [13;16]

До недавнього часу в США всі чекали на появу в сегменті рецептурних препаратів нового гравця - найбільшого онлайн- рітейлера Amazon, який вже торгує через інтернет медичними виробами, харчовими добавками і безрецептурних препаратами. Ця подія означала б появу потужного конкурента у аптечних мереж і таких великих оптових компаній, як CVS Health, Walgreens Boots Alliance, Express Script Optum Rx в сегменті стаціонарної торгівлі. Але Amazon відмовився від планів щодо постачання лікарських препаратів в медичні установи. Компанія не змогла переконати великі лікарні змінити свій традиційний процес закупівель, який здійснюється через дистриб'юторів фармацевтичної продукції і складався десятиліттями. Серйозною перешкодою також стала складська і логістична інфраструктура Amazon, яка не призначена для зберігання і

доставки термочутливих препаратів. Однак сценарій, при якому Amazon виступить в якості інвестора і створить свою мережу роздрібних точок, все ще можливий.

Китайський фармацевтичний ринок твердо втримав друге місце в світовому рейтингу в 2017 році. Його обсяг досяг 165 млрд. доларів США, а частка експорту фармацевтичної продукції з Китаю протягом 2014(табл. 1.2)[16].

Таблиця 1.2

Найбільші експортери фармацевтичної продукції в світі в 2014-2018 рр.

Країни світу	Середня частка за 2014-2018 рр.	Роки					Темп приросту, %		
		2014	2015	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017	2018/2014
Швейцарія	13,04	62594,9	60596,1	67455,0	70281,8	75199,9	4,19	7,00	20,14
Бельгія	8,25	49845,6	43154,3	41912,4	42618,4	47541,5	1,68	11,55	-4,62
Ірландія	9,28	27195,3	31865,3	31796,0	38322,2	53490,5	20,53	39,58	96,69
Нідерланди	4,94	25744,9	16993,9	16663,0	23722,4	28489,3	42,37	20,09	10,66
Іспанія	2,08	12682,2	11345,1	10800,5	11348,5	11971,4	5,07	5,49	-5,60
Китай	1,36	6591,6	6940,7	7011,5	7364,2	7853,2	5,03	6,64	19,14
Німеччина	16,81	79699,4	75304,2	77098,4	83959,3	96925,6	8,90	15,44	21,61
Великобританія	5,20	33567,4	35973,4	32579,9	32716,0	30003,8	0,42	-8,29	-10,62
США	8,39	43995,5	47293,3	46828,6	44936,4	48345,6	-4,04	7,59	9,89
Франція	5,87	35160,8	29893,6	30126,3	31407,2	33851,8	4,25	7,78	-3,72
Канада	1,37	7068,7	7718,7	8392,4	6289,1	7875,2	-25,1	25,22	11,41
Італія	4,81	25266,9	19803,4	21245,9	25521,7	27717,3	20,13	8,60	9,70
Австралія	0,52	2545,5	1742,9	2365,9	2530,3	2972,5	6,95	17,48	16,78
Японія	0,96	2922,6	3409,8	4064,0	4556,9	5545,2	12,13	21,69	89,73
Україна	0,04	255,6	155,4	184,2	193,4	216,2	5,00	11,78	-15,43

Джерело: розраховано автором на основі [13;16]

При цьому він росте в два рази швидше, ніж розвинені фармацевтичні ринки. Так як частка іноземних постачальників в лікарському забезпеченні Китаю становить лише 25%, перед світовими фармацевтичними компаніями відкриваються великі перспективи в плані експансії і зростання. Однак в силу різних причин, закладених в місцевій культурі і менталітеті, вхід на китайський фармацевтичний ринок може виявитися не таким простим. Саме тому більшість фармацевтичних компаній надають перевазі форму кооперації з місцевими компаніями або відкриття дочірніх підприємств, включаючи науково-дослідні центри. У конфронтації з надмірно зростаючими витратами на лікарське

забезпечення уповноважені органи Китаю вживають жорстких заходів з контролю за цінами та зниження витрат на дистрибуцію, в тому числі шляхом скорочення учасників торгового ланцюгу. Незважаючи на все це, аналітики, підтримують думку, що обсяг китайського фармацевтичного ринку до 2020 року може досягти 200 млрд. доларів США[6].

Найкращим показником, що надає можливість побачити як компаніям вдалося пристосуватися до нових тенденцій розвитку галузі, є результати їх господарської діяльності, що відображено в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

ТОП-15 світових фармацевтичних компаній за обсягом продажів і чистого прибутку в 2017 році

Рейтинг	Компанія	Обсяг продажів, млн. дол. США		Приріст у %	Чистий прибуток в млн. дол. США		Приріст у %
		2016	2017		2016	2017	
1.	Roche	51 647	54 365	5,26%	12 988	13 672	5%
2.	Pfizer	52 824	52 546	-0,53%	14 761	16 085	9%
3.	Novartis	48 518	49 109	1,22%	11 314	11 391	1%
4.	GlaxoSmithKline	39 547	40 770	3,09%	12 809	13 449	5%
5.	Johnson & Johnson	37 441	40 382	7,86%	9 862	10 355	5%
6.	MerckSharpDohme	39 807	40 122	0,79%	3 920	2 568	-34%
7.	Sanofi	36 570	38 618	5,60%	9 212	8 807	-4%
8.	Abbvie	25 638	28 216	10,06%	7 884	7 727	-2%
9.	Bayer	25 270	26 786	6,00%	8 382	8 131	-3%
10.	Gilead Sciences	30 390	26 107	-14,09%	13 501	15 680	16%
11.	Amgen	22 991	25 434	10,63%	8 785	9 246	5%
12.	Astra-Zeneca	23 002	22 849	-0,67%	3 499	1 830	-48%
13.	Teva	21 903	22 400	2,27%	6 100	5 800	-5%
14.	Elli Lilly	21 222	22 871	7,77%	3 744	4 530	21%
15.	BristolMyersSquibb	19 427	20 800	7,07%	5 915	5 131	-13%

Джерело: розраховано автором на основі [13]

Аналіз результатів господарської діяльності провідних фармацевтичних компаній показує, що після вторгнення в ТОП-15 американської компанії Gilead (дана подія відбулася в 2014 році) склад еліти світового фармацевтичного бізнесу практично не змінювався. Однак всередині групи лідерів спостерігалася певна ротация. Безумовно, з викликами сьогоденної реальності не всі компанії справляються однаково добре, хтось це робить краще, хтось гірше.

Отже, розглянемо основні драйвери і стримуючі фактори розвитку світового фармацевтичного ринку (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Основні драйвери і стримуючі фактори розвитку світового фармацевтичного ринку

Драйвери	Стримуючі фактори
Демографічні тенденції (зростання населення, його старіння, збільшення тривалості життя)	Уповільнення темпів зростання світової економіки і фармацевтичного ринку до 2-5% на рік
Зростання економіки країн, що розвиваються (зокрема країн Південно-Східної Азії) і збільшення споживання ліків в цих країнах	Закінчення строків патентів на препарати - блокбастери
Пріоритизація розвитку людського капіталу та відповідно збільшення витрат на охорону здоров'я в розвинених і країнах, що розвиваються	Зростання витрат на R&O з одночасним зниженням їх результативності
Розвиток нових технологій (Таргетна терапія, імунотерапія), інтеграція галузі з IT-гравцями для більш ефективної розробки нових препаратів	Жорсткість державного регулювання сфери обігу лікарських препаратів
Зростання сегменту біотехнологічних препаратів	Державне регулювання закупівельних цін на препарати
Зростаюче споживання дженериків та біоаналогів	Зниження цін на препарати в зв'язку з ростом конкуренції в багатьох сегментах фармринку
Розвиток стратегічних партнерств і моделі «відкритих інновацій»	Обмежувальні заходи урядів щодо імпорту препаратів
Зростання ринку венчурного капіталу	Зміна структури витрат на охорону здоров'я - розвиток концепції превентивної медицини

Джерело: розраховано автором на основі [16]

Ключовими довгостроковими драйверами зростання світового фармацевтичного ринку є демографічні чинники: зростання чисельності населення, його старіння, збільшення тривалості життя. За оцінками ООН, населення світу збільшиться на 1 млрд. В наступні 10 років і перевищить 8 млрд. до 2025 року, а частка населення старше 60 років збільшиться з 12% в 2015 р. до 15% 2025 року.

Зростанню ринку сприяє також економічний підйом і збільшення добробуту в країнах, що розвиваються, головним чином в регіоні Південно-Східної Азії (ПСА). Розвиток нових технологій в області фармацевтики та біотехнологій дозволяє створювати продукти для лікування раніше невиліковних хвороб, що

збільшує пацієнтську базу і відповідно сприяє зростанню ринку. Важливим фактором є державна політика (особливо в розвинених країнах), де розвиток людського капіталу є пріоритетним завданням, відповідно охорона здоров'я є однією з основних статей бюджетних витрат. Наприклад в США витрати на охорону здоров'я становлять 17% від ВВП. Тому, багато в чому фармацевтика і біотехнології є однією з найбільш привабливих галузей для інвестицій. Серед фундаментальних обмежувальних чинників варто відзначити кардинальну зміну підходів до розвитку системи охорони здоров'я в світі. Пов'язано це з розвитком концепції превентивної медицини і фокусуванням державних зусиль на профілактичних заходах. За оцінками Frost & Sullivan, частка «лікування» в структурі сумарних витрат на охорону здоров'я знизиться на 20% до 2025 року в порівнянні з 2007 р.- з 70% до 51%. У той же час, сегменти «профілактики», «діагностики», «моніторингу» додадуть 7%, 6% і 6% відповідно.

Таким чином, характерною особливістю фармацевтичного ринку є те, що світова фармацевтична спільнота вкладає кошти в економічно більш вигідні розробки – для лікування онкологічних захворювань і неінфекційних хронічних хвороб які розповсюджені в основному в розвинених країнах, і де платоспроможність населення є високою, а також існує медичне страхування. Компанії «Великої Фарми» неохоче беруть участь у проектах, які фінансуються міжнародними фондами, з метою створення ЛЗ для боротьби з небезпечними інфекціями (ВІЛ/СНІД, туберкульоз, малярія). Ця ніша може бути заповнена українською фармацевтикою.

Втрата патентного захисту на ряд провідних блокбастерів стала основним фактором зростання світового ринку непатентованих лікарських засобів, при цьому відбудеться переділ часток світового генерикового фармацевтичного ринку в бік Індії, Китаю, Бразилії, Туреччини й Південної Кореї. Ця тенденція пов'язана із привабливістю й меншою схильністю до конкуренції сегментів генерикового ринку. Основні точки зростання сучасного фармацевтичного ринку: розвиток сегментів біологічно активних добавок (БАД) і генериків; перехід від переважаючої сьогодні хімічної технології в виробництві ліків до біотехнології, а

також виробництво фармацевтичних препаратів рослинного походження, частка яких, за прогнозами ВООЗ, у найближчі десять років перевищить у загальному обсязі лікарських засобів 60%; посилення міжнародного законодавства в області інтелектуальної власності (монопольне право на протязі 20 років на свою розробку, згідно з яким не дозволяється іншим фармацевтичним підприємствам випускати її дешеві копії), що забезпечує розробникам високий прибуток; серйозні протиріччя між інтересами фармацевтичної промисловості Заходу й потребами багаточисельного населення бідних країн і країн, що розвиваються; географічний зсув світового фармацевтичного ринку з північноамериканського і європейського регіонів в Азію й Латинську Америку; активізація країн, що розвиваються, й країн третього світу у напрямі подолання в найближчі 10 років переваг Заходу на світовому ринку лікарських засобів.

1.2. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Белла-центр»

Аналіз фінансово-господарського стану підприємства проведемо на основі аналізу фінансових результатів, ділової активності, фондомісткості та фондovіддачі, коефіцієнтів рентабельності, показників ліквідності та фінансової стійкості.

Аналіз фінансових результатів підприємства відображено в табл. К.1 додатку К. Так, протягом 2014-2018 рр. чистий дохід від реалізації товарів та послуг мав чітку динаміку до зростання відповідно до якої він збільшився із рівня 218,385 млн. грн.. в 2014 році до рівня 1152,126 млн. грн.. в 2018 році, або на 427,5%. Чистий дохід мав найбільший приріст в 2017 році, коли від зріс на 120% із рівня в 450,821 млн. грн.. до рівня 996,019 млн. грн..

Аналогічне зростання було зафіксовано в динаміці валового прибутку, приріст якого в 2017 році становив 154,74% із рівня 121,943 млн. грн.. в 2016 році

до 310,643 млн. грн.. в 2017 році. В 2018 році приріст валового прибутку становив 16,48% і становив він 361,838 млн. грн.. В цілому за 5 років валовий прибуток підприємства збільшився на 458,6%. Чистий прибуток в результаті діяльності підприємства за досліджуваний період збільшився із рівня 19,639 млн. грн.. в 2014 році до рівня в 59,025 млн. грн., або на 200,54%. Слід також відмітити, що за результатом 2017 році чистий прибуток зменшився у порівнянні із 2016 роком на 41,65%, що було пов'язано із значними фінансовими витратами підприємства (їх приріст в 2017 році становив 154%), та зменшенням інших доходів (-99,9%).

Основні засоби займають на підприємстві одне із важливих місць, вони визначають стратегічні можливості діяльності підприємства, а їх ефективне використання впливає на фінансові результати. З метою оцінки впливу основних засобів на роботу підприємства використовують показники ефективності використання основних засобів, а саме фондомісткість та фондівіддачу. За даними табл. 1.5 можемо зробити висновок, що фондівіддача за 2017 р. зросла на 4,84 грн. і становила 10,59 грн. Також в 2018 році продовжилася тенденція до зростання показника фондівіддачі на 1,45 грн. до рівня в 12,03 грн. В цілому за 5 річний період зростання фондівіддачі становило 7,35 грн.

Таблиця 1.5

**Динаміка фондомісткості та фондівіддачі ТОВ «Белла-центр»
в 2014-2018 рр.**

Показники	Роки					Абсолютний приріст				
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Фондівіддача	4,69	4,74	5,75	10,59	12,03	0,05	1	4,84	1,45	7,35
Фондомісткість	0,21	0,21	0,17	0,09	0,08	0	-0,04	-0,08	-0,01	-0,13

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Фондомісткість за 2016 рік зменшився на 0,04 грн., а за 2017 року – зменшення становило 0,01 грн. і становив показник 0,09 грн.. В 2018 році продовжилася тенденція до зменшення рівня 0,08 грн. (-0,01 грн. за рік та -0,13 грн. за період 5 років), що є позитивним для роботи підприємства.

На основі даних табл. 1.6 можемо зробити висновок, що в динаміці коефіцієнт зносу ОЗ мав чітку динаміку до зростання, при якій за період із 2014 по 2018 рр. показник зріс на 0,31, що свідчить про погіршення фізичного стану основних фондів.

Таблиця 1.6

**Динаміка показників ефективності використання основних засобів
ТОВ «Белла-центр» в 2014-2018 рр.**

Показник	Роки					Абсолютний приріст				
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018 / 2014
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,248	0,28	0,337	0,511	0,556	0,032	0,06	0,17	0,04	0,31
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,752	0,72	0,663	0,489	0,444	-0,032	-0,06	-0,17	-0,04	-0,31
Рентабельність основних засобів	42,15	25,99	106,15	51,66	61,65	-16,16	80,15	-54,49	10	19,5

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

За період із 2014 р. по 2018 р. ефективність використання основних фондів зросла, про що свідчить показник рентабельності ОЗ. Даний показник за період 2014-2018 рр. зріс на 19,5% і становив за результатом 2018 року 61,65%.

Таким чином, досліджуючи показники стану основних фондів можемо зробити висновок, що за 2014-2018 рр. ефективність їх використання зросла, а також відбулося зменшення суми витрачених коштів на формування основних засобів, щоб отримати 1 грн. реалізованої продукції.

Таблиця 1.7

Динаміка активів ТОВ «Белла-центр» за 2014-2018 рр., тис. грн.

Актив	Станом на 31.12. 2014	Станом на 31.12. 2015	Станом на 31.12. 2016	Станом на 31.12. 2017	Станом на 31.12. 2018	Темп приросту, %				
						2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
I. Необоротні активи										
Нематеріальні активи	279,4	521,8	905	2840,2	2852,8	86,76	73,44	213,83	0,44	921,05
Незавершені капітальні інвестиції	5610,2	7153,6	8086	4163,2	4705,4	27,51	13,03	-48,51	13,02	-16,13
Основні засоби	46598,6	65321,4	78462,4	94070,6	95741	40,18	20,12	19,89	1,78	105,46
Відстрочені податкові активи	823	1003,6	674,2	194	616	21,94	-32,82	-71,23	217,53	-25,15
Усього за розділом I	53448,6	74137,6	88265,2	110597,4	115640,4	38,71	19,06	25,30	4,56	116,36
II. Оборотні активи										
Запаси, у тому числі	34038,2	56008,4	87240,2	158770,6	200789,6	64,55	55,76	81,99	26,47	489,89
виробничі запаси	23259,2	33166,8	52527,6	95194,4	119829	42,60	58,37	81,23	25,88	415,19
готова продукція	10779	22841,6	34712,6	63576	80960,6	111,91	51,97	83,15	27,34	651,10
Дебіторська	24492,6	43069,2	90618,4	213549,4	230831	75,85	110,40	135,66	8,09	842,45

Короткострокові кредити банків	9118,2	17366	11352	6198,4	7310	90,45	-34,63	-45,40	17,93	-19,83
Поточна кредиторська заборгованість за:										
довгостроковими зобов'язаннями	11117,8	19177,8	11451,8	26243,4	29803,2	72,50	-40,29	129,16	13,56	168,07
товари, роботи, послуги	28533,4	37735	47391,2	133276	148503,2	32,25	25,59	181,23	11,43	420,45
розрахунками з бюджетом	855,8	882	669,4	4408,6	5709,4	3,06	-24,10	558,59	29,51	567,14
розрахунками зі страхування	721,6	1219,2	1355	2022,4	3234	68,96	11,14	49,25	59,91	348,17
розрахунками з оплати праці	2016,4	3336,8	3977	6271	7772,6	65,48	19,19	57,68	23,95	285,47
Поточні забезпечення	390	4683,4	5469,8	5174	4963,4	1100,87	16,79	-5,41	-4,07	1172,7
Інші поточні зобов'язання	830,4	285,8	1072,8	5359,2	6120,8	-65,58	275,37	399,55	14,21	637,09
Усього за розділом III	53583,6	84686,2	82739	188953	213416,4	58,04	-2,30	128,37	12,95	298,29
Баланс	140352	209661	311343	620159,8	681253,8	49,38	48,50	99,19	9,85	385,39

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

В структурі пасивів підприємства (табл. 1.10) найбільшу питому вагу займали такі статті балансу як нерозподілений прибуток (частка якого становила 27,8% в 2018 році), довгострокові кредити банків (31,8%) та поточна кредиторська заборгованість за товари (21,8%).

