

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ
МАЛОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ»**

(на матеріалах ТОВ «Орій», м. Київ)

Студентки 2-го курсу, 1мз групи,
спеціальності 051 «Економіка»,
спеціалізації «Міжнародна
економіка»

(підпис)

Олех Крістіна
Андріївна

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
доцент кафедри світової економіки

(підпис)

Гринюк Наталія
Андріївна

Гарант освітньої програми
кандидат економічних наук,
професор кафедри світової економіки

(підпис)

Кудирко Людмила
Петрівна

Київ 2020

АНОТАЦІЯ

Олех К. А. «Міжнародна економічна діяльність підприємств малого бізнесу України»

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю «Економіка», спеціалізацією «Міжнародна економіка». Київський національний торговельно-економічний університет, 2020.

Випускна кваліфікаційна робота присвячена дослідженню міжнародної економічної діяльності підприємств малого бізнесу України та визначенню напрямів підвищення її ефективності.

Аналізується особливість міжнародної економічної діяльності малих підприємств України та її ефективність на прикладі ТОВ «Орій». Розглянуто організаційно-економічна характеристика підприємства та особливостей його міжнародної економічної діяльності. Здійснена оцінка ефективності міжнародної економічної діяльності підприємства.

На основі проведеного дослідження було визначено напрями підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності ТОВ «Орій». Під час дослідження можливості зростання міжнародної конкурентоспроможності підприємства була проведена оцінка впливу запропонованих заходів на ефективність його міжнародної діяльності.

Ключові слова: міжнародна економічна діяльність, мале підприємство, вітчизняна економіка, ефективність міжнародної економічної діяльності, міжнародна конкурентоспроможність.

SUMMARY

Oleh K. A. “International economic activity of small business enterprises of Ukraine”

Graduation qualification work for a master's degree in "Economics", specialization "International Economics". Kyiv National University of Trade and Economics, 2020.

The final qualifying work is devoted to the study of international economic activity of small businesses in Ukraine and identify areas for improving its efficiency.

The peculiarity of the international economic activity of small enterprises of Ukraine and its efficiency on the example of Oriy LLC is analyzed. The organizational and economic characteristics of the enterprise and features of its international economic activity are considered. An assessment of the effectiveness of international economic activity of the enterprise.

Based on the conducted research the directions of increase of efficiency of the international economic activity of Oriy LLC were defined. During the study of the possibility of increasing the international competitiveness of the enterprise, an assessment of the impact of the proposed measures on the effectiveness of its international activities was conducted.

Key words: international economic activity, small enterprise, domestic economy, efficiency of international economic activity, international competitiveness.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	7
1.1. Характеристика малих підприємств та їх значення для вітчизняної економіки	7
1.2. Особливості здійснення міжнародної економічної діяльності малими підприємствами України.....	14
Висновки до розділу 1.....	21
РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ОРІЙ» ТА ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ	23
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства та особливостей його міжнародної економічної діяльності	23
2.2. Оцінка ефективності міжнародної економічної діяльності підприємства.....	32
Висновки до розділу 2.....	37
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ОРІЙ»	39
3.1. Можливості зростання міжнародної конкурентоспроможності ТОВ «Орій»	39
3.2. Оцінка впливу запропонованих заходів на ефективність міжнародної діяльності підприємства.....	46
Висновки до розділу 3.....	54
ВИСНОВКИ	55
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	58
ДОДАТКИ	64

ВСТУП

Із плином часу світовий ринок товарів та послуг постійно розвивається, а також розвиваються і його учасники. Кожна компанія з метою збільшення обсягів продажів та кількості покупців розробляє нові стратегії з метою покращання результатів діяльності на зарубіжних ринках збуту, намагаючись підвищити рівень своєї конкурентоспроможності. Усі підприємства стикаються із конкурентною боротьбою, отже, конкурентні переваги компанії відіграють важливу роль на ринку, адже вони допомагають споживачеві визначитися із вибором продукту.

На сьогоднішній день міжнародна конкурентоспроможність у загальному вигляді розуміється як володіння властивостями, що формують переваги для суб'єктів змагання на світовому ринку незалежно від зміни факторів зовнішнього середовища. Володіють цими властивостями, тобто безпосередніми конкурентними перевагами, різні види продукції, компанії та їх групи, що створюють галузеві чи конгломератні об'єднання, і навіть окремі країни або їх об'єднання, якими здійснюється конкурентна боротьба за лідерство в різних сферах міжнародних економічних відносин. Таким чином, стійка конкурентна позиція підприємства є запорукою його ефективної зовнішньоекономічної діяльності, тому розробка напрямів підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств актуалізує тему дослідження.

