

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Основні аспекти підвищення ефективності експортної діяльності підприємства»

(на матеріалах підприємства ДКАУ «НЦУВКЗ»)

Студента 2 курсу, 3 групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Шапка Сергій
Володимирович

(підпис студента)

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
доцент кафедри
міжнародного менеджменту

Фокіна-Мезенцева
Катерина Володимирівна

(підпис керівника)

Гарант освітньої
програми
завідувач кафедри
міжнародного менеджменту,
доктор економічних наук,
професор кафедри
міжнародного менеджменту

Серова Людмила
Петрівна

(підпис гаранта)

Київ 2020

Анотація

У випускній кваліфікаційній роботі досліджено комплексний підхід до підвищення ефективності операцій з експорту, який є синтезом існуючих методів кількісної оцінки ефективності що дало змогу провести реальну оцінку ефективності експортної діяльності підприємств на ринку, дослідити ЗЕД досліджуваного підприємства, провести аналіз можливих загроз, можливостей підприємства підвищення експортного потенціалу та запропонували комплекс заходів для підвищення ефективності експортної діяльності підприємства.

The final qualification work examines a comprehensive approach to improving the efficiency of export operations, which is a synthesis of existing methods of quantifying efficiency, which allowed a real assessment of the effectiveness of export activities of enterprises in the market, to study the foreign trade and proposed a set of measures to increase the efficiency of export activities of the enterprise.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОГО КОСМІЧНОГО АГЕНСТВА УКРАЇНИ «НАЦІОНАЛЬНИЙ ЦЕНТР УПРАВЛІННЯ ТА ВИПРОБУВАНЬ КОСМІЧНИХ ЗАСОБІВ (НЦУВКЗ)».....	7
1.1 Аналіз фінансово-економічної діяльності державного агентства України «Національний центр управління та випробувань космічних засобів (НЦУВКЗ)»	7
1.2 Дослідження зовнішньоекономічної діяльності ДКАУ «НЦУВКЗ» та оцінка його ефективності.....	14
1.3. Дослідження ефективності здійснення експортної операції ДКАУ «НЦУВКЗ».	20
Висновки до першого розділу	25
РОЗДІЛ 2. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДКАУ НЦУВКЗ	26
2.1. Обґрунтування напрямів удосконалення процесу організації операцій з експорту ДКАУ НЦУВКЗ.....	26
2.2.Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності експорту продукції ДКАУ НЦУВКЗ.....	34
2.3. Розробка рекомендацій щодо оцінювання ефективності запропонованих заходів для ДКАУ НЦУВКЗ.....	40
Висновки до 2 розділу.....	46
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	49
ДОДАТКИ	52

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В сучасних умовах, коли спостерігається нестабільність світової торгівлі і економіки в цілому, питання підтримки і зміцнення позицій національних експортерів стає особливо актуальним.

Також, потребуючих високих темпів науково-технічного прогресу, а також підвищених якісних характеристик продукції, високої ефективності виробництва, проблема оцінки зовнішньоекономічного потенціалу підприємства особливо актуальна.

Розрахунки зовнішньоекономічного потенціалу необхідно використовувати при розробці концепції основних напрямків експорту продукції, при складанні програми розвитку підприємства, при визначенні оптимального поєднання розмірів коштів, що спрямовуються на розвиток зовнішньоекономічної діяльності.

Нарощування експортного потенціалу є необхідною умовою для виходу продукції вітчизняних підприємств на міжнародний ринок. Для вирішення цього завдання необхідно використання спеціальних інструментів управління розвитком експортного потенціалу космічного підприємства, які сприяють зростанню конкурентоспроможності українських космічних товарів на міжнародному ринку. Крім того, сучасні методи управління розвитком експортного потенціалу космічних підприємств, повинні враховувати нетарифні обмеження, що існують на міжнародному ринку і відповідати вимогам і правилам, прийнятим в СОТ.

Таким чином, питання підвищення експортного потенціалу підприємства, формулювання набору організаційно-економічних рішень, що сприяють нарощування експортних можливостей з використанням об'єктивно існуючих переваг, є актуальними і своєчасними, що сприяють вирішенню важливої народногосподарського завдання - зростання конкурентоспроможності підприємства.

Однією з головних проблем управління зовнішньоекономічних потенціалом є відсутність в сучасній економічній науці конкретного механізму його оцінки, формування та розвитку. Однак розроблено безліч варіантів розвитку експортного виробництва і експортно-збутової діяльності.

Об'єктом дослідження є державне агентство України «Національний центр управління та випробувань космічних засобів (НЦУБКЗ)».

Предметом дослідження є зовнішньоекономічна діяльність підприємства космічної діяльності державне агентство України «Національний центр управління та випробувань космічних засобів (НЦУБКЗ)».

Ступінь дослідження проблеми. Аналіз останніх досліджень показує високий інтерес з боку науковців до проблеми підвищення ефективності експортного потенціалу підприємства. Дана проблема досліджена такими науковцями як А. Мазаракі [1], Т. Мельник [2], В. Юхименко [3], М. Дідківський [4], О. Анісімова [5], С. Гринкевич [6], Н. Ушакова та іншими вітчизняними вченими. Разом з тим, питання розвитку експортного потенціалу і його практичного використання залишаються недостатньо дослідженими. У наукових роботах розглядаються, як правило, окремі аспекти цієї проблеми. Необхідність аналізу проблем в цій сфері і шляхів створення цілісного механізму розвитку і більш повного використання експортного потенціалу промисловості визначили тему дисертаційного дослідження та зумовили його зміст, цілі, завдання та структуру.

Метою дослідження є розробка моделі оцінки та запропонування підвищення експортної діяльності космічного агентства.

Для досягнення поставленої мети, необхідно вирішити ряд завдань:

- вивчити основні поняття зовнішньоекономічного потенціалу;
- дослідити систему управління розвитком експортного потенціалу підприємства в рамках процесного та проектного підходів;
- дослідити методичного підходу до оцінки експортного потенціалу підприємства;
- оцінити стан ЗЕД та експортної діяльності підприємства;

- розробити методичний інструментарій за оцінками експорту.

Методи дослідження випускної кваліфікаційної роботи включають в себе методики економічного, теоретичного, логічного та порівняльного аналізу, синтез, графічний метод.

Інформаційно-емпіричною базою дослідження, яка забезпечує репрезентативність вихідних даних, достовірність, надійність та точність висновків, рекомендацій та пропозицій, є баланс та фінансова звітність державного агентства України «Національний центр управління та випробувань космічних засобів (НЦУБКЗ)».

Наукова новизна: Запропонований алгоритм оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності, дозволить приймати управлінські рішення щодо вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності.

Практична значимість роботи: дане дослідження дозволить об'єктивно оцінити ступінь впливу зовнішніх факторів на ефективність зовнішньоекономічної діяльності та підприємства. Також результати роботи можуть використовуватися підприємством для розвитку експортного потенціалу та вирішенню проблеми оцінки зовнішньоекономічного потенціалу космічного підприємства.

РОЗДІЛ 1.

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОГО КОСМІЧНОГО АГЕНТСТВА УКРАЇНИ «НАЦІОНАЛЬНИЙ ЦЕНТР УПРАВЛІННЯ ТА ВИПРОБУВАНЬ КОСМІЧНИХ ЗАСОБІВ (НЦУВКЗ)»

1.1 Аналіз фінансово-економічної діяльності державного агентства України «Національний центр управління та випробувань космічних засобів (НЦУВКЗ)»

Національний центр управління та випробувань космічних засобів — це цілісний науково-технічний комплекс у системі основних інструментів реалізації Загальнодержавної космічної програми України. Його функцією є завершення всієї ланки космічної діяльності, яку починають наукові установи та підприємства створенням орбітальних та наземних космічних засобів: випробування та експлуатація космічних апаратів та інших виробів, які виведені на орбіту.

У 20-ти кілометрах від Євпаторії, в селищі Вітіно знаходиться Український Національний центр управління та випробування космічних засобів України, керуючий польотами космічних апаратів і виконує космічні програми світового рівня і значення.

Національний центр управління та випробування космічних засобів України почав свою історію з перших днів освоєння космосу, в 1961 році.

В районі селища Вітіно був введений в дію комплекс «Плутон» - три величезні антени (дві прийомні і одна передає), розташовані в кількох кілометрах одна від одної. Кожна з антен представляла собою систему з восьми параболічних чаш, встановлених на гарматну платформу. Таких радіотелескопів в той час ніде більше не було. Ця система радіотелескопів дозволяла відправляти в космос сигнали на відстань в 300 мільйонів кілометрів, вдвічі більшу, ніж від Землі до Сонця.

З виникненням можливості дослідження далекого і далекої космосу на початку 70-х років XX століття біля селища Молочне (між містом Євпаторія та

селищем Вітіно) була споруджена ще одна площадка з антеною, з площею майже дорівнює площі футбольного поля.

Починаючи з 1965 року, з центру «Плутон» управляли запускаються апаратами, мають загальносвітове значення, серій «Венера», «Ехо», «Марс», а потім і апаратами на поверхні Місяця і Венери.

Гордість центру - науково-дослідний комплекс - радіоастрономічний телескоп РТ-70, за допомогою якого на початку 80-х років XX століття вчені здійснили радіолокацію планет Венери, Марса і Меркурія, а з космічних апаратів «Венера-13», «Венера-14» навіть були отримані кольорові фотографії поверхні Венери.

Антену РТ-70 і в наші дні не має рівних в світі по поєднанню багатьох параметрів (величезні розміри, гострота видимості, можливість роботи в різних діапазонах радіохвиль і в будь-яку погоду).

На території Національного центру управління та випробування космічних засобів України до сорокаріччя польоту першого космонавта Землі Ю. А. Гагаріна був створений музей, в якому представлені пов'язані з космічними польотами експонати. При вході в нього варто побував в космосі в 1989 році апарат, що спускається. Там же знаходиться і перший антенний комплекс «Зоря», за допомогою якого 12 квітня 1961 року здійснилася радіозв'язок з Ю. А. Гагаріним.

В 1996 році в місті Євпаторія на базі Центру далекого космічного зв'язку було створено Національний центр управління і випробування космічних засобів, НЦУВКЗ. Цей центр було створено для управління національними космічними апаратами в рамках космічних програм.

Після подій 2014 року було прийнято рішення про передислокацію НЦУВКЗ на неокуповану територію України, до міста Київ. Центр має унікальні наземні станції управління космічними апаратами та прийомні станції, які здатні працювати з величезними потоками даних майже від усіх діючих на орбіті супутників дистанційного зондування Землі. Питання

космічного моніторингу для різних країн світу надзвичайно важливий і актуальний [13].

Основні напрямки роботи НЦУВКЗ:

- управління польотами національних космічних апаратів;
- надання послуг щодо управління в рамках міжнародних програм та контроль сейсмічної обстановки в світі;
- проведення наукових досліджень;
- проектування та виробництво космічних та авіа-апаратів;
- розвиток космічної сфери в Україні.

НЦУВКЗ складається з чотирьох філій: центр прийому та обробки інформації та контролю навігаційного поля, Головний центр контролю, Західний центр радіотехнічного спостереження та Дніпровська філія «Дніпрокосмос», потужності цих філій дозволяють виконувати вищезазначені цілі та тематику роботи Центру.

Підприємство здійснює свою діяльність згідно з КВЕДами, які представлені у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Діяльність ДКАУ «НЦУВКЗ» за класифікатором видів економічної діяльності

КВЕД	Характеристика
72.19	Дослідження й експериментальні розробки у сфері інших природничих і технічних наук
46.38	Оптова торгівля іншими продуктами харчування, у тому числі рибою, ракоподібними та молюсками
86.21	Загальна медична практика
95.11	Ремонт комп'ютерів і периферійного устаткування
49.31	Пасажирський наземний транспорт міського та приміського сполучення
49.41	Вантажний автомобільний транспорт

Джерело: складено за даними підприємства

Для аналізу й оцінки фінансово-господарської діяльності досліджуваного підприємства використаємо аналіз фінансових результатів підприємства, продемонстрованих в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Динаміка фінансових результатів ДКАУ «НЦУВКЗ» у 2015- 2019 рр., млн. грн.