Таблиця 1.10

Динаміка структури пасивів ТОВ «Белла-центр» за 2014-2018 рр., %

Пасив	Роки					Абсолютний приріст, %				
	Станом на 31.12.2014	Станом на 31.12.2015	Станом на 31.12.2016	Станом на 31.12.2017	Станом на 31.12.2018	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2018/2017	2018/2014
I. Власний капітал										
Зареєстрований капітал	0,77	0,51	0,35	0,17	0,16	-0,25	-0,17	-0,17	-0,02	-0,61
Резервний капітал	1,21	0,81	0,55	0,04	0,04	-0,40	-0,27	-0,50	0,00	-1,17
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	33,55	30,27	6,89	24,44	27,88	-3,28	-23,38	17,55	3,44	-5,67
Усього за розділом I	35,53	31,60	7,78	24,66	28,08	-3,93	-23,82	16,88	3,42	-7,45
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення										
Довгострокові кредити банків	4,56	5,23	42,00	35,15	31,84	0,67	36,77	-6,85	-3,31	27,27
Інші довгострокові зобов'язання	21,73	22,78	23,64	9,14	8,29	1,05	0,86	-14,50	-0,85	-13,43
Довгострокові забезпечення	0,00	0,00	0,00	0,47	0,46	0,00	0,00	0,47	-0,01	0,46
Усього за розділом II	26,29	28,01	65,64	44,87	40,60	1,72	37,63	-20,77	-4,28	14,30
III. Поточні зобов'язання і забезпечення										
Короткострокові кредити банків	6,50	8,28	3,65	1,00	1,07	1,79	-4,64	-2,65	0,07	-5,42
Поточна кредиторська заборгованість за:										
довгостроковими зобов'язаннями	7,92	9,15	3,68	4,23	4,37	1,23	-5,47	0,55	0,14	-3,55
товари, роботи, послуги	20,33	18,00	15,22	21,49	21,80	-2,33	-2,78	6,27	0,31	1,47
розрахунками з бюджетом	0,61	0,42	0,22	0,71	0,84	-0,19	-0,21	0,50	0,13	0,23
розрахунками зі страхування	0,51	0,58	0,44	0,33	0,47	0,07	-0,15	-0,11	0,15	-0,04
розрахунками з оплати праці	1,44	1,59	1,28	1,01	1,14	0,15	-0,31	-0,27	0,13	-0,30

Поточні забезпечення	0,28	2,23	1,76	0,83	0,73	1,96	-0,48	-0,92	-0,11	0,45
Інші поточні зобов'язання	0,59	0,14	0,34	0,86	0,90	-0,46	0,21	0,52	0,03	0,31
Усього за розділом III	38,18	40,39	26,57	30,47	31,33	2,21	-13,82	3,89	0,86	-6,85
Баланс	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Управління чинниками прибуткової роботи підприємства здійснюється не тільки за допомогою показників прибутку, але і шляхом розрахунку показників рентабельності. Неefективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до зниження рентабельності підприємства, що є проблемою сучасних підприємств.

Наведемо аналіз показників рентабельності досліджуваного підприємства в табл. 1.11.

Таблиця 1.11

Динаміка показників рентабельності та прибутковості ТОВ «Белла-центр» в 2014-2018 рр., %

Показник	Роки					Абсолютне відхилення				
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Рентабельність продукції, %	42,17	38,60	37,08	45,33	45,79	-3,57	-1,52	8,25	0,46	3,61
Рентабельність основної діяльності, %	13,99	8,10	26,75	7,84	8,66	-5,90	18,65	-18,91	0,83	-5,33
Рентабельність власного капіталу, %	39,38	25,63	343,82	31,78	30,86	-13,75	318,19	-312,0	-0,92	-8,53
Коефіцієнт прибутковості	8,99	5,48	18,47	4,88	5,12	-3,51	12,99	-13,60	0,24	-3,87
Прибуток на активи(ROA)	27,87	9,70	31,97	10,43	9,07	-18,16	22,27	-21,54	-1,36	-18,80
Прибуток на капітал (ROE)	78,17	29,25	184,12	54,86	34,30	-48,93	154,87	-129,3	-20,6	-43,80

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Збільшення коефіцієнта рентабельності свідчить про зростання ефективності господарської діяльності підприємства, а зменшення навпаки. Даний показник в 2017 році зменшився до рівня 7,8%(-18,91%). В 2018 році рентабельності основної діяльності зросла до рівня 8,6%(+0,83%). В цілому за 5 річний період рентабельність основної діяльності зменшилася на 5,3%.

Рентабельність продукції підприємства протягом 2014-2018 рр. мала чітку динаміку до зростання. Так, в 2017 році даний показник збільшився на 8,25% і становив 45,32%, а в 2018 році при зростанні на 0,46% показник склав 45,78%. Динаміка даного показника свідчить про зростання ефективності та вигідність продукції, що виробляє підприємство.

Коефіцієнт оборотності оборотних засобів в 2017 році при зменшенні на 0,07, становив 1,95 (табл. 1.12). В 2017 році даний коефіцієнт збільшився на 0,08 і становив 2,04. Зменшення показника тривалості обороту оборотних засобів із 2014 по 2018 рік на 0,48 є позитивною динамікою, адже свідчить про зменшення кількості днів, протягом якого оборотні засоби проходять усі стадії одного кругообігу.

Таблиця 1.12

Динаміка показників ділової активності ТОВ «Белла-центр» в 2014/2018 рр.

Показники	Роки					Абсолютний приріст			
	2014	2015	2016	2017	2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	2,51	2,29	2,02	1,95	2,04	-0,26	-0,07	0,08	-0,48
Тривалість обороту оборотних засобів, днів	143,26	157,52	178,14	184,18	176,73	20,62	6,04	-7,44	33,48
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	6,42	5,53	5,17	6,27	5,74	-0,36	1,11	-0,54	-0,68
Тривалість обороту виробничих запасів, днів	56,11	65,10	69,67	57,39	62,74	4,57	-12,28	5,35	6,63
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	26,82	27,19	36,87	16,56	23,28	9,68	-20,31	6,72	-3,54
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	13,43	13,24	9,76	21,74	15,47	-3,48	11,97	-6,27	2,04
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	5,38	5,92	6,94	5,14	5,32	1,02	-1,80	0,18	-0,06
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, днів	66,87	60,79	51,88	70,00	67,65	-8,91	18,13	-2,36	0,77
Тривалість операційного циклу, днів	69,54	78,34	79,43	79,12	78,21	1,09	-0,31	-0,92	8,67

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості протягом дослідженого періоду мав динаміку до зменшення, що є досить негативним явищем, адже зростає кількість оборотів, яку здійснює дебіторська заборгованість протягом

звітнього періоду. В 2016 році даний показник становив 38,87, а в 2017 році при зменшенні в 20,31 склав 16,56. В 2018 році зростання даного показника становило 6,72 і становив 6,72.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості в 2016 році становив 6,94, що більше за попередній період на 1,02. В 2017 році даний показник зменшився на 1,8 і склав 5,14, а в 2018 році при зростанні показника становило 0,18, а сам показник становив 5,32. Отже, за період дослідження даний коефіцієнт мав динаміку до зменшення на 0,06, що свідчить про зменшення кількості оборотів, яку здійснює кредиторська заборгованість протягом звітнього періоду.

Оцінку ліквідності підприємства виконують за допомогою системи фінансових коефіцієнтів, які дозволяють зіставити вартість поточних активів, що мають різний ступінь ліквідності, із сумою поточних зобов'язань. Відповідні показники ліквідності розраховано в табл. 1.13.

Протягом 2014-2018 рр. коефіцієнт покриття не мав чіткої динаміки. Так, в 2017 році показник становив 2,697 (зростання на 1096), в 2018 році – 2,650 (зростання на 0,001). Динаміка коефіцієнту покриття за 2014-2018 рр. свідчить про те, що підприємство з кожним роком зменшує обсяг оборотних коштів та збільшує борги, проте значення коефіцієнту понад 2 свідчить, що підприємство може ліквідувати свої борги.

Таблиця 1.13

Динаміка показників ліквідності ТОВ «Белла-центр» в 2014-2018 рр.

Показник	Роки					Абсолютний приріст				
	Станом на 31.12. 2014	Станом на 31.12. 2015	Станом на 31.12. 2016	Станом на 31.12. 2017	Станом на 31.12. 2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Коефіцієнт покриття	1,622	1,6	2,696	2,697	2,65	-0,022	1,096	0,001	-0,047	1,028
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,219	0,138	0,205	0,141	0,22	-0,081	0,067	-0,064	0,079	0,001
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,201	0,089	0,185	0,098	0,169	-0,112	0,096	-0,087	0,071	-0,032
Коефіцієнт ліквідності запасів	1,069	1,053	1,689	1,344	1,502	-0,016	0,636	-0,345	0,158	0,433

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Умовою й гарантією виживання й розвитку будь-якого підприємства, як бізнес-процесу, є його фінансова стабільність. Якщо підприємство фінансово стійке, то воно в стані «витримати» несподівані зміни ринкової кон'юнктури, і не опинитися на краю банкрутства. Більш того, чим вище його стабільність, тим більше переваг перед іншими підприємствами того ж сектора економіки в одержанні кредитів і залученні інвестицій. Фінансово стійке підприємство вчасно розраховується за своїми обов'язками з державою, позабюджетними фондами, персоналом, контрагентами. Динаміка показників фінансової стійкості відображена в табл. 1.14.

Таблиця 1.14

**Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Белла-центр»
в 2014/2018 рр.**

Показник	Роки					Абсолютний приріст			
	Станом на 31.12 2014	Станом на 31.12 2015	Станом на 31.12 2016	Станом на 31.12 2017	Станом на 31.12 2018	2016/2015	2017/2016	2018/2017	2018/2014
Коефіцієнт автономії	0,355	0,316	0,078	0,247	0,281	-0,238	0,169	0,034	-0,075
Коефіцієнт фінансової залежності	2,814	3,165	12,853	4,055	3,562	9,688	-8,798	-0,494	0,747
Коефіцієнт маневреності власних засобів	-0,072	-0,119	-2,644	0,277	0,395	-2,525	2,921	0,119	0,467
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	0,668	0,767	5,793	2,097	1,841	5,026	-3,697	-0,255	1,173
Коефіцієнт концентрації позичкового капіталу	0,645	0,684	0,922	0,748	0,715	0,238	-0,175	-0,033	0,070
Коефіцієнт фінансування	0,593	0,500	0,155	0,623	0,709	-0,345	0,468	0,086	0,116
Коефіцієнт заборгованості	1,075	1,278	3,416	1,236	1,116	2,137	-2,180	-0,120	0,041
Коефіцієнт забезпеченості запасів	-0,062	-0,088	-0,458	0,181	0,246	-0,370	0,639	0,065	0,308
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів.	-0,041	-0,058	-0,287	0,090	0,139	-0,229	0,377	0,049	0,181

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Коефіцієнт автономії (коефіцієнт концентрації власного капіталу) характеризує частку коштів, вкладених власниками підприємства в загальну вартість майна. Так, в 2016 році даний показник становив 0,078, що менше за 2015 рік на 0,238, а в 2017 році зростання показника становило 0,169 при якому показник за результатом 2017 року становив 0,247. В 2018 році тенденція до зростання показника автономії продовжилася до рівня в 0,281, проте даний показник все ще знаходиться менше нормативного значення в 0,5. Тобто, можна припустити, що не всі зобов'язання підприємства можуть бути покриті власними активами.

Слід також зазначити, що протягом досліджуваного періоду коефіцієнт концентрації позикового капіталу мав чітку динаміку до зростання із рівня 64,5% в 2014 році до рівня в 71,5% за результатом 2018 року. Дана тенденція та значення коефіцієнту концентрації позикового капіталу понад 50% є негативною для роботи підприємства, адже свідчить про переважання позикового капіталу.

Прогнозування банкрутства ТОВ «Белла-центр» здійснювалося за моделлю Альтмана і результат розрахунків представлено в табл. 1.15.

Таблиця 1.15

**Двофакторна модель Альтмана прогнозування банкрутства ТОВ
«Белла-центр» в 2014-2018 рр.**

Показник	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
Двофакторна модель Альтмана	-2,09	-2,07	-3,23	-3,24	-3,19
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,62	1,60	2,70	2,70	2,65
Частка позикових коштів	0,64	0,68	0,92	0,75	0,72

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Відповідно до даних таблиці 1.15 протягом 2014-2018 рр. ймовірність настання банкрутства є невисокою.

Більш поширеною та обґрунтованою є п'яти факторна модель Альтмана (табл. 1.16).

Відповідно до шкали визначення ймовірності банкрутства на підприємстві значення 5-факторної моделі дорівнюють рівню дуже висока ймовірність в 2014-2015 та 2017-2018 році, а в 2016 рр. залишається на рівні – висока.

Таблиця 1.16

Оцінка ймовірності настання банкрутства підприємства на основі 5-факторів для ТОВ «Белла-центр» в 2014-2018 рр.

Назва	Позначення	2014	2015	2016	2017	2018
Модель Альтмана	Z	1,754	1,527	2,418	1,644	1,676
Ймовірність банкрутства		<i>Дуже висока</i>		<i>Висока</i>	<i>Дуже висока</i>	
Розрахунок показників Xі	X1	0,619	0,646	0,717	0,822	0,830
	X2	0,336	0,303	0,069	0,244	0,279
	X3	0,140	0,081	0,268	0,078	0,087
	X4	0,551	0,462	0,084	0,327	0,390
	X5	0,140	0,081	0,268	0,078	0,087

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Оцінку ймовірності настання банкрутства підприємства на моделі Спрінгейта для ТОВ «Белла-центр» проведено в табл. 1.17.

Таблиця 1.17

Оцінка ймовірності настання банкрутства підприємства на моделі Спрінгейта для ТОВ «Белла-центр» в 2014-2018 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
X1- оборотний капітал / сукупні активи	0,619	0,646	0,717	0,822	0,830
X2 - (операційний прибуток + відсотки до сплати) / сукупні активи	-446,8	23,696	116,374	109,138	45,892
X3 - операційний прибуток / короткострокові зобов'язання	-0,933	0,067	0,298	9,382	0,662
X4 - чиста виручка від реалізації / сукупні активи	1,556	1,477	1,448	1,606	1,691
$Z = 1,03xX_1 + 3,07xX_2 + 0,66xX_3 + 0,4xX_4$	-1371,2	74,047	358,782	342,733	142,858

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

За отриманими даними розрахунку даної моделі можемо зробити висновок, що підприємство є потенційним банкрутом протягом 2015-2018 рр., адже отримані показники більше нормативного значення $Z < 0,862$.

Відомий фінансовий аналітик Уільям Бівер запропонував свою систему показників для оцінки фінансового стану підприємства з метою визначення ймовірності банкрутства - п'ятифакторну модель (табл. 1.18).

Таблиця 1.18

Показники У. Бівера для діагностики банкрутства для ТОВ «Белла-центр»
в 2014-2018 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
Коефіцієнт Бівера	0,217	0,118	0,290	0,104	0,120
Рентабельність активів, %	0,140	0,081	0,268	0,078	0,087
Фінансовий леверидж, %	0,645	0,684	0,922	0,753	0,719
Коефіцієнт покриття оборотних активів власними оборотними коштами	0,619	0,646	0,717	0,822	0,830
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,622	1,600	2,696	2,697	2,650

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

За даними таблиці 1.18 маємо значення відповідно до яких підприємство очікує банкрутство протягом 5 років.

Таким чином, ймовірність настання банкрутства для підприємства є високою (ймовірності настання банкрутства підприємства на основі 5-факторів); підприємство є потенційним банкрутом, адже отримані показники більше нормативного значення моделі Спрінгейта $Z < 0,862$, а за моделлю У. Бівера банкрутство підприємства ймовірне протягом 5 років.

Висновки до розділу 1

На основі проведеного дослідження можемо зробити наступні висновки.

- основні точки зростання сучасного фармацевтичного ринку: розвиток сегментів біологічно активних добавок (БАД) і генериків; перехід від переважаючої сьогодні хімічної технології в виробництві ліків до біотехнології, а також виробництво фармацевтичних препаратів рослинного походження, частка яких, за прогнозами ВООЗ, у найближчі десять років перевищить у загальному

обсязі лікарських засобів 60%; посилення міжнародного законодавства в області інтелектуальної власності (монопольне право на протязі 20 років на свою розробку, згідно з яким не дозволяється іншим фармацевтичним підприємствам випускати її дешеві копії), що забезпечує розробникам високий прибуток; серйозні протиріччя між інтересами фармацевтичної промисловості Заходу й потребами багаточисельного населення бідних країн і країн, що розвиваються; географічний зсув світового фармацевтичного ринку з північноамериканського і європейського регіонів в Азію й Латинську Америку; активізація країн, що розвиваються, й країн третього світу у напрямі подолання в найближчі 10 років переваг Заходу на світовому ринку лікарських засобів. Основними ж драйверами розвитку світового фармацевтичного ринку на сьогодні є: демографічні тенденції (зростання населення, його старіння, збільшення тривалості життя), зростання економіки країн, що розвиваються (зокрема країн Південно-Східної Азії) і збільшення споживання ліків в цих країнах, пріоритизація розвитку людського капіталу та відповідно збільшення витрат на охорону здоров'я в розвинених і країнах, що розвиваються, розвиток нових технологій (таргетна терапія, імунотерапія), інтеграція галузі з ІТ-гравцями для більш ефективної розробки нових препаратів, зростання сегменту біотехнологічних препаратів, зростаюче споживання дженериків та біоаналогів, розвиток стратегічних партнерств і моделі «відкритих інновацій», зростання ринку венчурного капіталу;

проаналізовано, що чистий прибуток в результаті діяльності підприємства за досліджуваний період збільшився із рівня 19,639 млн. грн. в 2014 році до рівня в 59,025 млн. грн., або на 200,54%. Слід також відмітити, що за результатом 2017 році чистий прибуток зменшився у порівнянні із 2016 роком на 41,65%, що було пов'язано із значними фінансовими витратами підприємства (їх приріст в 2017 році становив 154%), та зменшенням інших доходів (-99,9%). Досліджуючи показники стану основних фондів можемо зробити висновок, що за 2014-2018 рр. ефективність їх використання зростає, а також відбулося зменшення суми витрачених коштів на формування основних засобів, щоб отримати 1 грн. реалізованої продукції. Рентабельність продукції підприємства протягом 2014-

2018 рр. мала чітку динаміку до зростання. Динаміка даного показника свідчить про зростання ефективності та вигідність продукції, що виробляє підприємство. Коефіцієнт автономії (коефіцієнт концентрації власного капіталу) в 2016 році становив 0,078, що менше за 2015 рік на 0,238, а в 2017 році зростання показника становило 0,169 при якому показник за результатом 2017 року становив 0,247. В 2018 році тенденція до зростання показника автономії продовжилася до рівня в 0,281, проте даний показник все ще знаходиться менше нормативного значення в 0,5. Тобто, можна припустити, що не всі зобов'язання підприємства можуть бути покриті власними активами. Протягом 2014-2018 рр. коефіцієнт покриття не мав чіткої динаміки. Так, в 2017 році показник становив 2,697 (зростання на 1096), в 2018 році – 2,650 (зростання на 0,001). Динаміка коефіцієнту покриття за 2014-2018 рр. свідчить про те, що підприємство з кожним роком зменшує обсяг оборотних коштів та збільшує борги, проте значення коефіцієнту понад 2 свідчить, що підприємство може ліквідувати свої борги. Ймовірність настання банкрутства для підприємства є високою (ймовірності настання банкрутства підприємства на основі 5-факторів); підприємство є потенційним банкрутом, адже отримані показники більше нормативного значення моделі Спрінгейта $Z < 0,862$, а за моделлю У. Бівера банкрутство підприємства ймовірно протягом 5 років.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ТОВ «БЕЛЛА-ЦЕНТР»

2.1. Моніторинг зовнішнього середовища ТОВ «Белла-центр»

З метою проведення аналізу зовнішнього середовища ТОВ «Белла-центр» доцільним є проведення ринкової діагностики, яка здатна надати повне уявлення про загрозу продовження діяльності в умовах сталого розвитку, а саме: SLEPT-аналіз та аналіз вплив конкурентного середовища на діяльність підприємства.