В даний час важливу роль в забезпеченні високої конкурентоспроможності розвинених країн відіграють малі підприємства, так як вони здатні швидко реагувати на зміни ринкової ситуації, надають гнучкість економіці країни, вносячи вагомий внесок у створення ВВП, забезпечення стабільності економічного зростання тощо. У той же час малі підприємства менш стійкі порівняно з середніми та великими підприємствами під час фінансових криз, частіше відчувають дефіцит

фінансових ресурсів та мають більші ризики банкрутства, тому конкурентоспроможність малих підприємств – це одна з головних умов забезпечення їх стабільності та стійкості на висококонкурентних ринках збуту.

Проблема забезпечення міжнародної конкурентоспроможності компанії досліджувалась багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями, проте в сучасних складних економічних умовах господарювання вітчизняні підприємства, які отримали значні можливості виходу на світовий ринок збуту, потребують розроблення дієвих напрямів підвищення рівня їх міжнародної конкурентоспроможності, що актуалізує тему дослідження.

Актуальність дослідження обумовлена тим, що проблеми подорожчання вартості виробництва добрив українськими компаніями змушують їх шукати можливості скорочення цих витрат, адже ціна добрив – одна з найбільших конкурентних переваг українських добрив на світовому ринку, і вітчизняним виробникам необхідно акумулювати та використати усі можливості для зростання конкурентних переваг як на внутрішньому, так і зовнішніх ринках збуту. Отримання вищевказаних конкурентних переваг можливе за рахунок розробки та впровадження ефективності стратегії конкурентоспроможності компаній.

Метою дослідження є розробка напрямів підвищення конкурентоспроможності та формування ефективної конкурентної стратегії вітчизняних підприємств-виробників добрив з урахуванням результатів теоретичного та практичного аналізу, проведеного в процесі написання роботи.

Для досягнення поставленої мети вирішено наступні завдання дослідження:

– навести характеристик у малих підприємств та їх значення для вітчизняної економіки;

- виокремити особливості здійснення міжнародної економічної діяльності малими підприємствами України;
- навести організаційно-економічну характеристику підприємства та особливостей його міжнародної економічної діяльності;
- надати оцінку ефективності міжнародної економічної діяльності підприємства;
- навести можливості зростання міжнародної конкурентоспроможності ТОВ «Орій»;
- оцінити вплив запропонованих заходів на ефективність міжнародної діяльності підприємства.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні засади міжнародної економічної діяльності малих підприємств.

Об'єкт дослідження – процес здійснення міжнародної економічної діяльності малими підприємствами України (на прикладі ТОВ «Орій»).

Методи дослідження:

- методи теоретичного пізнання, за допомогою яких було розкрито сутність, значення та особливості міжнародної економічної діяльності малих підприємств;
- методи економічного аналізу, за допомогою яких було здійснено аналіз фінансово-господарської діяльності досліджуваного підприємства та його експортної діяльності;
- діалектичний та абстрактно-логічний (для узагальнення та формулювання висновків).

Структура дослідження передбачає наявність вступу, трьох основних розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

Практичне значення дослідження полягає у розробці шляхів зростання міжнародної конкурентоспроможності підприємства, які дозволять ТОВ

«Орій» підвищити конкурентоспроможність підприємства та його продукції на світовому ринку добрих.

Інформаційна база дослідження представлена нормативно-правовими актами, матеріалами навчальних посібників та підручників, наукових статей, Інтернет-джерел.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

1.1. Характеристика малих підприємств та їх значення для вітчизняної економіки

Роль малого бізнесу у розвитку національної економіки полягає в тому, що він є однією зі складових частин економіки розвинених країн, як показує світова практика. Невеликі підприємства найбільш чуйно реагують на зміну господарської кон'юнктури, впливаючи на стабільність і динамічність розвитку економіки держави в ринковому середовищі. У цих умовах підприємці використовують не лише переваги спеціалізації свого підприємства і зацікавленість його працівників, але і можливості, які відкриваються при виробничій кооперації: більш ефективне використання таких елементів виробництва, як основні засоби, сировини, матеріали, палива й енергії, спільних науково-дослідних розробок, поділ ризику.

