

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Малий бізнес у міжнародних торговельних відносинах»
(на матеріалах ТОВ «Укрбланковидав», м.Київ)

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

Соколова Володимира
Віталійовича

Науковий керівник
д.е.н., професор кафедри
світової економіки

Онищенко Володимир
Пилипович

Гарант освітньої програми
кандидат економічних наук,
професор

Кудирко Людмила
Петрівна

Київ 2019

ЗМІСТ

ВСТУП.....	2
РОЗДІЛ 1. МАЛИЙ БІЗНЕС У ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ.....	4
1.1.Світовий досвід участі малого бізнесу у міжнародній торгівлі.....	4
1.2.Малий бізнес України у міжнародних торговельних відносинах.....	10
Висновки до розділу 1.....	16
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «УКРБЛАНКОВИДАВ» ЯК СУБ'ЄКТА МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН.....	17
2.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Укрбланковидав».....	17
2.2. Зовнішньоторговельна діяльність ТОВ «Укрбланковидав» та оцінка її ефективності.....	28
Висновки до розділу 2.....	32
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «УКРБЛАНКОВИДАВ».....	34
3.1. Обґрунтування комплексу заходів щодо удосконалення зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «Укрбланковидав».....	34
3.2. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів.....	38
Висновки до розділу 3.....	43
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	45
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	49
ДОДАТКИ.....	53

ВСТУП

Актуальність обраної теми обумовлюється тим, що однією з основних особливостей сучасного етапу економічного розвитку є збільшення ролі малих та середніх підприємств, як рушійної сили економічного зростання, а також необхідністю залучати їх до зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі, і зовнішньої торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До розробки даної проблематики та пошуку адекватних рішень щодо активного залучення малого бізнесу України до її зовнішньої торгівлі долучалися українські фахівці: В. Андрійчук, І. Гужва, Є. Іванов, І. Бураковський, В. Мовчан, А. Мазаракі, Т. Мельник, В. Онищенко . Але залишається не до кінця висвітленими питання стимулювання малого бізнесу до активної зовнішньоекономічної діяльності.

Метою роботи є дослідження теоретичних засад та методологічних підходів щодо залучення малого бізнесу України у систему міжнародних торговельних відносин.

В процесі виконання роботи було вирішено такі **завдання**:

- визначити суть та особливості малого бізнесу у міжнародних торговельних відносинах;
- зробити аналіз фінансово-господарської діяльності «Укрбланковидав» ;
- дослідити зовнішньоекономічну та зовнішньоторговельну діяльності «Укрбланковидав»;
- визначити пріоритетні напрями зовнішньоторговельної діяльності «Укрбланковидав»;
- розробити комплекс заходів щодо підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності «Укрбланковидав» та оцінити їх ефективність

Об'єктом дослідження є процеси розвитку малого бізнесу України та шляхи залучення його до сфери міжнародній торгівлі.

Предметом дослідження є теоретичні засади та практичний інструментарій включення малого бізнесу у зовнішню торгівлю України та розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності його діяльності на міжнародних ринках.

Дослідження ґрунтується на наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених, законодавчих і нормативних актах органів державної влади щодо регулювання діяльності підприємств України. Інформаційна база дослідження ґрунтується на нормативно-довідковій та науковій літературі. Фактичні дані отримано з матеріалів фінансової звітності досліджуваного підприємства.

Науково-практична новизна отриманих результатів полягає у обґрунтуванні теоретичних положень та методичних рекомендацій щодо включення малого підприємництва України у міжнародні торговельні відносини, практичні рекомендації випускної кваліфікаційної роботи можуть бути застосовані в практиці для забезпечення ефективності залучення малого бізнесу до сфери зовнішньої торгівлі України.

Структура та обсяг випускної кваліфікаційної роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаної літератури. Загальний обсяг роботи складає 67 сторінок. Список використаної літератури налічує 40 джерел. Робота містить 2 додатки.

Апробація результатів. Основні теоретичні та практичні результати роботи публікувалися у збірнику наукових статей студентів заочної форми навчання, які здобувають ступінь вищої освіти «магістр» за спеціальністю 051 «Економіка» спеціалізацією «Міжнародна економіка»

РОЗДІЛ 1

МАЛИЙ БІЗНЕС У ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

1.1. Світовий досвід участі малого бізнесу у міжнародній торгівлі

Малий бізнес в Європі розвивається швидкими темпами, оскільки національні влади надають великого значення підприємствам малого бізнесу і надають їм підтримку на федеральному рівні. Малий бізнес в розвинених країнах в даний час являє собою середній клас, який служить базою для стабільного розвитку економіки. Навіть колишні країни, що розвиваються саме з розвитком малого, середнього бізнесу здійснили великий економічний ривок (Тайвань, Сінгапур, Індонезія і т.д.). Якщо простежити темпи розвитку малих підприємств в цих країнах, то видно залежність розвитку всієї економіки в цілому.

Малий бізнес в Європі становить основу соціально-економічного розвитку ЄС. В Євросоюзі налічується понад 20 мільйонів підприємств малого та середнього бізнесу, які дають більше половини загального обороту і доданої вартості. Число зайнятого населення в малому бізнесі Європи становить близько 70%. Найбільша кількість малих підприємств створено в торгівлі, будівництві, транспорті та зв'язку харчової промисловості (рис.1).

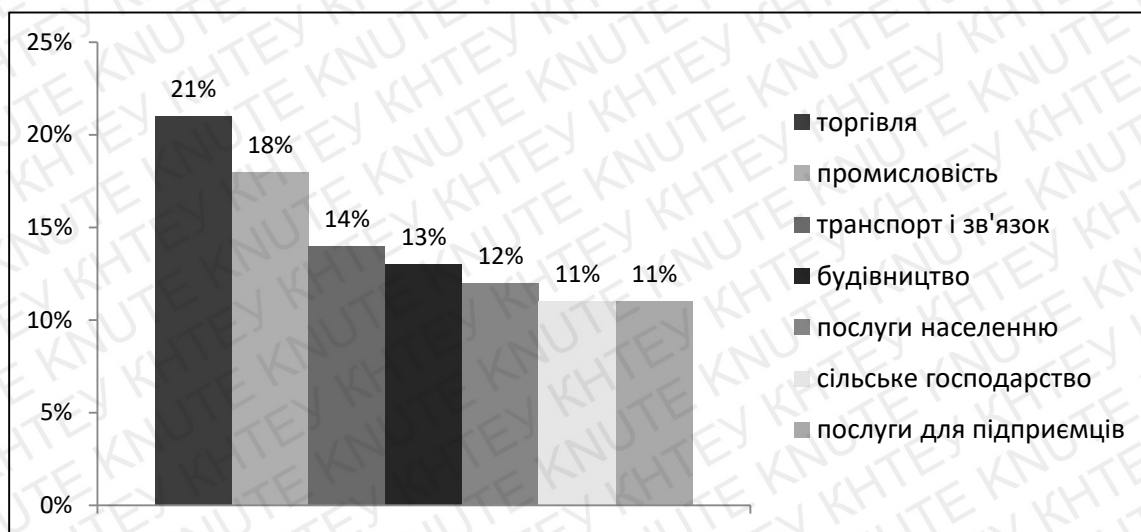


Рис.1.1. Галузева структура малого підприємництва в Європі [1]

Малий бізнес в Європі стимулює розвиток конкуренції, "змушує" великі компанії впроваджувати нові технології та поліпшувати ефективність виробництва, ефективність всієї економіки ЄС безпосередньо залежить від успішної діяльності малого та середнього бізнесу. Тому, в рамках Євросоюзу здійснюється політика підтримки малого підприємництва, головна мета якої - збалансування інтересів держави і бізнесу, забезпечення оптимальних умов для підприємницької діяльності, збільшення конкурентоспроможності малого бізнесу.

У справі залучення малого та середнього бізнесу слід застосовувати коопераційні форми організації дієвої допомоги потенційним експортерам, зокрема торгові дома та консорціуми [2]. Вони відіграють значну роль у зовнішній торгівлі багатьох країн світу, а в деяких державах розвиток таких мереж розглядається, як важливий елемент політики розширення та диверсифікації національного не сировинного експорту. Важливість функціонування торгових домів полягає у виконанні ними подвійної ролі в просуванні експорту: з одного боку, вони являють собою співтовариства, які об'єднують професіоналів у сфері міжнародної торгівлі для допомоги бізнесу, а з іншого – виступають посередником між владою та бізнесом щодо підтримки зовнішньоекономічної діяльності[3].

За даними Європейської конфедерації міжнародних торгових домів, у глобальному обсязі світової торгівлі товарами і послугами на міжнародні торгові дома припадає близько 20 %. У багатьох країнах частка торгових домів у загальному обсязі несировинного експорту значна і досягає за окремими товарними позиціями і географічними напрямками понад 50 % [4].

Міжнародні універсальні торгові дома співпрацюють з багатьма фірмами-продуцентами з різних господарських сфер і мають широкую номенклатуру товарів, які є об'єктами їх посередницької діяльності. Як правило, вони виконують функції не лише в торгівлі, а й у сфері фінансів, виробництва, консалтингу та ін.

Міжнародні спеціалізовані торгові доми мають справу з обмеженим колом у цілому однорідних товарів і забезпечують їх ефективний продаж за рахунок високої компетентності та професіоналізму.

Формування моделей торгових домів у різних країнах відбувається під впливом історичних, політичних, економічних, зовнішньоторговельних, геополітичних та інших факторів, що обумовлює особливості в існуючих системах їх організації. В зовнішньоторговельній діяльності Японії, як і раніше, домінують універсальні торгові доми, хоча більшість припадає на спеціалізовані. У Республіці Корея та КНР система торгових домів сформована з урахуванням японського досвіду.

Специфіка моделі торгових домів у Західній Європі та США полягає в тому, що вони спеціалізуються на експорті товарів, вироблених малим та середнім бізнесом. При цьому вони надають широкий спектр послуг консалтингового та маркетингового характеру. Великі промислові компанії також звертаються до послуг торгових домів, особливо при експорті у віддалені регіони світу, оскільки створення власних збутових підрозділів є для них більш витратним, ніж посередницькі послуги.

Заслуговує на увагу досвід діяльності експортних консорціумів в Італії як інструменту розширення несировинного експорту національними малим та середнім бізнесом (хоча, керуючись об'єктивними критеріями, ці консорціуми не можна віднести до категорії торгових домів, бо вони не виконують посередницьку функцію). Цей досвід набув поширення в деяких європейських країнах, включаючи Іспанію і Португалію, а також у державах Латинської Америки та Близькосхідного регіону

Цікавим також є досвід Угорщини, де національні торгові доми розглядаються як один з трьох ключових елементів системи підтримки зовнішньоекономічної діяльності країни поряд з Угорським агентством зі сприяння інвестиціям та національним Ексімбанком. За підтримки уряду країни державний «Угорський національний торговий дім» форсовано

створює мережу своїх відділень по всьому світу для просування продукції угорських експортерів з числа малого та середнього бізнесу [4].