У сучасній нестабільній політико-економічній ситуації, вважаємо за необхідне застосування саме SLEPT-аналізу для стратегічного дослідження підприємств на прикладі ТОВ «Белла-центр», причому -5 - найнижча оцінка, +5 - найвища (табл. Л.1).

Загальна оцінка підприємства є позитивною, на що значно вплинули внутрішні технологічні та соціальні фактори. Далі проведемо оцінку зовнішніх факторів, що найбільше впливають на діяльність підприємства.

1. Стан розвитку галузі в Україні та конкуренція в ній. Фармацевтична галузь посідає значне місце і в економіці України, оскільки є важливим сегментом національного ринку, багато в чому визначає національну і оборонну безпеку країни, відрізняється великою наукоємною і розвиненою кооперацією. Українська фармацевтична промисловість виробляє близько 1400 із 3000 препаратів, що продаються в Україні. Фармацевтичні компанії України виробляють лікарські засоби майже в усіх формах (твердих, рідких, порошкоподібних тощо). Основними групами є серцево-судинні препарати, анальгетики, вітаміни, засоби для лікування респіраторної та ендокринної систем, шлунково-кишкового тракту і антибіотики.

За аналізований період спостерігалось значне зростання обсягів реалізованих основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів з 17,5 млрд. грн., що становили 1,3 % усього промислового виробництва у 2016

році, до 34,2 млрд. грн. у 2018 р., що зросли до 1,4 % в структурі промислового виробництва. При цьому реалізація основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів за кордон зросла з 2,2 млн. грн. у 2016 році до 4,5 млрд. грн., що безперечно характеризує діяльність в галузі та її зростаючий експортний потенціал. Аналіз виробництва та реалізації фармацевтичних препаратів і матеріалів також продемонстрував позитивну тенденцію зростання з 16,6 млрд. грн. у 2016 році до 32,8 млрд. грн. у 2018 році. Тобто за один рік відбулося зростання обсягів виробництва і реалізації на 36 %. Дослідження реалізації фармацевтичної продукції за кордон продемонструвало аналогічну тенденції зростання з 2,0 млрд. грн. у 2016 році до 4,2 млрд. грн. у 2018 році, що відповідало зростанню на 110 %. Таким чином, за досліджуваний період 2016-2018 років виробництво фармацевтичної продукції в Україні стрімко зростало, як у натуральних одиницях, так і у вартісних показниках.

2. *Високі ціни на іноземні товари-аналоги та товари-замінники та імпортозалежність.* Наступна найважливіша риса українського фармацевтичного ринку, характерна для ринків пострадянського простору – це істотне переважання на внутрішньому ринку препаратів локального виробництва в натуральному вираженні (умовні упаковки), в той час як в вартісному вираженні переважають імпортні препарати. Так, на початок 2017 року частка вітчизняних лікарських засобів склала 65% в натуральному вираженні і 31% – у вартісному.

На початок 2018 року частка вітчизняних лікарських засобів склала 37,1%, а за результатом 2018 року – 38,43%. Проте частка вітчизняних виробників у натуральному вираженні становила на початок 2018 року – 74,7%, а за результатом 2018 року – 75,9%.

Середньозважена вартість 1 упаковки лікарських засобів українського виробництва становила 1,43 USD, а іноземного – 6,14 USD, тобто упаковка вітчизняного лікарського засобу в 4 рази дешевше імпортного (рис. 2.1).

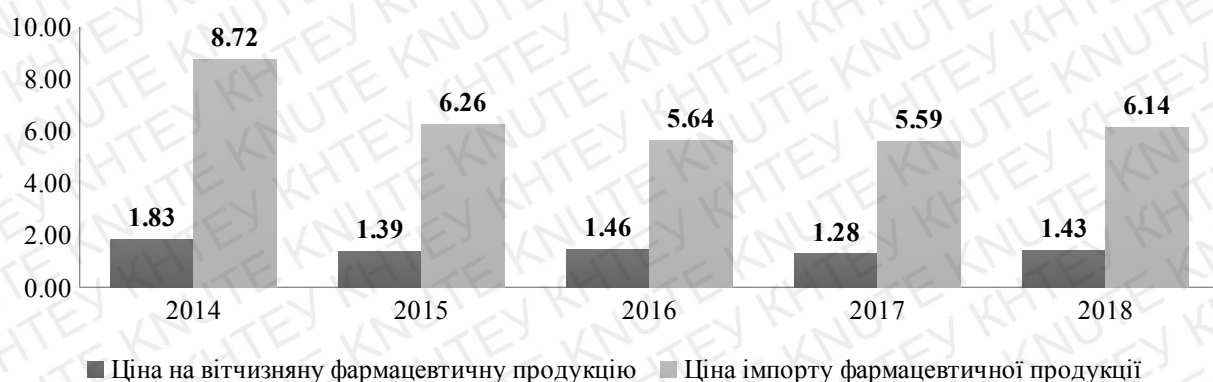


Рис. 2.1. Динаміка середньої ціни на імпортні та вітчизняні ліків в Україні в 2014-2018 рр., дол.

Джерело: розраховано автором на основі [18]

Протягом 2016-2018 рр. імпорт лікарських засобів, що дозволені для роздрібною торгівлі в Україні мав чітку до зростання на 18% (в 2016 році), 10,6% в 2017 році та на 7,34% в 2018 році. Експорт мав аналогічну динаміку до зростання на 18,5% в 2016 році, на 3,26% в 2017 році та на 7,16% в 2018 році.

Таблиця 2.1

Динаміка експорту та імпорту лікарських засобів, що дозволені для роздрібною торгівлі в Україні в 2014-2018 рр.

Лікарські засоби дозовані для роздрібною торгівлі	Імпорт вартість, тис. дол. США	Темп приросту, %	Імпорт питома вага	Імпорт вага нетто, тонн	Експорт вартість, тис. дол. США	Темп приросту, %	Експорт питома вага	Експорт вага нетто, тонн	Сальдо, тис. дол. США
2014	2094852	-19,36	3,99%	24016	234692	0,10	0,43%	12836	-1860160
2015	1094472	-47,75	2,99%	17486	139795	-40,43	0,37%	10028	-954677
2016	1291511	18,00	3,32%	22912	165731	18,55	0,46%	11373	-1125780
2017	1428458	10,60	2,88%	25542	171136	3,26	0,40%	13369	-1257322
2018	1533365	7,34	2,70%	24991	183388	7,16	0,39%	12860	-1349977

Джерело: розраховано автором на основі [18]

Імпорт лікарських засобів, що не дозовані для роздрібною торгівлі протягом 2014-2018 рр. мав чітку динаміку до зростання із рівня 6,115 млн. дол. в 2014 році до рівня в 10,912 млн. дол. в 2018 році (табл. 2.2). Експорт даного виду лікарських засобів мав динаміку до зростання на 100,29% в 2016 році та на 11,7% в 2017 році, проте в 2018 році він зменшився із рівня в 1,53 млн. дол. до 797 тис. дол. (-48%).

Таблиця 2.2

Динаміка експорту та імпорту лікарських засобів, що не дозволені для роздрібної торгівлі в Україні в 2012-2018 рр.

Лікарські засоби для роздрібної торгівлі	Імпорт вартість, тис. дол. США	Темп приросту, %	Імпорт питома вага	Імпорт вага нетто, тонн	Експорт вартість, тис. дол. США	Темп приросту, %	Експорт питома вага	Експорт вага нетто, тонн	Сальдо, тис. дол. США
2012	4479		0,01%	111	717		0,00%	54	-3762
2013	6115	36,53	0,01%	218	914	27,48	0,00%	69	-5201
2014	6487	6,08	0,01%	210	806	-11,82	0,00%	70	-5681
2015	7829	20,69	0,02%	228	685	-15,01	0,00%	28	-7144
2016	9606	22,70	0,02%	308	1372	100,29	0,00%	42	-8234
2017	10653	10,90	0,02%	420	1533	11,73	0,00%	18	-9120
2018	10912	2,43	0,02%	307	797	-48,01	0,00%	8	-10115

Джерело: розраховано автором на основі [18]

3. Зниження/зростання платоспроможності населення, інфляції та безробіття.

Рівень платоспроможності населення залежить від багатьох факторів, основними з яких є рівень заробітної плати населення (рис. 2.2), інфляція (табл. 2.3) та безробіття (табл. 2.4).



Рис. 2.2. Динаміка середньої заробітної плати населення в Україні в 2014-2018 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [17]

Протягом 2014-2018 рр. середня заробітна плата по Україні мала динаміку до зростання, яка за 5 років склала 154,7%: із рівня 3480 грн. в 2014 році до рівня в 8865 грн. за результатом 2018 року. Найбільший рівень середньої заробітної плати було зафіксовано в фінансовій та страховій діяльності, найменший – в охороні здоров'я та надання соціальної допомоги.

Протягом 2015 року рівень споживчих цін набув максимального значення за 5 років і становив 143,3% (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Зведена таблиця індексів споживчих цін в 2014-2019 рр., %

	січ ень	лютий	бере- зень	квітн ень	травн ень	чер- вень	липен ень	сер- пень	вере- сень	жов- тень	лис- топа д	грудн ень	За рік
2014	100,2	100,6	102, 2	103,3	103,8	101, 0	100,4	100, 8	102,9	102,4	101, 9	103,0	124, 9
2015	103,1	105,3	110, 8	114,0	102,2	100, 4	99,0	99,2	102,3	98,7	102, 0	100,7	143, 3
2016	100,9	99,6	101, 0	103,5	100,1	99,8	99,9	99,7	101,8	102,8	101, 8	100,9	112, 4
2017	101,1	101,0	101, 8	100,9	101,3	101, 6	100,2	99,9	102,0	101,2	100, 9	101,0	113, 7
2018	101,5	100,9	101, 1	100,8	100,0	100, 0	99,3	100, 0	101,9	101,7	101, 4	100,8	109, 8
2019	101,0	100,5	100, 9	101,0	100,7								104, 2

Джерело: розраховано автором на основі [17]

В 2016 році рівень споживчих цін зменшився на 30,9% до рівня 112,4%. Протягом 2017 року індекс споживчих цін збільшився на 1,3% до рівня 113,7%. В 2018 році індекс споживчих цін в Україні зменшився на 3,9% до рівня 109,8%. В цілому протягом останніх трьох років спостерігалася тенденція до зменшення рівня інфляції в Україні.

Динаміка щодо рівня зайнятого та безробітного населення протягом 2014-2018 рр. відображена в табл. 2.4. Протягом 2016-2017 рр. рівень безробіття в Україні мав чітку динаміку до зростання із рівня 9,1% в 2015 році до рівня в 9,5% за результатом 2017 року. Проте за результатом 2018 року рівень безробіття зменшився на 0,7% до рівня в 8,8%. Так в 2016 році безробітне населення становило 1,678 млн. осіб(+1,42%), а за результатом 2017 року – 1,698 млн. осіб(+1,18%). В 2018 році безробітне населення зменшилося на 7% до рівня в 1,578 млн. осіб.

Таблиця 2.4

Динаміка економічно активного населення в Україні в 2014-2018 рр.

Економічно активне населення	у тому числі
------------------------------	--------------

	у віці 15-70 років		працевдатного віку		зайняте населення				безробітне населення (за методологією МОП)			
	у середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи	у середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи	у віці 15-70 років		працевдатного віку		у віці 15-70 років		працевдатного віку	
					у середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи	у середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи	у середньому, тис. осіб	у % до економічно активного населення відповідної вікової групи	у середньому, тис. осіб	у % до економічно активного населення відповідної вікової групи
2014	19 920,9	62,4	19 035,2	71,4	18073,3	56,6	17188,1	64,5	1847,6	9,3	1847,1	9,7
2015	18 097,9	62,4	17 396,0	71,5	16443,2	56,7	15742,0	64,7	1654,7	9,1	1654,0	9,5
2016	17 955,1	62,2	17 303,6	71,1	16276,9	56,3	15626,1	64,2	1678,2	9,3	1677,5	9,7
2017	17 854,4	62,0	17 193,2	71,5	16156,4	56,1	15495,9	64,5	1698,0	9,5	1697,3	9,9
2018	17 939,5	62,6	17 296,2	72,7	16360,9	57,1	15718,6	66,1	1578,6	8,8	1577,6	9,1

Джерело: розраховано автором на основі [17]

Таким чином, загальна оцінка зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства ТОВ «Белла-центр» є позитивною, на що значно вплинули внутрішні технологічні та соціальні фактори. Серед зовнішніх факторів найбільший вплив мали стан розвитку галузі в Україні та конкуренція в ній, високі ціни на іноземні товари-аналоги та товари-замінники, імпортозалежність, зниження/зростання платоспроможності населення, інфляції та безробіття.

2.2. Аналіз експортної стратегії ТОВ «Белла-центр»

На сьогодні експортна стратегія ТОВ «Белла-центр» направлена на розбудову довготривалих партнерських відносин із дистриб'юторами на зовнішніх ринках. Підприємство не прагне будь-якою ціною здійснити разову поставку і поставити ще одну точку на карті світу. Стратегічна мета компанії сьогодні – стабільні поставки і міцне партнерство. Підприємство ТОВ «Белла-центр» ставить перед собою стратегічні цілі збільшити обсяг поставок на 5% щорічно.

Щодо конкурентних стратегій ТОВ «Белла-центр» приділяє однакову увагу:

1. стратегії лідирування у витратах: упровадження новітніх технологій автоматичного управління;

2. стратегії диференціації: високий рівень постійного позиціонування кожної торгової марки, надання їй особливих характеристик (стимулювання збуту, реклама, унікальні акції, соціальні заходи, бренди мають свою легенду);

3. стратегії фокусування: виділення окремого цільового ринкового сегменту за позиціонування бренду «Белла».

Обов'язковою умовою прийняття рішення про ведення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) є її ефективність, яка визначається шляхом зіставлення досягнутого економічного результату з витратами, яких зазнало підприємство для одержання такого результату. Саме тому аналіз експортної стратегії підприємства проведемо на основі дослідження показників ефективності експортної діяльності.

Протягом 2014-2018 рр. експорт компанії мав чітку динаміку до зростання, відповідно до якої він виріс на 466,8% за 5 років (рис. 2.3). Так, в 2016 році приріст експорту становив 47% (сам показник склав 319,181 млн. грн.), в 2017 році експорт збільшився на 121,9% (708,169 млн. грн.), а в 2018 році – на 17,6% до рівня в 832,987 млн. грн.



Рис. 2.3. Динаміка експорту та його частки в чистому доході ТОВ «Белла-центр» в 2014-2018 рр., тис. грн.

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Протягом досліджуваного періоду частка експорту в доходах підприємства мала аналогічну динаміку до зростання із рівня в 67,3% в 2014 році до 72,3% в 2018 році (рис. 2.4).

Географічна структура експорту протягом досліджуваного періоду відображена в табл. Л.3 та рис. 2.4.

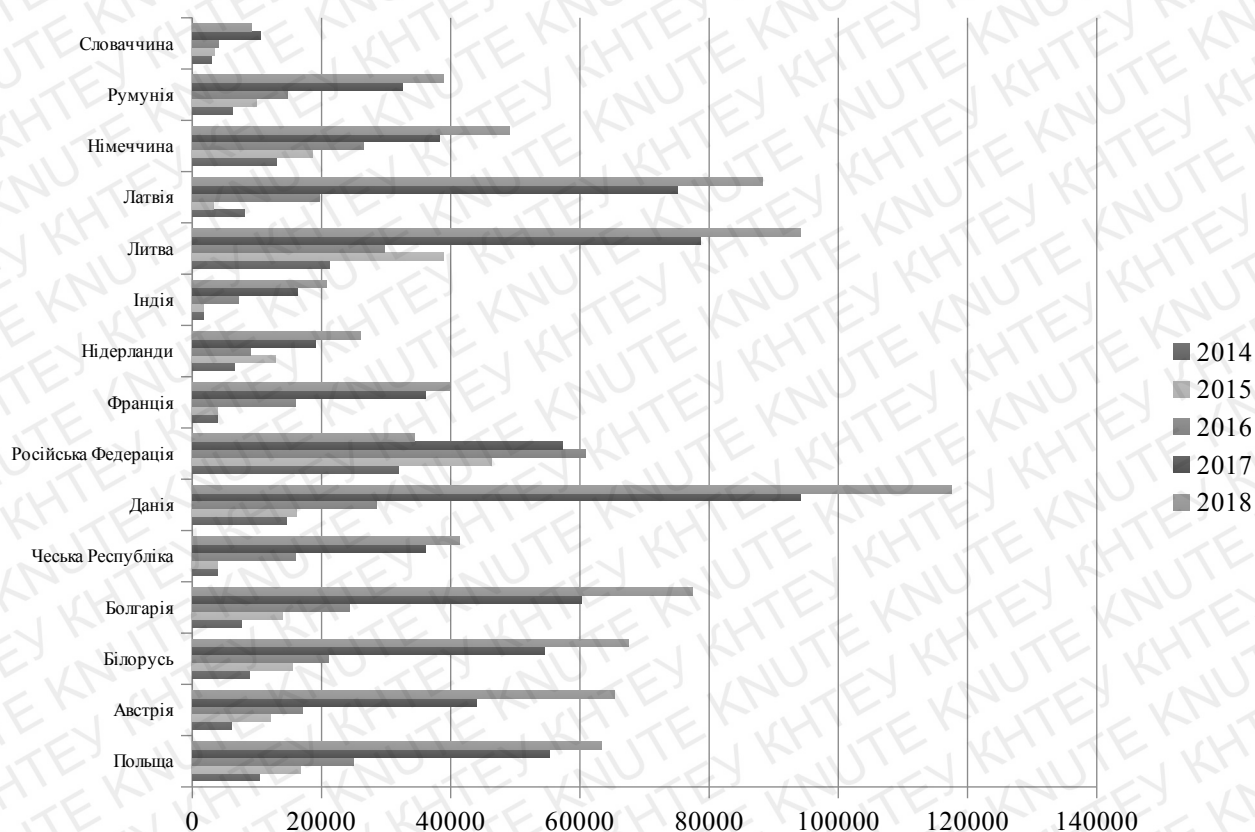


Рис. 2.4. Динаміка обсягів експорту ТОВ «Белла-центр» за країнами світу в 2014-2018 рр., тис. грн

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Протягом досліджуваного періоду найбільший обсяг експорту було здійснено в такі країни, як Литва (11,3% в 2018 році), Латвія (10,6%), Данія (14,1%). Слід також відмітити, що протягом досліджуваного періоду зменшилася частка Росії із рівня 21,7% в 2014 році до 4,1% в 2018 році.

Найбільший обсяг приросте експорту за 5-річний період було здійснено в Індію (із рівня 1763,7 тис. грн. в 2014 році до 20,824 тис. грн. в 2018 році (+1081%)),

Витрати на виробництво продукції для експорту протягом 2014-2018 рр. мала чітку динаміку до зростання (рис. 2.5): в 2016 році на 50,2%, в 2017 році на

109,2%, в 2018 році – на 19,2% і зросли із рівня 64,626 млн. грн. до 382,994 млн. грн. (за 5 років на 493%).