Показник	Абсолютне відхилення				Відносне відхилення. %			
	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3 165	2 420	5 568	4 391	9,62	6,71	14,47	9,97
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	4 840	3 375	992	2 570	18,98	11,12	2,94	7,41
Валовий:	-1 676	-954	4 575	2 221	-22,63	-16,66	95,86	23,76
прибуток								
збиток	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші операційні доходи	-2 574	-552	883	2 304	-53,75	-24,94	53,13	90,49
Адміністративні витрати	59	91	204	339	8,92	12,71	25,24	33,41
Витрати на збут	0	0	4	39	0,00	0,00	0,00	893,1
Інші операційні витрати	-2 024	192	-3 498	2 950	-32,91	4,65	-81,01	359,9
Фінансовий результат від операційної діяльності:	-2 285	-1 790	8 748	1 196	-42,44	-57,76	668,33	11,90
прибуток								
збиток	-	-	-	-	-	-	-	-
Дохід від участі в капіталі	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші фінансові доходи	2	3	26	6	146,15	87,50	431,67	20,06
Інші доходи	-1 534	-226	-700	28	-60,78	-22,86	-91,66	43,64
Фінансові витрати	1 738	349	2 288	379	0	0	0	0
Втрати від участі в капіталі	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші витрати	-3 163	-469	-1 478	1 639	-60,54	-22,78	-92,88	1445
Фінансовий результат до оподаткування:	-1 173	-1 892		4 064	-80,04	-646	257,07	-13,90
прибуток								
збиток	-	-		-	-	-	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	278	0	754	349	-6,65	0,00	271,43	6,84

Продовження табл. 1.1

Чистий фінансовий результат:	0							
прибуток	233		4 632	3 774	-80,08	-668	250,44	-18,53
збиток		-1 322						

Джерело: розроблено автором на основі Додатку А, Б, В.

Проаналізувавши отримані дані, можна зробити висновок, що у 2018 році значно зросли показники фінансових результатів після кризи у 2017 році. Валовий прибуток зріс на 4575 тис. грн. (53,13%), що на 58 % більше, порівнюючи з 2015 роком. Це в першу чергу пояснюється тим, що у 2018 році зменшилися темпи росту собівартості реалізованої продукції, приріст у відсотках замість 18,98% та 11,12% у 2015 та 2016 відповідно у 2018 році 2,94% (34707 тис. грн.). Також спостерігається падіння таких показників, як валовий прибуток, фінансовий результат від операційної діяльності, фінансовий результат до оподаткування та чистий фінансовий результат на 954, 1790, 1892 та 1322 тис. грн відповідно, що еквівалентно приросту у відсотках 95,86%, 668%, 254,07%, 250,44%.

Для більш детального аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства розглянемо ряд показників, для детальнішого аналізу стану підприємства, на основі звітів про фінансовий стан і результати.

Таблиця 1.3.

Показники ліквідності та платоспроможності ДКАУ «НЦУВКЗ» у 2015- 2019 рр

Джерело: розроблено автором на основі Додатку А, Б, В.

Показник	Період					Абсолютне відхилення			
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Коефіцієнт грошової платоспроможності (абсолютної ліквідності)	0,00	0,01	0,02	0,06	0,01	0,01	0,01	0,04	-0,05
Коефіцієнт розрахункової платоспроможності (покриття)	1,537	1,739	1,613	1,174	1,027	0,20	-0,13	-0,44	-0,15
Коефіцієнт ліквідної платоспроможності	0,74	0,95	0,92	0,42	0,39	0,22	-0,04	-0,50	-0,03
Коефіцієнт критичної ліквідності	1,13	1,10	0,93	0,28	0,15	-0,03	-0,17	-0,65	-0,13

Нормативне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності повинно бути в межах 0,1-0,2, а на підприємстві, як видно з таблиці, цей показник достатньо

нижчий за норму, це означає, що на кожну гривню поточних зобов'язань припадає близько 0,02 грн. грошових коштів і еквівалентів. Грошові кошти не беруть участі у виробничо-збутовому процесі та не генерують дохід компанії [16]. Як наслідок, можна стверджувати, що значна частина капіталу відволікається на формування непродуктивних активів.

Коефіцієнт покриття знаходиться в межах нормативного значення (1-3), що свідчить про те, що підприємство може вчасно відповідати за своїми зобов'язаннями. Тобто на кінець 2019 року товариство має 1,027 гривень на кожну гривню поточних зобов'язань. Негативним є те, що порівнюючи 2016 рік з 2019, показник зменшився у 1,7 рази.

Коефіцієнт ліквідної платоспроможності менший за одиницю, що свідчить про велику кількість поточних і довгострокових зобов'язань в балансі підприємства. Але, аналізуючи динаміку показника за чотири роки, видно, що з кожним роком він зменшується, що є негативним явищем. Підприємство має прагнути до того, щоб цей коефіцієнт був більше одиниці і чим вище показник, тим краще.

Коефіцієнт критичної ліквідності показує наскільки ліквідні активи підприємства. Показники на підприємстві знаходяться в межах нормативного значення і є високоліквідними, а отже, поточні активи використовуються ефективно, що призводить до збільшення показника прибутковості.

Таблиця 1.4.

Показники ділової активності ДКАУ «НЦУВКЗ» у 2015- 2019 рр

Показник	Період					Абсолютне відхилення			
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Коефіцієнт оборотності запасів	2,09	2,17	1,84	1,25	1,31	0,08	-0,33	-0,59	0,05
Оборот дебіторської заборгованості	2,72	2,45	2,15	7,51	19,3	-0,27	-0,30	5,36	11,77
Оборот кредиторської заборгованості	1,30	1,40	1,27	1,13	1,16	0,10	-0,13	-0,14	0,03

Джерело: розроблено автором на основі Додатку А, Б, В.

Показник оборотності активів демонструє ефективність використання активів компанії. Позитивною тенденцією є те, що у 2019 році показник збільшився, порівняно з 2018 роком на 0,05, тобто компанія стала ефективніше використовувати свої ресурси. З таблиці видно, що у 2019 році на кожну гривню залучених коштів було продано товарів на суму 1,31 гривень.

Тривалість обороту дебіторської заборгованості – індикатор ефективності відносин з клієнтами, який дає уявлення про платіжну дисципліну покупців. Дані показують, що політика управління дебіторською заборгованістю є нестабільною, адже показники за останні три роки суттєво коливаються. Термін погашення дебіторської заборгованості в 2019 році склав 19,28 днів. Показник погашення кредиторської заборгованості використовується для оцінки ефективності управління кредиторською заборгованістю. Як видно з таблиці, на підприємстві ефективне управління кредиторською заборгованістю, адже період погашення заборгованості можливий в середньому за 1,25 днів. Варто зауважити, що компанія здатна повністю фінансувати своїх дебіторів за рахунок кредиторів, що позитивно впливає на ліквідність і фінансовий стан.

Таблиця 1.5.

Показники рентабельності ДКАУ «НЦУВКЗ» у 2015-2019 р.р.

Показник	Період					Абсолютне відхилення			
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Коефіцієнт рентабельності активів	-3,21	0,11	-0,63	2,15	1,72	3,32	-0,74	2,78	-0,42
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	-0,04	0,00	-0,01	0,04	0,03	0,04	-0,01	0,04	-0,01
Коефіцієнт рентабельності продукції	-19,74	0,65	-3,43	10,51	7,79	20,38	-4,08	13,95	-2,72

Джерело: розроблено автором на основі Додатку А, Б, В.

Із розрахунків, наведених в таблиці 1.5, видно, що рентабельність активів ДКАУ «НЦУВКЗ» за досліджуваний період була вкрай низькою, а в окремі

роки (2015,2017) – від’ємною, проте негативне її значення суттєво скоротилось у 2018 році порівняно з 2015 р.

Рентабельність власного капіталу вказує, наскільки ефективно використовується власний капітал [17]. Рентабельність власного капіталу компанії у 2018 році зросла на 100%, порівнюючи з 2015 роком. З цього можна зробити висновок для акціонерів, що перспективно інвестувати в дану компанію при таких майбутніх темпах росту. Ефективність використання власного капіталу є високою.

Показник рентабельності продукції про чистому прибутку дуже коливається: так в 2015 році показник був на рівні -19,74, а в 2018 році виріс на 207,5%. Кожна гривня продажів у 2019 році принесла підприємству 7,79 гривень чистого прибутку.

Отже, підсумовуючи, можна сказати, що підприємству потрібно більше приділити увагу показникам ліквідності та платоспроможності, оскільки не всі коефіцієнти відповідають нормативним значенням, що означає нестійку позицію підприємства. Динаміка показує, що ситуація з кожним роком погіршується, можливо, потрібно реструктуризація фінансових коштів, залучення інвесторів до фінансування підприємства, оскільки космічна галузь є досить перспективною для розвитку як всередині країни, так і за її межами, що принесе більше прибутку [18]. Інші показники знаходяться в межах норми.

1.2 Дослідження зовнішньоекономічної діяльності ДКАУ «НЦУВКЗ» та оцінка його ефективності

Сучасна українська космічна промисловість є одним з найбільш перспективних напрямків розвитку економіки України на найближчі десятиліття. Виробничий і науково-технічний потенціал, накопичений в галузі за багато десятиліть її існування, ще за СРСР, за багатьма параметрами, за належної уваги та фінансування може значно перевищувати досягнення

провідних промислово-розвинених країн. Зберігається присутність українських підприємств космічної та авіаційної промисловості на світових ринках, особливо на міжнародному ринку авіації. Успішне просування вітчизняної авіаційної техніки пов'язане з жорсткою конкурентною боротьбою зі світовими лідерами, об'єднаними у великі диверсифіковані авіа-ракетно-космічні корпорації.

Зрозуміло, що для збереження суверенітету, розвитку економіки, включаючи зайнятість населення високоінтелектуальною працею, і соціальної сфери України з її територіальним положенням та загрозами з-зовні, завжди буде необхідна гарантована незалежність в авіаційних технологіях, як для військового авіабудування, так і для розвитку повітряно-космічних комунікацій, для підтримки її інфраструктури і, отже, буде необхідна передова авіаційна промисловість.

Існуюча міжнародна система регулювання авіаційної діяльності та постійно зростаючі вимоги, що пред'являються до авіаційно-космічній техніки, до її надійності, безпеки, економічності, екологічності, вимагають численних нововведень і попередніх їм фундаментальних і прикладних наукових досліджень і розробок.

З точки зору бази інноваційно-технологічного розвитку всієї економіки значимість авіаційно-космічної промисловості неможливо переоцінити - настільки великі масштаби і спектр її науково-технічних і технологічних досягнень і інтересів.

Після значного часу фінансування космічної сфери, у тому числі розробок і виробництва засобів космічного призначення з державного бюджету, набула значимість комерціалізації цього виду діяльності. На 2016 рік кількість комерційних космічних компаній трохи більше 800 компаній, а в 2019 році — вже понад 1000.

Експерти вважають, що до 2030- го року загальний оборот компаній космічної діяльності буде близько 600 млрд. Минулого року спільнота «Space Foundation» оцінила весь ринок космічних компаній у 380 млрд. доларів

(середній ріст на 9% на рік), а його комерційний сектор — на 76% від 380 млрд. доларів (витрати державних бюджетів на космічну діяльність складала 80,52 млрд. доларів, або менше 24% обсягів світової космічної індустрії) [7].

На сьогодні в Україні існує загальнодержавна цільова науково-технічна космічна програма України на 2019 - 2023 роки. Метою Програми є підвищення ефективності використання космічного потенціалу для розв'язання актуальних завдань соціально-економічного, екологічного, інформаційного, наукового та освітнього розвитку суспільства, забезпечення реалізації інтересів держави у сфері оборони та національної безпеки.

Очевидно, що після подій 2020 року, а саме пандемії COVID-19 та , як наслідок, входження світу в економічну рецесію впродовж 2020-2021 років, про пряме виділення значних державних бюджетних вкладень в науково-технічну космічну програму, мова не йдеться.

Тож, оцінімо зовнішньоекономічну діяльність ДКАУ «НЦУВКЗ». У таблицях 1.6 та 1.7 представлено дані компанії щодо імпорту та експорту товарів за країнами з 2015 по 2019 рік.

Таблиця 1.6

Відношення експорту ДКАУ «НЦУВКЗ» до обсягів виробництва товарів до країн у 2015-2019 рр., млн. грн

Діяльність	Рік					Абсолютне відхилення			
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Обсяги виробництва продукції	2447 0	2464 0	3221 0	3685 0	4543 0	0,69	30,72	14,41	23,28
Обсяг реалізації продукції	2449 0	2500 0	3238 0	3516 0	4814 0	2,08	29,52	8,59	36,92
Експорт продукції	1684 0	1756 0	2057 0	2152 0	3129 0	4,28	17,14	4,62	45,40

Джерело: складено автором на основі матеріалах ДКАУ «НЦУВКЗ».

Також нам необхідно розглянути зовнішньоторговельний баланс ДКАУ «НЦУВКЗ» за 2015-2019 роки для аналізу експортної та імпортної діяльності.