У США підтримка малого бізнесу відбувається головним чином через дотації, прямі гарантовані позики. Крім того на рівні штату реалізуються програми підтримки малого бізнесу через залучення недержавних коштів. У випадку неплатоспроможності позичальника держава стовідсотково покриває збитки. Гарантії держави зменшують ризик операцій кредитно-фінансових установ, сприяють зацікавленості кредиторів малого бізнесу.

Прикладом особливої ролі малого підприємництва у розвитку та відновлення національної економіки є Японія, де малий бізнес забезпечує біля 40% промислового виробництва. Такі результати вдалося досягнути завдяки значній допомозі уряду, зокрема впровадженню спеціального оподаткування для окремих видів діяльності; створенню Корпорації страхування суб'єктів малого бізнесу, асоціації гарантування кредитів; наданню пільгових кредитів, гарантій, субсидій підприємствам на модернізацію та удосконалення виробництва, реалізацію спільних проектів з університетами, інститутами щодо нових розробок, розвиток легкої і харчової промисловості, розробку нових продуктів і нових технологій, створення нових підприємств у відсталих регіонах. Крім того, уряд забезпечує фінансування консультаційно-інформаційної підтримки малого бізнесу, підготовки кадрів [5, с.379].

Також, у Японії створена Національна фінансова корпорація, що здійснює фінансову підтримку малих підприємств. Дворівнева система гарантій кредитів – 52 префектурні недержавні асоціації кредитної гарантії та державна корпорація зі страхування кредиту – знижують ризик неповернення кредитів. Держава бере на себе погашення майже всієї суми боргу у випадку неплатоспроможності підприємця. Система фінансової допомоги побудована на принципі зворотної залежності між розміром фірми та державної допомоги. Тобто найбільшу підтримку з боку держави отримують малі підприємства та підприємці-початківці.

Для стимулювання розвитку малого бізнесу в ЄС були розроблені нові юридичні моделі (Європейська акціонерна компанія, Європейський пул економічних інтересів), які дозволяють малим підприємствам з різних країн, що вступають в ділові відносини, ефективно вирішувати проблеми розбіжностей правових систем різних держав. Фінансування заходів з підтримки малого бізнесу здійснюється зі структурних фондів Євросоюзу, таких як Фонд регіонального розвитку, Соціальний фонд. До кризових умов малий бізнес в Європі адаптувався найбільш ефективно, маючи можливість маневрувати на ринку. Малі підприємства досить оперативно стали займати ніші, нецікаві великим підприємствам, що певною мірою допомагає європейським країнам долати стагнаційні явища в економічній сфері [6]. Таким чином, ті сектори економіки, в яких переважають суб'єкти малого та середнього підприємництва, показують себе найбільш стійкими до кризових явищ. Важливими напрямками ефективної діяльності малого та середнього бізнесу в Республіці Польща стала державна підтримка стимулювання та розвитку малого бізнесу. Хотілося б відзначити, що в доповіді «Глобальна конкурентоспроможність 2015–2016», підготовленому експертами Світового економічного форуму, і яка охоплювала 140 країн, Польща зайняла 41 місце [6]. В свою чергу, Україна, рік тому піднялася на вісім позицій в Індексі глобальної конкурентоспроможності, в 2015–2016 втратила три позиції в рейтингу і посіла 79 місце. Польща і Україна мали приблизно однакові стартові позиції на початку трансформаційних перетворень, але на дистанції реформування і перетворення економіки, в тому числі завдяки розвитку малого бізнесу, Польща пішла далеко вперед. Лібералізація економічної діяльності сприяла динамічному розвитку сектору малого і середнього підприємництва (МСП). Підтримка МСП покладається на Агентство розвитку підприємництва (ПАРП), що фінансується як за рахунок бюджетного фінансування, так і за кошти структурних фондів ЄС. На підтримку підприємництва спрямовується приблизно 20 відсотків коштів, що виділяються з фондів ЄС. Особливою формою підтримки підприємництва

стало створення бізнес-інкубаторів, головною метою яких є надання організаційної та консультаційної допомоги, зокрема молодому бізнесу [7, с. 26]. Варто відзначити, що у Польщі створена гнучка система оподаткування. Так, у більш віддалених та депресивних районах, де створені вільні економічні зони, інвесторам надаються пільги в оподаткуванні.

Цікавим є досвід підтримки підприємництва в Іспанії. Важливе значення відіграють регіональні та галузеві громадські об'єднання підприємців. Разом з тим, в Іспанії функціонує велика кількість суб'єктів, покликаних захищати інтереси підприємців. За підтримки агентств регіонального розвитку в Іспанії були створені технологічні парки, бізнес-інкубатори, промислові полігони, які спрямовані сприяти розвитку підприємництва. Іспанія приділяє значну увагу впровадженню інновацій у розвиток малого підприємництва

Роль МСП у міжнародній торгівлі значно менша за їхню роль у національних економіках, і зміни в цьому плані доволі повільні. Загалом у світі на сектор МСП припадає близько 50% ВВП, 60% зайнятості, 30% експорту та 10% міжнародних інвестицій.

Таблиця 1.1.

Показники участі малих та середніх підприємств країн-членів ЄС в зовнішній торгівлі на 2018 рік.

Країни члени	Обсяг експорту МСП, млрд дол. США	Кількість МСП експортерів, тис.	Частка МСП у загальній вартості експорту, %	Частка експорту у ВВП, %
Німеччина	120,8	74,4	19,9%	46,0%
Велика Британія	70,5	62,0	30,0%	30,1%
Італія	111,6	125,0	48,2%	28,6%
Угорщина	4,5	8,0	17,9%	86,8%
Польща	12,7	32,6	28,6%	44,4%
Іспанія	44,3	62,9	41,5%	30,6%
Всього ЄС	683,6	627,5	35,4%	64,1%

Джерело: складено автором на основі [1]

Сьогодні, щоб експортувати, не обов'язково бути великим підприємством. Все більше малих та середніх підприємств стають активними учасниками міжнародної електронної торгівлі, використовуючи досягнення інформаційних технологій та сучасної логістики. Нині електронна торгівля – один з важливих важелів збільшення обсягів міжнародної торгівлі, оскільки вона допомагає долати традиційні бар'єри у міжнародній торгівлі: територіальну віддаленість і нестачу інформації щодо можливостей іноземних ринків. Завдяки розвитку електронних комунікаційних технологій, суб'єкти господарювання позбуваються необхідності утримувати додатковий персонал або збільшувати капіталовкладення у розвиток фахівців для реалізації проектів у сфері зовнішньої торгівлі. Інтернет-торгівля, як передбачають експерти, продовжить динамічно розвиватися й надалі.

1.2. Малий бізнес України у міжнародних торговельних відносинах

Позитивний досвід європейських держав та їхні сьогоднішні успіхи повинні бути надихаючим прикладом в ході реформування сектору МСП в Україні, а також на шляху євроінтеграції нашої країни

У країнах ЄС частка малого та середнього бізнесу (МСП) у загальній вартості експорту складала в 2017 р. близько 35 %, а в Україні – 14,5 % (табл. 1.2). [8]. Резерви є, але на шляху їх реалізації стоять досить серйозні перешкоди [2]: визначення бізнес-можливостей за кордоном; ідентифікація та аналіз відповідних ринків; налагодження контактів із закордонними клієнтами; забезпечення надійного представництва комерційних інтересів компанії за кордоном; доступ до фінансування зовнішньоекономічної діяльності; спроможність менеджменту приділити достатньо часу управлінню діяльністю компанії на зовнішніх ринках; залучення професіоналів для допомоги менеджменту при здійсненні операцій на зовнішніх ринках: покриття витрат виходу на міжнародні ринки; протидія

недобросовісній конкуренції: труднощі в плані отримання державної підтримки.

Таблиця 1.2

Питома вага МСП в українському експорті товарів у 2017 році, у %.

	Частка у вартості експорту, %	Частка у кількості операцій, %	Частка у кількості експортерів, %	Середня кількість номенклатурних одиниць	Середня кількість партнерів, одиниць
МСП	14,5%	39,6%	88,6%	5,2	2,6

Джерело: складено автором на основі [1]

Що стосується галузевого розподілу МСП (Таблиця 1.3.), то частка промисловості складає 66,4% всього експорту товарів та послуг, але ця галузь характеризується невеликою присутністю в ній МСП. Водночас, галузі, представлені переважно малими та середніми підприємствами мають низьку питому вагу в експорті.

Таблиця 1.3

Питома вага МСП в українському експорті за галузями у 2017 році, у %.

Галузь	Експорт, млн грн	Експорт, млн грн	Частка МСП в реалізованій продукції	Розподіл МСП за галузями	Експорт /Випуск
Усього	633 262	100%	60,4%	100%	25,6%
Промисловість	420 235	66,4%	37,5%	7%	35,5%
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	73 156	11,6%	47,2%	5,4%	50,2%
Сільське, лісове та рибне господарство	72 855	11,5%	85,9%	4,1%	27,6%

Продовження табл.1.3

Галузь	Експорт , млн грн	Експорт , млн грн	Частка МСП в реалізованій продукції	Розподіл МСП за галузями	Експорт /Випуск
Інформація та телекомунікації	21 081	3,3%	58,4%	5%	19,2%
Професійна, наукова та технічна діяльність	13 857	2,2%	52,7%	5,6%	14,2%
Тимчасове розміщення й організація харчування	13 536	2,1%	*	3%	48,2%
Фінансовата страхова діяльність	3 547	0,6%	95,7%	0,6%	2,8%
Надання інших видів послуг	3 457	0,5%	100%	4,5%	14,3%
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	2 731	0,4%	*	2,3%	6,4%
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2 677	0,4%	77,5%	0,7%	14%
Операції з нерухомим майном	2 526	0,4%	96,3%	5,3%	1,9%
Будівництво	2 197	2 197	89,1%	3,1%	1,3%
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	683	0,1%	72,2%	51,7%	2,8%
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	581	0,1%	100%	1%	0,7%
Освіта	143	0%	100%	0,5%	1%

Джерело: складено автором на основі [1]

З Таблиці 1.3. бачимо, щодо основних експортних галузей економіки України належать: 1) промисловість, 2) транспорт, складське господарство,

поштова та кур'єрська діяльність, 3) сільське, лісове та рибне господарство, 4) інформація та телекомунікації, а також 5) професійна, наукова та технічна діяльність. На ці галузі разом припадає 95% всього експорту. Разом із тим, 52% МСП сконцентровані в галузі торгівлі та побутових послуг, отже, орієнтовані переважно на внутрішній ринок (частка експорту в цій галузі складає менше 3%).

На зовнішньому ринку малі підприємства орієнтуються в основному на країни Європейського Союзу, значно менша частка експорту припадає на країни ЄАВТ та інші країни Азії (рис.2).