Необхідно відзначити надзвичайно важливу роль малого бізнесу в економіках розвинутих країн світу, оскільки власне малий бізнес створює 65-80% валового національного продукту, а малий та середній разом - близько 90%, забезпечуючи умови ринкової конкуренції, наслідками якої є висока якість товарів та максимальне задоволення споживчих потреб. Проте зауважимо, що внесок українських малих підприємств в загальнодержавні обсяги виробництва складає лише 10% [1, с. 10]. Розвиток малого бізнесу є основною рушійною силою економіки, а також джерелом матеріальних й духовних благ. Малим бізнесом створюються робочі місця, запроваджуються інновації і виробляється настільки багато продукції та послуг, що він відіграє головну роль в розвитку вітчизняної економіки».

Петлюк Ю.В. [29, с. 91] було підкреслено, що малим бізнесом є самостійна, систематична господарська діяльність малих підприємств будь-якої форми власності, що здійснюється на власний ризик задля одержання прибутку.

Сутність та значення малого бізнесу визначаються наступним:

- він є основним сектором ринкової економіки;
- є основою дрібнотоварного виробництва;
- визначає структуру і якісну характеристику ВВП, а також темпи економічного розвитку;
- забезпечує структурну перебудову національної економіки, свободу ринкового вибору, а також швидку окупність витрат;
- створює умови для насичення ринку споживчими товарами й послугами, дає можливості для реалізації інновацій, створює додаткові робочі місця;
- характеризується високою мобільністю, має раціональні форми управління [1, с. 8].

Причиною поширеності малого бізнесу є доступність для широкого кола людей, функціонування в різних сферах діяльності, які не потребують великих фінансових вкладень, значних матеріальних і трудових ресурсів. Саме малий бізнес є базою формування середнього класу, що забезпечує стабільність розвитку суспільства. Діяльність суб'єктів малого бізнесу найбільше поширена в торгівлі, сфері послуг, легкій та харчовій промисловості, на транспорті.

Характерними рисами малого підприємництва є взаємозв'язок понять «виживання» і «нестійкості». Малі підприємства мобільні і швидко заповнюють ніші в економіці з більш високим рівнем прибутковості, ніж забезпечують швидке насичення платоспроможного попиту, необхідного для зрушень в економіці країни. В рисах малого бізнесу простежується той факт, що вони програють за своїми конкурентними перевагами більш великому

бізнесу. Так, в даний час великі підприємства, які випереджають за показниками суб'єктів малого підприємництва, відчують себе комфортніше і впевненіше на ринку. Цьому є логічне пояснення. Стійку конкурентну перевагу отримують фірми, що здійснюють постійний і систематичний аналіз потреб ринку, що виводить на розробку ефективних товарів, призначених для конкретних груп покупців, які володіють особливими властивостями, що відрізняють їх від товарів-конкурентів [2, с. 38].

Погоджуючись з даним висновком, додамо, що на вищеперелічений збір і аналіз інформації потрібно виділення додаткових коштів, які для суб'єктів МСП не завжди доступні, особливо в сучасних умовах, коли особливо гостро стоїть питання про фінансовий стан малого підприємництва. Таким чином, великі підприємства, володіючи більшою фінансовою стійкістю, забезпечують собі сильні конкурентні переваги.

Сучасне мале підприємство є відкритою соціально-економічною та виробничо-збутовою системою, яка динамічно розвивається. Вченими-економістами виділяються три основні функції малого підприємництва (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Функції малого підприємництва [4, с. 48]

Так, першою функцією є ресурсна. Для кожної господарської діяльності необхідними є економічні ресурси, тобто фактори виробництва. До них належать, як зазначалося, в першу чергу природні ресурси – земля,

корисні копалини, ліси і води. Важливими також є інвестиційні ресурси – обладнання, машини, інструменти, транспорт, інші засоби, які використовуються у виробництві товарів та послуг, їх доставки до споживачів, а також безпосередньо фінансові ресурси. Третім видом ресурсів є людські трудові ресурси. Вони характеризуються якісним та кількісним складом робочої сили, її спеціалізацією, кваліфікацією, рівнем зайнятості. Останнім часом в теорії і практиці все частіше акцентується увага на значущості ще одного ресурсу – підприємницьких здібностей.

Підприємець, який бере на себе ініціативу відповідного поєднання факторів виробництва, тим самим сприяє зростанню виробництва товарів і послуг, а також забезпечує підвищення ефективності економіки. Досягає він цього шляхом виконання другої функції малого підприємництва – організаторської. Підприємець використовує свої здібності задля забезпечення такого поєднання й комбінування факторів виробництва, що швидше призведе до досягнення поставленої мети, отримання високого рівня доходів.