Таблиця 1.7

Зовнішньоторговельний баланс ДКАУ «НЦУВКЗ» 2015-2019 р.р.,

млн. грн

Показник	Рік					Відносне відхилення, %			
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Експорт	16840	17560	20570	21530	31290	81,99	89,18	86,90	91,31
Імпорт	3700	2130	3100	2050	3930	18,01	10,82	13,10	8,69
Всього	20540	19690	23670	23580	35220	100,00	100,00	100,00	100,00

Джерело: складено автором на основі матеріалів ДКАУ «НЦУВКЗ»

Дані з таблиці 1.7 говорять нам про те, що галузь є експортоорієнтованою, за 2019 рік експорт склав 91,31% від загального зовнішньоторговельного балансу, що становить більше 3 млрд гривень.

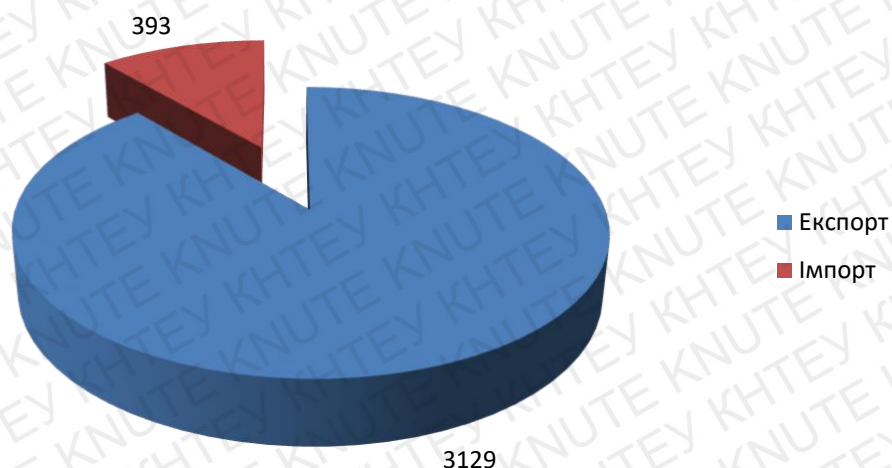


Рис. 1.1 Співвідношення експорту і імпорту у 2019 році ДКАУ «НЦУВКЗ», млн грн

Джерело: розроблено автором.

Імпорт, у свою чергу, становить 8,69 % у 2019 році, або ж 393 млн гривень. Динаміка також нам показує, що частка імпорту за період 2015-2019 р.р. значно скоротилася, майже на 10%, що говорить нам про можливе імпортозаміщення, що позитивно впливає на економіку країни.

Наочно географія експорту представлена на рис. 1.2.

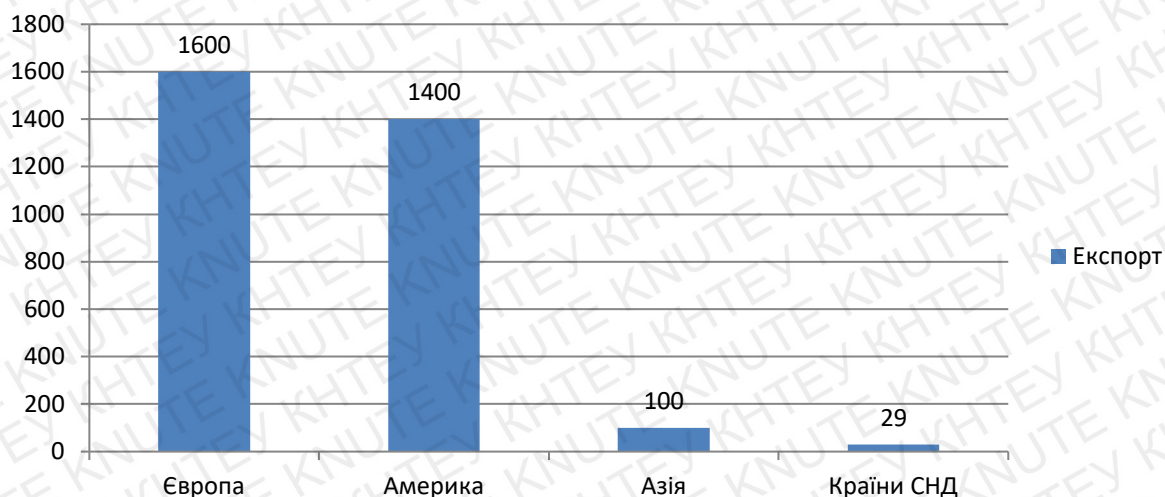


Рис. 1.2. Географія експорту ДКАУ «НЦУВКЗ» в 2019 р., млн. грн.

Джерело: розроблено автором.

Як ми бачимо з рис 1.2., експортується найбільше до Європейського регіону та Америки, зокрема, США та Канади. На третьому місці – Азійський регіон та на четвертому – країни СНД.

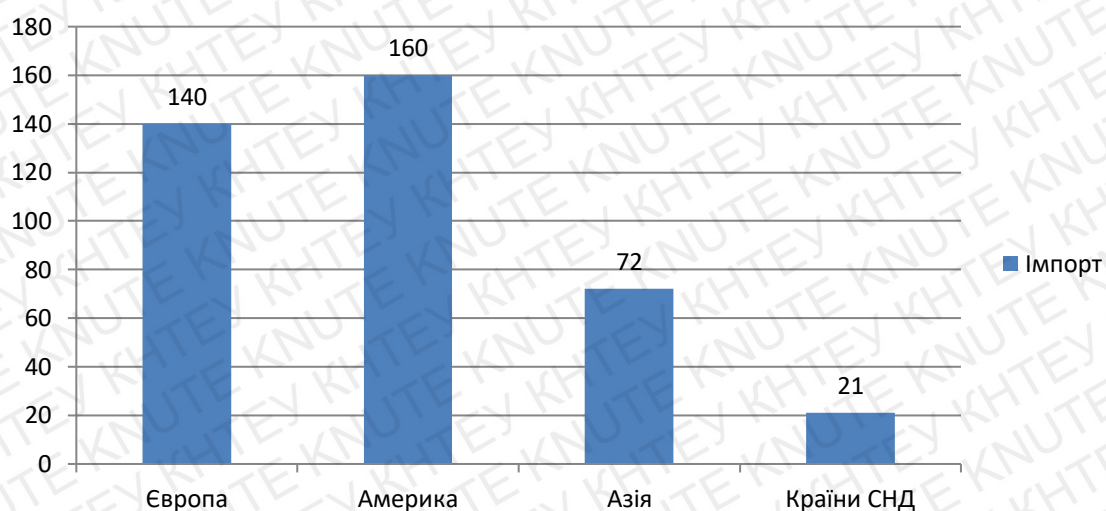


Рис. 1.3. Географія імпорту ДКАУ «НЦУВКЗ» в 2019 році., млн. грн.

Джерело: розроблено автором на основі таблиці 1.3 та матеріалах підприємства.

Співпраця між державами-членами ЄС та Україною також посилюється. Останнім часом в юридичну площину перейшли наміри про співпрацю з Республікою Польща та Королівством Нідерланди. Так, на підставі Меморандуму про взаєморозуміння між Державним космічним агентством

України та Польським космічним агентством 2015 року Національним центром управління та випробувань космічних засобів (НЦУВКЗ) та Польським космічним агентством було підписано Меморандум про співробітництво у сфері спостереження за космосом та відстеження космічних об'єктів від 13.10.2018.

Ще раніше, 2-го жовтня 2018 року, Нідерландське космічне агентство та ДКАУ підписали Меморандум щодо співробітництва у сфері дослідження та використання космічного простору в мирних цілях, а саме: космічні наукові та технічні прилади; використання мікро та міні-супутників для наукових та комерціалізованих цілей; бортові системи дистанційного зондування Землі; комерційні продукти дистанційного зондування Землі; національні та міжнародні, нормативні та організаційні документи ринку продуктів дистанційного зондування Землі; супутникові системи зв'язку та космічні телекомунікаційні системи; транспортні системи, ракети, носії та їх компоненти; космічні апарати наукового призначення; наземна інфраструктура космічних систем та інші розробки [8].

Отже, підсумовуючи інформацію, можна сказати, що ДКАУ «НЦУВКЗ» експортоорієнтоване підприємство, експорт значно перевищує імпорт (відношення приблизно 9:1), у кількісному вираженні – 3,129 млрд до 393 млн. гривень. Основний потік експорту відбувається до країн Європи та Америки, з Європейськими країнами існує тісний зв'язок на основі багатьох меморандумів та договорів.

1.3. Дослідження ефективності здійснення експортної операції ДКАУ «НЦУВКЗ».

Для аналізу ефективності експортної стратегії космічного підприємства ДКАУ «НЦУВКЗ» використовувалася річна звітність підприємства за 2015-2019 р.р., а також внутрішні звіти відділу маркетингу підприємства [19].

Як відомо, саме ціни визначають структуру виробництва, впливають на розподіл товарної маси, рівень добробуту населення. Для всіх виробників товару питання про ціну - це питання життя або смерті. Але лише невелика кількість менеджерів і фахівців впевнено орієнтуються в питаннях ціноутворення. Ціноутворення є найменш зрозумілим, але і найбільш суттєвим аспектом у відносинах ринку і фірм. Якщо методика встановлення цін правильна, цінова тактика розумна, тобто цінова стратегія обрана правильно, то це забезпечить успішну діяльність будь-якого комерційного підприємства в умовах ринкових відносин [15].

Таблиця 1.8

Оцінка ефективності продажу експортних позицій ДКАУ «НЦУВКЗ»

Експортна позиція	ЦВ, тис. США	ЦП, тис. США	НП, тис. США	К, штук	S, тис. США	Ев, тис. США	Еп, тис. США	Ефп, %	Ез, тис. США
Ракета-носіє «Зеніт-2S»	18445	21396	2951	23	424235	129038	138169	33%	9131
«Наземний старт»	24195	39800	15605	17	411315	125108	189968	46%	64860
EgyptSat-1	30895	63000	32105	21	648795	197342	371458	57%	174116
Балістичних ракет РС-20	23995	65000	41005	11	263945	80283	200750	76%	120467
Ракета-носіє «Аріан»	27945	53300	25355	9	251505	76499	134685	54%	58186

Джерело: [розроблено автором за даними ДКАУ «НЦУВКЗ»].

* ЦВ – ціна виробника; ЦП – Ціна продажу посередника (ДКАУ «НЦУВКЗ»); НП – надбавка (ДКАУ «НЦУВКЗ»); К – Кількість експортних позицій окремої моделі; S – Сума вкладених коштів у закупівлю партії автомобілів конкретної моделі; Ев – ефект, якого досягло підприємство власними

силами; E_n – ефект, що отримало підприємство внаслідок використання посередника; E_{fn} – ефективність діяльності (ДКАУ «НЦУВКЗ»); E_z – загальний ефект.

Для аналізу ефективності експортних операцій на ДКАУ «НЦУВКЗ». Для цього нам потрібно виявити методичний інструментарій для проведення вищезазначеного аналізу. Ми будемо використовувати такі показники як: показники валютної ефективності експорту, коефіцієнт ефективності експорту, коефіцієнт ефективності реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку та рентабельності експортної операції, дані для розрахунків будуть представлені в таблиці 1.9.

Таблиця 1.9

Дані для розрахунків ефективності експорту ДКАУ «НЦУВКЗ» 2015-2019р. р.

Діяльність	Рік					Абсолютне відхилення			
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Обсяги виробництва продукції	24470	24640	32210	36850	45430	0,69	30,72	14,41	23,28
Обсяг реалізації продукції	24490	25000	32380	35160	48140	2,08	29,52	8,59	36,92
Експорт продукції	16840	17560	20570	21520	31290	4,28	17,14	4,62	45,40
Чистий дохід від експорту	10592	11059	11852	12586	17582	4,41	7,17	6,19	39,69
Собівартість експорту	6248	6501	8718	8934	13708	4,05	34,10	2,48	53,44
Валовий прибуток від експорту	4344	4558	3134	3652	3874	4,93	-31,24	16,53	6,08
Витрати на реалізацію на вн. ринку	1050	1153	1278	1327	1596	9,81	10,84	3,83	20,27

Джерело: розраховано автором на основі Додатку А, Б та даних ДКАУ «НЦУВКЗ».