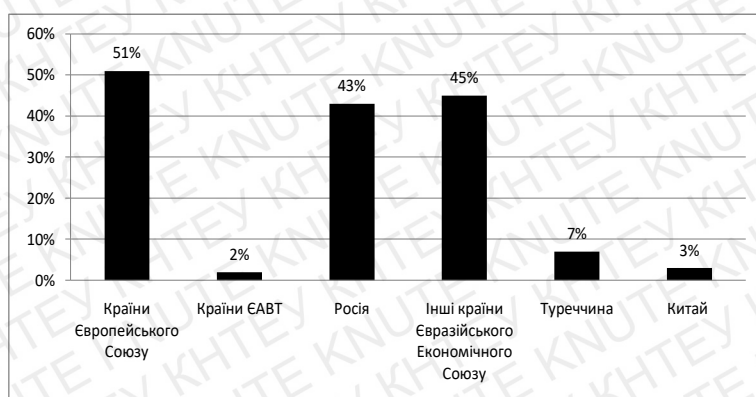


Рис.1.2. Географічні пріоритети експорту МСБ України станом на 2018р.[1]

Значну допомогу в реалізації експортних можливостей малого та середнього бізнесу може надати Угода з ЄС про участь у програмі «Конкурентоспроможність підприємств малого та середнього бізнесу», яку Україна ратифікувала у 2016 р. Однією з її підпрограм є *EuropeanEnterprisenetwork (EEN)* – мережа організацій ЄС, яка допомагає компаніям шукати партнерів з різних країн та інвесторів.

Щодо підтримки експортної діяльності МСП в ЄС, то вона здійснюється в основному шляхом надання субсидій, кредитів та кредитних гарантій.

Єврокомісія має понад 130 офісів та представництв по всьому світі, які допомагають малим та середнім компаніям виходити на зовнішні ринки. Для стимулювання експортної діяльності МСП також задіяний Європейський інвестиційний фонд (*European Investment Fund, EIF*), який створено спеціально для підтримки МСП. Фонд разом з фінансовими інститутами розробив рамкову програму по конкуренто-спроможності та інноваціях, яка націлена на підтримку інвестицій МСП у технологічний розвиток, інновації та розширення трансграничної діяльності підприємств [9, с. 43]. Нашим державним структурам разом з бізнесом також потрібно спільно зайнятися побудовою ефективної системи підтримки розвитку та експортної діяльності малого та середнього бізнесу, як це роблять інші країни.

Зокрема, важливе значення має імплементація положень Угоди спрощення процедур торгівлі СОТ (УСПТ). УСПТ – це мінімізація рівня трансакційних витрат на здійснення експортно-імпорتنних операцій – чим він нижчий, тим більше шансів країни увійти до GVC, тим жвавіший буде рух товарів та послуг через кордон країни, тим більше ми будемо відкриті та зрозумілі іншим державам. Як свідчить статистика, в Україні цей рівень занадто високий. Вітчизняний бізнес має справу з надзвичайно складною, забюрократизованою, непрозорою та корумпованою процедурою експортно-імпорتنних операцій в Україні, про що свідчать дані нижченаведеної таблиці.

Таблиця 1.4

Рейтинг показників структури глобального індексу стимулювання торгівлі України

Показник	2010, ранг/125 країн	2014, ранг/138 країн	2016, ранг/136 країн
Тягар митних процедур	110	100	95
Митні послуги	95	105	110
Ефективність процедури митного очищення	116	107	104
Час на імпорт	105	104	122
Документи для імпорту	104	82	82

Показник	2010,ранг/125 країн	2014,ранг/138 країн	2016ранг/136 країн
Вартість імпорту, дол. США за контейнер	80	119	105
Час на експорт	105	116	116
Документи для експорту	47	65	57
Вартість імпорту, дол. США за контейнер	72	113	124

Джерело [3, с.40]

За оцінками міжнародних інститутів, зменшення вартості трансакцій, з якими стикаються торговельні оператори, забезпечує відчутне зростання глобального ВВП та зростання світової торгівлі на 3–5% [10]. Тільки ефективна імплементація УСПТ у практику зовнішньоторговельної діяльності України може збільшити її обсяги на 8–10%. Але для цього необхідно вирішити низку проблем у зовнішньої торгівлі країни, зокрема:

- підвищити рівень ефективності та прозорості адміністрування експортно-імпортних операцій та усунути дублювання функцій;
- налагодити державно-приватне партнерство щодо розробки нових та уточнення існуючих нормативно-правових, інституційних і процесуальних засад реалізації експортно-імпортних операцій у контексті вимог СОТ;
- створити механізм збору й обміну інформацією щодо суб'єктів та об'єктів зовнішньої торгівлі, обсягів і напрямів торгівлі, зокрема створити автоматизовані бази даних суб'єктів зовнішньої торгівлі і персоналізацію даних.

Важливе значення має фінансова підтримка експорту в рамках, дозволених СОТ. Слід вітати прийняття закону про створення Експортно-кредитного агентства, яке повинно гармонійно вписатися у механізм стимулювання експорту. Мається на увазі, що його впровадження та

розвиток повинно відбуватися разом із спрощенням процедур торгівлі, становленням у країні інших форм стимулювання експорту. Але ще у 1994–1995 рр. підготовлено пропозиції щодо створення фінансової підтримки експорту України, але з різних причин вони не реалізовані. Щоб не сталося такого знову, національному бізнесу необхідно чинити жорсткий тиск на уряд, аби цей закон запрацював якомога скоріше. За розрахунками авторів, діяльність ЕКА може забезпечити 10–15% приросту експорту України.

Висновки до розділу 1

Розуміючи важливість малого бізнесу для економіки, уряди зарубіжних країн використовуючи різноманітні інструменти державної підтримки: податкові пільги, юридичні та консультаційні послуги, освітні програми, програми кредитної підтримки (пільгові кредити, кредитні гарантії).

В умовах, коли держава не здатна повноцінно підтримати свій сектор малого бізнесу, ініціативу підтримки взяли закордонні та вітчизняні структури, які вже зараз мають приклади успішної співпраці з малими підприємцями.

До першочергових реальних кроків поживавлення експорту сфери малого бізнесу України необхідно віднести:

- залучення малого бізнесу до співпраці з міжнародним бізнесом у глобальних ланцюгах доданої вартості;
- започаткування роботи національного експортно-кредитного агентства;
- спрощення процедур торгівлі та створення міжвідомчого комітету для реалізації відповідної Угоди СОТ;
- заохочення бізнесу до створення мережі торгових домів та консорціумів.
- впровадження державних програм, спрямованих на інформаційно-консультативну допомогу та кредитну підтримку суб'єктів малого бізнесу.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «УКРБЛАНКОВИДАВ» В МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИНАХ

2.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Укрбланковидав»

Повна назва підприємства: Товариство з обмеженою відповідальністю «Укрбланковидав». Форма власності: приватна власність. Організаційно-правова форма підприємства: Товариство з обмеженою відповідальністю. Юридична адреса: 01004, м. Київ, вул. Червоноармійська, 8.

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

Основним видом діяльності ТОВ «Укрбланковидав» є виробництво та реалізація поліграфічної продукції.

Основними напрямками діяльності підприємства є:

- виробнича діяльність;
- торгово-закупочна діяльність;
- зовнішньоекономічна діяльність .

Єдиним видом продукції, яку виготовляє та реалізує ТОВ «Укрбланковидав», є поштові конверти (за кодом ДК 021-2015 30190000-7 «Офісне устаткування та приладдя різне» (30199230-1 - Конверти)

наступного асортименту: конверт С6 (розміри 114x162 мм), конверт С5 (162x229 мм), конверт С4(229x324мм), конверт Е65(110x220мм), конверт В4(250x350 мм), конверт С65(114x229) . Конверти мають щільність 75, 80, 90, 120 г/м².

Конверти з паперу використовують для захисту листів, документів, рекламних повідомлень та інших паперових носіїв інформації.

ТОВ «Укрбланковидав», на даний час має статус малого підприємства – загальна кількість працюючих на якому складає 43 чоловік.

Керівництво підприємством здійснюється директором, його заступником та головним бухгалтером.

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

Проаналізуємо «Бухгалтерський баланс» підприємства (табл.2.5 та табл.2.1.).

Таблиця 2.1

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

Стаття	На 31.12. 2014	На 31.12. 2015	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	На 31.12. 2018	Абсолютне відхилення 2018/2014
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи	1997	2005	2019	2081	2306	309
первісна вартість	2918	2974	2014	2081	2306	-612
Основні засоби	43894	44002	44054	44054	44576	682
первісна вартість	50001	50014	50014	50052	50724	723
знос	6827	6863	6875	6047	6148	-679
Усього за розділом I	66274	66492	66583	66841	67479	1205
II. Оборотні активи						
Запаси	9936	9992	10005	10011	10913	977
у тому числі виробничі запаси	9936	9992	10005	10011	10913	977
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	6727,4	6749,9	6915,7	6920,9	6958,1	230,7
Гроші та їх еквіваленти	1303	1309	1327	1348	1383	80
Витрати майбутніх періодів	711	715	758	761	769	58
Усього за розділом II	62362	62958	63268	63859	65942	3580
Баланс	131063	131157	132273	132798	134189	3126

Джерело: Складено автором на основі додатку А

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

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

Стаття	На 31.12. 2014	На 31.12. 2015	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	На 31.12. 2018	Абсолютне відхилення 2018/2014
I. Власний капітал						
Зареєстрований капітал	61484	61484	61484	61484	61484	0
Нерозподілений прибуток	39947	24001	24018	24051	24594	-15353
Усього за розділом I	85047	85272	85638	85896	86078	1031
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Довгострокові кредити банків	8324	8338	8425	8419	8454	130
Інші довгострокові зобов'язання	6187	6195	6198	6107	6148	-39
Цільове фінансування	1763	1794	1807	1837	1845	82
Усього за розділом II	13157	13248	13583	13834	13834	677
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	12747,3	12947,4	13093,3	13105,9	13375,9	628,6
Усього за розділом III	28947	29053	29528	29849	30588	1641
Баланс	131063	131157	132273	132798	134189	3126

Джерело: Складено автором на основі додатку А

Аналіз пасивів ТОВ «Укрбланковидав» показує, що зобов'язання підприємства також зросли, у тому числі довгострокові кредити збільшились на 130 тис.грн. Одночасно відбулося і зростання поточної кредиторської заборгованості (на 628,6 тис.грн.). Це свідчить про те, що підприємство ще не розрахувалося з постачальниками та підрядчиками за виконані роботи та отримані послуги.

Проаналізуємо «Звіт про фінансові результати» підприємства (табл.2.3).

**Динаміка показників діяльності ТОВ «Укрбланковидав»
в 2014-2018 рр.**

Стаття	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	Абсолютний приріст 2018/2014
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	13757	15038	17473	17938	23057	9300
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	6185	6438	6942	7244,4	8761	2576
Валовий: прибуток	7572	8600	10531	10693,6	14296	6724
Інші операційні доходи	9163	9427	9731	9938	10521	1358
Витрати на збут	6138	6429	6937	7144,7	8243	2105
Інші операційні витрати	821	842	873	0	1265	444
Фінансовий результат від операційної діяльності:						
прибуток	9032	9971	11658,6	12639,7	13787,6	4755,6
Доход від участі в капіталі	438	452	459	461	615	177
Інші фінансові доходи	273	299	305	307	462	189
Фінансові результати до оподаткування:						
прибуток	9743	10722	12422,6	13407,7	14864,6	5121,6
збиток						
Витрати (дохід) з податку на прибуток	1840	1930	2236	2413	2676	836
Чистий фінансовий результат						
прибуток	7903	8793	10187	10994	12189	4286

Джерело: Складено автором на основі додатку Б

За 2018 рік випущено товарної продукції (в оптових цінах) на 23057 тис. грн., що на 9300 тис. грн. більше обсягу 2014 року. Разом з тим збільшився інші операційні доходи на 1358 тис. грн.