Третьою функцією малого підприємництва є творча, яка пов'язана з інноваціями та новаторством. Її значення стрімко зростає в умовах сучасного темпу науково-технічного прогресу. У зв'язку зі зростанням ролі функції, пов'язаної з інноваціями, відбувається зростання нового економічного клімату для малого підприємництва. Розвивається ринок науково-технічних розробок, чи венчурного підприємництва, що зайняте впровадженням сучасних техніки й технологій. Спостерігається розвиток інформаційної інфраструктури підприємництва, розширення доступу до корисної інформації, зміцнення патентно-ліцензійних служб, мережі банківських інформаційних даних, які накопичуються за рахунок використання електронно-обчислювальної техніки [5, с. 204].

Прояв ділових якостей підприємців та особливості їх підприємницької діяльності найбільше спостерігається на рівні малих підприємств. Мале

підприємництво наділене значним смисловим навантаженням. Дрібні підприємства відіграють помітну роль в політиці зайнятості, у виробництві певних видів товарів, науково-виробничих та дослідницьких розробках. Вони формують середовище та дух підприємництва, без яких ринкова економіка не може функціонувати, забезпечують відповідну мобільність в ринкових умовах, формують поглиблену спеціалізацію та кооперацію, без яких високу ефективність неможливо досягти. Вони мають здатність швидко заповнювати ті ніші, які формуються у споживчій сфері, мають порівняно швидку окупність, а також створюють необхідну атмосферу конкуренції.

Також малим бізнесом виконується низка наступних специфічних соціально-економічних функцій:

1. Малий бізнес сприяє процесам приватизації, демонополізації та роздержавлення економіки, стимулює розвиток економічної конкуренції, формує численні суб'єкти ринкового господарства, які орієнтовані на попит, конкуренцію і т.п.

2. Залучає до економічного обороту матеріальні, природні, фінансові, людські та інформаційні ресурси, які «випадають» з поля зору великих підприємств.

3. Поліпшує становище на ринках шляхом забезпечення еластичності їх структури, врегулювання попиту, пропозиції і цін, навіть часткової компенсації втрати пропозиції в період реструктуризації великих компаній, індивідуалізації пропозиції й диференціації попиту, насичення певних ринків, задоволення специфічних споживчих потреб.

4. Вивільняє великі підприємства від виробництва нерентабельної для них штучної та дрібносерійної продукції, яка має здатність задовольняти індивідуальний попит, підвищуючи тим самим ефективність їх діяльності [6, с. 8]. Великі компанії за рахунок укладання коопераційних угод з малими підприємствами отримують можливість збільшити гнучкість виробництва, зменшити рівень комерційного ризику.

5. Забезпечує додаткові робочі місця, долає приховане безробіття, надає роботу працівникам, вивільненим через реструктуризацію великих підприємств.

6. Стимулює підвищення ділової активності населення й розвиток середнього класу, що складає соціальну базу економічних реформ, забезпечуючи тим самим стабільність суспільства.

7. Протидіє люмпенізації та поширенню утримувальницької психології, всебічно сприяє розвитку людського капіталу.

8. Пом'якшує соціальну напруженість за рахунок ослаблення майнової диференціації та підвищення рівня доходів населення.

9. Збільшує гнучкість національної економіки та ринкової пропозиції відповідно сучасним умовам відкритої економіки.

10. Сприяє процесам демократизації суспільства, раціоналізації системи економічної організації й управління [12, с. 118].

Кількість підприємств в Україні змінювалась наступним чином (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Загальна кількість підприємств в Україні за розмірами у 2013-2018*

рр., од.

Показники	Роки						Відхилення, од.				
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017
Всього, у т.ч. – малі:	393327	341001	343440	306369	338256	355877	-52326	2439	-37071	31887	17621
одиниць	373809	324598	327814	291154	322920	339374	-49211	3216	-36660	31766	16454
%	95,0%	95,2%	95,5%	95,0%	95,5%	95,4%	0,2%	0,3%	-0,5%	0,5%	-0,1%

* Дані за 2019 р. не оприлюднені

Джерело: складено автором за даними [11]

Отже, варто відзначити зростання кількості малих та середніх підприємств у 2017-2018 рр., які займали найбільшу частку у загальній структурі вітчизняних підприємств (рис. 1.2).