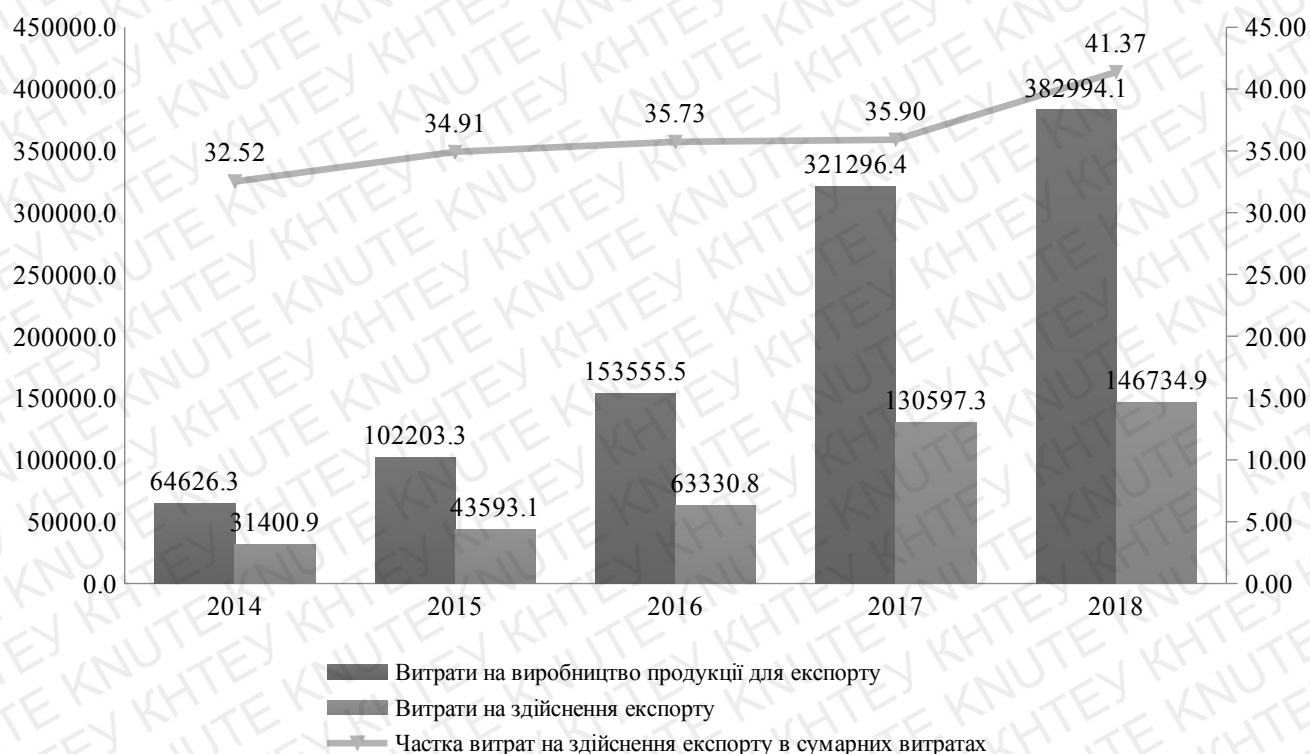


Рис. 2.5. Динаміка витрат на виробництво продукції та здійснення експорту ТОВ «Белла-центр» в 2014-2018 рр., тис. грн.

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Витрати на здійснення експорту (витрати на транспортування, тощо) протягом 2014-2018 рр. зросли на 367% із рівня в 31,400 млн. грн. до 146,735 млн. грн. (рис. 2.5).

В цілому витрати на здійснення експорту продукції протягом 2014-2018 рр. становили від 32% до 42% в сукупних витратах підприємства: мінімальне значення зафіксовано в 2014 році – 32,52%, максимальне – в 2018 році 41,37% (рис. 2.5).

Протягом 2014-2018 рр. суттєво збільшився обсяг прямого ефекту в результаті здійснення експорту(рис. 2.6). В 2016 році прямий ефект здійснення експорту збільшився на 43,4% до рівня 102,295 млн. грн. В 2017 році прямий ефект від здійснення експорту збільшився на 150,5% до рівня в 256,3 млн. грн. В

2018 році продовжилася тенденція до зростання прямого ефекту від здійснення експорту до рівня в 303,3 млн. грн. (+18,3%).

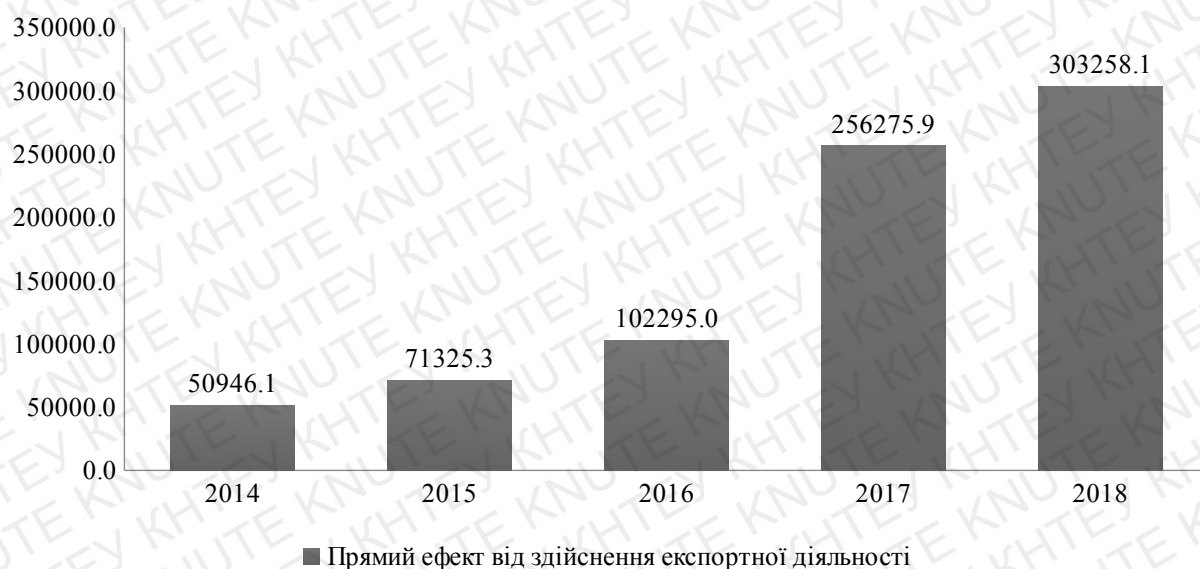


Рис. 2.6. Динаміка прямого ефекту від здійснення експортної діяльності ТОВ «Белла-центр» в 2014-2018 рр., тис. грн.

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Чистий фінансовий результат від здійснення експортних операцій підприємства мав чітку динаміку до зростання із рівня 38,36 млн. грн. в 2014 році до 242,34 млн. грн. в 2018 році (рис. 2.7). Найбільший приріст був в 2017 році, коли він склав 106,8%. За результатом 2018 року приріст чистого фінансового результату від здійснення експортних операцій становив 17%.

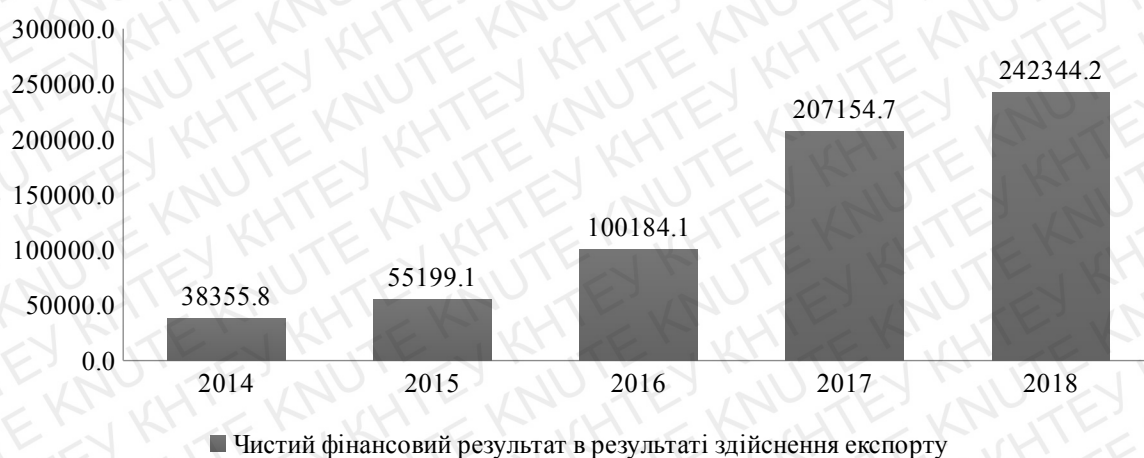


Рис. 2.7. Динаміка чистого фінансового результату від здійснення експортних операцій ТОВ «Белла-центр» в 2014-2018 рр., тис. грн.

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Рентабельність реалізації продукції на експорт протягом 2016 року зростає на 6% до рівня в 31,4%. Проте протягом 2017-2018 рр. спостерігалось зменшення рентабельності реалізації продукції на експорт на 2,1% в 2017 році та на 0,2% в 2018 році і становив за результатом 2018 року – 29,1%.

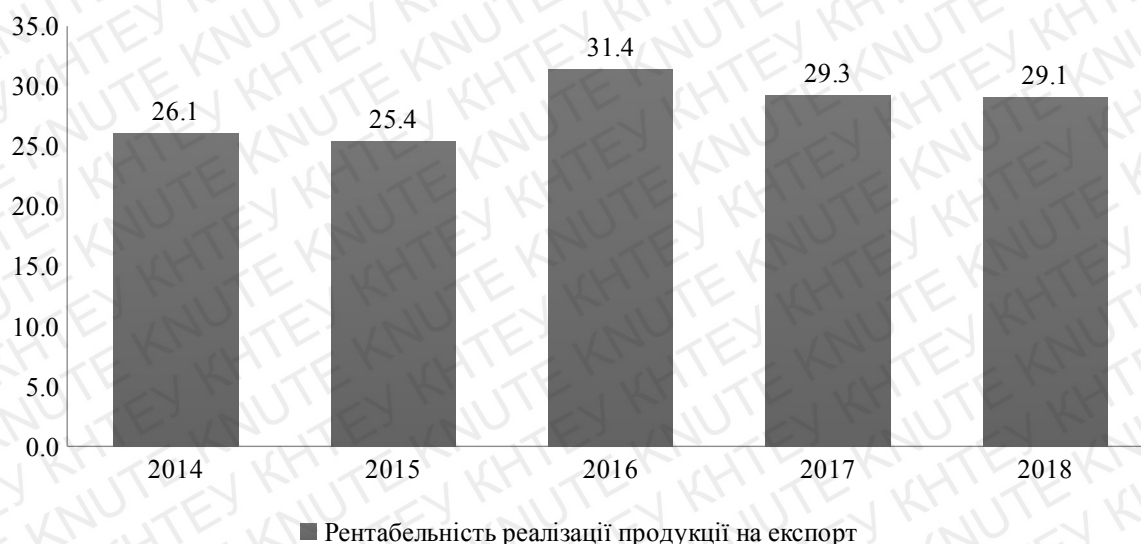


Рис. 2.8. Динаміка рентабельності реалізації продукції на експорт
ТОВ «Белла-центр» в 2014-2018 рр., %

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Рентабельність продукції, призначеної на експорт протягом 2016 року збільшився до рівня 46,19%, тобто на 8,33%. В 2017 році рентабельність продукції призначеної на експорт зменшилася до рівня 45,84%, а в 2018 році при зменшенні на 0,09% становила 45,75%(рис. 2.9).

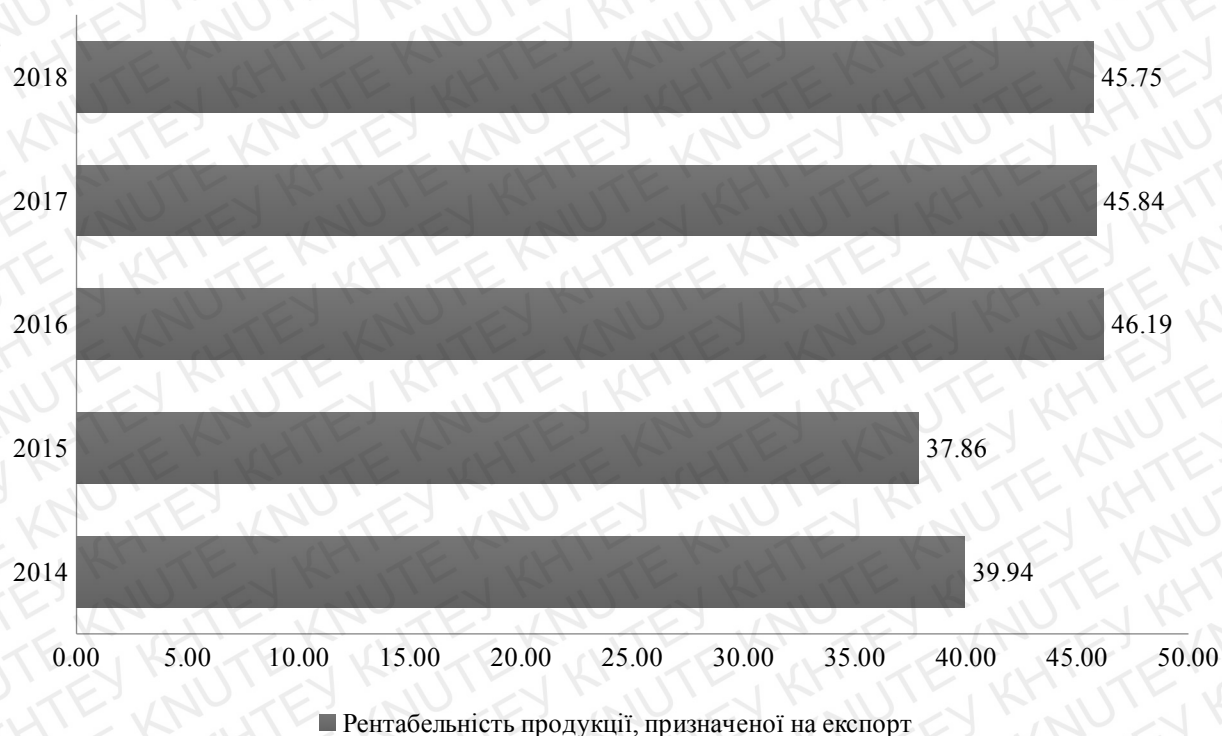


Рис. 2.10. Динаміка рентабельності продукції призначеної на експорт
ТОВ «Белла-центр» в 2014-2018 рр., %

Джерело: розраховано автором

Для аналізу ефективності експорту з погляду можливості альтернативної реалізації товару усередині країни розраховується альтернативний коефіцієнт ефективності експорту (табл. 2.5). Якщо E_a більше 1, то експорт ефективний. Обов'язковою умовою є те, що весь виторг від реалізації та витрати повинні бути подані в одній валюті.

Таблиця 2.5

**Динаміка показників ефективності здійснення експорту
ТОВ «Белла-центр» в 2014-2018 рр.**

Показники	Роки					Темп приросту, %				
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Чистий дохід від реалізації на	146973,4	217121,7	319181,3	708169,7	832987,1	47,73	47,01	121,87	17,63	466,8

зовнішніх ринках										
Сукупні витрати на здійснення експорту	96027,2	145796,4	216886,3	451893,7	529729	51,83	48,76	108,36	17,22	451,6
Рентабельність реалізації продукції на експорт	26,1	25,4	31,4	29,3	29,1	-2,68	23,62	-6,69	-0,68	3
Рентабельність продукції, призначеної на експорт	39,94	37,86	46,19	45,84	45,75	-5,21	22	-0,76	-0,2	5,81
Прямий ефект від здійснення експортної діяльності	50946,1	71325,3	102295	256275,9	303258,1	40	43,42	150,53	18,33	495,3
Коефіцієнт ефективності здійснення експорту	1,53	1,49	1,47	1,57	1,57	-2,70	-1,18	6,49	0,34	2,74

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Протягом 2016 року альтернативний коефіцієнт ефективності експорту мав динаміку до зменшення на 0,7, а в 2017-2018 рр. був на рівні 1,4. Значення даного показника протягом досліджуваного періоду свідчить про ефективність здійснення експортних операцій.

Висновки до розділу 2

На основі проведеного дослідження можемо зробити такі висновки.

- загальна оцінка зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства є позитивною, на що значно вплинули внутрішні технологічні та соціальні фактори. Серед зовнішніх факторів найбільший вплив мали стан розвитку галузі в Україні та конкуренція в ній високі ціни на іноземні товари-аналоги та товари-замінники та імпортозалежність, зниження/зростання платоспроможності населення, інфляції та безробіття. У сучасних умовах головним зовнішнім фактором, що впливає на роботу підприємств є нестабільна політична ситуація в Україні. На жаль, фармацевтичні компанії вимушені налагоджувати свою діяльність, враховуючи політичні умови, що відбуваються в суспільстві. Також не менш важливими є зміни, що мають місце у регіональних відносинах, зокрема,

відносини з Росією, що обумовлює прийняття обмежувачих заходів щодо експорту вітчизняних лікарських препаратів до країн СНД. Український фармацевтичний ринок представлений як іноземними, так і вітчизняними виробниками. Рейтинг маркетуючих організацій за обсягом продажів усіх товарів «аптечного кошика» у грошовому вираженні очолюють три українські компанії: «Фармак», «Корпорація Артеріум» і фармацевтична фірма «Дарниця». Обсяги продажів вітчизняної та іноземної фармацевтичної продукції у грошовому вираженні тяжіє до іноземних виробників, а у натуральному – навпаки, до вітчизняних.

- аналіз експортної стратегії підприємства було проведено на основі дослідження показників ефективності експортної діяльності. Так протягом 2014-2018 рр. експорт компанії мав чітку динаміку до зростання, відповідно до якої він виріс на 466,8% за 5 років. Протягом досліджуваного періоду частка експорту в доходах підприємства мала аналогічну динаміку до зростання із рівня в 67,3% в 2014 році до 72,3% в 2018 році. Протягом 2014-2018 рр. суттєво збільшився обсяг прямого ефекту в результаті здійснення експорту. Рентабельність реалізації продукції на експорт протягом 2016 року зросла на 6% до рівня в 31,4%. Проте протягом 2017-2018 рр. спостерігалось зменшення рентабельності реалізації продукції на експорт на 2,1% в 2017 році та на 0,2% в 2018 році і становив за результатом 2018 року – 29,1%.

РОЗДІЛ 3

ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

3.1. Розробка комплексу заходів щодо вдосконалення експортної стратегії ТОВ «Белла-центр»

Для подолання негативного впливу конкурентних факторів зовнішнього середовища, що стримують розвиток експортної діяльності, перед підприємствами постає необхідність здійснення вибору ефективних управлінських рішень. Ці рішення стосуються, зокрема, системи формування управлінського обліку, оптимізації логістичних витрат, удосконалення системи моніторингу й інших складових експортної стратегії підприємства. Головною метою для підприємства ТОВ «Белла-центр» має бути підвищення ефективності рентабельності експортних продажів; при цьому варто враховувати витрати на високу якість експортованих товарів, яку неможливо забезпечити без використання належних ресурсів.