В 2018 році підприємство отримало валовий прибуток на суму 14296 тис. грн. Все це свідчить про конкурентоспроможність продукції

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

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

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

Для визначення ліквідності використовуються три наступні коефіцієнти:

- Коефіцієнт покриття (загальної) ліквідності;
- Коефіцієнт швидкої (критичної) ліквідності;
- Коефіцієнт абсолютної (грошової) ліквідності [11, с.352].

Розрахунок показників ліквідності ТОВ «Укрбланковидав» наведений в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Показники ліквідності ТОВ «Укрбланковидав» станом на 2014-2018 рр.

Показники	31 грудня 2014 р.	31 грудня 2015 р.	31 грудня 2016 р.	31 грудня 2017 р.	31 грудня 2018 р.	Нормативне значення
1.Коефіцієнт загальної ліквідності	2,14	2,15	2,16	2,17	2,18	>1
2.Коефіцієнт критичної ліквідності	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,6-0,8
3.Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,03	0,03	0,05	0,04	0,04	>0,2 – 0,5

Джерело: Складено автором на основі додатку А.

За даними табл.2.4, можна зробити висновок, що коефіцієнт загальної ліквідності перевищував нормативне значення, а отже за період 2014-2018 рр. Підприємство могло вчасно відповідати за своїми поточними зобов'язаннями. Накінець 2018 року в компанії залишилося 2,18 гривні на кожную гривню поточних зобов'язань.

Щодо коефіцієнту критичної ліквідності, то отримане значення відображає, яку суму готове оплатити підприємство на кожную одиницю

взятих на себе кредитних зобов'язань, якщо виникне необхідність їх одночасно сплатити. В 2018 році цей коефіцієнт дорівнював 1, що означає, що підприємство може виплатити 100% всіх своїх зобов'язань.

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

Для більш точних висновків щодо фінансового стану ТОВ «Укрбланковидав» слід проаналізувати його платоспроможність.

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

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

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

Розрахунок показників платоспроможності (фінансової стійкості) ТОВ «Укрбланковидав» наведений в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Показники платоспроможності (фінансової стійкості)

ТОВ «Укрбланковидав» станом на 2014-2018 рр.

№	Назва показника	31.12 2014 р.	31.12 2015 р.	31.12 2016 р.	31.12 2017 р.	31.12 2018 р.	Нормативне значення
1	Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	0,63	0,64	0,64	0,66	0,67	>0,5
2	Коефіцієнт фінансової стійкості	1,87	1,89	1,90	1,97	1,99	>1,0

Продовження табл.2.5

№	Назва показника	31.12 2014 р.	31.12 2015 р.	31.12 2016 р.	31.12 2017 р.	31.12 2018 р.	Нормативне значення
3	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними запасами	0,25	0,26	0,28	0,31	0,33	>0,1
4	Коефіцієнт відношення необоротних та оборотних активів	1,02	1,02	1,02	1,02	1,01	-

Джерело: Складено автором на основі додатку А.

Із таблиці 2.5. видно, що більшість показників фінансової стійкості підприємства мають фактичні значення вищі за нормативні. Це характеризує підприємство як фінансово стійке.

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

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

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

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

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

Якість економічного зростання можуть характеризувати показники, які визначають ступінь оборотності активів і капіталу. До таких показників відносяться показники, відображені у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Показники ділової активності ТОВ «Укрбланковидав» в 2014-2018рр.

№	Показник	Рік				
		2014	2015	2016	2017	2018
1	Коефіцієнт оборотності активів	0,02	0,02	0,03	0,04	0,25
2	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	3,13	3,58	3,64	4,09	5,11
3	Коефіцієнт оборотності запасів	0,02	0,02	0,02	0,03	0,21
4	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,61	0,60	0,56	0,47	0,25
5	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,50	0,50	0,50	0,51	0,52
6	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,04	0,05	0,05	0,07	0,42

Джерело: Складено автором на основі додатку Б

Із таблиці 2.6 коефіцієнт оборотності активів показує, що ефективність використання активів ТОВ «Укрбланковидав» підвищується. Якщо в 2014 р на кожен гривню залучених коштів було надано товарів на суму 0,02 гривень, то в 2018 р - вже 0,25. Для подальшого підвищення показника можна продати частину невикористовуваних активів.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів показує, що ефективність використання оборотних активів ТОВ «Укрбланковидав» підвищується. Якщо в 2014 р. на кожен гривню оборотних активів продано товарів на суму 3,13 гривні, то в 2018 р. - на 5,11 гривні.

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

Існує проблема постійного зниження оборотності дебіторської заборгованості ТОВ «Укрбланковидав». Якщо в 2014 р. дебіторська

заборгованість компанії зробила 0,61 оборотів, то в 2018 р. - тільки 0,25 оборотів.

Оборотність кредиторської заборгованості була стабільною протягом 2014-2018 рр. Значення показника коливається в межах 0,50 - 0,52 оборотів в рік.

Таким чином, оборотність власного капіталу ТОВ «Укрбланковидав» зростає, і на кінець періоду дослідження було вироблено товарів на суму 0,42 гривень на кожен гривню залучених коштів власників.

Не менш важливе значення займає аналіз показників рентабельності.

Рентабельність - це ступінь дохідності, вигідності, прибутковості бізнесу.

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

- Коефіцієнт рентабельності активів;
- Коефіцієнт рентабельності власного капіталу;
- Коефіцієнт рентабельності діяльності [12, с.183].

Розрахунок показників рентабельності ТОВ «Укрбланковидав» наведений в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Показники рентабельності ТОВ «Укрбланковидав» за 2014-2018 рр.

№	Показник	Рік				
		2014	2015	2016	2017	2018
1	Коефіцієнт рентабельності активів, %	0,10	0,11	0,11	0,16	0,25
2	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу, %	0,13	0,14	0,15	0,26	0,31
3	Коефіцієнт рентабельності діяльності, %	0,14	0,15	0,16	0,29	0,35

Джерело: Складено автором на основі додатку Б

Протягом періоду дослідження рентабельність активів підвищилася. Якщо в 2014 р. ТОВ «Укрбланковидав» отримала 0,10 копійок чистого прибутку на кожен вкладений гривню активів, то в 2018 р. - вже 0,25 копійок.

Рентабельність власного капіталу компанії підвищується. Якщо в 2014 році кожна залучена гривня власних коштів дозволила отримати 0,13 копійок чистого прибутку, то в 2018 році - 0,31.

Коефіцієнт рентабельності діяльності збільшувався з кожним роком, з 0,14% в 2016 р. до 0,35% в 2018 р. Збільшення цього показника свідчить про зростання ефективності господарської діяльності підприємства.

Отже, порівнявши основні показники фінансової діяльності ТОВ «Укрбланковидав» за 2018 рік, порівняно з минулими роками, можна судити про покращення фінансового стану підприємства. Все це свідчить про конкурентоспроможність продукції підприємства на ринку, що пов'язано з невеликими матеріальними витратами на її виробництво, а також про відмінну роботу відділів збуту та маркетингу.

ТОВ «Укрбланковидав» здійснює зовнішньоекономічну діяльність відповідно до свого статуту, воно імпортує сировину та експортує готову продукцію. У 2018 році спостерігалось збільшення обсягів виробництва основних видів конвертів, окрім С65, обсяги виробництва якої зменшилися відповідно на 3,2% . Найбільше зростання відбулося формату поштових конвертів С4, С5 та С6 відповідно на +107,8 +72,5 та +55,8 (табл.2.8).

Таблиця 2.8

**Динаміка обсягів виробництва поштових конвертів ТОВ
«Укрбланковидав» за 2014-2018 рр., тис.шт.**

Наймен. показн.	2014р	2015р	2016р.	2017р.	2018р.	Відхилення 2017/2016рр.		Відхилення 2018/2017рр.	
						тис. грн	%	тис. грн	%
С6	256,7	267,1	980,3	383,1	596,7	-597,2	60,9	+213,6	+55,8
Е65	89,4	83,7	138,3	97,5	102,4	-40,8	29,5	+4,9	+5
С5	34,0	33,2	94,6	48,4	83,5	-46,2	48,8	+35,1	+72,5
С4	48,8	46,3	178,4	73,9	153,6	-104,5	58,6	+79,7	+107

Продовження табл.2.8

Наймен. показн.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	Відхилення 2017/2016рр.		Відхилення 2018/2017рр.	
						тис. грн	%	тис. грн	%
С65	996	970,9	1510	697	1067,3	-813	53,8	+370,3	+53,1
Всього	1620,8	1586,7	3120,1	1527,3	2224,2	-34,1	27,9	+696,9	64,2

Джерело: Складено автором на основі додатку Б

У 2018 році було відвантажено 442191400 шт. конвертів, у порівнянні з 2014 роком був досягнутий значний приріст відвантаження конвертів по всім маркам, відображеним в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Обсяги реалізації поштових конвертів ТОВ «Укрланковидав» у 2018 році

№ п/п	Формат поштових конвертів	Кількість десятків, шт.
1.	Конверт С6	3406773
2.	Конверт Е65	653098
3.	Конверт С5	127256
4.	Конверт С4	185870
5.	Конверт В4	48917
6.	Конверт С65	51567
	Всього:	4421914

Джерело: Складено автором на основі додатку Б

2.2 Зовнішньоторговельна діяльність ТОВ «Укрбланковидав» та оцінка її ефективності

На сучасному етапі багато українських підприємств активно беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності. Проте ефективність зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств ще доволі низька.

Це свідчить про відсутність чіткої зовнішньоторгової політики, слабкі канали збуту, недостатній досвід роботи на зовнішньому ринку, прагнення до швидкої віддачі шляхом продажу продукції, яка не потребує особливих зусиль з її просування. Окреслене коло проблем вимагає від керівників українських підприємств відповідних дій по удосконаленню організації зовнішньоекономічної діяльності.

На ТОВ «Укрбланковидав» немає окремого відділу, який управляє та контролює зовнішньоекономічну діяльність підприємства. Над організацією цієї діяльності працюють менеджери відділу продажу та деякі зовнішні торговельні операції здійснюються за допомогою фізичних осіб підприємців, які надають підприємству послуги і отримують відсотки з кожного договору..

Основними завданнями з здійснення зовнішньоторговельної діяльності є: організація експортно-імпортних операцій, валютно-фінансові операції, декларування та митне оформлення вантажів, встановлення партнерських зв'язків з фірмами інших країн, а також пошук способів виходу підприємства на зовнішній ринок, вивчення нових напрямів і сучасних тенденцій розвитку світового ринку конкретного товару.

Підприємство «Укрбланковидав» орієнтується як на внутрішній, так і на зовнішній ринки. Зарубіжними партнерами підприємства є такі країни, як Польща, Болгарія та Норвегія (табл.2.10).