Показник валютної ефективності експорту ми будемо розраховувати за формулою:

$$E_{\text{вал.екс.}} = \frac{\sum_{i=1}^m \text{Цекс.і.} * Q_{\text{екс.і.}}}{\sum_{i=1}^m \text{З}_{\text{ім.і.}} * Q_{\text{екс.і.}}} \quad (2), \text{ де}$$

де Цекс.і. – валютна ціна і-го експортного товару чи послуг, вал. од/од.;

Qекс.і. – обсяг експорту і-го товару чи послуги, натур. од.;

Зекс.і. – затрати на виробництво та реалізацію одиниці експортного товару чи послуг, грн/од.;

m – кількість товарів чи послуг в експортному еквіваленті.

Також для розрахунку валютної ефективності експорту нам необхідно буде вивести середній курс євро та зворотнє котирування євро/гривня за 2015-2019 роки для співставлення з результатами аналізу.

Коефіцієнт ефективності експорту розраховується за формулою :

$$\text{Кеф. екс.} = \frac{V_{\text{експ}}}{C_{\text{експ}}} * 100\%, \quad (1)$$

де V експ – виручка від реалізації експортної продукції, грн.;

C експ – повна собівартість експортної операції, грн.

Коефіцієнт ефективності реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку (E):

$$E = \frac{V_{\text{експ.вн.рин.}}}{C_{\text{експ}} + V_{\text{вн.рин.}}} * 100\%, \quad (2)$$

де V експ/вн.рин. – вартість експортної продукції у внутрішніх цінах, грн.;

C експ – собівартість експортної продукції, грн.;

V вн.рин. – витрати на реалізацію продукції на внутрішньому ринку, грн

Рентабельність експорту (Рекс/оп):

$$P_{\text{експ}} = \frac{\text{ФР екс} * (1 - \text{Соп})}{C_{\text{експ}}} * 100\%, \quad (3)$$

де $\Phi_{\text{р експ}}$ – фінансовий результат (прибуток) від експортної операції до оподаткування, грн.;

Сексп – собівартість експортної продукції, грн.;

Соп – ставка оподаткування прибутку.

Результати розрахунків представлені в таблиці 1.10.

Таблиця 1.10

**Розраховані показники ефективності експорту ДКАУ «НЦУВКЗ»
2015-2019 р.р.**

Коефіцієнти	2015	2016	2017	2018	2019	Відхилення, +/-
Показник валютної ефективності експорту	27,0	29,3	31,7	37,8	32,2	+5,2
Зворотній курс євро/гривня	24.23	28.29	30.0	32.14	28.95	+4,68
Коефіцієнт ефективності експорту	69,53	70,11	35,95	40,88	28,26	-41,27
Коефіцієнт ефективності реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку	59,52	59,55	31,35	35,59	25,31	-34,21
Рентабельність експорту	57,01	57,49	29,48	33,52	23,17	-33,84

Джерело: розраховано автором на основі Додатку А, Б та даних ДКАУ «НЦУВКЗ».

Як ми бачимо з таблиці 1.10 – ми розраховали показники ефективності експорту ДКАУ «НЦУВКЗ». Показник валютної ефективності експорту необхідно порівнювати зі зворотнім курсом (євро/гривня). Отже, як ми бачимо з 2015 по 2019 рік експортні операції були ефективні з точки зору валютної ефективності експорту, також спостерігається ріст у цього показника на 5,2 значення.

Коефіцієнт ефективності експорту показує нам значення більше 1 – тому цей показник також показує ефективне функціонування ДКАУ «НЦУВКЗ» в експортній діяльності, але слід зазначити, що динаміка негативна (-41,27), саме тому потрібно звернути увагу на цей показник та запропонувати резерви його підвищення.

Щодо коефіцієнта ефективності реалізації експортних операцій на внутрішньому ринку та рентабельності експорту ми можемо спостерігати таку ж ситуацію – значення показників – нормативні, але динаміка негативна - -34,21 та -33,84 пункти відповідно.

Ефективність господарської діяльності є однією з економічних категорій, яка виступає підґрунтям для відбору та реалізації альтернативних варіантів економічного розвитку підприємства, обумовлює доцільність реалізації інноваційно-інвестиційних проектів, створення нових видів продукції і послуг, розробки і впровадження нової техніки, впровадження заходів з удосконалення організації та управління виробництвом, тощо.

Ефективність експортно-імпортних операцій дозволяє визначити співвідношення отриманого економічного ефекту (результату) та витрат ресурсів (факторів), які обумовили досягнення такого ефекту.

Важливою складовою моделі розвитку ДКАУ «НЦУВКЗ» є фінансування процесів модернізації виробничої сфери, фінансування закупівлі нових видів інструментів і механізмів необхідних для проведення ремонтних робіт, нових видів техніки.

Подібна політика, в більшій мірі, є результатом співпраці зі світовими лідерами, які в своїй діяльності орієнтовані на інноваційні пріоритети. Компанія також фінансує проекти підготовки співробітників, при цьому питання пошуку кваліфікованих спеціалістів, фахівців космічної сфери стоять дуже гостро.

Аналіз ДКАУ «НЦУВКЗ» дозволяє зробити висновок про те, що для компанії і надалі треба тримати курс на розширення ринкової ніші, посилення позиції на ринку в тому числі і за допомогою диверсифікації. Доцільно акцентувати увагу на активізацію маркетингової політики комунікацій з метою інформування суб'єктів ринку про можливість довгострокового співробітництва на вигідних умовах. Досягнення цих цілей вимагає реалізації більш «агресивною» моделі поведінки компанії, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках [20].

Висновки до розділу 1

На даний час ДКАУ «НЦУВКЗ» є сучасним авіабудівним підприємством, що працює на новітньому обладнанні з використанням нових технологій. Провівши аналіз сильних і слабких сторін ДКАУ «НЦУВКЗ», було визначено, що сильні сторони ДКАУ «НЦУВКЗ» визначені в основному його діловою репутацією, фінансовою стійкістю, іміджем та досвідом ведення діяльності, в той же час основними недоліками в діяльності ДКАУ «НЦУВКЗ» є невикористання можливості фінансування масової діяльності за рахунок коштів від залучених замовлень на будівництво літаків.

Провівши аналіз фінансового стану ДКАУ «НЦУВКЗ» за 2015-2019 р.р. в розрізі показників ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та прибутковості слід відмітити стабільний фінансовий стан підприємства, його ліквідність, при цьому позитивними характеристиками фінансового стану ДКАУ «НЦУВКЗ» є висока рентабельність та незначна залежність від позикових коштів, що в майбутньому може стати фінансовою базою для розширення обсягів господарської діяльності підприємства.

Нами було визначено, що система управління операціями з експорту на ДКАУ «НЦУВКЗ» забезпечує якісну продукцію відповідно до вітчизняних та міжнародних стандартів, а також ефективне здійснення експортної діяльності. Останнім кроком оцінки систем управління операціями з експорту на ДКАУ «НЦУВКЗ» буде оцінка конкурентоспроможності продукції підприємства.

У даний час ДКАУ «НЦУВКЗ» доводиться працювати в умовах дуже жорсткої конкуренції на авіакосмічному полі світового ринку. Сьогодні однієї з основних стратегій підприємства повинно стати утримання своїх позицій, шляхом удосконалювання, модифікування і грамотної політики ведення експортної діяльності всіх систем управління експортних операцій.

РОЗДІЛ 2.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДКАУ НЦУВКЗ

2.1. Обґрунтування напрямів удосконалення процесу організації операцій з експорту ДКАУ НЦУВКЗ

Методика оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства є ключовою частиною системи прийняття рішень про ведення ЗЕД [21].

У ДКАУ «НЦУВКЗ» питання методики прийняття рішень про ведення зовнішньоекономічної діяльності є ключовим, тому що більше половини виробленої продукції реалізується на зовнішніх ринках.

Спираючись на результати досліджень різних підходів і поглядів на зміст процесу, послідовності і методу прийняття рішень практичну реалізацію стосовно основним видом зовнішньоекономічної діяльності - зовнішньої торгівлі можна представити на увазі ієрархії послідовних етапів, представлених на рис. 2.1.

На етапі визначення проблем, установок і конкретизацій цілей ведення експортної діяльності аналізується сама концепція ЗЕД, будуються приблизні плани, що не спираються на розрахунки.

На етапі аналізу поточного стану внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, оцінки перспектив і ризиків аналізується зовнішня і внутрішнє середовище підприємства. При аналізі внутрішнього середовища оцінюються виробничі і технічні можливості підприємства. Так само варто розглянути ступінь залежності від експорту зовнішніх напівфабрикатів для виробництва. Адже, якщо в умовах відсутності достатньої частки на внутрішньому ринку, куди в разі шоккових ситуацій можна направити нереалізований на експорт товар, є ризик зазнати катастрофічні збитки, пов'язані з ціновими ризиками, а так само волатильністю національної валюти.

Ефективність експортної операції, описаної та дослідженої у пункті 1.3 досить висока, тому оптимізація умов контракту внаслідок заміни базису поставки не є необхідною [22]. Розглянемо інші варіанти оптимізації умов контракту на користь експортера.

Існує багато варіантів можливих напрямів підвищення ефективності організації експортно-імпортних операцій. Розглянемо деякі з них.

Таблиця 2.1

SWOT – аналіз ДКАУ «НЦУБКЗ»

Сильні сторони	Слабкі сторони
- високі позиції на світовому ринку; - сильна науково-технічна база; - наявність нових технологій в окремих сегментах космічної техніки.	- високий рівень зносу основних фондів; - дефіцит капіталу та слабе інвестиційне фінансування у зв'язку з закритістю галузі; - низький рівень концентрації в галузі, відсутність інтеграційних об'єднань.
Можливості	Загрози
- розширення географії участі в міжнародних проектах; - збільшення державного фінансування, створення сприятливого інвестиційного клімату галузі; - модернізація інфраструктури.	- відсутність стабільного ринків збуту; - слабкий захист від поглинань.

Джерело: складено автором на основі [9,10].

Як ми бачимо з проведеного SWOT-аналізу, ми бачимо, що основою для розширення експорту є:

- розширення географії участі в міжнародних проектах;
- збільшення державного фінансування, створення сприятливого інвестиційного клімату галузі;
- модернізація інфраструктури проведення.

Всі вищеперераховані заходи – це заходи, за які повинна відповідати маркетингова служба підприємства [23]. Отож, основні заходи для підвищення організації заходів з експорту ми покладемо на плечі саме маркетингової

служби та вищого керівництва, яке повинно проявити волю до змін виробництва.

Також, процедура проведення експортної угоди космічної техніки є досить складною через ряд певних причин.

Якщо говорити про підвищення експорту, та ефективності експорту, потрібно пам'ятати про конкурентоспроможність продукції [24].

Щоб підвищити конкурентоспроможність продукції, потрібно в першу чергу добитися того, щоб якість продукції відповідала світовим стандартам.

При укладанні угод з експорту ДКАУ «НЦУВКЗ» було б доцільно застосувати умови поставки DDP Поставка зі сплатою мита. Основними перевагами даних умов поставки для ДКАУ «НЦУВКЗ» є наступні:

- продавець за власний рахунок укладає договір перевезення товару до названого місця призначення, тим самим підвищує конкурентоспроможність продукції, адже набагато простіше замовити повний комплект послуги, з доставкою та оплатити її, ніж шукати транспортно-експедиторські компанії, послуги яких за кордоном коштують більше, ніж в Україні, навіть якщо це авіап перевезення, суму витрат додаємо до ціни контракту;
- продавець несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару до місця призначення, що також показує клієнтоорієнтованість;
- продавець є відповідальним за проходження усіх необхідних митних процедур, як експортних, так і імпорتنих;
- продавець здійснює оплату витрат митного очищення, податків, митних і інших зборів на імпорту до країни призначення;
- продавець є відповідальним за страхування вантажів у дорозі;
- продавець несе усі витрати щодо перевірки товару, його пакування та маркування;
- створення нового відділу ЗЕД та логістики, що буде займатися питаннями перевезення, це додаткові робочі місця та додатковий прибуток для агентства, як наслідок, сплата податків (так як це державне агентство – цим можна апелювати при виділенні державою підтримки агентства).

Рекомендації до управління операціями з експорту на ДКАУ «НЦУВКЗ» показано на рис 2.1



Рис. 2.1 Основні елементи експортного потенціалу для підприємства ДКАУ «НЦУВКЗ»

Джерело: розроблено автором за матеріалами ДКАУ «НЦУВКЗ».

1. Ринок. У географії експорту домінують наступні ринки: Європа та Америка . Для розвитку експортної діяльності необхідно освоєння нових ринків, зокрема, могутнім є ринок Азії. Враховуючи політичну ситуацію, необхідно й замінити російський експорт, який також є в структурі географії експорту [26].