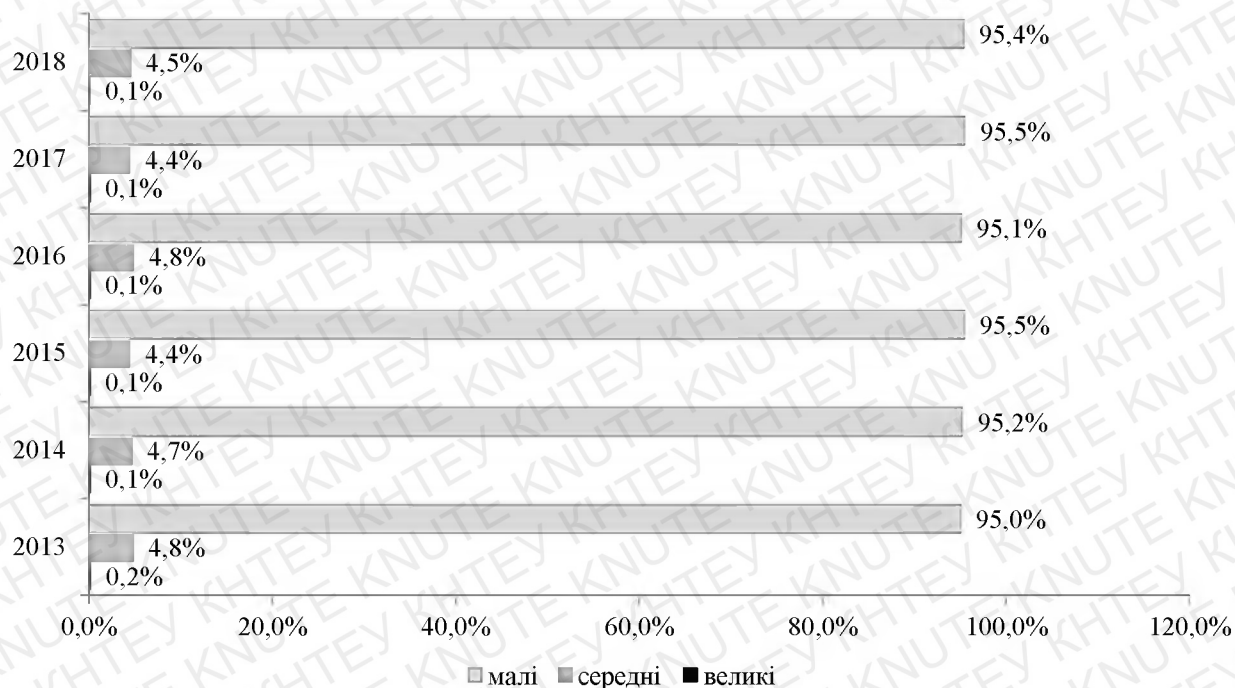


Рис. 1.2. Структура МСП в Україні у 2013-2018* рр., %

Джерело: побудовано автором за даними [11]

Зазначимо, що частка малих підприємств в загальній кількості підприємств України зростала у 2013-2015 рр. відповідно на 0,2 та 0,3 в.п., проте у 2016 р. вона зменшилась на 0,4 в.п. Зростання частки малих підприємств у 2017 р. на 0,4 в.п. змінилось її зменшенням у 2018 р. на 0,1 в.п. Проте загалом варто відзначити стабільність високої частки малих підприємств в загальному обсязі вітчизняних підприємств.

Таким чином, незважаючи на те, що значна доля наукового потенціалу зосереджена у великих підприємствах, малими фірмами за широким спектром продукції частіше здійснюється розробка та випуск нової продукції. Успіх підприємницької діяльності в цій галузі пояснюється наступними причинами: посилення спеціалізації у наукових розробках зумовлено тим, що переважно невеликі фірми йдуть простішим чи ризикованішим шляхом, працюючи у неперспективних галузях.

1.2. Особливості здійснення міжнародної економічної діяльності малими підприємствами України

З метою аналізу показників міжнародної торгівлі України проаналізуємо показники експорту товарів з України. Варто відзначити значне зростання експорту у 2017 р., проте у 2018-2019 рр. темпи його зростання були меншими (рис. 1.3).