Динаміка обсягів експорту ТОВ «Укрбланковидав» за географічною структурою у 2014-2018 рр., тис.грн

Країна/ Період	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення 2018/2014
Польща	2086,0	2295,8	2310,6	2387,0	2594,3	508,3
Болгарія	1255,0	1499,6	1535,7	1580,0	1086,4	168,6
Норвегія	952,5	687,6	679,2	725,3	1057,0	104,5
Всього	4293,5	4483,0	4525,5	4692,3	4737,7	444,2

Джерело: розраховано автором.

За досліджуваний період відбулося зростання обсягів експорту до всіх країн. Але найбільш суттєве до Польщі – 508 тис.грн. До Болгарії обсяг збільшився на 168 тис.грн, а до Норвегії – на 104,5 тис.грн (рис 2.1).

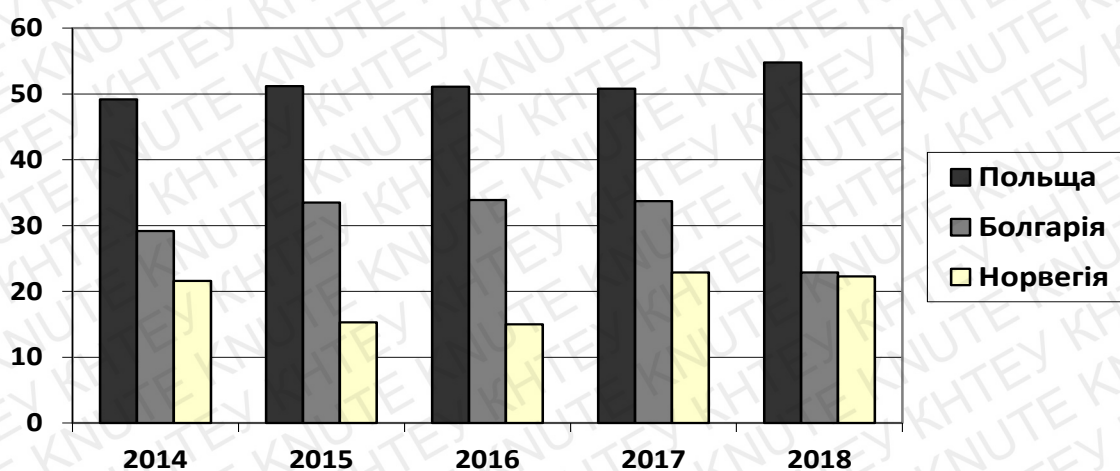


Рис.2.1. Географічна структура експорту ТОВ «Укрбланковидав»
за 2014-2018 рр., %

Джерело: розраховано автором.

У географічній структурі експорту підприємства протягом досліджуваного періоду збільшилася частка Польщі (з 49,2% до 54,8%) та

Норвегії (з 21,6% до 22,3%), а Болгарії навпаки зменшилася (з 29,2% до 22,9%).

Як видно з табл. 2.12, у товарній структурі експорту збільшилися обсяги експорту за всіма товарними групами.

Таблиця 2.12

Динаміка обсягів експорту ТОВ «Укрбланковидав» за товарною структурою у 2014-2018 рр., тис.грн

Товари/ Період	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення 2018/2014
Конверт С6	1086,0	1120,0	1248,3	1254,3	1184,2	98,2
Конверт Е65	1067,9	1154,6	1069,0	1195,8	1525,0	458,0
Конверт С65	1183,0	1213,0	1183,2	1280,4	1045,8	-137,2
Конверт В4	958,6	995,4	1025,0	961,8	982,7	24,1
Всього	4293,5	4483,0	4525,5	4692,3	4737,7	444,2

Джерело: розраховано автором.

Так, обсяги експорту конвертів С6 збільшилися на 98,2 тис.грн, конвертів Е65 – на 458,0 тис.грн та конвертів В4 – на 24,1 тис.грн., а конвертів С65 порівнюючи з 2014 роком зменшилися на 137,2 тис.грн.

В таблиці 2.13 відображено товарну структуру експорту підприємства

Таблиця 2.13

**Товарна структура експорту ТОВ «Укрбланковидав»
за 2014-2018 рр., %**

Рік	Конверт С6	Конверт Е65	Конверт С65	Конверт В4
2014	25,3	24,9	27,6	22,2
2015	25,0	25,8	25,5	23,7
2016	27,6	27,1	26,1	19,2
2017	26,7	25,5	27,3	20,5
2018	25,0	32,2	22,1	20,7

Джерело: розраховано автором.

У товарній структурі експорту ТОВ «Укрбланковидав» найбільшу частку складає конверт Е65 – 32,2%. На конверт Сбприпадає 25,0% експорту, конверт С65 – 22,1%, а на Конверт В4 – 20,7%.

Розрахуємо показники ефективності міжнародних комерційних операцій товарів, що експортує ТОВ «Укрбланковидав» (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Динаміка показників ефективності експорту ТОВ «Укрбланковидав» за 2014-2018 рр., тис. грн

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення, 2018/2014
Чистий дохід від реалізації експортної продукції	4293,5	4483,0	4525,5	4692,3	4737,7	444,2
Собівартість виготовлення експортної продукції	2452,7	2574,9	2601,0	2678,3	2753,5	300,8
Накладні витрати при експорті	1309,7	1324,8	1484,6	1501,7	1593,0	283,3
Ефект експорту	260,2	295,7	314,0	362,5	391,2	131,0
Коефіцієнт ефективності експорту	1,14	1,15	1,17	1,18	1,19	0,05

Джерело: розраховано автором.

Економічний ефект від експорту товарів збільшився на 131,0 тис. грн (з 260,2 тис. грн у 2014 р. до 391,2 тис. грн – у 2017 р.).

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

Отже, провівши розрахунки, можна зробити висновок, що експортна операція, яку здійснює ТОВ «Укрбланковидав» є достатньо ефективною,

тому що в 2018 році на 1 вкладену гривню підприємство отримує 1,19 гривні.

Але підприємству не слід зупинятися на досягнутому, а потрібно шукати нові ринку для подальшого підвищення своїх результатів. ТОВ «Укрбланковидав» необхідно вдосконалити систему управління економічною та зокрема зовнішньоекономічною діяльністю для більш чіткого контролю зовнішньоторгових операцій, що дасть змогу своєчасно реагувати на зміни у середовищі діяльності підприємства. На зміну сучасному непристосованому процесу прийняття управлінських рішень за умов невизначеності має прийти стратегічний, зорієнтований на довгострокову перспективу процес, який відповідає основним напрямкам розвитку підприємства, як суб'єкта-ЗЕД.

Висновки до розділу 2

На основі даних бухгалтерської та статистичної звітності підприємства було проведено аналіз фінансово-господарської та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Укрбланковидав» за 2014-2018 роки в цілому, та зокрема проведено визначення ефективності зовнішньоторговельних операцій підприємства.

За 2018 рік випущено товарної продукції (в оптових цінах) на 23057 тис. грн., що на 9300 тис. грн. більше обсягу 2014 року. Разом з тим збільшився інші опервційні доходи на 1358 тис. грн.

В 2018 році підприємство отримало валовий прибуток на суму 14296 тис. грн. Якщо порівняти цей результат з результатом минулих років, то можна судити про покращення фінансового стану підприємства. Все це свідчить про конкурентоспроможність продукції підприємства, що пов'язано з невеликими матеріальними витратами на її виробництво, а також про відмінну роботу відділів збуту та маркетингу. На жаль, собівартість

виготовленої продукції ТОВ «Укрбланковидав» збільшилась на 2567 тис. грн.

ТОВ «Укрбланковидав» здійснює зовнішньоекономічну діяльність відповідно до свого статуту, воно імпортує сировину та експортує готову продукцію. На основі проведеного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства бачимо, що процес проникнення підприємства на зарубіжні ринки супроводжується певними проблемами. Зовнішніми чинниками, що стримують розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств України, є політичні, фінансово-економічні, інституційні та чинники глобального середовища. Серед основних проблем ТОВ «Укрбланковидав» у цій сфері:

- значна частина морально та фізично застарілої техніки. Недостатня ресурсна та технологічна гнучкість, невчасне або взагалі не впровадження провідних науково-технічних розробок у виробництво;
- незадовільна податкова, валютна та митна політика України;
- некваліфіковані кадри. Недостатньо уваги приділено мотивації та розвитку персоналу – основної рушійної сили розвитку підприємства;
- неефективність системи менеджменту зовнішньоекономічної діяльності як підприємств, так і країни загалом. Відсутність стратегічного маркетингового підходу в управлінні підприємством, адже часто використовують прийом «короткотермінового пристосування».

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «УКРБЛАНКОВИДАВ»

3.1. Обґрунтування комплексу заходів щодо удосконалення зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «Укрбланковидав»

Особливе значення має оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасних умовах, коли господарська самостійність та незалежність безумовно повинні привести до підвищення відповідальності і обґрунтованості управлінських рішень. Основні фактори підвищення ефективності виробництва - це підвищення його технічного рівня, вдосконалення управління, організації виробництва і праці, зміна обсягу і структури виробництва, поліпшення якості природних ресурсів та інші.

Важливою складовою ефективності підприємства, а отже, і значним резервом її підвищення, є організація виробничого процесу. У конкретних умовах підприємства слід проаналізувати всі аспекти, що визначають ефективність організації робіт – від рівня робочого місця окремого робітника чи спеціаліста до рівня підприємства в цілому. Для виробничих підприємств, ураховуючи, звичайно, специфіку їх діяльності, особливу увагу треба звертати на можливості застосування більш ефективних типів виробництва (масового, великосерійного). Також важливим є вирішення проблеми технологічного відставання особливо актуальне для українських підприємств. Причому проблема ця є комплексною і має, принаймні, два компоненти: матеріальний та нематеріальний. Перший з них - це удосконалення технічної бази, а другий - організаційно-правові проблеми.[13]

Наступним визначальним етапом аналізу шляхів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства має стати визначення кола країн, які є потенційно привабливими з точки зору проникнення на їхні ринки. При цьому необхідно ретельно проаналізувати

стан середовища міжнародного маркетингу, який включає в себе вивчення системи міжнародної торгівлі, економічного середовища кожної з країн та їхнього політико-правового та культурного середовища.

Проаналізувавши зовнішньоторговельну діяльність підприємства ТОВ «Укрбланковидав» можна сказати, що не зважаючи на невисокі обсяги експортно-імпортних операцій, підприємство має стійке становище на зовнішньоекономічному фоні і має перспективи розвитку, проте необхідно звернути увагу на взаємозв'язок між зовнішньоекономічною та діяльністю підприємства в цілому. Визначимо пріоритетні напрямки удосконалення зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «Укрбланковидав» (табл.3.1)

Таблиця 3.1

Напрямки підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «Укрбланковидав»

Напрямок	Характеристика
Управління ЗЕД на підприємстві	Створення відповідного відділу, участь в розробці стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства
Управлінський облік і контроль	Структура даних по продукції, облік сировини, організація експортно-імпортних операцій, забезпечення їх ефективності
Ефективне використання наявних ресурсів	Моніторинг раціонального використання наявних ресурсів: капітальних, технічних, технологічних, трудових, маркетингових, інформаційних, безпосередньо задіяних в експортній діяльності підприємства
Аналіз зовнішніх ринків	Вивчення кон'юктури іноземних ринків, збір і накопичення відповідної інформації
Оцінка ЗЕД	Моніторинг та оцінка ефективності експортної діяльності за допомогою методів внутрішнього контролю, який включає: вивчення закордонного ринку збуту; підготовку виробництва продукції на експорт; виробництво експортованої продукції; реалізацію експортованої продукції; післяпродажне обслуговування

Джерело: розроблено автором.