Для цього проведемо аналіз можливих цільових ринків. Найбільш перспективними є ринки Азії,. Вибором найвигіднішого ринку являється аналіз нашого ринку і ринку вибраних країн. Фахівцями, що працюють в авіаційній промисловості сформовані основні фактори, які впливають на вибір ринку у сфері. Найбільш вигідні умови повинні призвести до підвищення ефективності зовнішньоторговельної операції. Здійснимо обґрунтування вибору цільового ринку з-поміж трьох потенційних країн-контрагентів на основі вивчення політичних, економічних, географічних, правових, соціальних та культурних факторів умов кожної з них. Обґрунтування для ДКАУ «НЦУВКЗ» доцільно

здійснити, виходячи з можливості збуту продукції на трьох цільових ринках – Азія, Європа та країни СНД. У таблиці 2.2 наведемо порівняльну характеристику щодо рівня привабливості альтернативних ринків.

Таблиця 2.2

**Обґрунтування вибору цільового ринку при здійсненні ЗТО для ДКАУ
«НЦУВКЗ»**

№ пор.	Фактори, що визначаються вибір ринку	Азія	Європа	Країни СНД
1	Низький потенціал збуту			
2	Високий потенціал збуту	☐	☐	☐
3	Атомістична конкуренція	☐	☐	☐
4	Олігополістична конкуренція			
5	Низькі виробничі витрати	☐	☐	☐
6	Ліберальна політика щодо експорту	☐	☐	☐
7	Невелика географічна відстань		✓	☐
8	Значна географічна відстань	✓		
9	Економіка, що динамічно розвивається	✓	✓	
10	Економіка зі стагнаційними процесами			✓
11	Жорсткий валютний контроль		✓	☐
12	Ліберальна валютна політика	☐		✓
13	Довгострокові перспективи зниження курсу національної валюти			☐
14	Довгострокові перспективи зростання курсу національної валюти		☐	
15	Незначні відмінності соціально-культурного середовища			✓
16	Значні відмінності соціально-культурного середовища	✓	☐	
17	Невисокий політичний ризик	✓	☐	
18	Високий політичний ризик			☐

Джерело: розроблено автором.

Як ми бачимо з таблиці 2.2 Азія показує досить перспективні передбачення та цікаві можливості росту.

2. Ціна. Середні ціни є однією з найсильніших переваг підприємства. Враховуючи також виграш заводу на економії транспортних витрат перед конкурентами Європи, ДКАУ «НЦУВКЗ» необхідно вийти на ринки з максимально низькими цінами та найповнішого пакету додаткових послуг для залучення найбільшої кількості замовників.

3. Проникнення. Робота з окремими кінцевими партнерами, до яких ми експортуємо буде, швидше за все, неефективною, оскільки на первинному етапі

кількість і обсяг замовлень передбачається невеликими, а постачання маленького тоннажу не виправдовують транспортні витрати. Зважаючи на специфіку існуючих каналів розподілу на ринку авіаційної та космічної продукції, як найкращим варіантом для ДКАУ «НЦУВКЗ» є встановлення міцних дружніх зв'язків з транспортними посередницькими фірмами, що давно працюють на даних ринках, і з їх допомогою збільшення об'ємів збуту.

4. Просування. Як об'єкти, на які необхідно направити зусилля по просуванню продукції, краще всього вибрати кінцевого споживача [27]. Необхідно налагоджувати контакти як з новими, так і укріплювати стосунки з тими, з ким робота вже здійснювалася.

Створивши імідж у одного-двох помітних учасників ринку можна розраховувати на успіх і у останніх. Серед існуючих методів просування товару для ДКАУ «НЦУВКЗ» найбільш відповідними будуть стимулювання збуту.

Ефективність господарської діяльності є однією з економічних категорій, яка виступає підґрунтям для відбору та реалізації альтернативних варіантів економічного розвитку підприємства, обумовлює доцільність реалізації інноваційно-інвестиційних проектів, створення нових видів продукції і послуг, розробки і впровадження нової техніки, впровадження заходів з удосконалення організації та управління виробництвом, тощо. Ефективність експортно-імпортних операцій дозволяє визначити співвідношення отриманого економічного ефекту (результату) та витрат ресурсів (факторів), які обумовили досягнення такого ефекту [28]. Досліджуючи показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності, підприємство аналізує результативність зовнішніх зав'язків з іноземними партнерами, планує обсяги виробництва та формує ціну на товар в майбутніх контрактах. Проте, перш ніж укласти договір з тим чи іншим партнером, потрібно проаналізувати ціну та умови поставки конкурентів – підприємств, що пропонують аналогічний товар, для того щоб ціна на даний товар була обґрунтована та не завищена. Розробимо конкурентний лист для того, щоб довести, що саме ДКАУ «НЦУВКЗ» -

найкращий партнер для укладання угоди, та обґрунтувати оптимальний рівень експортного товару.

У 2019 році ДКАУ «НЦУВКЗ» планує експорт двигунів для літаків. Основним завданням є визначення оптимальної ціни для здійснення експорту, а також вибір оптимального ринку збуту. Для вибору країни-експортера можна використати дану таблицю, згідно з якою найбільш перспективною є ОАЕ, тому доцільним буде вибрати цей ринок. Вибір цільового ринку в багато чому для підприємства визначається його ціновим сегментом, а також географічною відстанню.

Для сучасного етапу розвитку виробництва з величезною концентрацією та централізацією капіталу є характерним розширення прямого експорту. Прямий експорт передбачає поставку товарів промисловими підприємствами безпосередньо іноземному споживачу.

Також, потрібно розуміти, що розширення експорту такого значного підприємства може проходити через певні труднощі, а саме в експорті компанії труднощі пов'язані з такими моментами, продемонстрованими на рис. 2.2.



Рис. 2.2 Складності, які виникають при розширенні експорту ДКАУ «НЦУВКЗ»

Джерело: розроблено автором за матеріалами ДКАУ «НЦУВКЗ».

Занадто велика частка держави. ДКАУ «НЦУВКЗ» практично повністю контролюється державою, чия частка становить 100%. Даний вид ризиків пов'язаний з неефективним менеджментом, низькими дивідендними виплатами

і, що мало ймовірно, спробами вичавити міноритаріїв з компанії. Незважаючи на те, що мала ефективність менеджменту - стандартний ризик для державних компаній, високий рівень боргу компанії концентрувати підвищену увагу на ефективності управління.

Високий рівень залежності від держави. Тут йдеться про неможливість артикулювати як на зовнішньому, так і на внутрішніх ринках, адже потрібно погоджувати стратегії з державою, діяти згідно нормативних актів, погоджених меморандумів і т. д. Також неможливо бути повноцінним гравцем ринку.

Недостатній рівень розвитку інфраструктури в збуті. Стратегічний підхід до регулювання обслуговуючої інфраструктури повинен бути спрямований на подолання обмежень збуту продукції (робіт, послуг); підвищення конкурентоспроможності суб'єктів інфраструктури та господарств населення, перш за все за рахунок забезпечення широкого доступу до фінансових ресурсів, майнової підтримки; структурування і формування некомерційних організацій, здатних ефективно представляти інтереси господарств; ефективне забезпечення суб'єктів інфраструктури трудовими ресурсами.

Проблеми з модернізацією космічної техніки. Перехід до використання функціонально складного модульного базису дозволить істотно скоротити номенклатуру комплектуючих при виготовленні нових виробів РКТ, що сприятиме створенню високоефективного автоматизованого виробництва. Продуктивність праці по всьому технологічному ланцюжку (від ідеї до випуску готової продукції) при створенні модульної РКТ в середньому може збільшитися в 2-3 рази в порівнянні з існуючою в галузі, та як наслідок, і прибутків компанії і значної долі податків, яких приносить агентство.

2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності експорту продукції ДКАЦ НЦУКВЗ

Модель експортного потенціалу дозволяє схематично уявити будова експортного потенціалу сучасного підприємства, виявляти внутрішні складові і резерви підвищення, експортного потенціалу; визначати фактори, що впливають на експортний потенціал, і, відповідно, управляти ними.

Модель враховує особливості експортного потенціалу саме підприємств і покладена в основу розробки економічної методики оцінки експортного потенціалу останніх. Суть методики оцінки розвитку експортного потенціалу підприємств полягає у визначенні елементної структури експортного потенціалу підприємства та розробці системи показників-індикаторів, з виділенням ключових цільових показників-індикаторів для нашого підприємства, елементи розвитку експортного потенціалу виділені в пункті 2.1 Розглянемо складові політики експортного потенціалу у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Зміст покращення політики експортного потенціалу ДКАУ «НЦУВКЗ»

№	Елементи потенціалу	Характеристика
1	Базова стратегія розвитку компанії	орієнтація на стратегію диверсифікованого розвитку в рамках якої слід формувати стратегію розвитку ринків.
2	Активна політика поглиблення диверсифікації	Збільшення обсягів реалізації космічної продукції, збільшення експорту продукції, розширення системи сервісних центрів і наданих ними послуг, збільшення обсягів торгівлі запчастинами, розвиток системи консалтингових послуг.
3	Удосконалення маркетингової політики	Активна маркетингова політика, інтенсифікація політики маркетингових комунікацій, розширення присутності компанії в різних регіонах світу.
4	Розробка чіткої стратегії експортної діяльності (Орієнтація на стратегію фокусування)	Активізація зусиль у напрямі збільшення обсягів реалізації космічної продукції на зовнішньому ринку, активна маркетингова політика комунікацій, розвиток співробітництва з вітчизняними виробниками, узгодження політики реалізація продукції на зовнішні ринки.
5	Удосконалення структури управління ЗЕД компанії	Формування підрозділів з управління ЗЕД з орієнтацією на розвиток перспективних сегментів ринку, зокрема додаткових послуг.
6	Активізація співпраці на міжнародному рівні (Реалізація міжнародних проектів)	Проекти в сфері розвитку точного землеробства, розвитку сервісних центрів із замкнутим циклом послуг, проекти підготовки фахівців в сфері обслуговування агротехніки, точного землеробства

Джерело: розроблено автором.

На підставі результатів, отриманих у 2-му розділі роботи нижче запропоновані заходи по підвищення ефективності виробництва ДКАУ «НЦУВКЗ»:



Рис. 2.3 Заходи щодо покращення ефективності експорту ДКАУ «НЦУВКЗ»

Джерело: розроблено автором за матеріалами ДКАУ «НЦУВКЗ».

1. Важливою складовою політики розвитку ДКАУ «НЦУВКЗ» в перспективі є активізація співпраці на міжнародному рівні, що передбачає реалізацію міжнародних проектів на тих чи інших принципах, зокрема на принципах стратегічного партнерства. Реалізація міжнародних проектів повинна здійснюватися в рамках стратегії диверсифікованого зростання. Саме через проектний підхід за участю іноземних партнерів може сформувати принципово нові переваги компанії і забезпечити більш динамічний процес її конкурентоспроможного розвитку.

2. На сучасному етапі економічного розвитку впровадження стратегічного маркетингового управління як засобу управління підприємством передбачає:

- вибір перспективних напрямків розвитку підприємства;
- переорієнтацію ділової спрямованості підприємства з пасивного реагування за ринковими факторами на активні дії, пов'язані зі зниженням їх негативного впливу або запобігання його;
- координацію основних сфер діяльності підприємства з метою удоволення потреб покупців і максимізації прибутку [11].

Маркетингове управління на підприємстві можна здійснювати тільки тоді, коли його організаційна діяльність базується на принципах маркетингу, коли вся діяльність орієнтована на кінцевого споживача продукції, в той час, коли відділи менеджменту виробництва, фінансів, персоналу, дослідження і розробки об'єднують зусилля для задоволення його потреб. Організація маркетингу передбачає:

- 1) побудову та вдосконалення структури управління маркетингом;
- 2) створення належних умов для ефективної роботи маркетингового персоналу;
- 3) забезпечення ефективної взаємодії маркетингової служби з іншими службами фірми.

Міжнародний маркетинг - комплекс заходів за межами країни в галузі дослідження торгово-збутової діяльності підприємства і вивчення всіх факторів, що впливають на процес виробництва і просування товарів і послуг від виробника до споживача. Основним завданням міжнародного маркетингу є вивчення купівельного попиту і задоволення його відповідно до комерційними інтересами фірми. Основною метою міжнародного маркетингу є досягнення позитивного іміджу фірми на зовнішньому ринку і сприятливих результатів.