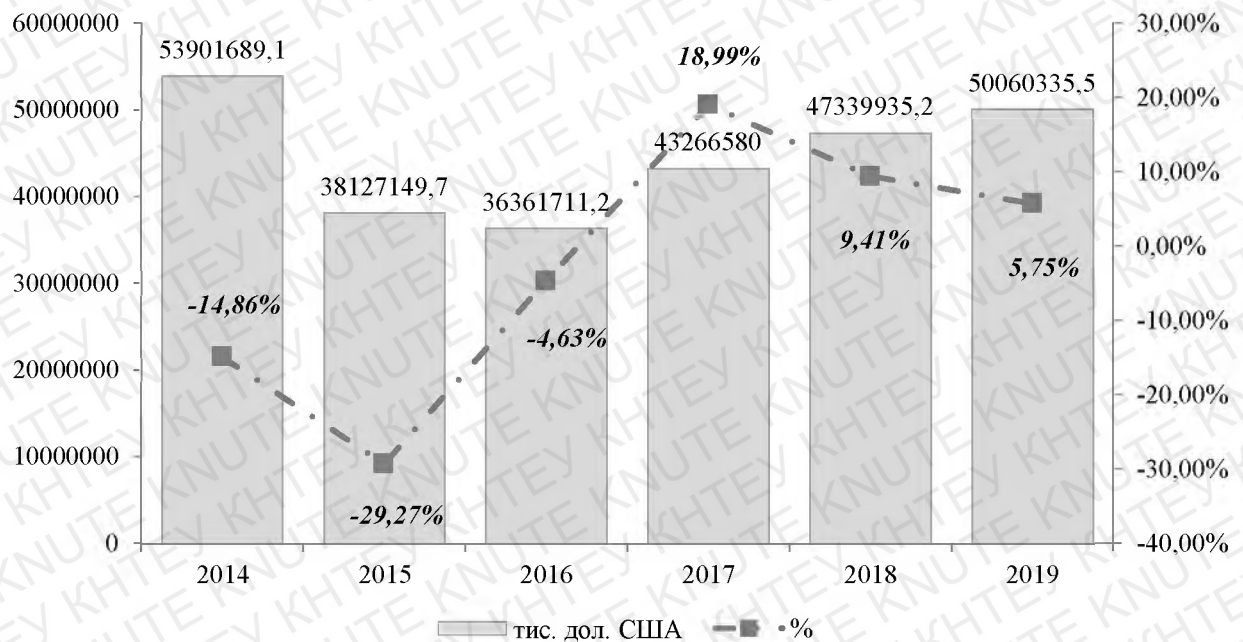


Рис. 1.3. Обсяги експорту товарів з України у 2014-2019 рр., тис. дол. США
Джерело: побудовано автором за даними [11]

Варто також відзначити, що у 2014-2016 рр. величина експорту зменшилась, проте хоча 2017 р. продемонстрував значне його зростання, у порівнянні із 2014 р. величина експорту була меншою (на 19,73%). Внесок малого підприємництва у експортну діяльність України наведено на рис. 1.4.

Отже, варто відзначити значне зменшення у 2017-2018 рр. частки малих підприємств у експортній діяльності України.



Рис. 1.4. Частка малих підприємств в експорті товарів з України у 2015-2018*
рр., тис. дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [11]

Такий висновок підтверджує рисунок 1.5.