Одним з напрямків удосконалення міжнародної торговельної діяльності ТОВ «Укрбланковидав» пропонується створення окремого відділу для управління та контролю зовнішньоекономічної діяльності.

Відділ зовнішньоекономічної діяльності не є самостійним структурним підрозділом підприємства. Він являє собою частину апарату управління. Його головне завдання полягає в управлінні ЗЕД як елементом єдиної цілісної системи внутрішнього управління. Цей відділ не займається безпосередньо транспортуванням вантажів, митними процедурами і т. д. Він створюється, як правило, для планування, організації і координації ЗЕД. Головними завданнями відділу зовнішньоекономічних зв'язків підприємства можуть бути:

1. участь в розробці стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
2. сприяння розвитку ЗЕД підприємства з метою прискорення його соціально-економічного розвитку;
3. управління потенціалом підприємства в сфері збуту, постійне його зміцнення й розвиток;
4. забезпечення виконання зобов'язань, що впливають з договорів та угод із зарубіжними партнерами;
5. вивчення кон'юнктури іноземних ринків, збір і накопичення відповідної інформації;
6. організація експортно-імпортних операцій, забезпечення їх ефективності [14, с. 152-155].

Відповідно до завдань визначаються і функції відділу зовнішньоекономічної діяльності і формується організаційна структура управління. Відділ зазвичай очолює начальник відділу, тобто менеджер ЗЕД. Також у відділ необхідно залучити брокера та логіста. Цей відділ повинен забезпечувати виконання зобов'язань по міжнародних контрактах та угодах, участь в підготовці та проведенні ділових переговорів, організацію поставок

та відвантаження згідно контракту, контроль за їх виконанням; спостереження за новинами в сфері експорту та імпорту та ін.

Саме окремий відділ зміг би ефективно здійснювати міжнародну підприємницьку діяльність, що сприяло б економічному зростанню, раціональному використанню ресурсів, удосконаленню технологій та збагаченню ринку споживчих товарів.

Наступним напрямком удосконалення організації міжнародної торгівельної діяльності ТОВ «Укрбланковидав» пропонується участь у міжнародних виставках.

Виставкові заходи представляють підприємству дуже широкі можливості одночасного розповсюдження і отримання широкого спектра економічної, організаційної, технічної та комерційної інформації. Участь у роботі виставок і ярмарків є ефективним і потужним засобом формування маркетингових комунікацій підприємств [15].

На відміну від інших інструментів маркетингу, торгові виставки та ярмарки користуються перевагами безпосередньої комунікації й живого контакту з товарами й послугами. Виставки та ярмарки допомагають підвищувати авторитет підприємств, набувати досвіду професійних контактів, підвищувати рівень кваліфікації працівників та активізувати їхні зусилля для поліпшення своєї підприємницької діяльності, захищатися від помилкових рішень і дій, формувати суспільну думку про підприємство-учасника, демонструючи загальні досягнення підприємства в його стосунках із клієнтами, конкурентами, фінансовими органами та засобами масової інформації [16].

ТОВ «Укрбланковидав» вже мало досвід участі у виставкових заходах, проте обмежувалось лише виставками на території України. Це мало позитивний вплив на обсяги продажу та ефективність діяльності підприємства на внутрішньому ринку, саме тому пропонується участь у міжнародних виставках як засіб удосконалення ефективності діяльності на зовнішніх ринках.

3.2. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів

Позитивний вплив внаслідок створення окремого відділу для управління ЗЕД на ефективність зовнішньоекономічної діяльності зумовлений тим, що метою його буде спрямовувати свою дію на результативне використання організаційних заходів управління аналітичною, виробничою, збутовою, зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

Його дія забезпечується збалансованою системою цілей, завдань, функцій управління, підходів і методів, факторів і критеріїв оцінки ефективності управління. Всі елементи механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю є взаємопов'язаними і забезпечують його повноцінне функціонування на всіх етапах розвитку.

В результаті створюються умови для постійного вдосконалення та оптимізації заходів, що спрямовані на посилення стійких позицій підприємства на зовнішніх ринках.

Розрахуємо витрати, які несе підприємство не маючи спеціального відділу, а всі зовнішні торгівельні операції здійснює за допомогою фізичних осіб підприємців, які надають підприємству послуги і отримують відсотки з кожного договору.

Наприклад, послуги митного брокера, який обслуговує зовнішньоторговельні операції становлять 5% з митної декларації. Сума митної декларації становить 75 тисяч євро, тобто 2000000 грн. 5% від 2000000 буде 100000 грн, або 3500 євро, що значно перевищує витрати, які підприємство понесе маючи штатних працівників, які будуть отримувати фіксовану зарплату щомісяця. Витрати на зарплату працівників відділу ЗЕД розглянемо в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

**Витрати на зарплату працівників відділу ЗЕД ТОВ
«Укрбланковидав»**

Посада	Ставка, грн	Нарахування по ЄСВ, %	Витрати на одного працівника, грн
Менеджер ЗЕД	10 000	22%	12200
Брокер	8 000	22%	9760
Логіст	7 000	22%	8540
Разом	25 000	-	30500

Джерело: складено автором.

Оскільки працівникам необхідно мати добре оснащене місце для роботи, то доцільно також підрахувати витрати на створення робочих місць для працівників відділу ЗЕД. Витрати на створення робочих місць розглянемо в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

**Витрати на створення робочих місць для відділу ЗЕД ТОВ
«Укрбланковидав»**

Назва	Кількість, шт.	Вартість, грн/1 шт.	Сума, грн
Меблі	3	5000	15000
Комп'ютер	3	10000	30000
Принтер	1	6000	6000
Телефон	3	1000	3000
Разом	-	-	54000

Джерело: складено автором.

Отже, провівши аналіз витрат на утримання відділу ЗЕД, який буде складатися з трьох осіб, а саме: менеджера ЗЕД, брокера та логіста – ми дійшли висновку, що створення спеціалізованого відділу значно вигідніше

ніж залучення сторонніх осіб, оскільки витрати на його створення – 84500 грн не перевищують одноразової наданої послуги приватного митного брокера – 100000 грн.

Бізнес-процеси в українській економіці, не дивлячись на складний економічний стан більшості промислових підприємств, сприяють розвитку виставкової діяльності, оскільки здійснюється євроінтеграція. Посилення конкуренції проявляється не тільки на ринку товарів та послуг, але й у сфері переваг продукції чи послуг, які може отримати потенційний покупець. Для споживачів така інформація надається, в першу чергу, під час виставково-ярмаркових заходів.

Слід відмітити, що участь у виставково-ярмаркових заходах пов'язана із значними витратами, проте це і є одна з основних причин, по якій більшість країн активно підтримують підприємства у вітчизняних і міжнародних виставках, адже ефективність цих заходів значно переважає витрати. Кошторис вартості участі у виставково-ярмаркових заходах, який складається, відповідно, після встановлення цілей участі в ній, являє собою спосіб визначення витрат, необхідних для його здійснення. Дослідження витрат на участь підприємств-експонентів у виставці дає змогу виділити чотири основні елементи кошторису:

1. Прямі витрати на оренду виставкової площі (оплата участі по заявці контракту з організатором, використання засобами зв'язку та ін.).
2. Витрати на оренду і оформлення виставкового обладнання або закупівлю мобільного стенду.
3. Витрати на виготовлення різних інформаційних і рекламних матеріалів про підприємство-експонент для розповсюдження на виставці (власна реклама до виставки - запрошення постійних партнерів та клієнтів).
4. Транспортні витрати на доставку експонатів, рекламних матеріалів і співробітників на виставку (логістичні послуги, гроші на відрядження). [17]

Для участі ТОВ «Укрбланковидав» було обрано провідну міжнародну виставку поліграфічного та промислового друку, а також мультимедійних і

багатоканальних технологій Drupe 2020, яка буде проводитись в червні 2020 року в місті Дюссельдорф, Німеччина.[18] Drupe - найбільша в світі виставка для індустрії друку та засобів масової інформації в Дюссельдорфі. Саме тут знаходяться глобальні постачальники друкованої та медіаіндустрії. Тут представлена велика кількість міжнародних експонентів, продуктів і послуг в області друку, друкарських машин, обробки паперу і матеріалів для друку. Відвідувачі можуть отримати вичерпну інформацію про останні події, тенденції, послуги та продукти з різних областей.

Провідна світова торгова ярмарка технологій друку пропонує мережеві можливості і потенціал для відмінних ділових відносин. Саме тут впроваджуються інновації, розробляються нові бізнес-моделі і формуються нові партнерські відносини. Більше половини відвідувачів приїжджають на Drupe з конкретними інвестиційними проектами.

Розрахуємо витрати на участь ТОВ «Укрбланковидав» у запропонованій міжнародній виставці (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Орієнтовні витрати на участь ТОВ «Укрбланковидав» у міжнародній виставці Drupe 2020 на 2020 рік

Стаття витрат	Сума, євро
Прямі витрати на оренду виставкової площі	300
Витрати на оренду і оформлення виставкового обладнання або закупівлю мобільного стенду	200
Витрати на виготовлення різних інформаційних і рекламних матеріалів про підприємство-експонент для розповсюдження на виставці	200
Транспортні витрати на доставку експонатів, рекламних матеріалів і співробітників на виставку (логістичні послуги, гроші на відрядження).	500
Разом	1200

Джерело: розроблено автором на основі [18].

Отже, витрати на участь ТОВ «Укрбланковидав» у міжнародній виставці становитимуть 1200 євро, або 33 000 гривень.

Розрахуємо прогнозні показники ефективності експорту ТОВ «Укрбланковидав» за умов існуючої ситуації та за умови впровадження запропонованих заходів.

Як видно з табл. 3.5, за умов існуючої ситуації чистий дохід від реалізації експортної продукції збільшиться на 329,31 тис. грн. Значення коефіцієнту ефективності експорту не перевищить 1,20. Загалом у прогнозованому періоді ефективність експорту збільшиться на 0,03 пункти.

Таблиця 3.5

Прогнозна динаміка показників ефективності експорту ТОВ «Укрбланковидав» на 2020-2022 рр. за умов існуючої ситуації, тис. грн

Показник	2018 (факт)	2019 (попередні дані)	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)	2022 (прогноз)	Абсолютне відхилення, 2022/2019
Чистий дохід від реалізації експортної продукції	4737,7	4875,7	4985,5	5095,2	5205,0	329,31
Собівартість виготовлення експортної продукції	2753,5	2823,6	2894,1	2964,6	3035,1	211,50
Накладні витрати при експорті	1593	1665,8	1740,2	1814,5	1888,9	223,05
Ефект експорту, тис грн	391,2	423,4	456,2	489,1	522,0	98,64
Коефіцієнт ефективності експорту	1,19	1,21	1,22	1,23	1,24	0,03

Джерело: розраховано автором.