З метою підтримки своєї експортної діяльності на високому рівні, ТОВ «Белла-центр» має враховувати власні специфічні переваги та розвивати їх відповідно до вимог споживачів. Для підприємства важливим є не лише досягнення найвищого рівня всіх показників експортної діяльності, але й розповсюдження позитивних моментів власної практики. Це означає, що основна увага має приділятися створенню, підтримці та постійному удосконаленню ефективної системи управлінського обліку. Основні заходи для досягнення цієї мети:

- посилення впливу високоякісних благ (товарів, послуг) і покращення їх якості;
- використання удосконаленої, розширеної системи управлінського контролю із застосуванням високостандартизованих методів управлінського контролю за

експортною діяльністю, зокрема удосконаленої системи звітності;

- інтенсифікація виробництва та поширення на ринку експортних товарів.

Необхідним також є ретельне вивчення негативних ефектів з боку споживачів з метою збалансування ефективності експорту та його якості. Головним напрямом удосконалення ефективності експортної діяльності для таких компаній може бути визначення відповідних важелів впливу на споживчий попит, які, водночас, не мають негативного впливу на продуктивність компанії, або цей вплив є незначним. Основні заходи для досягнення цієї мети полягають у такому:

- детальний аналіз споживчого попиту та уподобань споживачів з метою визначення у подальшому відповідних ресурсів компанії, які можуть бути спрямовані на задоволення споживчого попиту. З урахуванням того, що зазвичай ресурси компаній такого типу є обмеженими для впровадження спеціальних механізмів управлінського обліку та контролю, важливим елементом є аналіз ресурсів та потенціалу для удосконалення експортної діяльності;

- визначення інвестиційного потенціалу для покращення експортної діяльності (потенційне зростання споживчого попиту / лояльності споживачів та фінансових результатів діяльності);

- спрямування інвестицій у ті механізми управлінського обліку та контролю, які чинять значний безпосередній вплив на задоволення споживчого попиту.

Основні заходи управлінського обліку та контролю для підприємства мають бути спрямовані на ефективне управління ресурсами повинні включати:

- ґрунтовний аналіз споживчого попиту та використання, подібно до попередньої групи, високо стандартизованих методів управлінського контролю в секторах, що безпосередньо впливають на споживчий попит;

- використання високостандартизованих механізмів управлінського обліку і контролю у сфері управління витратами;

- активне використання політики розрахунку цільових витрат (target costing) в рамках концепції управління цільовою собівартістю експортованої продукції.

Особливе місце в системі організації експортної діяльності підприємства

займає логістика. Логістична діяльність є важливим маркетинговим аспектом діяльності підприємства, який, за оцінками експертів, знаходиться на другому місці за своїм впливом на експортну діяльність підприємства. Одним з головних чинників ефективної організації логістичної діяльності є оптимізація транспортних витрат підприємства-експортера. Впровадження й ефективна реалізація запропонованих рекомендацій неможлива без ретельного моніторингу всіх аспектів експортної діяльності компанії. Отже, можемо запропонувати такий комплексний механізм підвищення ефективності стратегії експортної діяльності підприємства (рис.3.1).

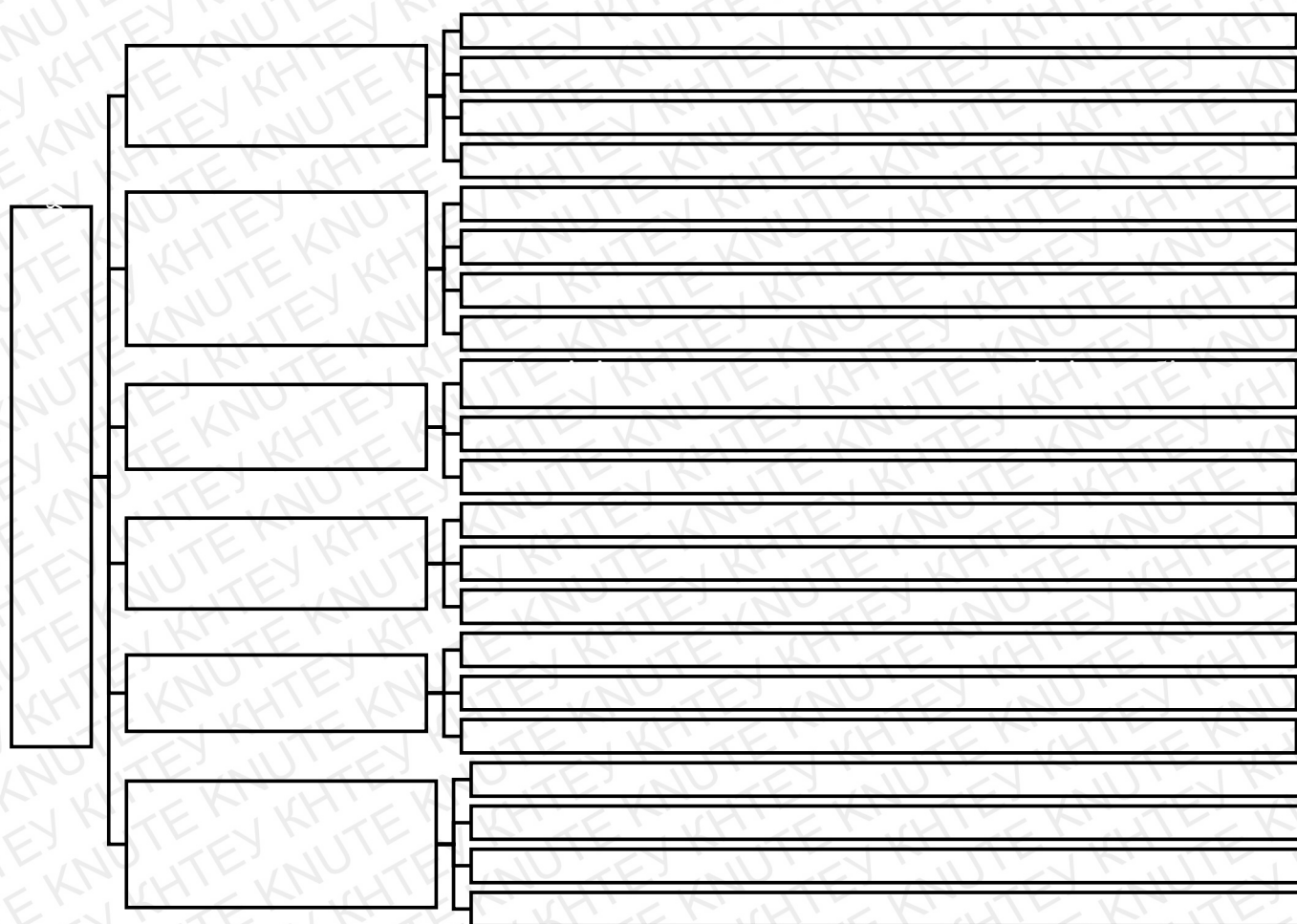


Рис. 3.1. Комплексний механізм підвищення ефективності експортної стратегії ТОВ «Белла-центр»

Джерело: побудовано автором

Аналіз чинників впливу на експортну діяльність компанії дозволив виокремити основні процеси, на які варто спрямувати основні зусилля в сфері моніторингу.

1. Управління експортною діяльністю на підприємстві. Цей блок передбачає моніторинг процесу прийняття рішень стосовно експортної діяльності, включаючи планування, визначення методів ведення діяльності, встановлення відповідальності різних відділів та координації їх діяльності в рамках здійснення експортної діяльності підприємства.

2. Управління ресурсами, які пов'язані з основною виробничою та з експортною діяльністю підприємства. Моніторинг управління ресурсами включає моніторинг за раціональним використанням наявних ресурсів: капітальних, технічних, технологічних, трудових, маркетингових, інформаційних, задіяних безпосередньо у експортній діяльності підприємства.

3. Оцінка експортної діяльності підприємства. Включає системну оцінку та оцінку процесу експортної діяльності. Системна оцінка експортної діяльності включає моніторинг та оцінку ефективності експортної діяльності за допомогою методів внутрішнього контролю. Результати такого моніторингу можуть бути стимулом для прийняття підприємством певних заходів, спрямованих на удосконалення експортної діяльності. Оцінка процесу експортної діяльності являє собою моніторинг та оцінку на таких стадіях експортної діяльності підприємства:

- вивчення закордонного ринку збуту;
- підготовка виробництва продукції на експорт;
- виробництво експортованої продукції;
- реалізація експортованої продукції.

Для вирішення проблемних аспектів здійснення експортних операцій і підвищення ефективності здійснення організаційних процесів пропонуємо на ТОВ «Белла-центр» запровадити планування експортної діяльності. Планування є важливою частиною менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та одночасно однією з її функцій. При цьому кризові явища економічної системи зумовлюють

зростання інтересу до теорій планування економічного розвитку країн, але перед методами планування постають виклики світових процесів інтернаціоналізації та глобалізації. Відсутність планування діяльності на підприємстві заважатиме досягненню процвітання та інтенсивному розвитку. Саме тому підхід до цього важливого етапу роботи створює основу для успішної діяльності підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Під час виконання кожного етапу експортно-імпоротної діяльності підприємство може використовувати ті чи інші методи планування. До того ж залежно від країни етапи експортної діяльності підприємства можуть відрізнятися. Тому слід проранжувати етапи експортної діяльності, методи планування та періодичність перегляду плану (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

**Етапи експортної діяльності, методи планування та періодичність
перегляду плану експортної діяльності ТОВ «Белла-центр»**

№ з/п	Тип	Стратегія	Перегляд основних показників розвитку	Методи прогнозування
1	Етап пробного експорту	Агресивного захоплення ринку	1 раз на місяць	Комбінація методів статистичного аналізу з експертними методами прогнозування: методом Дельфі та експертних оцінок
2	Етапи екстенсивного та інтенсивного експорту	Агресивного захоплення ринку	1 раз на місяць	Комбінація методів статистичного аналізу з експертними методами прогнозування: методом Дельфі та експертних оцінок
3	Етап експортного маркетингу	Зваженого виходу на ринок та утримання позицій	1 раз на квартал	Метод Дельфі
4	Етап міжнародного та глобального маркетингу	Збереження місця на ринку	1 раз на рік	Експертні та змістовні оцінки

Джерело: побудовано автором

Таким чином, для здійснення планування ТОВ «Белла-центр» доцільним є використання змістовних оцінок при подальшому плануванні обсягів експорту. Так, змістовні оцінки включають оцінку елементів експортного потенціалу або виділених факторів. Планування експортної діяльності ТОВ «Белла-центр» в умовах активізації зовнішньоекономічної діяльності та розширення ринків збуту має відбуватися у взаємозв'язку з етапами експортної діяльності. Така система планування дозволить з тією чи іншою періодичністю контролювати стан виходу

підприємства на певний ринок. Період контролю показників залежить від самого ринку та його здатності змінюватися. Застосовуючи переваги індикативного планування, індикатори досягнення цілей виходу (обсяги продажів, кількість укладених контрактів) можуть бути скориговані залежно від теперішнього стану ринку. Така гнучкість дасть змогу оперативно відповідати викликам, що постають перед підприємством, і отримати якомога більший прибуток.

3.2. Оцінка ефективності запропонованих заходів

На основі проведеного аналізу можемо визначити основні напрямки удосконалення експортної стратегії підприємства та встановити їх доцільність зважаючи на прогнозні показники.

1. Впровадження системи планування на основі впровадження відділу логістики та планування експортних операцій. Головними завданнями відділу логістики та планування експортних операцій ТОВ «Белла-центр» можуть бути:

- 1) участь в розробці стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- 2) сприяння розвитку експортної діяльності підприємства з метою прискорення його соціально-економічного розвитку;
- 3) управління потенціалом підприємства в сфері збуту та логістики, постійне його зміцнення й розвиток;
- 4) забезпечення виконання зобов'язань, що випливають з договорів та угод із зарубіжними партнерами;
- 5) вивчення кон'юнктури іноземних ринків, збір і накопичення відповідної інформації;
- 6) планування та організація експортних операцій, забезпечення їх ефективності.

Визначаємо основні витрати на впровадження даного відділу на підприємстві та прогнозу ефективність даного заходу:

а) витрати на утримання персоналу:

- витрати на заробітну плату становитимуть 9500 грн. на одного працівника в місяць. За умови, що нам необхідно 4 працівника витрати на заробітну плату за рік становитимуть $9500 \cdot 4 \cdot 12 = 456,0$ тис. грн.;

- відрахування на соціальні заходи становлять 22%, або 100,32 тис. грн. на рік;

б) витрати на забезпечення функціонування відділу становитимуть:

- витрати на купівлю офісного обладнання для 4 працівників коштуватиме $4500 \cdot 4 = 18$ тис. грн.;

- витрати на купівлю комп'ютерного обладнання – $20000 \cdot 4 = 80$ тис. грн.;

- витрати на утримання відділу становитимуть на місяць 300 грн., тобто обсяг витрат за рік складатиме 3600 грн..

- витрати на купівлю спеціалізованого інформаційного забезпечення становитимуть 800 дол. (21,6 тис. грн.) та витрати на його встановлення та налаштування складатимуть 8,8 тис. грн.

Таким чином, сумарні витрати на впровадження системи планування на основі впровадження відділу логістики та планування експортних операцій становитимуть в перший рік 688,32 тис. грн..

Основний ефект від впровадження відділу логістики та планування експортних операцій полягатиме в зменшенні витрат на здійснення експортних операцій в середньому на 15-18%, зменшенні втрат часу та здійснення експортних операцій, а також покращенні системи планування та ефективності здійснення експортних операцій.

2) Вихід на нові зовнішні ринки із врахуванням можливостей експортного потенціалу підприємства.

З метою визначення прогнозного рівня експорту підприємства доцільним є розрахунок експортного потенціалу підприємства на основі розрахунку зовнішнього наявного експортного потенціалу підприємства за формулою (3.1):

$$EPPЗнпт = E + B + P, \quad (3.1)$$

де ЕППЗнпт- зовнішній наявний експортний потенціал підприємства;

Е – обсяг експорту в попередньому часовому періоді;

В – сегмент ринку, що в силу недовиробництва та недоекспортування виробленої продукції, був незайнятий підприємством;

Р – згаяні можливості нарощення експорту, що з'явилися з причини росту місткості ринку і змін в структурі попиту, зменшення конкуренції, послаблення дії міжнародних регуляторних обмежень та впливу інших ринкових бар'єрів.

Отриманий обсяг експортного потенціалу та фактичний обсяг експорту підприємства за 2014-2018 рр. відображено на рис. 3.2.



Рис. 3.2. Динаміка експортного потенціалу ТОВ «Белла-центр» в 2014-2018 рр., млн. грн.

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Враховуючи наявний експортний потенціал підприємства, який за результатом 2018 року становив 9832,35 млн. грн., можемо визначити перспективні напрямки для експорту підприємства.

З метою визначення перспективного напрямку експорту компанії, оберемо країни, де щорічно зростає обсяг імпортованої фармацевтичної продукції та ринок є ненасиченим продукцією, аналогічною до тої, що виготовляє ТОВ «Белла-центр». Відповідно до даних критеріїв для підприємства ТОВ «Белла-центр» буде доцільно виходити із наявною продукцією на ринок таких країн як: Італія, Туреччина та Великобританія. Зведені дані щодо макроекономічного розвитку даних країн відображено в додатку Д. Зважаючи на комплексний підхід щодо

оцінки маркетингового середовища обраних країн проведемо оцінку доцільності експорту та визначимо найбільш перспективний ринок в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Оцінка маркетингового середовища обраних країн для експортних операцій ТОВ «Белла-центр»

Параметри макросередовища	Туреччина	Великобританія	Італія	Туреччина	Великобританія	Італія
Витрати на НДДКР, % ВВП	3	4	4	0,66	0,88	0,88
Витрати на соціальну сферу, % ВВП	2	4	4	0,4	0,8	0,8
Політична стабільність	2	4	4	0,26	0,52	0,52
ВВП на 1 особу, тис дол. США	3	5	5	0,3	0,5	0,5
Середня тривалість життя, роки	2	4	4	0,16	0,32	0,32
Ефективність використання ресурсів, % до еталону	3	4	3	0,21	0,28	0,21
Експортна квота %	3	4	3	0,18	0,24	0,18
Рівень інфляції, %	3	5	4	0,15	0,25	0,2
Запаси природних ресурсів	2	3	3	0,1	0,15	0,15
Місце країни за часткою найбільших компаній	3	3	3	0,12	0,12	0,12
Всього				2,54	4,06	3,88

Джерело: розраховано автором на основ даних додатку Д та [24-25]

Таким чином, можемо зробити висновок, що для експорту ТОВ «Белла-центр» перспективним є ринок Великобританії, обсяг експорту до якої, зважаючи на місткість ринку Великобританії, підприємство може здійснювати в обсязі 751,6 млн. грн. Визначимо економічну доцільність даної зовнішньоторговельної операції (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Оцінка економічної ефективності зовнішньоекономічної операції з експорту фармацевтичної продукції ТОВ «Белла-центр» до Великобританії

Показники	Значення показника, тис. грн
Чистий дохід від здійснення ЗЕО	751 600
Фактурна вартість товару	
Витрати на виробництво товару (собівартість)	323 188
Витрати по здійсненню ЗЕО	119 000
Транспортні витрати	84 000
Витрати на навантаження, розвантаження	23 750
Страхові платежі	6 250
Розвантаження	5 000

Митні платежі	162 220
Мито	87 060
Акцизний збір	75 160
ПДВ	206 564
Загальні витрати по ЗЕО	604 408
Прибуток до оподаткування по ЗЕО	483 408
Податок на прибуток	87 013
Чистий прибуток	396 395
Продаж товару на внутрішньому ринку	
Виручка від реалізації на внутрішньому ринку	751 600
Витрати на реалізацію на внутрішньому ринку	112 740
Загальні витрати продажу на внутрішньому ринку	435 928
Прибуток до оподаткування на внутрішньому ринку	315 672
Показники економічної ефективності ЗЕО	
Рентабельність операції за прибутком до оподаткування	64,3%
Рентабельність операції за ЧП	52,7%
Базовий коефіцієнт ефективності ЗЕО	1,24
Альтернативний коефіцієнт ефективності ЗЕО	1,53

Джерело: розраховано автором

Отже, здійснення даної зовнішньоторговельної операції є економічно обґрунтованим, адже рентабельність експорту в Великобританію продукції ТОВ «Белла-центр» за чистим прибутком становить 52,7%.