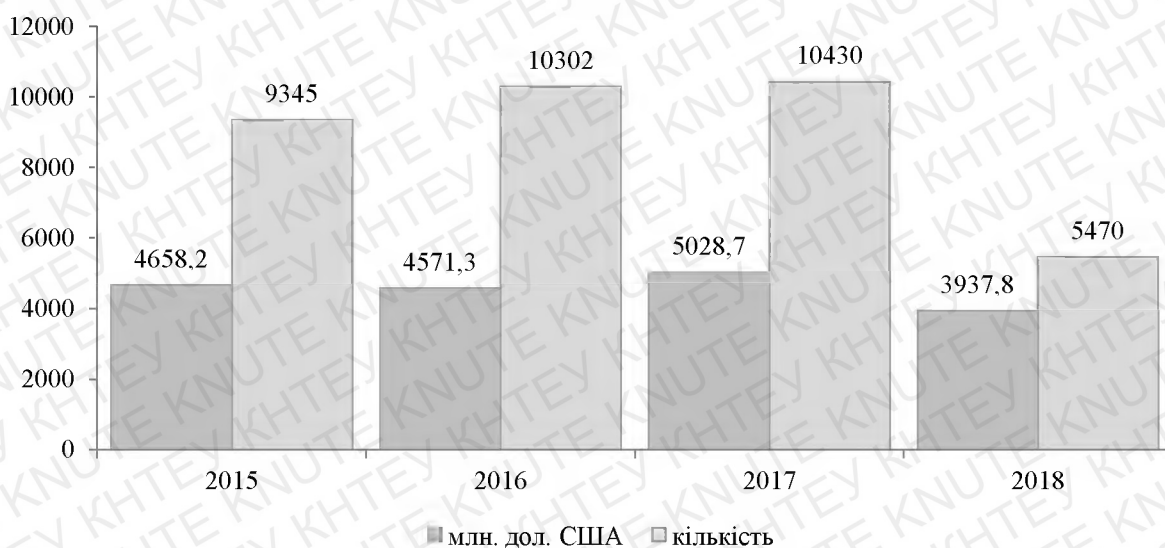


Рис. 1.5. Обсяги експорту товарів малими підприємствами України та їх кількість у 2015-2018 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [11]

Отже, у 2017 р. відбулось зростання як кількості малих підприємств, які експортували продукцію, так і обсягів цього експорту. Проте негативним є зменшення кількості таких підприємств у 2018 р. (на 47,6%), а також обсягів їх експорту (на 21,7%).

Також ми виділили в дослідженні країни, які найбільше імпортували українських товарів (у 2019 р.). Результати аналізу свідчать, що найбільшими імпортерами стали Російська Федерація, Польща та Італія (рис. 1.6):

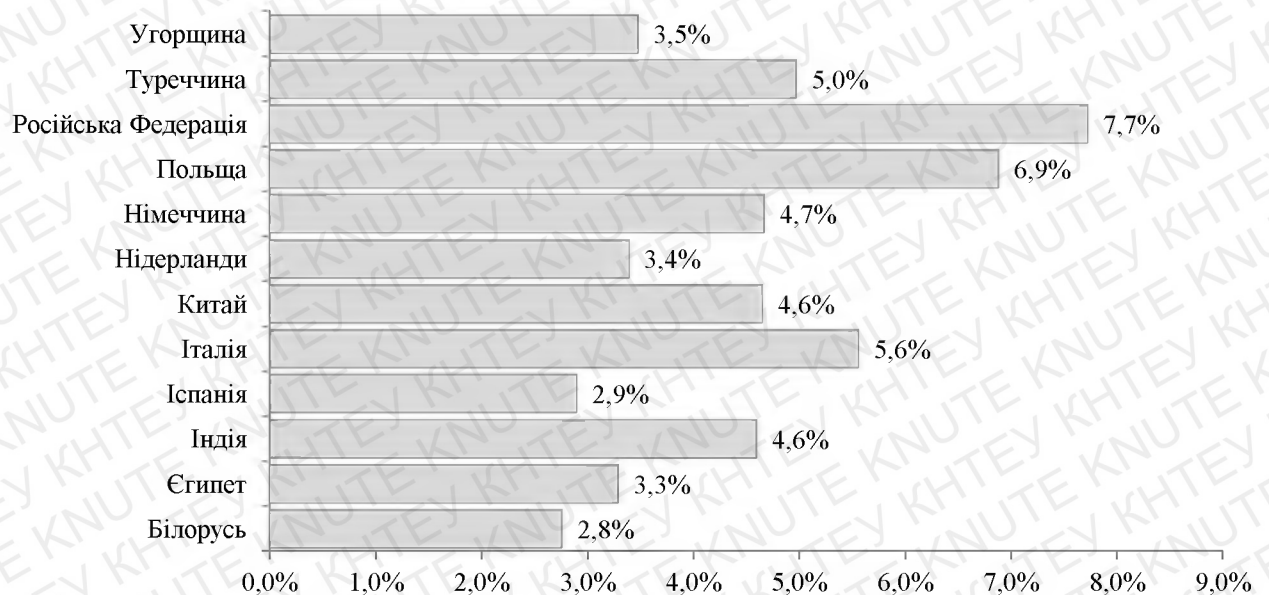


Рис. 1.6. Структура експорту товарів з України за країнами, 2019 р.

Джерело: побудовано автором за даними [11]

Загалом варто зазначити, що найбільше продукцію експортували підприємства, які мали від 10 до 49 працівників (рис. 1.7).