За умов впровадження запропонованих заходів передбачається збільшення виручки від реалізації експортної продукції на 498,5 тис. грн (табл. 3.6).

**Прогнозна динаміка показників ефективності експорту ТОВ
«Укрбланковидав» на 2020-2022 рр. за умов впровадження
запропонованих заходів, тис. грн.**

Показник	2018 (факт)	2019 (попередні дані)	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)	2022 (прогноз)	Абсолютне відхилення, 2022/2019
Чистий дохід від реалізації експортної продукції	4737,7	4875,7	5234,8	5237,7	5374,2	498,5
Собівартість виготовлення експортної продукції	2753,5	2823,6	3038,8	3047,3	3133,3	309,7
Накладні витрати при експорті	1593	1665,8	1827,2	1864,2	1947,9	282,1
Ефект експорту, тис грн	391,2	423,4	479	502,1	537,4	114,1
Коефіцієнт ефективності експорту	1,19	1,21	1,24	1,24	1,26	0,05

Джерело: розраховано автором.

При цьому ефект експорту має збільшитися на 114,1 тис. грн. Значення коефіцієнту ефективності має зрости на 0,05 пункти.

Отже, результати розрахунків свідчать про доцільність реалізації запропонованих заходів та їх впровадження у діяльність ТОВ «Укрбланковидав».

Висновки до Розділу 3

Розроблено заходи щодо удосконалення міжнародної зовнішньоторговельної діяльності: створення окремого відділу для

управління та контролю зовнішньоекономічної діяльності та участь у міжнародних виставкових заходах.

Пропонується створити окремих відділ, який зміг би ефективно здійснювати міжнародну підприємницьку діяльність та сприяти активізації участі міжнародних виставках та ярмарках.

Розраховано прогнозні показники ефективності експорту за умов існуючої ситуації та за умов впровадження запропонованих заходів. Згідно з розрахунками за умов існуючої ситуації виручка від реалізації експортної продукції збільшиться на 329,31 тис. грн. Значення коефіцієнту ефективності експорту не перевищить 1,20. Загалом у прогнозованому періоді ефективність експорту збільшиться на 0,03 пункти. За умов впровадження запропонованих заходів передбачається збільшення виручки від реалізації експортної продукції на 498,5 тис. грн. При цьому ефект експорту має збільшитися на 114,1 тис. грн. Значення коефіцієнту ефективності має зрости на 0,05 пункти.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами проведеного дослідження можна сформулювати низку висновків.

Розуміючи важливість малого бізнесу для економіки, уряди зарубіжних країн використовуючи різноманітні інструменти державної підтримки: податкові пільги, юридичні та консультаційні послуги, освітні програми, програми кредитної підтримки (пільгові кредити, кредитні гарантії).

В умовах, коли держава не здатна повноцінно підтримати свій сектор малого бізнесу, ініціативу підтримки взяли закордонні та вітчизняні структури, які вже зараз мають приклади успішної співпраці з малими підприємцями.

До першочергових реальних кроків поживавлення експорту сфери малого бізнесу України необхідно віднести:

- залучення малого бізнесу до співпраці з міжнародним бізнесом у глобальних ланцюгах доданої вартості;
- започаткування роботи національного експортно-кредитного агентства;
- спрощення процедур торгівлі та створення міжвідомчого комітету для реалізації відповідної Угоди СОТ;
- заохочення бізнесу до створення мережі торгових домів та консорціумів.
- впровадження державних програм, спрямованих на інформаційно-консультативну допомогу та кредитну підтримку суб'єктів малого бізнесу.

На основі даних бухгалтерської та статистичної звітності підприємства було проведено аналіз фінансово-господарської та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Укрбланковидав» за 2014-2018 роки в цілому, та зокрема проведено визначення ефективності зовнішньоторговельних операцій підприємства.

За 2018 рік випущено товарної продукції (в оптових цінах) на 23057 тис. грн., що на 9300 тис. грн. більше обсягу 2014 року. Разом з тим збільшився інші опервційні доходи на 1358 тис. грн.

В 2018 році підприємство отримало валовий прибуток на суму 14296 тис. грн. Якщо порівняти цей результат з результатом минулих років, то можна судити про покращення фінансового стану підприємства. Все це свідчить про конкурентоспроможність продукції підприємства, що пов'язано з невеликими матеріальними витратами на її виробництво, а також про відмінну роботу відділів збуту та маркетингу. На жаль, собівартість виготовленої продукції ТОВ «Укрбланковидав» збільшилась на 2567 тис. грн.

ТОВ «Укрбланковидав» здійснює зовнішньоекономічну діяльність відповідно до свого статуту, воно імпортує сировину та експортує готову продукцію. На основі проведеного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства бачимо, що процес проникнення підприємства на зарубіжні ринки супроводжується певними проблемами. Зовнішніми чинниками, що стримують розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств України, є політичні, фінансово-економічні, інституційні та чинники глобального середовища. Серед основних проблем ТОВ «Укрбланковидав» у цій сфері:

- 1) Значна частина морально та фізично застарілої техніки. Недостатня ресурсна та технологічна гнучкість, невчасне або взагалі не впровадження провідних науково-технічних розробок у виробництво.
- 2) Незадовільна податкова, валютна та митна політика України.
- 3) Некваліфіковані кадри. Недостатньо уваги приділено мотивації та розвитку персоналу – основної рушійної сили розвитку підприємства.
- 4) Ще однією суттєвою проблемою є неефективність системи менеджменту зовнішньоекономічної діяльності як підприємств, так і країни загалом. Відсутність стратегічного маркетингового підходу в управлінні підприємством, адже часто використовують прийом «короткотермінового пристосування».

Основні фактори підвищення ефективності виробництва - це підвищення його технічного рівня, вдосконалення управління, організації виробництва і праці, зміна обсягу і структури виробництва, поліпшення якості природних ресурсів та інші.

В даній роботі було запропоновано пріоритетні напрямки підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «Укрбланковидав».

Також було розроблено практичні заходи удосконалення міжнародної зовнішньоторговельної діяльності: створення окремого відділу для управління та контролю зовнішньоекономічної діяльності та участь у міжнародних виставкових заходах.

Адже саме окремий відділ зміг би ефективно здійснювати міжнародну підприємницьку діяльність, що сприяло б економічному зростанню, раціональному використанню ресурсів, удосконаленню технологій та збагаченню ринку споживчих товарів. А участь у виставках представляє підприємству дуже широкі можливості одночасного розповсюдження і отримання широкого спектра економічної, організаційної, технічної та комерційної інформації.

Було розраховано прогнозні показники ефективності експорту за умов існуючої ситуації та за умов впровадження запропонованих заходів. Згідно з розрахунками за умов існуючої ситуації виручка від реалізації експортної продукції збільшиться на 329,31 тис. грн. Значення коефіцієнту ефективності експорту не перевищить 1,20. Загалом у прогнозованому періоді ефективність експорту збільшиться на 0,03 пункти. За умов впровадження запропонованих заходів передбачається збільшення виручки від реалізації експортної продукції на 498,5 тис. грн. При цьому ефект експорту має збільшитися на 114,1 тис. грн. Значення коефіцієнту ефективності має зрости на 0,05 пункти. Результати розрахунків свідчать про доцільність реалізації запропонованих заходів та їх впровадження у діяльність ТОВ «Укрбланковидав».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Політика сприяння експорту МСП в Україні : проект для обговорення на круглому столі «Політика сприяння експорту МСП в Україні» 29 березня. 2016 р. Київ : Інститут економічних досліджень і політичних консультацій, 2015. 52 с.
2. The Athens Action Plan for Removing Barriers to SME access to international markets. URL : <http://www.oecd.org/industry/smes/37818332.pdf>.
3. Онищенко В., Гужва І. Стимулювання національного експорту//Зовнішня торгівля:економіка, фінанси, право.- 2017.- №6 – С.33- 47
4. European Confederation of International Trading Houses. URL : <http://www.citha.eu>
5. Світовий бізнес: Навч. посібник / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: Рута, 2012. – 498 с.
6. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства // Малый бизнес: проблемы и перспективы. URL: http://www.nisse.ru/business/article/article_1536.html
7. The World Economic Forum. Report 2015–2016 [//www.reports.weforum.org/global-competitivenessreport-2015–2016/economies/#economy=UKR](http://www.reports.weforum.org/global-competitivenessreport-2015–2016/economies/#economy=UKR)
8. Біла І.С., Салатюк Н.М. Світовий досвід державного регулювання підприємництва / І.С. Біла, Н.М. Салатюк, 2015. – 267 с.
9. Урумов Т. Піддержка експорту малого и среднего бизнеса в США и ЕС. //Мировая экономика и международные отношения. 2015. № 6. - С. 39–47.
10. Спрощення процедур у сфері зовнішньої торгівлі. Інститут економічних досліджень і політичних консультацій. URL :

http://www.ier.com.ua/files/Projects/2012/UKTPI_No4_Trade%20facilitation_for%20distribution.pdf.

11. Лук'янова В. В. Економічний ризик : Навч. посіб. / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач // Київ : Академвидав -2017. – С.464;
12. Ніколаєнко В.П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства / В.П. Ніколаєнко // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – №6. – С.191;
13. Казачков І.О. Підвищення ефективності використання ресурсів промислового підприємства. DOI: <https://doi.org/10.31498/2225-6407.1.2013.18974>
14. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. [текст] – К.: Знання, 2018 – 386 с.
15. Борисов О. Г., Колеснікова К. С. Маркетингове позиціонування виставкової діяльності / О. Г. Борисов, К. С. Колеснікова // Економічні інновації. – 2015
16. Вівчар О. І. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств / О. І. Вівчар // Галицький економічний вісник. – 2014. – № 2. – С. 24–30.
17. Коваль Л. М. Світовий досвід управління організаційно-економічними механізмами конкурентоспроможності підприємства / Л. М. Коваль, Р. Р. Русин-Гриник // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2011. - № 3(1). - С. 103-108
18. Офіційний сайт Торгово-промислової палати України. – Режим доступу: <https://www.ucci.org.ua>
19. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник / [Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін.]; за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.А. Зайця. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: Освіта України, 2012. – 272 с.

20. Мазаракі А. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : [навч. посібник] / за ред.. — К. : КНТЕУ, 2012. — 824 с.
21. Шляга О.В. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства / О.В. Шляга, М.В. Гальцев // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – Вип. 7. – С. 66-75.
22. Конкурентоспроможність підприємства – 2019. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://library.if.ua/book/14/1227.html>
23. Бочан І. О. Основи економічної теорії: інституціональний підхід : навч. посіб. / І. О. Бочан. – К. : Знання, 2012. – 211 с.
24. Doing Business: The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/rankings>.
25. Статистичний щорічник України за 2017 рік. За редакцією І. Є.Вернера. Державна служба статистики України. К – 2018. – 541 с.
26. Гліненко Л.К., Дайновський Ю.А. Стан і перспективи розвитку електронної торгівлі України. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2018 №1. С. 83–102.
27. Державна статистика України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
28. AsMarketing 2019 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.asmarketing.com>
29. Прокушев Е.Ф. Зовнішньоекономічна діяльність / Е.Ф. Прокушев. — Тернопіль: Астон, 2013. – 320 с.
30. Вівич О. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Львів: Афіна, 2014. 140 с.
31. Гулакова В. Л., Козак Ю. Г. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Проблеми розвитку малих відкритих економік. 2019 [Електронний ресурс] <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/09/255.pdf>.