Таблиця 3.4

**Прогнозні коефіцієнти експортної діяльності підприємства ТОВ
«Белла-центр» з урахуванням можливості виходу на ринок Великобританії
у 2020-2022 рр.**

	2018 фактично	2019 попередні дані	Прогноз на 2020-2022
Чистий дохід від реалізації на зовнішніх ринках	832987,10	930695,10	1584887,10
Загальні витрати на здійснення експорту	529729,00	624958,24	1076943,73
Чистий фінансовий результат експорту	242344,20	250704,23	416513,57
Рентабельність реалізації продукції на експорт	29,10	26,94	26,28
Альтернативний коефіцієнт ефективності експорту	1,40	1,30	1,30
Прямий ефект від здійснення експортної діяльності	303258,10	305736,86	507943,37
Коефіцієнт ефективності здійснення експорту	36,41	32,85	32,05

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Зважаючи на отримані дані щодо перспектив експорту фармацевтичної продукції на ринок Великобританії та можливість збільшення експорту

підприємства, враховуючи його експортний потенціал, визначимо вплив виходу підприємства на даний ринок з позиції змін у фінансових результатах (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

**Прогнозні показники фінансових результатів діяльності підприємства
ТОВ «Белла-центр» з урахуванням можливості виходу на ринок
Великобританії у 2020-2022 рр.**

Показники	2018 фактично	2019 попередньо	Прогноз на 2020-2022	Абсолютний приріст	Темп приросту, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1152126	1397528,8	1903726	751600	65,24
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	790288,2	878800,5	1113476	323188	40,89
Валовий:					
прибуток	361838,2	518728,4	790249,8	428411,6	118,4
збиток					
Інші операційні доходи	234587,8	257483,6	287169,8	52581,99	22,41
Адміністративні витрати	90183,8	107228,5	151333,9	61150,09	67,81
Витрати на збут	170603,6	189301,8	225788	55184,43	32,35
<i>Продовження таблиці 3.5</i>					
Інші операційні витрати	229383,6	249110,6	329477,9	100094,3	43,64
Фінансовий результат від операційної діяльності:					
прибуток	106254,8	230571,0	370819,8	264565	248,99
Фінансові витрати	32786	40632,1	50882,09	18096,09	55,19
Інші витрати	392,8	411,3	468,5319	75,73186	19,28
Фінансовий результат до оподаткування:					
прибуток	73861,6	189527,6	319469,2	245607,6	332,52
Витрати (дохід) з податку на прибуток	14836,2	34494,0	64170,13	49333,93	332,52
Чистий фінансовий результат:					
прибуток	59025,4	155033,6	255299	196273,6	332,52

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Таким чином, при здійсненні експорту фармацевтичної продукції ТОВ «Белла-центр» в Великобританію підприємство зможе збільшити чистий дохід на 65,2% до рівня в 1903,726 млн. грн., а чистий прибуток до рівня в 255,299 млн. грн.

Висновки до розділу 3

На основі проведеного дослідження можемо зробити наступні висновки.

На основі проведеного аналізу було визначено основні напрямки удосконалення експортної стратегії підприємства та встановили їх доцільність зважаючи на прогностні показники. Необхідним є впровадження системи планування на основі впровадження відділу логістики та планування експортних операцій. Головними завданнями відділу логістики та планування експортних операцій ТОВ «Белла-центр» можуть бути: участь в розробці стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства; сприяння розвитку експортної діяльності підприємства з метою прискорення його соціально-економічного розвитку; управління потенціалом підприємства в сфері збуту та логістики, постійне його зміцнення й розвиток; забезпечення виконання зобов'язань, що випливають з договорів та угод із зарубіжними партнерами; вивчення кон'юнктури іноземних ринків, збір і накопичення відповідної інформації; планування та організація експортних операцій, забезпечення їх ефективності. Планування експортної діяльності ТОВ «Белла-центр» в умовах активізації зовнішньоекономічної діяльності та розширення ринків збуту має відбуватися у взаємозв'язку з етапами експортної діяльності. Така система планування дозволить з тією чи іншою періодичністю контролювати стан виходу підприємства на певний ринок. Період контролю показників залежить від самого ринку та його здатності змінюватися. Застосовуючи переваги індикативного планування, індикатори досягнення цілей виходу (обсяги продажів, кількість укладених контрактів) можуть бути скориговані залежно від теперішнього стану ринку. Така гнучкість дасть змогу оперативно відповідати викликам, що постають перед підприємством, і отримати якомога більший прибуток. Впровадження відділу логістики та планування експортних операцій є економічно обґрунтованим, адже при чистий приведений дохід за даним заходом становитиме 467,3 тис. грн., а термін окупності складатиме 11 місяців;

Підприємству також доцільно здійснювати вихід на нові зовнішні ринки із врахуванням можливостей експортного потенціалу підприємства. Враховуючи наявний експортний потенціал підприємства, який за результатом 2018 року становив 9832,35 млн. грн., було визначити перспективні напрямки для експорту підприємства. Визначено, що для експорту ТОВ «Белла-центр» перспективним є ринок Великобританії, обсяг експорту до якої, зважаючи на місткість ринку Великобританії, підприємство може здійснювати в обсязі 751,6 млн. грн.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

На основі проведеного дослідження можемо зробити наступні висновки.

Встановлено, що основними точками зростання сучасного фармацевтичного ринку є: розвиток сегментів біологічно активних добавок (БАД) і генериків; перехід від переважаючої сьогодні хімічної технології в виробництві ліків до біотехнології, а також виробництво фармацевтичних препаратів рослинного походження, частка яких, за прогнозами ВООЗ, у найближчі десять років перевищить у загальному обсязі лікарських засобів 60%; посилення міжнародного законодавства в області інтелектуальної власності (монопольне право на протязі 20 років на свою розробку, згідно з яким не дозволяється іншим фармацевтичним підприємствам випускати її дешеві копії), що забезпечує розробникам високий прибуток; серйозні протиріччя між інтересами фармацевтичної промисловості Заходу й потребами багаточисельного населення бідних країн і країн, що розвиваються; географічний зсув світового фармацевтичного ринку з північноамериканського і європейського регіонів в Азію й Латинську Америку; активізація країн, що розвиваються, й країн третього світу у напрямі подолання в найближчі 10 років переваг Заходу на світовому ринку лікарських засобів.

Проаналізовано, що чистий прибуток в результаті діяльності підприємства за досліджуваний період збільшився із рівня 19,639 млн. грн. в 2014 році до рівня в 59,025 млн. грн., або на 200,54%. Слід також відмітити, що за результатом 2017 році чистий прибуток зменшився у порівнянні із 2016 роком на 41,65%, що було пов'язано із значними фінансовими витратами підприємства (їх приріст в 2017 році становив 154%), та зменшенням інших доходів (-99,9%). Досліджуючи показники стану основних фондів можемо зробити висновок про те, що за 2014-2018 рр. ефективність їх використання зросла, а також відбулося значне зменшення суми витрачених коштів на формування основних засобів, щоб отримати 1 грн. реалізованої продукції. Протягом 2014-2018 рр. коефіцієнт покриття не мав чіткої динаміки. Так, в 2017 році показник становив 2,697

(зростання на 1096), в 2018 році – 2,650 (зростання на 0,001). Динаміка коефіцієнту покриття за 2014-2018 рр. свідчить про те, що підприємство з кожним роком зменшує обсяг оборотних коштів та збільшує борги, проте значення коефіцієнту понад 2 свідчить, що підприємство може ліквідувати свої борги. Ймовірність настання банкрутства для підприємства є високою (на основі 5-факторного аналізу); підприємство є потенційним банкрутом, адже отримані показники більше нормативного значення моделі Спрінгейта $Z < 0,862$, а за моделлю У. Бівера банкрутство підприємства ймовірне протягом 5 років.

Загальна оцінка зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства є позитивною, на що значно вплинули внутрішні технологічні та соціальні фактори. Серед зовнішніх факторів найбільший вплив мали стан розвитку галузі в Україні та конкуренція в ній (за досліджуваний період 2016-2018 років виробництво фармацевтичної продукції в Україні стрімко зростало, як у натуральних одиницях, так і у вартісних показниках), високі ціни на іноземні товари-аналоги та товари-замінники (середньозважена вартість 1 упаковки лікарських засобів українського виробництва становила 1,43 USD, а іноземного – 6,14 USD, тобто упаковка вітчизняного лікарського засобу в 4 рази дешевше імпортного) та доволі значна імпортозалежність (на початок 2017 року частка вітчизняних лікарських засобів склала 65% в натуральному вираженні і 31% – у вартісному. На початок 2018 року частка вітчизняних лікарських засобів склала 37,1%, а за результатом 2018 року – 38,43%. Проте частка вітчизняних виробників у натуральному вираженні становила на початок 2018 року – 74,7%, а за результатом 2018 року – 75,9%), зниження/зростання платоспроможності населення, (протягом 2014-2018 рр. середня заробітна плата по Україні мала динаміку до зростання, яка за 5 років склала 154,7%: із рівня 3480 грн. в 2014 році до рівня в 8865 грн. за результатом 2018 року. Найбільший рівень середньої заробітної плати було зафіксовано в фінансовій та страховій діяльності, найменший – в охороні здоров'я та надання соціальної допомоги), інфляції (протягом 2015 року рівень споживчих цін набув максимального значення за 5 років і становив 143,3%. В 2016 році рівень споживчих цін зменшився на 30,9% до рівня 112,4%. Протягом 2017 року індекс

споживчих цін збільшився на 1,3% до рівня 113,7%. В 2018 році індекс споживчих цін в Україні зменшився на 3,9% до рівня 109,8%.) та безробіття (протягом 2016-2017 рр. рівень безробіття в Україні мав чітку динаміку до зростання із рівня 9,1% в 2015 році до рівня в 9,5% за результатом 2017 року. Проте за результатом 2018 року рівень безробіття зменшився на 0,7% до рівня в 8,8%).

Аналіз експортної стратегії підприємства було проведено на основі дослідження показників ефективності експортної діяльності. Так протягом 2014-2018 рр. експорт компанії мав чітку динаміку до зростання, відповідно до якої він виріс на 466,8% за 5 років. Так, в 2016 році приріст експорту становив 47% (сам показник склав 319,181 млн. грн.), в 2017 році експорт збільшився на 121,9% (708,169 млн. грн.), а в 2018 році – на 17,6% до рівня в 832,987 млн. грн. Протягом досліджуваного періоду частка експорту в доходах підприємства мала аналогічну динаміку до зростання із рівня в 67,3% в 2014 році до 72,3% в 2018 році. Протягом 2014-2018 рр. суттєво збільшився обсяг прямого ефекту в результаті здійснення експорту. В 2016 році прямий ефект здійснення експорту збільшився на 43,4% до рівня 102,295 млн. грн. В 2017 році прямий ефект від здійснення експорту збільшився на 150,5% до рівня в 256,3 млн. грн. В 2018 році продовжилася тенденція до зростання прямого ефекту від здійснення експорту до рівня в 303,3 млн. грн. (+18,3%). Рентабельність реалізації продукції на експорт протягом 2016 року зросла на 6% до рівня в 31,4%. Проте протягом 2017-2018 рр. спостерігалось зменшення рентабельності реалізації продукції на експорт на 2,1% в 2017 році та на 0,2% в 2018 році і становив за результатом 2018 року – 29,1%.

На основі проведеного аналізу було визначено основні напрямки удосконалення експортної стратегії підприємства та встановлено їх економічну доцільність зважаючи на прогностичні показники. Необхідним є впровадження системи планування на основі впровадження відділу логістики та планування експортних операцій. Головними завданнями відділу логістики та планування експортних операцій ТОВ «Белла-центр» можуть бути: участь в розробці стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства; сприяння розвитку експортної діяльності підприємства з метою прискорення його соціально-економічного

розвитку; управління ростом потенціалу підприємства в сфері збуту та логістики, постійне його зміцнення й розвиток; забезпечення виконання зобов'язань, що випливають з договорів та угод із зарубіжними партнерами; вивчення кон'юнктури іноземних ринків, збір і накопичення відповідної інформації; планування та організація експортних операцій, забезпечення їх ефективності. Планування експортної діяльності ТОВ «Белла-центр» в умовах активізації зовнішньоекономічної діяльності та розширення ринків збуту має відбуватися у невіддільному взаємозв'язку з етапами експортної діяльності. Така система планування дозволить з тією чи іншою періодичністю контролювати стан виходу підприємства на певний ринок. Період контролю показників залежить від самого ринку та його здатності змінюватися. Застосовуючи переваги індикативного планування, індикатори досягнення цілей виходу (обсяги продажів, кількість укладених контрактів) можуть бути скориговані залежно від теперішнього стану ринку. Така гнучкість дасть змогу оперативно відповідати на виклики, що постають перед підприємством, і отримати якомога більший прибуток. Впровадження відділу логістики та планування експортних операцій є економічно обґрунтованим та доцільним, адже при цьому чистий приведений дохід за даним заходом становитиме 467,3 тис. грн., а термін окупності складатиме 11 місяців. Встановлено, що підприємству також доцільно здійснювати вихід на нові зовнішні ринки із врахуванням можливостей експортного потенціалу підприємства. Враховуючи наявний експортний потенціал підприємства, який за результатом 2018 року становив 9832,35 млн. грн., було визначено найбільш перспективні напрямки для експортної діяльності підприємства. Визначено, що для експорту ТОВ «Белла-центр» найбільш перспективним є ринок Великобританії, експорт до якої, зважаючи на місткість ринку Великобританії, підприємство може здійснювати в обсязі 751,6 млн. грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мир в 2025 году / под ред. Д. Франклина и Дж. Эндрюса. –Н: Наука, 2016. – 206 с.
2. Лин А.А., Соколова С.В. Фармацевтический рынок: фундаментальные особенности / Проблемы современной экономики, – № 2 (42), – 2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/>
3. Блокбастерная зависимость / Интернет-журнал «Lobur» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.lobur.ru/>
4. Широкова, И. Биотехнологии на фармрынке / И. Широкова // Ремедиум. – 2017. – № 9. – С. 18–25.
5. ФАРМирующееся будущее/ Р. Хилл, М.Чуй. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pharmexes.findpharma.com/>
6. К 2020 г. объем китайской фармотрасли составит 10 трлн юаней. – [Электронный ресурс]. Режим доступа:<http://www.pharmvestnik.ru/>
7. Кротков А.И. Сравнительный анализ современного состояния и перспектив развития фарминдустрии Индии и Китая // Региональные исследования. – 2015. – № 1(22). – С. 27–33.
8. Мех О.А. Наукоємність фармацевтичної продукції як конкурентна перевага виробника / О.А. Мех [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dspace.nbuiv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/48997/06-Mekh.pdf>
9. United Nations Statistics Division. Standard International Trade Classification. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unstats.un.org>.
10. Мировой фармрынок к 2020 г. удвоится и достигнет 1,3 трлн дол. США [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://optica.in.ua/>
11. Чорноротов О.В. Фармацевтичний ринок України та світу / О.В. Чорноротов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.credit-rating.ua>.
12. Human Development Report 2016-2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.hdr.undp.org

13. TOP-50-Pharmaceutical-companies-Pharm-Exec The Pharm Exec [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.scribd.com/>
14. Uwe Stoehr. Мировой фармацевтический рынок [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.apteka.ua/>
15. Wipo [Електронний ресурс]- Режим доступу: <http://www.wipo.int>
16. World pharmaceutical market 2012-2017 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.publicagenda.org/chats/world-pharmaceuticalmarket>
17. Державна служба статистики [Електронний ресурс]- Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
18. Сумарний обсяг експорту та імпорту в розрізі товарних груп в Україні в 2014-2019 рр. [Електронний ресурс]- Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/ms/f11>
19. Гребенікова О.В. Дискримінантна модель діагностики неплатоспроможності українських підприємств машинобудівної галузі / О.В. Гребенікова, К.О. Соломянова-Кирильчук // Фінанси України. - 2016. - № 12. - С. 129-137.
20. Гриценко Л.Л. Дискримінантна модель діагностики банкрутства малих підприємств /Л.Л. Гриценко, І.М. Боярко, А.А. Губар // Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. - 2014. - С. 256-262.
21. Матвійчук А. Діагностика банкрутства підприємств / А. Матвійчук // Економіка України. - 2013. - № 4. - С. 20-28.
22. Воронкова Т.Є. Сравнительная характеристика методов оценки кризисного состояния предприятий с применением формул Э. Альтмана и А.А. Терещенко / Т.Є. Воронкова, Ю.В. Чернюк // "Украина-Болгария-Европейский Союз: современное состояние и перспективы". Сборник материалов международной научно-практической конференции. Т. 1. - Херсон - Варна: Херсон, ПП Вишемирский В.С., 2012. - С. 60-64.
23. Офіційний сайт ТОВ «Белла фарм» [Електронний ресурс]- Режим доступу https://bellatrade.com.ua/uk_UA
24. Дані щодо економічного розвитку країн світу [Електронний ресурс]- Режим доступу - <https://knoema.ru/atlas/>

25. Офіційний сайт ЦРУ [Електронний ресурс]- Режим доступу - <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/>
26. Голубка В. Механізми регулювання фармацевтичного ринку: сутність, класифікація та роль у забезпеченні конкурентоспроможності / В. М. Голубка // Економічний форум. - №2 . - 2017. - С. 18-30.
27. Голубка В. Науковий потенціал фармацевтичного ринку України в системі стратегічних перспектив його розвитку / В. М. Голубка // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. - Київ, 2018 - (167). - С. 106-110.
28. Гудзенко О. Фармацевтичний ринок України : реалії і перспективи / Олександр Гудзенко // Ліки України. - №7(143). - 2017. - С. 96-98.
29. Дацько О. І. Імпортозаміщення у фармацевтичній галузі як пріоритет стратегії соціальної безпеки України / О. І. Дацько // Соціальна фармація в Україні : стан, проблеми та перспективи : матер. всеукр наук.-практ. інтернет-конференції за участю міжнародних спеціалістів/ ред. кол.: А. А. Котвіцька та ін. - Х. : Вид-во НФаУ, 2018. - 350 с. - С. 109-120.
30. Державний реєстр медичної техніки та виробів медичного призначення : Державна служба України з лікарських засобів [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.diklz.gov.ua/control/main/uk/index>
31. Дихтярева Н. М. Менеджмент и маркетинг в фармации / Н. М. Дихтярева. - Ч. II. Маркетинг в фармации. - Харків, 2018. - 406 с.
32. Заклади охорони здоров'я та захворюваність населення України у 2018 році: Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. - Київ, 2019. - 92 с.
33. Клуно Н. С. До проблеми впровадження кластерної моделі інноваційного розвитку фармацевтичної галузі промисловості на регіональному рівні / Н. С. Клуно // Проблеми економіки. - 2012. - № 1. - С. 34=40.
34. Клуно Н. С. Вплив глобалізаційних процесів на тенденції розвитку світового фармацевтичного ринку / Н. С. Клуно // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. - № 24 (I). - 2012. - С. 39-45.

35. Котвіцька, А. А. Порівняльний аналіз сучасного стану фармацевтичного забезпечення міського та сільського населення України / А. А. Котвіцька, І. В. Кубарева, К. О. Демянік // Фармацевтичний часопис. – 2018. – № 4. – С. 86-90.

36. Регулювання цін на лікарські засоби в країнах ЄС: Аналітична записка НС2 / Ірина Коссе, Олександра Бетлій. - Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2017.- 87 с.

37. Федоренко І.А. Нормативно-правові засади регулювання розвитку фармацевтичного ринку / І. А. Федоренко // Економіка і регіон. - № 3 (26). - 2018, ПолтНТУ. - С. 185-189.

38. Фомин А. В. Динамическая модель равновесия фармацевтического рынка: дис. на получение научн. степени канд. экон. Наук : спец. 08.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики» /А.В. Фомин. - М., 2018. - 280 с.

39. Фролова В. Ю. Математичне моделювання та прогнозування динаміки розвитку фармацевтичного ринку в умовах конкуренції / В. Ю. Фролова // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». - 2017. - № 5. - С. 49-53.

40. Фролова Г. І. Конкурентоспроможність підприємств фармацевтичної галузі України / Г. І. Фролова, В. Ю. Фролова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. - № 1 (17). - 2018. - С. 146-152.