3. Дуже важливим для ДКАУ «НЦУВКЗ» є модернізація та впровадження нових технологій для втримання конкуренції на зовнішньому ринку та залучення нових клієнтів. Саме тому для підприємства є стратегічно важливим запуск і підтримка окремих супутників і супутникових угруповань, розширення

діяльності людини в умовах космічної станції підштовхнули розвиток матеріалів, техніки, електроніки, оптики, інформаційних технологій, телебачення і зв'язку, поява принципово нових композиційних матеріалів, мікроелектроніки, технології передачі великих обсягів даних, мобільні телекомунікації, сонячні батареї електроенергії, системи автоматичного управління. Космічні дослідження все глибше входять в життя всього людства, починають грати все більшу роль в економіці, дуже впливають на підвищення добробуту народів усіх країн.

ДКАУ «НЦУВКЗ» поряд з постановкою нових технічних завдань, різко стимулює розвиток, поступово поширює більш високі норми і в інших галузях. Нові матеріали, технології, прилади та агрегати, створені для ракет, супутників, автоматичних міжпланетних станцій і космічної інфраструктури, ефективно використовуються в повсякденній практиці підприємств, які випускають звичайну, «земну» продукцію. Наприклад, одна з найголовніших завдань, поставлених перед промисловістю при створенні ракет, - отримання нових матеріалів, здатних витримувати наднизькі і надвисокі температури, стійких до змінних навантажень і вібрацій.

4. Як ми вже проаналізували, підприємству необхідно надати певну автономію у прийнятті економічних рішень, зокрема, у розвитку експорту. Звичайно, що агентство належить державі, адже сфера є стратегічно важлива, вона є високотехнологічною, важливою для обороноздатності держави.

Також, потрібно урахувати ризик товарів так званого «подвійного призначення». Товари подвійного використання - окремі види виробів, обладнання, матеріалів, програмного забезпечення і технологій, спеціально не призначені для військового використання, а також послуги (технічна допомога), пов'язані з ними, які, крім цивільного призначення, можуть бути використані у військових або терористичних цілях чи для розроблення, виробництва, використання товарів військового призначення, зброї масового знищення, засобів доставки зазначеної зброї чи ядерних вибухових пристроїв, у тому числі окремі види ядерних матеріалів, хімічних речовин, бактеріологічних,

біологічних та токсичних препаратів, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України [12].

Враховуючи всі ризики, ми пропонуємо створити номенклатуру товарів, за якою товари класифікуються як «товари дозволені до експорту без додаткового нагляду» та «товари, класифіковані як «подвійного призначення», яким потрібен додатковий нагляд». При виникненні спірних питань щодо віднесення того чи іншого товару – товари слід класифікувати як «товари, класифіковані як «подвійного призначення», яким потрібен додатковий нагляд». Далі це питання делегується на наглядову раду, яка вже вирішує питання щодо експорту того чи іншого товару.

5. Замінити участь у виставці неможливо нічим: тільки на такому заході підприємство може безпосередньо і на нейтральній території зустрітися зі своєю цільовою аудиторією, контрагентами і конкурентами, дізнатися нові тенденції розвитку ринку і взяти безпосередню участь в його формуванні. Особливо це актуально для космічної техніки, адже тільки на виставках/ярмарках підприємство може заявити про свою продукцію, нові технології, якість техніки, також можливе часткове тестування. Сьогодні виставки набувають зовсім новий статус, обумовлений розвитком економіки, технологій і ін. Вони стають лакмусовим папірцем галузі, що дає чітке уявлення про те, хто з компаній залишився на плаву, а хто пішов з ринку; які ніші звільнилися, і як слід планувати свою тактику і стратегію в нових умовах. Конкретні переваги дає участь в галузевих виставках і конференціях:

- просування бренду, робота на імідж своєї фірми (який потрібно відновити або навіть створити);
- рекламна кампанія, спрямована на просування як свого бренду, так і товарів та послуг;
- дослідження конкурентного ринку;
- налагодження контактів з майбутніми постачальниками і покупцями.

Після того, як ми охарактеризували заходи щодо покращення ефективності експорту ДКАУ «НЦУВКЗ» та обґрунтували необхідність цих

заходів, потрібно оцінити фінансові витрати від застосування цих заходів. Також потрібно зазначити, що всі заходи, які ми пропонуємо, розглядаються в довгостроковій перспективі, тому результат буде відчутно не одразу, але ми очікуємо на ріст експорту на 40% протягом 5 років. Розглянемо спочатку витрати на маркетинг, які можна прорахувати досить точно, табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Витрати на маркетинг в ДКАУ «НЦУВКЗ» на 2020-2024 рр., тис. грн.

Вид маркетингових витрат	Сума витрат, тис.грн.				
	2020р.	2021р.	2022р.	2023р.	2024р.
Додаткові виплати робітникам	500	600	700	800	1000
Нарахування податків	146,9	159,7	173,2	175,2	178,8
Канцелярські товари	30	50	50	70	70
Інформаційний зв'язок	70	80	90	100	120
Витрати, пов'язані з виставками	500	550	570	600	630
Витрати на веб-маркетинг	200	250	300	400	500
Разом	1446,9	1689,7	1883,2	2145,2	2498,8

Джерело: розраховано автором на основі даних ДКАУ «НЦУВКЗ»

Відтак, ми збільшимо витрати на маркетинг з 2019 року до 2023 на 1051,9 тис. грн.

Таблиця 2.5

Витрати на участь у міжнародних виставках за 1 рік ДКАУ «НЦУВКЗ»

№	Стаття витрат	Ціна, тис. грн
1	Сума орендної плати за надання в тимчасове володіння і користування частини площі виставкового центру	200
2	Сума реєстраційного збору за участь у виставках	50
3	Сума плати за публікацію відповідної інформації в офіційному каталозі виставки і на Інтернет-сайті, присвяченому виставці	25
4	На відрядження і транспортні витрати персоналу	250
5	Інші витрати	250
Всього		775

Джерело: розраховано автором на основі інформаційних джерел Інтернет та матеріалів підприємства ДКАУ «НЦУВКЗ»

Таким чином, загальна сума інвестицій, необхідних на участь у виставках на 1 рік складає приблизно 775 тис. грн.

За підсумками виставки, передбачається укладання контракту по придбанню певного виду космічної техніки або їх комплектуючих.

Головне, що потрібно мати на увазі менеджменту компанії - наявність величезного потенціалу ринку, на що звертають увагу всі експерти.

На думку провідних гравців ринку космічної техніки, потенціал українського ринку мінімум в десять разів більше сучасного рівня, на відміну від інших потужних країн, які працюють при максимальній потребі. Цього року експерти прогнозують загальне зростання ринку техніки, як мінімум, на 20-30% відносно минулого року.

Основним трендом 2020-го стало збільшення популярності українського виробника, який зараз набирає обертів.

Таким чином, рішення зазначених питань дозволить не тільки зміцнити позиції на ринку, але і розширити ринкову нішу, і що найважливіше - сформувати значний потенціал розвитку компанії, який можна буде реалізувати в майбутньому. Можливості компанії ДКАУ «НЦУВКЗ» перш за все пов'язані зі зміцненням позиціонуванням на ринку та впровадження нових технологій, при цьому слід чітко визначити пріоритети і обґрунтувати механізми їх реалізації та вчасно вносити удосконалення в систему управління.

2.3. Економічне обґрунтування ефективності запропонованих заходів для ДКАУ НЦУВКЗ

На сьогоднішній день не існує єдиного методу оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності, зокрема і експорту промислового підприємства. Однак цей вид діяльності є одним з основних джерел доходу для компаній, у нашому випадку, агентства, що здійснюють експортну діяльність. Слід також враховувати необхідність виходу на нові ринки, особливо зважаючи на обмеження.

Безумовно, кожне промислове підприємства самостійно формує політику ведення зовнішньоекономічної діяльності в області експорту своєї продукції,

проте, багато в чому вона залежить від економічних чинників, представлених в першому розділі даної роботи. Одним з таких факторів є фінансова криза, яка зараз дуже сильно вплинула та до сих пір впливає на світову економіку, яка в тій чи іншій мірі впливає на результат зовнішньоекономічної діяльності.

В даному параграфі буде сформований алгоритм і основні критерії оцінки зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства, а так само взаємозв'язку і вплив зовнішніх факторів на виробничі показники, що здійснює експортну діяльність, в умовах фінансової кризи.

У процесі оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності доцільно спиратися на такі основні принципи:

- точність і простота розрахункових операцій;
- інформативна повнота і комплексність оцінки;
- взаємозамінність складових алгоритму оцінки;

Алгоритм оцінки ефективності від зовнішньоекономічної діяльності, на наш погляд, повинен складатися з наступних ключових етапів:

- підготовка;
- планування;
- збір і обробка інформації;
- розрахунок показників;
- аналіз і виявлення тенденцій до змін.

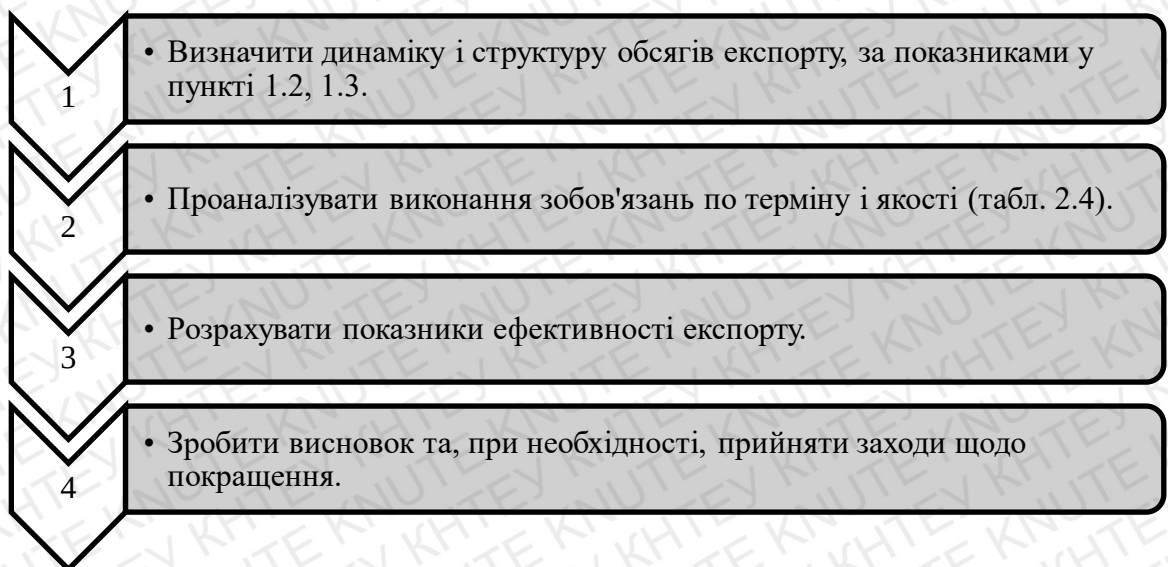


Рис. 2.3 Алгоритм оцінки ефективності запропонованих заходів

Джерело: розроблено автором

Як було зазначено в попередніх параграфах, два напрямки розвитку діяльності ДКАУ «НЦУВКЗ», які пропонується розвивати на підставі міжнародних проектів, формування та розвитку маркетингового відділу, участі у міжнародних виставках, наданням часткової автономії у питаннях експорту та впровадженням нових технологій фактично можна реалізувати з різницею в часі в 3-5 років.

Початок реалізації проекту у напрямку маркетингу можна почати реалізовувати вже в 2020 році, це ж саме стосується лобіювання питання надання часткової автономії в питанні експорту, адже, враховуючи інфраструктуру прийняття рішення на рівні держави – це питання може затягнутися на роки, тому підприємству слід активізуватися вже зараз.

Слід зазначити, що запропоновані напрями у пункті 2.2 передбачають їх реалізацію через міжнародні проекти, при цьому тимчасові інтервали залишаються ті ж, хоча міжнародне співробітництво дозволяє в більшості випадків прискорити їх реалізації. Тому ми створили орієнтовний календарний план реалізації експортних заходів для ДКАУ «НЦУВКЗ», представлений в таблиці 2.6. Початок заходів ми пропонуємо почати вже в 2020 р.

Таблиця 2.6

**Календарний план реалізації заходів для розвитку експорту ДКАУ
«НЦУВКЗ» протягом 2020-2024 р.р.**

№	Заходи	Рік				
		2020	2021	2022	2023	2024
1	Розвиток співпраці на міжнародному рівні	розробка системи	оцінка ефективності та покращення	оцінка ефективності та покращення	оцінка ефективності та покращення	оцінка ефективності та покращення
2	Функціонування маркетингового відділу	набір персоналу	розробка системи і початок реалізації	постійно	постійно	постійно
3	Залучення нових технологій	постійно	постійно	постійно	постійно	постійно

4	Отримання часткової автономії в питаннях експорту	початок лобіювання	обговорення питання	отримання відповіді та впровадження системи	оцінка ефективності та покращення	оцінка ефективності та покращення
5	Участь в міжнародних виставках	постійно	постійно	постійно	постійно	постійно

Джерело: складено автором.