32. Бахолдіна, І. Облік, аналіз і шляхи оптимізації ЗЕД комерційних організацій / І. Бахолдіна, Е. Езіс. - М. : LAP Lambert Academic Publishing, 2014. - 124 с
33. Закон України Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю. Документ 2275-VIII, чинний, поточна редакція — Прийняття від 06.02.2018 [Електронний ресурс]<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19>
34. Закон України Про зовнішньоекономічну діяльність. Документ 959-XII, чинний, поточна редакція — Редакція від 07.02.2019 [Електронний ресурс]<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
35. Пилипенко С.М. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Випуск 10. С. 452–456.
36. Підтримка українського експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/tovaroobig_z_ukr/pol/1790.html
37. European statistical system [Електронний ресурс]. – <https://ec.europa.eu/eurostat>
38. EU–Ukraine trade relations [Електронний ресурс]. – <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/EDN-20180709-1?inheritRedirect=true>
39. Тодоренко Ю. М. Система регулювання зовнішньоекономічних операцій купівлі-продажу на підприємствах України / Ю. М. Тодоренко, А. А. Кушніренко // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2019. – Вип.10(4). – С. 284-288
40. Онищенко В.П. Лібералізація та ефективність торговельної політики / В.П. Онищенко, О.А. Гащицький // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. — 2014. — № 1. — С. 5—13 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_-2014_1_3

ДОДАТКИ

Додаток А

БАЛАНС ТОВ «Укрбланковидав»
на 31 грудня 2018 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	2081	2306
первісна вартість	1001	2081	2306
Накопичена амортизація	1002		
Незавершене будівництво	1005	10535	10760
Основні засоби:	1010	44054	44576
первісна вартість	1011	50052	50724
Знос	1012	6047	6148
Довгострокові фінансові інвестиції:якіобліковуютьсязаметодомучастівкапіталін шихпідприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	9140	9223
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045	612	615
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	66841	67479
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100		
виробничі запаси	1101	10011	10913
незавершене виробництво	1102	18268	18753
готова продукція	1103	5601	5687
товари	1104		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги:	1125	6920.9	6958.1
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1030		
з бюджетом	1135		
У тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160	15905	16140
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	1348	1383
Витрати майбутніх періодів	1170	761	769
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	63859	65942
III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	132798	134189

Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	61484	61484
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий вкладений капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	24051	24594
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495	85896	86078
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	8419	8454
Інші довгострокові зобов'язання	1515	6107	6148
довгострокові забезпечення:	1520		
Довгострокові забезпечення виплат персоналу	1521	459	461
Цільове фінансування	1525	1837	1845
Усього за розділом II	1595	13834	13834
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	13105.9	13105.9
розрахунками з бюджетом	1620	1998	1998
розрахунки з оплати праці	1630	2719	2459
Доходи майбутніх періодів	1665	694	638
Інші поточні зобов'язання			
Усього за розділом III	1695	29849	30588
IV. Зобов'язання пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	132798	134189

Продовження додатку А

БАЛАНС ТОВ «Укрбланковидав»
на 31 грудня 2017 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	2019	2081
первісна вартість	1001	2014	2081
Накопичена амортизація	1002		
Незавершене будівництво	1005	10174	10535
Основні засоби:	1010	44054	44054
первісна вартість	1011	50014	50052
Знос	1012	6875	6047
Довгострокові фінансові інвестиції:якіобліковуютьсязаметодомучастівкапіталін шихпідприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	9110	9140
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045	611	612
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	66583	66841
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100		
виробничі запаси	1101	10005	10011
незавершене виробництво	1102	18106	18268
готова продукція	1103	5598	5601
товари	1104		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги:	1125	6915,7	6920.9
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1030		
з бюджетом	1135		
У тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160	15142	15905
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	1327	1348
Витрати майбутніх періодів	1170	758	761
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	63268	63859
III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	132273	132798

Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	61484	61484
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий вкладений капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	24018	24051
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495	85638	85896
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	8425	8419
Інші довгострокові зобов'язання	1515	6198	6107
довгострокові забезпечення:	1520		
Довгострокові забезпечення виплат персоналу	1521	438	459
Цільове фінансування	1525	1807	1837
Усього за розділом II	1595	13583	13834
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	13093,3	13105,9
розрахунками з бюджетом	1620	1996	1998
розрахунки з оплати праці	1630	2706	2719
Доходи майбутніх періодів	1665	690	694
Інші поточні зобов'язання			
Усього за розділом III	1695	29528	29849
IV. Зобов'язання пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	132273	132798

Продовження додатку А

БАЛАНС ТОВ «Укрбланковидав»
на 31 грудня 2016 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	2005	2019
первісна вартість	1001	2974	2014
Накопичена амортизація	1002		
Незавершене будівництво	1005	10095	10174
Основні засоби:	1010	44002	44054
первісна вартість	1011	50014	50014
Знос	1012	6863	6875
Довгострокові фінансові інвестиції:якіобліковуютьсязаметодомучастівкапіталіін шихпідприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	9103	9110
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045	610	611
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	66492	66583
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100		
виробничі запаси	1101	9992	10005
незавершене виробництво	1102	18094	18106
готова продукція	1103	5537	5598
товари	1104		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги:	1125	6749,9	6915,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1030		
з бюджетом	1135		
У тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160	15042	15142
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	1309	1327
Витрати майбутніх періодів	1170	715	758
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	62958	63268
III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	131157	132273

Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	61484	61484
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий вкладений капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	24001	24018
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495	85272	85638
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	8338	8425
Інші довгострокові зобов'язання	1515	6195	6198
довгострокові забезпечення:	1520		
Довгострокові забезпечення виплат персоналу	1521	433	438
Цільове фінансування	1525	1794	1807
Усього за розділом II	1595	13248	13583
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	12947,4	13093,3
розрахунками з бюджетом	1620	1973	1996
розрахунки з оплати праці	1630	2693	2706
Доходи майбутніх періодів	1665	672	690
Інші поточні зобов'язання			
Усього за розділом III	1695	29053	29528
IV. Зобов'язання пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	131157	132273

Продовження додатку А

БАЛАНС ТОВ «Укрбланковидав»
на 31 грудня 2015 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	1997	2005
первісна вартість	1001	2918	2974
Накопичена амортизація	1002		
Незавершене будівництво	1005	10027	10095
Основні засоби:	1010	43894	44002
первісна вартість	1011	50001	50014
Знос	1012	6827	6863
Довгострокові фінансові інвестиції:якіобліковуютьсязаметодомучастівкапіталіін шихпідприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	9093	9103
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045	609	610
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	66274	66492
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100		
виробничі запаси	1101	9936	9992
незавершене виробництво	1102	18042	18094
готова продукція	1103	5501	5537
товари	1104		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги:	1125	6727,4	6749,9
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1030		
з бюджетом	1135		
У тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160	15006	15042
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	1303	1309
Витрати майбутніх періодів	1170	711	715
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	62362	62958
III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	131063	131157

Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	61484	61484
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий вкладений капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	39947	24001
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495	85047	85272
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	8324	8338
Інші довгострокові зобов'язання	1515	6187	6195
довгострокові забезпечення:	1520		
Довгострокові забезпечення виплат персоналу	1521	433	433
Цільове фінансування	1525	1763	1794
Усього за розділом II	1595	13157	13248
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	12747,3	12947,4
розрахункамиз бюджетом	1620	1946	1973
розрахунки з оплати праці	1630	2642	2693
Доходи майбутніх періодів	1665	664	672
Інші поточні зобов'язання			
Усього за розділом III	1695	28947	29053
IV. Зобов'язання пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	131063	131157

Продовження додатку А

БАЛАНС ТОВ «Укрбланковидав»
на 31 грудня 2014 р.

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

Продовження додатку А

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

**ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТОВ «Укрбланковидав»
за 2018 р.**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	23057	17938
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	8761	7244,4
Валовий:			
прибуток	2090	14296	10693,6
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	10521	9938
Адміністративні витрати	2130	1521	847,20
Витрати на збут	2150	8243	7144,70
Інші операційні витрати	2180	1265	
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	13787,6	12639,7
збиток	2195		
Доход від участі в капіталі	2200	615	461
Інші фінансові доходи	2220	462	307
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270		
Фінансові результати до оподаткування:			
прибуток	2290	14864,6	13407,7
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	2676	2413
Прибуток (збиток) від припинення діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350	12189	10994
збиток	2355		

**ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТОВ «Укрбланковидав»
за 2017 р.**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	17938	17473
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	7244,4	6942
Заловий:			
прибуток	2090	10693,6	10531
збиток	2095		
інші операційні доходи	2120	9938	9731
Адміністративні витрати	2130	847,20	793,4
Витрати на збут	2150	7144,70	6937
інші операційні витрати	2180		873
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	12639,7	11658,6
збиток	2195		
Доход від участі в капіталі	2200	461	459
інші фінансові доходи	2220	307	305
інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
інші витрати	2270		
Фінансові результати до оподаткування:			
прибуток	2290	13407,7	12422,6
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	2413	2236
Прибуток (збиток) від припинення діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350	10994	10187
збиток	2355		

**ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТОВ «Укрбланковидав»
за 2016 р.**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	17473	15038
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	6942	6438
Валовий:			
прибуток	2090	10531	8600
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	9731	9427
Адміністративні витрати	2130	793,4	784
Витрати на збут	2150	6937	6429
Інші операційні витрати	2180	873	842
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	11658,6	9971
збиток	2195		
Доход від участі в капіталі	2200	459	452
Інші фінансові доходи	2220	305	299
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270		
Фінансові результати до оподаткування:			
прибуток	2290	12422,6	10722
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	2236	1930
Прибуток (збиток) від припинення діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350	10187	8793
збиток	2355		

**ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТОВ «Укрбланковидав»
за 2015 р.**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	15038	13757
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	6438	6185
Валовий:			
прибуток	2090	8600	7572
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	9427	9163
Адміністративні витрати	2130	784	743
Витрати на збут	2150	6429	6139
Інші операційні витрати	2180	842	821
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	9971	9032
збиток	2195		
Доход від участі в капіталі	2200	452	438
Інші фінансові доходи	2220	299	273
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270		
Фінансові результати до оподаткування:			
прибуток	2290	10722	9743
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	1930	1840
Прибуток (збиток) від припинення діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350	8793	7903
збиток	2355		

**ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТОВ «Укрбланковидав»
за 2014 р.**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	13757	13427
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	6185	5993
Валовий:			
прибуток	2090	7572	7434
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	9163	8947
Адміністративні витрати	2130	743	719
Витрати на збут	2150	6139	6012
Інші операційні витрати	2180	821	793
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	9032	8857
збиток	2195		
Доход від участі в капіталі	2200	438	383
Інші фінансові доходи	2220	273	217
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270		
Фінансові результати до оподаткування:			
прибуток	2290	9743	9457
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	1840	1750
Прибуток (збиток) від припинення діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350	7903	7707