ДОДАТКИ

Додаток А

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ БЕЛЛА- ЦЕНТР	Дата(рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ 2019 01 01 30965880
Територія	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ за КОПФГ	
Організаційно- правова форма господарювання			
Вид економічної діяльності	17.22 Виробництво паперових виробів господарсько-побутового та санітарно-гігієнічного призначення	за КВЕД	
Середня кількість працівників	210		
Адреса	07543, Київська обл., місто Березань, вул. ім. Адама Міцкевича, буд. 15 А		

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2018 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	2840,2	2852,8
первісна вартість	1001	3653	3922,6
накопичена амортизація	1002	812,8	1070
Незавершені капітальні інвестиції	1005	4163,2	4705,4
Основні засоби:	1010	94070,6	95741
первісна вартість	1011	192368,4	215420,6
знос	1012	98297,8	119679,6
Інвестиційна нерухомість:	1015		
первісна вартість	1016		
знос	1017		
Довгострокові біологічні активи:	1020		
первісна вартість	1021		
накопичена амортизація	1022		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	9329,4	11725,4
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045	194	616
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	110597,4	115640,4
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	158770,6	200789,6

Виробничі запаси	1101	95194,4	119829
Готова продукція	1103	63576	80960,6
Товари	1104		
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестраховання	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	213549,4	230831
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	56683	47308,8
з бюджетом	1135	53916,4	39726,4
у тому числі з податку на прибуток	1136		
з нарахованих доходів	1140		
із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	6223,6	9768,8
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	18505,6	36118
Витрати майбутніх періодів	1170	38,8	52,4
Частка перестраховика у страхових резервах	1180		
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних виплат	1182		
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190	1875	1018,6
Усього за розділом II	1195	509562,2	565613,4
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	620159,8	681253,8

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1078,6	1078,6
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	269,6	269,6
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	151574,4	189934
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	152922,8	191282,2
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	724	0

Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510	217963,2	216885
Інші довгострокові зобов'язання	1515	56685,4	56507,6
Довгострокові забезпечення	1520	2911,2	3162,4
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви, у тому числі:	1530		
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531		
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533		
Інвестиційні контракти;	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595	278283,8	276555
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	6198,4	7310
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	26243,4	29803,2
за товари, роботи, послуги	1615	133276	148503,2
за розрахунками з бюджетом	1620	4408,6	5709,4
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625	2022,4	3234
за розрахунками з оплати праці	1630	6271	7772,6
за одержаними авансами	1635		
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660	5174	4963,4
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	5359,2	6120,8
Усього за розділом III	1695	188953	213416,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
Баланс	1900	620159,8	681253,8

Примітки

Керівник

Головний бухгалтер

Підприємство **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ БЕЛЛА-ЦЕНТР**
(найменування)

Дата(рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ
2019 | 01 | 01
30965880

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2018 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1152126	996019,2
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховання	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	790288,2	685375,8
Валовий: прибуток	2090	361838,2	310643,4
Валовий: збиток	2095		
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	234587,8	356984,2
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Адміністративні витрати	2130	90183,8	73699,6
Витрати на збут	2150	170603,6	137953,4
Інші операційні витрати	2180	229383,6	361586
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	106254,8	94388,8

Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	32786	37095,8
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	2819,8	392,8
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	73861,6	60115,8
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	14836,2	11522,6
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	59025,4	48593,2
Чистий фінансовий результат: збиток	2355		

Примітки

Керівник

Головний бухгалтер

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ БЕЛЛА- ЦЕНТР	Дата(рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ 2018 01 01 30965880
Територія		за КОАТУУ	
Організаційно- правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	
Вид економічної діяльності	17.22 Виробництво паперових виробів господарсько-побутового та санітарно-гігієнічного призначення	за КВЕД	
Середня кількість працівників	210		
Адреса	07543, Київська обл., місто Березань, вул. ім. Адама Міцкевича, буд. 15 А		

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2017 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	905	2840,2
первісна вартість	1001	1200,8	3653
накопичена амортизація	1002	295,8	812,8
Незавершені капітальні інвестиції	1005	8086	4163,2
Основні засоби:	1010	78462,4	94070,6
первісна вартість	1011	118298,2	192368,4
знос	1012	39836	98297,8
Інвестиційна нерухомість:	1015		
первісна вартість	1016		
знос	1017		
Довгострокові біологічні активи:	1020		
первісна вартість	1021		
накопичена амортизація	1022		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	137,8	9329,4
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045	674,2	194
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	88265,2	110597,4
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	87240,2	158770,6
Виробничі запаси	1101	52527,6	95194,4
Готова продукція	1103	34712,6	63576
Товари	1104		
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестраховування	1115		
Векселі одержані	1120		

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	90618,4	213549,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	16568,6	56683
з бюджетом	1135	11691,4	53916,4
у тому числі з податку на прибуток	1136		
з нарахованих доходів	1140		
із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	534,4	6223,6
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	15245,4	18505,6
Витрати майбутніх періодів	1170	83,4	38,8
Частка перестраховика у страхових резервах	1180		
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних виплат	1182		
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190	1096,2	1875
Усього за розділом II	1195	223078	509562,2
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	311343	620159,8

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1078,6	1078,6
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	1701,4	269,6
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	21443,6	151574,4
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	24223,6	152922,8
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		724
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510	130762,6	217963,2
Інші довгострокові зобов'язання	1515	73616	56685,4
Довгострокові забезпечення	1520	1,8	2911,2
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви, у тому числі:	1530		
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітнього періоду)	1531		
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітнього періоду)	1532		

резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533		
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534		
Інвестиційні контракти;	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595	204380,4	278283,8
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	11352	6198,4
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	11451,8	26243,4
за товари, роботи, послуги	1615	47391,2	133276
за розрахунками з бюджетом	1620	669,4	4408,6
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625	1355	2022,4
за розрахунками з оплати праці	1630	3977	6271
за одержаними авансами	1635		
за розрахунками з учасниками	1640		
із внутрішніх розрахунків	1645		
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660	5469,8	5174
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	1072,8	5359,2
Усього за розділом III	1695	82739	188953
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
Баланс	1900	311343	620159,8

Примітки

Керівник

Головний бухгалтер

Підприємство **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ БЕЛЛА-
ЦЕНТР**
(найменування)

Дата(рік, місяць,
число)
за ЄДРПОУ

КОДИ
2018 | 01 | 01
30965880

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2017 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	996019,2	450821
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховання	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	685375,8	328877,6
Валовий: прибуток	2090	310643,4	121943,6
Валовий: збиток	2095		
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	356984,2	239152,6
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Адміністративні витрати	2130	73699,6	48079
Витрати на збут	2150	137953,4	45752
Інші операційні витрати	2180	361586	184230,8
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		

Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	94388,8	83034,2
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		35
Інші доходи	2240		7908,4
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	37095,8	14569,4
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	392,8	8631
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	60115,8	85039,2
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	11522,6	1754,8
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	48593,2	83284,6
Чистий фінансовий результат: збиток	2355		

Примітки

Керівник

Головний бухгалтер

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ БЕЛЛА- ЦЕНТР	Дата(рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ 2017 01 01 30965880
Територія		за КОАТУУ	
Організаційно- правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	
Вид економічної діяльності	17.22 Виробництво паперових виробів господарсько-побутового та санітарно-гігієнічного призначення	за КВЕД	
Середня кількість працівників	210		
Адреса	07543, Київська обл., місто Березань, вул. ім. Адама Міцкевича, буд. 15 А		

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2016 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	521,8	905
первісна вартість	1001	547	1200,8
накопичена амортизація	1002	25,4	295,8
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7153,6	8086
Основні засоби:	1010	65321,4	78462,4
первісна вартість	1011	90751,6	118298,2
знос	1012	25430,2	39836
Інвестиційна нерухомість:	1015		
первісна вартість	1016		
знос	1017		
Довгострокові біологічні активи:	1020		
первісна вартість	1021		
накопичена амортизація	1022		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	137,4	137,8
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045	1003,6	674,2
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	74137,6	88265,2
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	56008,4	87240,2
Виробничі запаси	1101	33166,8	52527,6
Готова продукція	1103	22841,6	34712,6
Товари	1104		
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестраховання	1115		

Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	43069,2	90618,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	13693,8	16568,6
з бюджетом	1135	11091	11691,4
у тому числі з податку на прибуток	1136		
з нарахованих доходів	1140		
із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	299,4	534,4
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	7484	15245,4
Витрати майбутніх періодів	1170	60,4	83,4
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі в:	1180		
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних виплат	1182		
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190	3817	1096,2
Усього за розділом II	1195	135523,2	223078
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	209661	311343

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1078,6	1078,6
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	1702	1701,4
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	63466,6	21443,6
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	66246,4	24223,6
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510	10964,8	130762,6
Інші довгострокові зобов'язання	1515	47763,6	73616
Довгострокові забезпечення	1520		1,8
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви, у тому числі:	1530		
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531		
резерв збитків або резерв належних виплат; (на	1532		

початок звітнього періоду)			
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	1533		
інші страхові резерви; (на початок звітнього періоду)	1534		
Інвестиційні контракти;	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595	58728,4	204380,4
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	17366	11352
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	19177,8	11451,8
за товари, роботи, послуги	1615	37735	47391,2
за розрахунками з бюджетом	1620	882	669,4
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625	1219,2	1355
за розрахунками з оплати праці	1630	3336,8	3977
за одержаними авансами	1635		
за розрахунками з учасниками	1640		
із внутрішніх розрахунків	1645		
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660	4683,4	5469,8
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	285,8	1072,8
Усього за розділом III	1695	84686,2	82739
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
Баланс	1900	209661	311343

Примітки

Керівник

Головний бухгалтер

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ БЕЛЛА-
ЦЕНТР
(найменування)

Дата(рік, місяць,
число)
за ЄДРПОУ

КОДИ
2017 | 01 | 01
30965880

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2016 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	450821	309731,4
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховання	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	328877,6	223470
Валовий: прибуток	2090	121943,6	86261,4
Валовий: збиток	2095		
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	239152,6	130884,4
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Адміністративні витрати	2130	48079	29551
Витрати на збут	2150	45752	30657,6
Інші операційні витрати	2180	184230,8	133963,8
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	83034,2	22973,4
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	35	
Інші доходи	2240	7908,4	
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	14569,4	5853,4

Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	8631	4819,6
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	85039,2	21939,6
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	1754,8	4960,4
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	83284,6	16979,2
Чистий фінансовий результат: збиток	2355		

Примітки

Керівник

Головний бухгалтер

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ БЕЛЛА-
ЦЕНТР

Дата(рік, місяць,
число)
за ЄДРПОУ

КОДИ
2016 | 01 | 01
30965880

Територія за КОАТУУ
 Організаційно-правова форма за КОПФГ
 господарювання
 Вид економічної діяльності за КВЕД
 Середня кількість працівників
 Адреса

Товариство з обмеженою відповідальністю
 17.22 Виробництво паперових виробів господарсько-побутового та санітарно-гігієнічного призначення
 210
 07543, Київська обл., місто Березань, вул. ім. Адама Міцкевича, буд. 15 А

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2015 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	279,4	521,8
первісна вартість	1001	453,8	547
накопичена амортизація	1002	174,4	25,4
Незавершені капітальні інвестиції	1005	5610,2	7153,6
Основні засоби:	1010	46598,6	65321,4
первісна вартість	1011	61997	90751,6
знос	1012	15398,4	25430,2
Інвестиційна нерухомість:	1015		
первісна вартість	1016		
знос	1017		
Довгострокові біологічні активи:	1020		
первісна вартість	1021		
накопичена амортизація	1022		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	137,4	137,4
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045	823	1003,6
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	53448,6	74137,6
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	34038,2	56008,4
Виробничі запаси	1101	23259,2	33166,8
Готова продукція	1103	10779	22841,6
Товари	1104		
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестраховання	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	24492,6	43069,2
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	8645,4	13693,8
з бюджетом	1135	7968,8	11091
у тому числі з податку на прибуток	1136		

з нарахованих доходів	1140		
із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	175,2	299,4
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	8970,8	7484
Витрати майбутніх періодів	1170	1823,8	60,4
Частка перестраховика у страхових резервах	1180		
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних виплат	1182		
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190	788,4	3817
Усього за розділом II	1195	86903,4	135523,2
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	140352	209661

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1077,8	1078,6
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	1702	1702
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	47088,6	63466,6
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	49868,4	66246,4
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510	6403	10964,8
Інші довгострокові зобов'язання	1515	30497	47763,6
Довгострокові забезпечення	1520		
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви, у тому числі:	1530		
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітної періоду)	1531		
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітної періоду)	1532		
резерв незароблених премій; (на початок звітної періоду)	1533		
інші страхові резерви; (на початок звітної періоду)	1534		
Інвестиційні контракти;	1535		
Призовий фонд	1540		

Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595	36900	58728,4
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	9118,2	17366
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	11117,8	19177,8
за товари, роботи, послуги	1615	28533,4	37735
за розрахунками з бюджетом	1620	855,8	882
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625	721,6	1219,2
за розрахунками з оплати праці	1630	2016,4	3336,8
за одержаними авансами	1635		
за розрахунками з учасниками	1640		
із внутрішніх розрахунків	1645		
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660	390	4683,4
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	830,4	285,8
Усього за розділом III	1695	53583,6	84686,2
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
Баланс	1900	140352	209661

Примітки

Керівник

Головний бухгалтер

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ БЕЛЛА-
ЦЕНТР
(найменування)

Дата(рік, місяць,
число)
за ЄДРПОУ

КОДИ
2016 | 01 | 01
30965880

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2015 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	309731,4	218385,4

Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховання	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	223470	153604,6
Валовий: прибуток	2090	86261,4	64780,8
Валовий: збиток	2095		
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	130884,4	104268
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Адміністративні витрати	2130	29551	17094,8
Витрати на збут	2150	30657,6	18218
Інші операційні витрати	2180	133963,8	106337,4
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	22973,4	27398,6
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	5853,4	3361,4
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	4819,6	2020,6
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до	2290	21939,6	26086,6

оподаткування: прибуток			
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	4960,4	6446,8
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	16979,2	19639,8
Чистий фінансовий результат: збиток	2355		

Примітки

Керівник

Головний бухгалтер

Додаток Б

Динаміка активів ТОВ «Белла-центр» за 2014-2018 рр., тис. грн.

Актив	станом на 31.12. 2014	станом на 31.12. 2015	станом на 31.12. 2016	станом на 31.12. 2017	станом на 31.12. 2018	абсолютне					Відхи	
						2015/	2016/	2017/	2018/	2019/		
						2014	2015	2016	2017	2018		
I. Необоротні активи												
Нематеріальні активи	279,4	521,8	905	2840,2	2852,8	242,4	383,2	1935,2	12,6	2		
первісна вартість	453,8	547	1200,8	3653	3922,6	93,2	653,8	2452,2	269,6	3		
накопичена амортизація	174,4	25,4	295,8	812,8	1070	-149	270,4	517	257,2	8		
Незавершені капітальні інвестиції	5610,2	7153,6	8086	4163,2	4705,4	1543,4	932,4	-3922,8	542,2	-4		
Основні засоби	46598,6	65321,4	78462,4	94070,6	95741	18722,8	13141	15608,2	1670,4	49		
первісна вартість	61997	90751,6	118298,2	192368,4	215420,6	28754,6	27546,6	74070,2	23052,2	15		
знос	15398,4	25430,2	39836	98297,8	119679,6	10031,8	14405,8	58461,8	21381,8	10		
Довгострокові фінансові інвестиції які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
інші фінансові інвестиції	137,4	137,4	137,8	9329,4	11725,4	0	0,4	9191,6	2396	1		
Довгострокова дебіторська заборгованість	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
Відстрочені податкові активи	823	1003,6	674,2	194	616	180,6	-329,4	-480,2	422			
Інші необоротні активи	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
Усього за розділом I	53448,6	74137,6	88265,2	110597,4	115640,4	20689	14127,6	22332,2	5043	62		
II. Оборотні активи						0	0	0	0			
Запаси, у тому числі	34038,2	56008,4	87240,2	158770,6	200789,6	21970,2	31231,8	71530,4	42019	16		
виробничі запаси	23259,2	33166,8	52527,6	95194,4	119829	9907,6	19360,8	42666,8	24634,6	96		
готова продукція	10779	22841,6	34712,6	63576	80960,6	12062,6	11871	28863,4	17384,6	70		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	24492,6	43069,2	90618,4	213549,4	230831	18576,6	47549,2	122931	17281,6	20		
Дебіторська заборгованість за розрахунками:												
за виданими авансами	8645,4	13693,8	16568,6	56683	47308,8	5048,4	2874,8	40114,4	-9374,2	38		
з бюджетом	7968,8	11091	11691,4	53916,4	39726,4	3122,2	600,4	42225	-14190	31		
Інша поточна дебіторська заборгованість	175,2	299,4	534,4	6223,6	9768,8	124,2	235	5689,2	3545,2	9		
Поточні фінансові інвестиції	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
Гроші та їх еквіваленти	8970,8	7484	15245,4	18505,6	36118	-1486,8	7761,4	3260,2	17612,4	27		
Витрати майбутніх періодів	1823,8	60,4	83,4	38,8	52,4	-1763,4	23	-44,6	13,6	-1		
Інші оборотні активи	788,4	3817	1096,2	1875	1018,6	3028,6	-2720,8	778,8	-856,4	2		
Усього за розділом II	86903,4	135523,2	223078	509562,2	565613,4	48619,8	87554,8	286484,2	56051,2	47		
IV. Необоротні активи та групи вибуття	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Баланс	140352	209661	311343	620159,8	681253,8	69309	101682	308816,8	61094	54		

Додаток Б

Динаміка пасивів ТОВ «Белла-центр» за 2014-2018 рр., тис. грн.

Пасив	станом на					Відхилення				
	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	абсолютне				
						2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
2014	2015	2016	2017	2018						
I. Власний капітал										
Зареєстрований капітал	1077,8	1077,8	1078,6	1078,6	1078,6	0	0,8	0	0	0,8
Резервний капітал	1702	1702	1701,4	269,6	269,6	0	-0,6	-1431,8	0	-1432,4
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	47088,6	63466,6	21443,6	151574,4	189934	16378	-42023	130130,8	38359,6	142845,4
Усього за розділом I	49868,4	66246,4	24223,6	152922,8	191282,2	16378	-42022	128699,2	38359,4	141413,8
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення										
Відстрочені податкові зобов'язання	0	0	0	724	0	0	0	724	-724	0
Довгострокові кредити банків	6403	10964,8	130762,6	217963,2	216885	4561,8	119797	87200,6	-1078,2	210482
Інші довгострокові зобов'язання	30497	47763,6	73616	56685,4	56507,6	17266,6	25852,4	-16930,6	-177,8	26010,6
Довгострокові забезпечення	0	0	1,8	2911,2	3162,4	0	1,8	2909,4	251,2	3162,4

Усього за розділом II	36900	58728,4	204380,4	278283,8	276555	21828,4	145652	73903,4	-1728,8	239655
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						0	0	0	0	0
Короткострокові кредити банків	9118,2	17366	11352	6198,4	7310	8247,8	-6014	-5153,6	1111,6	-1808,2
Поточна кредиторська заборгованість за:										
довгостроковими зобов'язаннями	11117,8	19177,8	11451,8	26243,4	29803,2	8060	-7726	14791,6	3559,8	18685,4
товари, роботи, послуги	28533,4	37735	47391,2	133276	148503,2	9201,6	9656,2	85884,8	15227,2	119969,8
розрахунками з бюджетом	855,8	882	669,4	4408,6	5709,4	26,2	-212,6	3739,2	1300,8	4853,6
розрахунками зі страхування	721,6	1219,2	1355	2022,4	3234	497,6	135,8	667,4	1211,6	2512,4
розрахунками з оплати праці	2016,4	3336,8	3977	6271	7772,6	1320,4	640,2	2294	1501,6	5756,2
Поточні забезпечення	390	4683,4	5469,8	5174	4963,4	4293,4	786,4	-295,8	-210,6	4573,4
Доходи майбутніх періодів	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	830,4	285,8	1072,8	5359,2	6120,8	-544,6	787	4286,4	761,6	5290,4
Усього за розділом III	53583,6	84686,2	82739	188953	213416,4	31102,6	-1947,2	106214	24463,4	159832,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Баланс	140352	209661	311343	620159,8	681253,8	69309	101682	308816,8	61094	540901,8

Продовження додатку Б

Зведений Звіт про фінансові результати ТОВ «Белла-центр» за 2014-2018 рр., тис. грн.