Як ми бачимо з таблиці 2.6 – основні підготовчі та впроваджувальні заходи будуть виконані вже на кінець 2021 року, а, починаючи, з 2022 року – йде нагляд за заходами, оцінка їх ефективності та покращення вже існуючих заходів.

Оцінка ефективності буде реалізовуватися на постійній основі, порівнюючи результати ланцюговим методом. Ми вважаємо, що це найнадійніший спосіб, він є досить простим у реалізації.

Показник ефективності експортної операції дублює значення показника рентабельності витрат, з тією лише поправкою, що при його розрахунку використовуються дані за експортною операцією. Аналіз даного показника дозволяє визначити високоефективні, низько ефективні, збиткові операції по реалізації товарів на зовнішній ринок, а так же вжити заходів щодо вирішення реалізації товарів з високим рівнем ефективності.

На підставі порівняння можливих варіантів співпраці з закордонними контрагентами по експортній діяльності необхідно сформулювати оптимальну структуру експорту [29], дані порівнюємо із базовими показниками, розрахованими в пункті 1.3, розрахунки проводимо за середнім темпом зростання з минулих років.

Таблиця 2.7

**Прогнозні дані для розрахунків ефективності експорту ДКАУ
«НЦУВКЗ» 2021-2025 р. р.**

Діяльність	Рік					Абсолютне відхилення			
	2021	2022	2023	2024	2025	2022/ 2021	2023/ 2022	2024/ 2023	2025/ 2024

Експорт продукції	16840	17560	20570	21520	31290	4,28	17,14	4,62	45,40
Чистий дохід від експорту	10592	11059	11852	12586	17582	4,41	7,17	6,19	39,69
Собівартість експорту	6248	6501	8718	8934	13708	4,05	34,10	2,48	53,44
Валовий прибуток від експорту	4344	4558	3134	3652	3874	4,93	-31,24	16,53	6,08
Витрати на реалізацію на вн. ринку	1050	1153	1278	1327	1596	9,81	10,84	3,83	20,27

Джерело: розраховано автором на основі Додатку А, Б та даних ДКАУ «НЦУВКЗ».

Далі нам потрібно розрахувати ефективність запропонованих нами заходів за допомогою показників ефективності, зазначених в пункті 1.3.

Таблиця 2.8

**Розраховані показники ефективності експорту ДКАУ «НЦУВКЗ»
2021-2024 р.р.**

Коефіцієнти	2021	2022	2017	2023	2024	Відхилення, +/-
Показник валютної ефективності експорту	29,6	31,6	32,7	33,8	35,9	+6,3
Зворотній курс євро/гривня	29,2	30,9	30,7	32,14	33,08	+4,28
Коефіцієнт ефективності експорту	62,59	52,18	56,30	56,72	63,75	+1,16
Коефіцієнт ефективності реалізації експортних товарів на вн. ринку	58,19	48,33	52,00	55,23	61,70	+3,51
Рентабельність експорту	1,96	1,86	1,97	1,97	2,36	+0,40

Джерело: розраховано автором на основі Додатку А, Б та даних ДКАУ «НЦУВКЗ».

Як ми бачимо з таблиці 2.8 – значення ефективності експортних операцій на ДКАУ «ДЦУВКЗ» значно покращилися та нормалізували значення. Показник валютної ефективності експорту при таких же коливаннях курсу євро/гривня (+4,28 за 5 років) показав позитивні значення та позитивну динаміку - +6,3 пункти. Прогнозне значення коефіцієнту ефективності експорту в 2021 буде 62,59, що вище за значення 2019 року, та у 2025 році покаже приріст у 1,16. Коефіцієнт ефективності реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку також має позитивне значення протягом 2021-2025 років та позитивну

динаміку (+3,51). Щодо рентабельності експорту – цей показник також підвищить своє значення на 0,4 пункти.

Варто зазначити, що динаміка приросту значень не є великою, але стабільною, що дозволяє реалізувати помірне зростання.

В рамках пункту 2.3 був проведений аналіз ефективності заходів, які впливають на ефективність експортної діяльності агентства, який включає послідовність етапів, таких як: підготовчий, етап планування, етап збору, розрахунковий [30]. Розрахунковий етап був схильний до деталізації, в зв'язку з чим були виділені 2 варіанти розрахунку показників ефективності на експортні операції.

Залежно від зміни даних показників, в порівнянні з попереднім періодом, компанії необхідно підлаштовуватися до змін. Слід зазначити, що аналізуючи доцільність ведення ЗЕД ДКАУ «НЦУВКЗ» в розділі 1.3 був зроблений висновок про те, що експорт є вигіднішим ніж торгівля на внутрішньому ринку України. Головна мета вищезазначеного аналізу- підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності та пошук резервів підвищення прибутку та ефективності діяльності.

Висновки до розділу 2

Отже, спочатку було проведено SWOT-аналіз, з якого ми знайшли резерви для розширення експорту:

- розширення географії участі в міжнародних проектах;
- збільшення державного фінансування, створення сприятливого інвестиційного клімату галузі;
- модернізація інфраструктури проведення.

Також було проведено аналіз цільових ринків та визначено нові, а саме ринок Азії. Щодо цінової політики ми пропонуємо ДКАУ «НЦУВКЗ» вийти на ринки з максимально низькими цінами та найповнішого пакету додаткових послуг для залучення найбільшої кількості замовників. Просування ДКАУ «НЦУВКЗ» буде реалізовано через встановлення міцних дружніх зв'язків з посередницькими фірмами, що давно працюють на даних ринках, і з їх допомогою збільшення об'ємів збуту та створення іміджу на ринку.

Отже, в якості основних напрямків підтримки експорту космічного підприємства виділяються:

- розвиток співпраці на міжнародному рівні;
- функціонування маркетингового відділу;
- залучення нових технологій;
- отримання часткової автономії в питаннях експорту;
- участь в міжнародних виставках.

Також, були прораховані витрати у вартісному вираженні, адже не всі статті експортного потенціалу вимагають інвестицій. На заходи потрібно буде додатково виділяти близько 2 млн. грн. на рік на роботу маркетингового відділу та участь у міжнародних виставках.

В рамках пункту 2.3 був розроблений алгоритм оцінки ефективності експортної діяльності агентства, який включає послідовність етапів, таких як: підготовчий, етап планування, етап збору, розрахунковий.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Процес підвищення ефективності діяльності підприємства полягає в пошуку, виборі та впровадженні відповідних заходів в підсистемах різного рівня (виробничий процес, складування, розподіл) і їх комплексній оцінці (за різними показниками). Аналіз тенденцій розвитку промислових підприємств дозволяє зробити висновок, що до ключових факторів конкурентоспроможності відносяться підвищення якості продукції, що випускається і її своєчасне постачання споживачеві. При цьому необхідно здійснювати контроль поточних витрат на діяльність.

Узагальнюючи матеріал роботи, автор прийшов до наступних висновків:

1. Розглянуто структуру зовнішньоекономічного потенціалу, зокрема досліджуваного підприємства ДКАУ «НЦУВКЗ» та виявлені основні його компоненти: ринок, ціна, просування та проникнення.
2. Досліджено систему управління розвитком експортного потенціалу підприємства та виявлені труднощі при експортній діяльності: недостатній рівень розвитку інфраструктури в збуті; проблеми з модернізацією космічної техніки; велика частка держави в структурі капіталу агентства; високий рівень залежності від держави, що дало нам підґрунтя для виокремлення конкретного комплексу заходів.
3. Досліджено методичний підхід для ДКАУ «НЦУВКЗ» до оцінки експортного потенціалу підприємства, детально розписаний у пункті 2.2.
4. Оцінено стан ЗЕД та експортної діяльності підприємства та оцінена конкретна експортна операція, зроблен висновок, що експортна операція є ефективною. Нами було визначено, що система управління операціями з експорту на ДКАУ «НЦУВКЗ» забезпечує якісну продукцію відповідно до вітчизняних та міжнародних стандартів, а також ефективно здійснення експортної діяльності.
5. Розроблені рекомендаційні заходи для підвищення ефективності та розроблен алгоритм оцінки ефективності експортної діяльності підприємства, який включає в себе 4 етапи аналізу: визначення динаміки і структури обсягів

експорту, за показниками у пункті 1.2, 1.3; проаналізовано виконання зобов'язань по терміну і якості; розраховані показники ефективності експорту; зроблен висновки та, при необхідності, прийняті заходи щодо покращення. До заходів належать: розвиток співпраці на міжнародному рівні; функціонування маркетингового відділу; залучення нових технологій; отримання часткової автономії в питаннях експорту; участь в міжнародних виставках.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мазаракі А. А. Міжнародні економічні відносини в умовах глобалізації / А. А. Мазаракі, Т. Ю. Сівова. – 2019.
2. Мельник Т. М. Детермінанти імпортозалежності економіки України / Т. М. Мельник, К. С. Пугачевська. // 2. – 2019. – №40.
3. Юхименко В. В. Конкурентоспроможність української економіки в умовах євроінтеграції / В. В. Юхименко. – 2016. – №4.
4. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посібник. – К.: Знання, 2006. – 462 с.
5. Анісімова О.М., Вітка Н.Є. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності високотехнологічного підприємства: Монографія. – Донецьк: Ноулідж (донецьке відділення), 2011. – 175 с.
6. Гринкевич С.С., Сало О.Ю. Підходи до визначення сутності економічної категорії «ефективність зовнішньоекономічної діяльності» підприємств // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.2. – С. 170–175.
7. Орбітальний комплекс: космічна галузь України має всі шанси на відродження [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://business.ua/economy/9714-orbitalnij-kompleks-kosmichna-galuz-mae-vsi-shansi-na-vidrodzhennya>. (Дата звернення 03.06.2020)
8. МЕМОРАНДУМ про взаєморозуміння між Державним космічним агентством України та Нідерландським космічним агентством стосовно співробітництва у сфері дослідження та використання космічного простору в мирних цілях [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/528_001-18#Text.
9. Загальнодержавна цільова науково-технічна космічна програма [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.nkau.gov.ua/ZKPU/ZKP_2013_2017/text_2014_2019.doc.
10. Звіт державного космічного агенства за 2019 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:

<http://www.nkau.gov.ua/nsau/newsnsau.nsf/b75f3910e3e32500c3256b9000391717/a0a26597761aacaac22579dc0030f8>.

11. Верба В. А., Гребешкова О.М. Управління розвитком компанії: навч. посіб. / В.А. Верба, О.М. Гребешкова. – К.: КНЕУ, 2014. – 482 с.
12. Закон України: Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання. // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 23, ст.148. – 2003.
13. Офіційний сайт Національного Центру Управління та Випробування Космічних Засобів (НЦУБКЗ) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://spacecenter.gov.ua/filiyi>.
14. Булеєв І.П. Інвестиційна активність підприємств з виробництва продукції з високою доданою вартістю в умовах обмежених ринків збуту: парадигма та механізми підтримки / І.П. Булеєв. Булеєв. - Київ: НАН України, Інститут економіки промисловості, 2019. - 388 с.
15. Гринкевич С.С., Сало О.Ю. Підходи до визначення сутності економічної категорії «ефективність зовнішньоекономічної діяльності» підприємств // Науковий вісник НЛТУ України.- 2015.- Вип. 18.2. - С. 170-175.
16. Адаменко В.В. Ризик-менеджмент у зовнішньоекономічній діяльності / В.В. Адаменко. - 2015. - С. 76.
17. Дзюбенко О.М. Підходи до економічного аналізу рентабельності / Дзюбенко О.М.. // Вісник ЖДТУ. – 2018. – №83. – С. 9–14.
18. Рзаєв Г. І., Драгочинська Д. О. Показники рентабельності як аналітичні ознаки прояву ризику за умов невизначеності. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2017. – №5. – С. 73–77.
19. Колонтаєвський О.П. Удосконалення системи управління стратегічним маркетингом на підприємстві / Колонтаєвський О.П.. – 2016. – С. 146–151.
20. Мельник Т. М. Регулювання імпорту за умов економічної кризи / Тетяна Миколаївна Мельник. – 2017. – №3. – С. 273–291.

21. Дідківський М.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Нав. посібник. - К.: Знання, 2016. - 463 с
22. Посохова І.М. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство / Посохова І.М.. – Харків: НТУ «ХПІ», 2016. – 450 с.
23. Ларіна Ж.С. Стратегічний маркетинг / Ларіна Й.С., Бабічева О.І., Романова Л.В., Антофій Н.М. - Херсон, 2019. - 361 с.
24. Куцик П.О. Світова економіка: принципи формування, функціонування, регулювання та розвитку / Куцик П.О., Ковтун О.І. - Львів: Львівська комерційна академія, 2015. - 594 с.
25. Юхименко В. В. Конкурентоспроможність української економіки в умовах євроінтеграції / В. В. Юхименко. // 4. – 2016.
26. Ковальчук Т. Г. Вплив інтеграційних процесів на формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств / Ковальчук Т.Г. // «Молодий вчений». - 2016. - С. 55–59.
27. Адаменко В. В. Управління ризиками в ЗЕД / В. В. Адаменко. – 2015. – С. 76.
28. Яковенко О. В. Теоретичні основи аналізу ЗЕД митниками / Яковенко О. В. .. - 2015. - №27. - С. 89–94.
29. Іванов І.В. Фінансовий менеджмент. Вартісний підхід / Іванов І.В., Баранов В.В. - М.: Паблішер, Альпіна Бізнес Букс, 2016.-502 с
30. Отенко І. П. Фінансовий аналіз / Отенко І. П., Азаренков Г. Ф., Іващенко Г. А.. – Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – (Навчальний посібник).

ДОДАТКИ

Додаток А

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

ФОРМА № 1

1	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
2	3	4	
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	94 970	98 090
первісна вартість	1001	193 580	208 288
накопичена амортизація	1002	(98 610)	(110 198)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	4 423 763	5 152 706
Основні засоби	1010	171 405 313	165 320 623
первісна вартість	1011	473 439 870	475 668 740
знос	1012	(302 034 557)	(310 348 117)
Інвестиційна нерухомість	1015	30 091	28 969
первісна вартість	1016	57 932	60 735
знос	1017	(27 841)	(31 766)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	1 270 295	486 533
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Інші необоротні активи	1090	292 326	942 655
Усього за розділом I	1095	177 516 758	172 029 576
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	8 001 197	12 202 268
у тому числі			
виробничі запаси	1101	7 881 408	12 072 411
незавершене виробництво	1102	57 516	80 713
готова продукція	1103	48 848	35 262
товари	1104	13 425	13 882
Поточні біологічні активи	1110	431	92
Векселі одержані	1120	21	21
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	6 254 882	9 195 240
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	3 446 868	2 035 250
з бюджетом	1135	1 657 579	432 860
у тому числі з податку на прибуток	1136	1 649 580	426 643
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	902	1 252
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	116 848	527 131
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	401 547	49 977
у тому числі			
готівка	1166	38	41
рахунки в банках	1167	110 136	26 240
Витрати майбутніх періодів	1170	3 253 258	5 623 256
Інші оборотні активи	1190	107 685	39 244
Усього за розділом II	1195	23 241 218	30 106 591
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	86 749	130 364
Баланс	1300	200 844 725	202 266 531

Продовження додатка

1	Код рядка 2	На початок звітного періоду 3	На кінець звітного періоду 4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	164 875 664	164 875 664
Капітал у дооцінках	1405	659 262	683 175
Додатковий капітал	1410	517 055	553 387
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(11 280 872)	(10 501 516)
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Усього за розділом I	1495	154 771 109	155 610 710
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відсрочені податкові зобов'язання	1500	24 744 550	23 343 966
Довгострокові кредити банків	1510	505 379	460 658
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1 808 207	1 543 359
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	1 719 798	1 714 751
Усього за розділом II	1595	28 777 934	27 062 734
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	4 531 127	6 870 449
Векселі видані	1605	5 448	5 148
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	568 877	696 038
товари, роботи, послуги	1615	2 658 770	3 642 803
розрахунками з бюджетом	1620	4 792 769	4 964 410
у тому числі з податку на прибуток	1621	74	0
розрахунками зі страхування	1625	64 046	72 424
розрахунками з оплати праці	1630	142 539	137 686
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	1 444 874	871
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
Поточні забезпечення	1660	648 568	883 709
Доходи майбутніх періодів	1665	1 810 614	1 736 394
Інші поточні зобов'язання	1690	628 050	583 155
Усього за розділом III	1695	17 295 682	19 593 087
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Баланс	1900	200 844 725	202 266 531

Додаток Б

„ЛАНС (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2017 р.

ФОРМА № 1

1	Код радика	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	87 669	88 028
первісна вартість	1001	201 979	228 436
накопичена амортизація	1002	(114 310)	(140 408)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7 618 470	9 627 731
Основні засоби	1010	159 698 984	155 922 293
первісна вартість	1011	478 273 059	482 631 167
знос	1012	(318 574 075)	(326 708 874)
Інвестиційна нерухомість	1015	16 840	16 545
первісна вартість	1016	46 275	47 901
знос	1017	(29 435)	(31 356)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	274 404	292 835
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Інші необоротні активи	1090	788 083	1 275 689
Усього за розділом I	1095	168 484 450	167 223 121
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	13 988 883	18 289 227
у тому числі			
виробничі запаси	1101	13 781 068	18 045 551
незавершене виробництво	1102	84 680	82 888
готова продукція	1103	110 058	135 413
товари	1104	13 077	25 375
Поточні біологічні активи	1110	83	83
Векселі одержані	1120	10	10
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	10 862 771	10 420 880
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	2 644 602	4 567 808
з бюджетом	1135	768 460	1 736 298
у тому числі з податку на прибуток	1136	981	513 742
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	27	2 922
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	460 071	658 918
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	257 896	548 978
у тому числі			
готівка	1166	55	91
рахунки в банках	1167	257 613	548 107
Витрати майбутніх періодів	1170	8 438 217	6 198 135
Інші оборотні активи	1190	245 606	409 691
Усього за розділом II	1195	37 666 626	42 832 950
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	206 281 440	210 186 435

Продовження додатка

1	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	164 875 664	164 875 664
Капітал у дооцінках	1405	613 472	619 900
Додатковий капітал	1410	641 140	772 676
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(6 520 945)	(7 847 797)
Неоплачений капітал	1425	0	0
Видучений капітал	1430	0	0
Усього за розділом I	1495	159 609 331	158 420 443
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відсрочені податкові зобов'язання	1500	21 911 988	20 599 875
Довгострокові кредити банків	1510	966 211	1 543 638
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1 149 626	2 051 864
Довгострокові забезпечення	1520	610 397	646 489
Цільове фінансування	1525	379 445	369 117
Усього за розділом II	1595	25 017 667	25 210 983
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	10 278 188	14 869 118
Векселі видані	1605	310	235
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	726 282	1 201 897
товари, роботи, послуги	1615	4 347 867	5 289 211
розрахунками з бюджетом	1620	2 208 004	698 704
у тому числі з податку на прибуток	1621	1 111 560	0
розрахунками зі страхування	1625	63 671	77 187
розрахунками з оплати праці	1630	214 857	259 571
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	250	4 215
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
Поточні забезпечення	1660	1 116 418	1 348 843
Доходи майбутніх періодів	1665	1 667 973	1 638 166
Інші поточні зобов'язання	1690	1 030 622	1 167 862
Усього за розділом III	1695	21 654 442	26 555 009
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
	1700	0	0
Баланс	1900	206 281 440	210 186 435

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

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	38 487 690	36 067 864
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(33 714 603)	(30 340 463)
Валовий прибуток	2090	4 773 087	5 727 401
збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	1 662 407	2 214 832
Адміністративні витрати	2130	(809 043)	(717 821)
Витрати на збут	2150	0	0
Інші операційні витрати	2180	(4 317 522)	(4 125 517)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	1 308 929	3 098 895
збиток	2195	0	0
Дохід від участі у капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	6 076	3 259
Інші доходи	2240	763 632	989 949
Фінансові витрати	2250	(2 086 741)	(1 738 257)
Втрати від участі у капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	(1 591 620)	(2 061 153)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	0	292 693
збиток	2295	(1 599 724)	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	277 969	(59 902)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	0	232 791
збиток	2355	(1 321 755)	0

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	7 499	(69 227)
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	131 536	91 656
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	139 035	22 429
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(502)	(174)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	138 533	22 255
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	(1 183 222)	255 046

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	16 620 636	14 445 441
Витрати на оплату праці	2505	6 204 236	5 285 668
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 350 628	1 156 199
Амортизація	2515	8 191 375	8 292 707
Інші операційні витрати	2520	5 819 208	5 043 093
Разом	2550	38 186 083	34 223 108

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Додаток В

БАЛАНС (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2019 р.

ФОРМА № 1

1	Код раєона	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
2	3	4	
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	178 373	348 023
первісна вартість	1001	362 868	572 427
накопичена амортизація	1002	(184 495)	(224 404)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	11 270 514	16 584 688
Основні засоби	1010	162 731 629	162 942 508
первісна вартість	1011	503 369 473	511 095 442
знос	1012	(340 637 844)	(348 152 934)
Інвестиційна нерухомість	1015	11 925	23 761
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	169 683	249 185
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	5 060 360	5 760 401
Усього за розділом I	1095	179 422 484	185 908 566
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	27 684 313	28 539 129
у тому числі			
виробничі запаси	1101	27 340 390	28 097 345
незавершене виробництво	1102	152 941	173 651
готова продукція	1103	177 832	252 775
товари	1104	13 150	15 358
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Векселі одержані	1120	10	20
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3 121 036	1 449 341
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	1 340 418	725 839
з бюджетом	1135	221 693	155 954
у тому числі з податку на прибуток	1136	218 111	28 322
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	2 474	2 739
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	964 236	152 968
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 866 496	192 601
у тому числі			
готівка	1166	57	112
рахунки в банках	1167	1 837 661	192 362
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	809 379	1 730 511
Усього за розділом II	1195	36 010 055	32 949 102
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	215 562 903	218 867 050

Продовження додатка

1	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
2	3	4	
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	164 875 664	164 875 664
Капітал у дооцінках	1405	4 098 238	7 771 049
Додатковий капітал	1410	16 890	16 890
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(38 815 575)	(38 541 455)
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Усього за розділом I	1495	130 175 217	134 122 148
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відерочені податкові зобов'язання	1500	13 231 718	12 522 551
Довгострокові кредити банків	1510	4 728 735	5 945 489
Інші довгострокові зобов'язання	1515	6 125 763	6 812 354
Довгострокові забезпечення	1520	28 972 377	25 734 433
у тому числі довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	4 758 959	5 830 899
Цільове фінансування	1525	1 647 933	1 651 565
Усього за розділом II	1595	54 706 526	52 666 392
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	11 997 958	11 847 190
Векселі видані	1605	235	100
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	922 579	1 422 915
товари, роботи, послуги	1615	3 178 522	3 191 843
розрахунками з бюджетом	1620	2 764 799	1 318 282
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	116 245	204 428
розрахунками з оплати праці	1630	443 060	861 524
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	1 528	1 210
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточні забезпечення	1660	5 476 607	4 394 643
Доходи майбутніх періодів	1665	77 074	79 724
Інші поточні зобов'язання	1690	5 702 553	8 756 651
Усього за розділом III	1695	30 681 160	32 078 510
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	215 562 903	218 867 050

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2019 р.

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	48 846 595	44 055 259
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(37 277 257)	(34 706 910)
Валовий прибуток	2090	11 569 338	9 348 349
збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	4 849 363	2 545 782
Адміністративні витрати	2130	(1 351 708)	(1 013 186)
Витрати на збут	2150	(43 742)	(4 453)
Інші операційні витрати	2180	(3 770 160)	(819 743)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	11 253 091	10 056 749
збиток	2195	-	-
Дохід від участі у капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	38 307	31 901
Інші доходи	2240	91 548	63 757
Фінансові витрати	2250	(4 754 064)	(4 374 939)
Втрата від участі у капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	(1 752 355)	(113 443)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	4 876 527	5 664 025
збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(1 102 886)	(1 032 197)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	3 773 641	4 631 828
збиток	2355	-	-

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	4 479 076	4 975 828
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	(767 320)	(1 230 443)
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	3 711 756	3 745 385
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(668 142)	(673 450)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	3 043 614	3 071 935
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	6 817 255	7 703 763

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	14 108 306	14 666 770
Витрати на оплату праці	2505	11 010 515	8 058 028
Відрахування на соціальні заходи	2510	2 327 786	1 747 887
Амортизація	2515	8 349 107	8 533 261
Інші операційні витрати	2520	6 998 125	4 032 396
Разом	2550	42 793 839	37 038 342

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0