Стаття	Код рядка	Роки, тис. грн.				
		2014	2015	2016	2017	2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	218385,4	309731,4	450821	996019,2	1152126
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	153604,6	223470	328877,6	685375,8	790288,2
Валовий:						
прибуток	2090	64780,8	86261,4	121943,6	310643,4	361838,2
збиток	2095	0	0	0	0	0
Інші операційні доходи	2120	104268	130884,4	239152,6	356984,2	234587,8
Адміністративні витрати	2130	17094,8	29551	48079	73699,6	90183,8

Витрати на збут	2150	18218	30657,6	45752	137953,4	170603,6
Інші операційні витрати	2180	106337,4	133963,8	184230,8	361586	229383,6
Фінансовий результат від операційної діяльності:						
прибуток	2190	27398,6	22973,4	83034,2	94388,8	106254,8
збиток	2195	0	0	0	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	0	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0	35	0	0
Інші доходи	2240	29	0	7908,4	3	0
Фінансові витрати	2250	3361,4	5853,4	14569,4	37095,8	32786
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0	0	0	0
Інші витрати	2270	2020,6	4819,6	8631	2819,8	392,8
Фінансовий результат до оподаткування:						
прибуток	2290	26086,6	21939,6	85039,2	60115,8	73861,6
збиток	2295	0	0	0	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	6446,8	4960,4	1754,8	11522,6	14836,2
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0	0	0	0
Чистий фінансовий результат:						
прибуток	2350	19639,8	16979,2	83284,6	48593,2	59025,4
збиток	2355	0	0	0	0	0

**Вихідні дані для розрахунку інтегрального показника привабливості
маркетингового середовища зарубіжного ринку**

Параметри макросередовища	Ваговий коефіцієнт	Алгоритм переведення статистичних даних в бали		
		0-1 балів	2-3 бали	4-5 бали
Витрати на НДДКР, % ВВП	0,22	<2	2-3	>3
Витрати на соціальну сферу, % ВВП	0,2	<20	20-30	>30
Політична стабільність	0,13	нестабільна	частково стабільна	стабільна
ВВП на 1 особу, тис дол. США	0,10	<10	10-20	>20
Середня тривалість життя, роки	0,08	<75	75-80	>80
Ефективність використання ресурсів, % до еталону	0,07	<33	33-66	>66
Експортна квота %	0,06	<10	10-35	>35
Рівень інфляції, %	0,05	>25	10-25	<10
Запаси природних ресурсів	0,05	незначні	середні	значні
Місце країни по частці найбільших компаній	0,04	низьке	середнє	високе

Основні макроекономічні показники	2017 рік	2018 рік
ВВП (млрд. дол.США)	862,774	851,046
Зростання ВВП (%)	2,6	7,4
ВВП на душу населення (дол.)	10 807	10 597
Індекс промислового виробництва	126,6	130,0
в тому числі обробних виробництв	127,5	131,4
Індекс виробництва продукції с / г (%)	9,3	9,9
Інвестиції в основний капітал (млн.тур.лір.)	190,260	514,222
Індекс споживчих цін, (%)	8,53	11,92
Реальні грошові доходи населення, млрд.дол.США	Немає даних	Немає даних
Рівень безробіття до економічно активного населення,%	10,9	10,8
Зростання зайнятості (%)	0,3	0,3
Дефіцит / профіцит бюджету,% ВВП	-1,14	-1,52
Міжнародні резерви, млрд. дол.США	106,108	107,619
Інші резерви (резервні фонди), млрд. дол. США	0	0
Курс національної валюти до дол.США	3,02	3,77
Курс національної валюти до євро	3,69	3,99
Державний борг,% ВВП	29,1	28,2
Облікова ставка Національного банку,%	7,25	7,25
Кредити Світового банку, МВФ, ЄЦБ	0	0
Оборот роздрібною торгівлі, млрд. дол.США	72,3	73,5
Індекс обороту роздрібною торгівлі	129,5	131,1
Товарообіг, млрд. дол.США	341,2	378,5
Експорт товарів, млрд. дол.США	142,6	156,5
Імпорт товарів, млрд. дол.США	198,6	222,0
Загальний експорт послуг (в млн.дол.США)	37 235	43 925
Сальдо інших торгових послуг (в млн.дол.США)	-1 706	-1 623
Прямі іноземні інвестиції в Туреччину, млрд. дол.США	12,1	5,0
Інвестиції в Туреччину, млрд. дол.США	6,1	7,4
Кредитний рейтинг (за даними агентства Standart & Poors)	BB +	BB +

Джерело: [24-25]

Продовження додатку Д

Основні макроекономічні показники Великобританії за 2017-2018 рр.

Основні макроекономічні показники	2017 р.	2018 р.
ВВП, млрд. дол. США	2733,0	2525,8
ВВП на душу населення, дол. США (з урахуванням ППП)	41694	38280
Приріст ВВП, %	2,0	1,8
Індекс промислового виробництва, в тому числі обробних виробництв (2015 = 100)	103,8 103,0	103,8 104,6
Індекс виробництва продукції сільського господарства (2010 = 100)	111,5	117,1
Індекс споживчих цін, %	0,7	2,7
Рівень безробіття економічно активного населення, %	4,8	4,3
Дефіцит бюджету, % ВВП	2,6	3
Міжнародні резерви, млрд. дол. США	158,6	154,3
Курс фунта стерлінгів до дол. США	1,36	1,29
Курс фунта стерлінгів до євро	1,22	1,41
Державний борг, млрд. дол. США	2352,8	2193
Державний борг, % ВВП	86,6	86,5
Облікова ставка Національного банку, %	0,25	0,5
Оборот роздрібною торгівлі, млрд. дол. США	489,7	523,8
Товарообіг, млрд. дол. США	1054,3	1087,9
Експорт товарів, млрд. дол. США	414,2	445,4
Імпорт товарів, млрд. дол. США	640,1	642,5
Експорт торгових послуг, млрд. дол. США	324,0	316,6
Імпорт торгових послуг, млрд. дол. США	195,2	197,4
Інвестиції в Великобританію, млрд. дол. США		
- прямі накопичені	2330,3	1625,2
- прямі поточні	64,1	34,4
Інвестиції з Великобританії, млрд. дол. США		
- накопичені за кордоном	2054,0	1648,3
- поточні	225,8	-16,5
Кредитний рейтинг Великобританії (За даними агентства Moody's)	Aa1	Aa2 (стабільний)

Джерело: [24-25]

Продовження додатку Д

Основні макроекономічні показники Італії за 2017-2018 роки

Найменування показника	2017	2018
ВВП, млрд. Євро	1 680,5	-
ВВП на душу населення, євро	27 700,0	27 860,0
Приріст ВВП, в%	1,0	1,5
Індекс промислового виробництва, в%	1,6	3,0
Інвестиції в основний капітал, млрд. Євро	288 077,9	300 506,0
Індекс споживчих цін, %	99,9	101,2
Дефіцит / профіцит бюджету, % ВВП	2,4	1,9
Міжнародні резерви, в млрд. дол. США	143,2	149,3
Курс національної валюти до дол. США	1,1069	1,1297
Державний борг, млрд. Євро	2 219,5	2 263,0
Державний борг, % ВВП	132,0	131,8
Оборот роздрібною торгівлі, %	0,1	0,2
Товарообіг, млрд. Євро	782,3	848,8
Експорт товарів, млрд. Євро	417,0	448,1
Імпорт товарів, млрд. Євро	365,4	400,7
Експорт послуг, млрд. дол. США	100,6	-
Імпорт послуг, млрд. Євро	103,7	-
Інвестиції в країну перебування, млрд. дол. США	29,0	13,4
Інвестиції країни перебування, млрд. дол. США	22,8	9,7

Джерело: [24-25]

Додаток К

Таблиця К.1

Динаміка фінансових результатів ТОВ «Белла-центр» в 2014/2018 рр.

Стаття	Роки, тис. грн					Абсолютний приріст, тис. грн.			
	2014	2015	2016	2017	2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	218385,4	309731,4	450821	996019,2	1152126	141089,6	545198,2	156106,8	933740
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	153604,6	223470	328877,6	685375,8	790288,2	105407,6	356498,2	104912,4	636683
Валовий:									
прибуток	64780,8	86261,4	121943,6	310643,4	361838,2	35682,2	188699,8	51194,8	297057
Інші операційні доходи	104268	130884,4	239152,6	356984,2	234587,8	108268,2	117831,6	-122396,4	130319
Адміністративні витрати	17094,8	29551	48079	73699,6	90183,8	18528	25620,6	16484,2	73089
Витрати на збут	18218	30657,6	45752	137953,4	170603,6	15094,4	92201,4	32650,2	152385
Інші операційні витрати	106337,4	133963,8	184230,8	361586	229383,6	50267	177355,2	-132202,4	123046
Фінансовий результат від операційної діяльності:									
прибуток	27398,6	22973,4	83034,2	94388,8	106254,8	60060,8	11354,6	11866	78856
Інші доходи	29	0	7908,4	3	0	7908,4	-7905,4	-3	-29
Фінансові витрати	3361,4	5853,4	14569,4	37095,8	32786	8716	22526,4	-4309,8	29424
Інші витрати	2020,6	4819,6	8631	2819,8	392,8	3811,4	-5811,2	-2427	-1627
Фінансовий результат до оподаткування:									
прибуток	26086,6	21939,6	85039,2	60115,8	73861,6	63099,6	-24923,4	13745,8	47775
Витрати (дохід) з податку на прибуток	6446,8	4960,4	1754,8	11522,6	14836,2	-3205,6	9767,8	3313,6	8389,4
Чистий фінансовий результат:									
прибуток	19639,8	16979,2	83284,6	48593,2	59025,4	66305,4	-34691,4	10432,2	39385

Джерело: розраховано автором

SLEPT-аналіз ТОВ «Белла-центр»

Фактори	Значення	Оцінка	Вага	Зважена оцінка
Соціальні (S)				
1. Кваліфікація кадрів	працюють досвідчені та висококваліфіковані робітники	5	0,4	2
2. Корпоративна соціальна відповідальність	відсутня чітко визначена корпоративна відповідальність	-3	0,1	-0,3
3. Досвід роботи у галузі	досвід роботи у галузі	4	0,1	0,4
4. Зв'язки з громадськістю	організація періодично звітує перед громадськістю про проведені заходи	4	0,2	0,8
5. Кількість персоналу	в компанії працює більше сотні працівників	3	0,1	0,3
6. Мотивація персоналу	рідкісні випадки появи вакансій на ринку праці, що свідчить про низьку плинність кадрів	4	0,1	0,4
Σ				3,6
Юридичні (L)				
1. Правові обмеження	законодавчі обмеження на випуск продукції	-5	0,6	-3
2. Державне регулювання	негативні зміни державного регулювання	-3	0,4	-1,2
Σ				-4,2
Економічні (E)				
1. Обсяг виробництва і реалізації продукції	підприємство щомісяця виготовляє та реалізовує великий обсяг продукції	4	0,1	0,4
2. Місце розташування	офіс компанії розташований в столиці України, наявні регіональні відділення	4	0,05	0,2
3. Рекламна кампанія	недостатня рекламна кампанія	-3	0,15	-0,45
4. Чистий прибуток	за останні три роки компанія отримувала чистий прибуток, тому має можливість вкладати кошти в нові напрями розвитку	5	0,1	0,1
5. Асортимент продукції	компанія володіє широким асортиментом продукції, але може продовжити його розширення	4	0,1	0,4
6. Пов'язана диверсифікація	організація має можливості для виробництва нового продукту	4	0,05	0,2
7. Виробництво іноземних аналогів	завдяки досвіду роботи може виготовляти іноземні аналоги	3	0,05	0,15
<i>Продовження таблиці Л.1</i>				
8. Падіння платоспроможного попиту	зменшення доходів населення, рівня їх платоспроможності	-3	0,1	-0,3
9. Інфляція	високі темпи інфляції	-3	0,05	-0,15
10. Валовий національний продукт	падіння темпів виробництва валового національного продукту	-3	0,05	-0,15
11. Конкуренція	посилення конкуренції з боку іноземних постачальників; виробництво товарів-замінників конкурентами	-4	0,2	-0,8
Σ				-0,4
Політичні (P)				
1. Нестабільність у країні	політична і соціальна нестабільність у країні	-3	0,7	-2,1
2. Субсидії та дотації	держава стимулює розвиток підприємств завдяки наданню субсидій та дотацій	-1	0,3	-0,3
Σ				-2,4
Технологічні (T)				
1. Система комунікацій	розгалужена система комунікацій	5	0,4	2

2. Рівень автоматизації	високий рівень автоматизації	4	0,6	2,4
Σ			1	4,4
Фактори впливу на ЗЕД				
1. Ціна на зовнішніх ринках	ціна експорту та імпорту продукції	5	0,2	1
2. Економічні	митно-тарифні, бюджетно-податкові, грошово-кредитні, валютні	4	0,6	2,4
3. Адміністративні	ліцензування і квотування, стандартизація та сертифікація, стимулювання конкуренції, формування інфраструктури ЗЕД, страхування, контроль ринку	-4	0,4	-1,6
4. Політичні	державна підтримка, відносини із світовими економічними організаціями	-2	0,4	-0,8
Σ SLEPT- аналізу				2

Джерело: розраховано автором

Продовження додатку Л

Таблиця Л.2

Динаміка середньої заробітної плати по Україні за галузями в 2014-2018 рр.

Вид діяльності	Роки, грн.					Темп приросту, %			
	2014	2015	2016	2017	2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Усього	3480	4195	5183	7104	8865	23,55	37,06	24,79	100,00
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	2556	3309	4195	6057	7557	26,78	44,39	24,76	100,00
Промисловість	3988	4789	5902	7631	9633	23,24	29,30	26,24	100,00
Будівництво	2860	3551	4731	6251	7845	33,23	32,13	25,50	100,00
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	3439	4692	5808	7631	9404	23,79	31,39	23,23	100,00
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	3768	4653	5810	7688	9860	24,87	32,32	28,25	100,00
Тимчасове розміщення й організація харчування	2261	2786	3505	4988	5875	25,81	42,31	17,78	100,00
Інформація та телекомунікації	5176	7111	9530	12018	14276	34,02	26,11	18,79	100,00
Фінансова та страхова діяльність	7020	8603	10227	12865	16161	18,88	25,79	25,62	100,00
Операції з нерухомим майном	3090	3659	4804	5947	7329	31,29	23,79	23,24	100,00
Професійна, наукова та технічна діяльність	5290	6736	8060	10039	12144	19,66	24,55	20,97	100,00
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	2601	3114	3995	5578	7228	28,29	39,62	29,58	100,00
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3626	4134	4844	6608	7612	17,17	36,42	15,19	100,00
Освіта	2745	3132	3769	5857	7041	20,34	55,40	20,22	100,00
Надання інших видів послуг	3361	3634	4615	6536	8132	27,00	41,63	24,42	100,00
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	3817	4381	5953	9372	12698	35,88	57,43	35,49	100,00
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2441	2829	3400	4977	5853	20,18	46,38	17,60	100,00

Джерело: розраховано автором

Продовження додатку Л

Таблиця Л.3

Динаміка обсягів експорту ТОВ «Белла-центр» за країнами світу в 2014-2018

рр., тис. грн

Країни світу	Роки					Темп приросту, %			
	2014	2015	2016	2017	2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Польща	10435,1	16718,4	24896,1	55237,2	63307,0	48,91	121,87	14,61	506,67
Австрія	6070,0	12158,8	17076,2	43906,5	65389,5	40,44	157,12	48,93	977,26
Білорусь	8891,9	15524,2	21066,0	54529,1	67472,0	35,70	158,85	23,74	658,80
Болгарія	7627,9	13939,2	24257,8	60194,4	77467,8	74,03	148,14	28,70	915,58
Чеська Республіка	3900,8	3841,7	15883,6	36024,3	41282,8	313,45	126,80	14,60	958,33
Данія	14550,4	16175,6	28566,7	94186,6	117451,2	76,60	229,71	24,70	707,20
Російська Федерація	31893,2	46246,9	60804,0	57361,7	34393,2	31,48	-5,66	-40,0	7,84
Франція	3952,1	3856,1	15943,1	36159,1	39758,5	313,45	126,80	9,95	906,01
Нідерланди	6520,0	12862,3	8953,0	19078,1	26047,5	-30,39	113,09	36,53	299,50
Індія	1763,7	1737,0	7181,6	16287,9	20824,7	313,45	126,80	27,85	1080,75
Литва	21164,2	38864,8	29683,9	78606,8	94127,5	-23,62	164,81	19,74	344,75
Латвія	8030,6	3313,3	19613,7	75108,5	88296,6	491,97	282,94	17,56	999,50
Німеччина	13080,6	18672,5	26492,0	38241,2	49146,2	41,88	44,35	28,52	275,72
Румунія	6156,7	9863,8	14688,7	32590,0	38825,5	48,91	121,87	19,13	530,62
Словаччина	2939,5	3365,4	3989,8	10622,5	9162,9	18,55	166,24	-13,7	211,72
Всього	146973,4	217121,7	319181,3	708169,7	832987,1	47,01	121,87	17,63	466,76

Джерело: розраховано автором

Продовження додатку Л

Таблиця Л.4

Динаміка географічної структури експорту ТОВ «Белла-центр» в 2014-2018

рр., %

Країни світу	Роки					Відхилення, %			
	2014	2015	2016	2017	2018	2016/2015	2017/2015	2018/2015	2018/2014
Польща	7,1	7,7	7,8	7,8	7,6	0,1	0,0	-0,2	0,5
Австрія	4,1	5,6	5,4	6,2	7,9	-0,3	0,9	1,7	3,7
Білорусь	6,1	7,2	6,6	7,7	8,1	-0,6	1,1	0,4	2,1
Болгарія	5,2	6,4	7,6	8,5	9,3	1,2	0,9	0,8	4,1

Чеська Республіка	2,7	1,8	5,0	5,1	5,0	3,2	0,1	-0,1	2,3
Данія	9,9	7,5	9,0	13,3	14,1	1,5	4,4	0,8	4,2
Російська Федерація	21,7	21,3	19,1	8,1	4,1	-2,3	-11,0	-4,0	-17,6
Франція	2,7	1,8	5,0	5,1	4,8	3,2	0,1	-0,3	2,1
Нідерланди	4,4	5,9	2,8	2,7	3,1	-3,1	-0,1	0,4	-1,3
Індія	1,2	0,8	2,3	2,3	2,5	1,5	0,0	0,2	1,3
Литва	14,4	17,9	9,3	11,1	11,3	-8,6	1,8	0,2	-3,1
Латвія	5,5	1,5	6,1	10,6	10,6	4,6	4,5	0,0	5,1
Німеччина	8,9	8,6	8,3	5,4	5,9	-0,3	-2,9	0,5	-3,0
Румунія	4,2	4,5	4,6	4,6	4,7	0,1	0,0	0,1	0,5
Словаччина	2,0	1,6	1,3	1,5	1,1	-0,3	0,3	-0,4	-0,9
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Джерело: розраховано автором