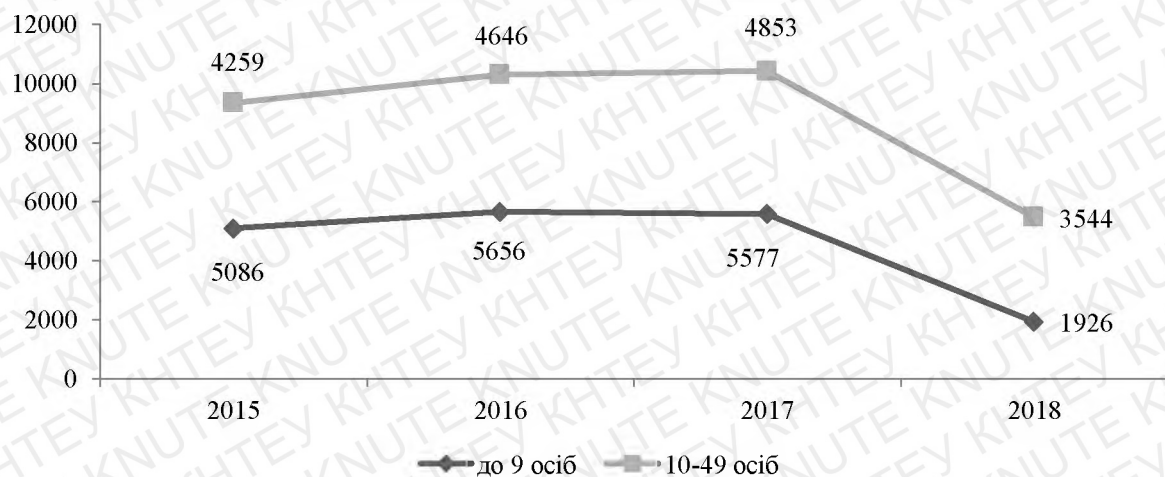


Рис. 1.7. Кількість малих підприємств, що здійснювали експорт товарів, в розрізі кількості найманих працівників, у 2015-2018 рр., од.

Джерело: побудовано автором за даними [11]

Така ж динаміка спостерігається і стосовно обсягу експортованої продукції – як видно з рис. 1.8, обсяги експорту продукції малими підприємствами з кількістю працівників 10-49 осіб у 2018 р. була більшою порівняно із мікропідприємствами на 103% (рис. 1.8).

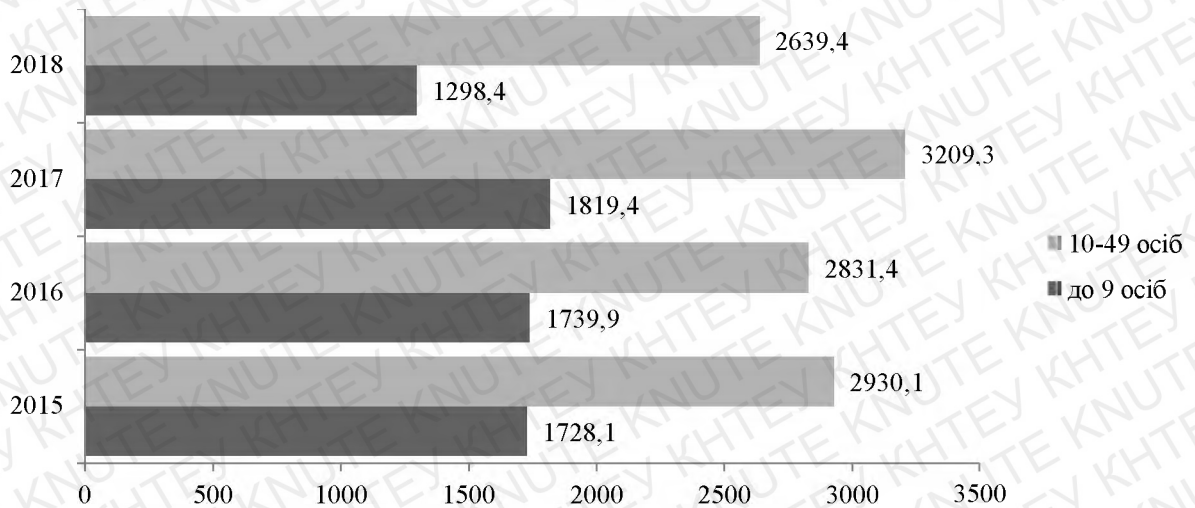


Рис. 1.8. Обсяги продукції, експортованої малими підприємствами України у 2015-2018 рр., залежно від кількості найманих працівників, млн. дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [11]

Далі проаналізуємо обсяги імпорту товарів до України (рис. 1.9).

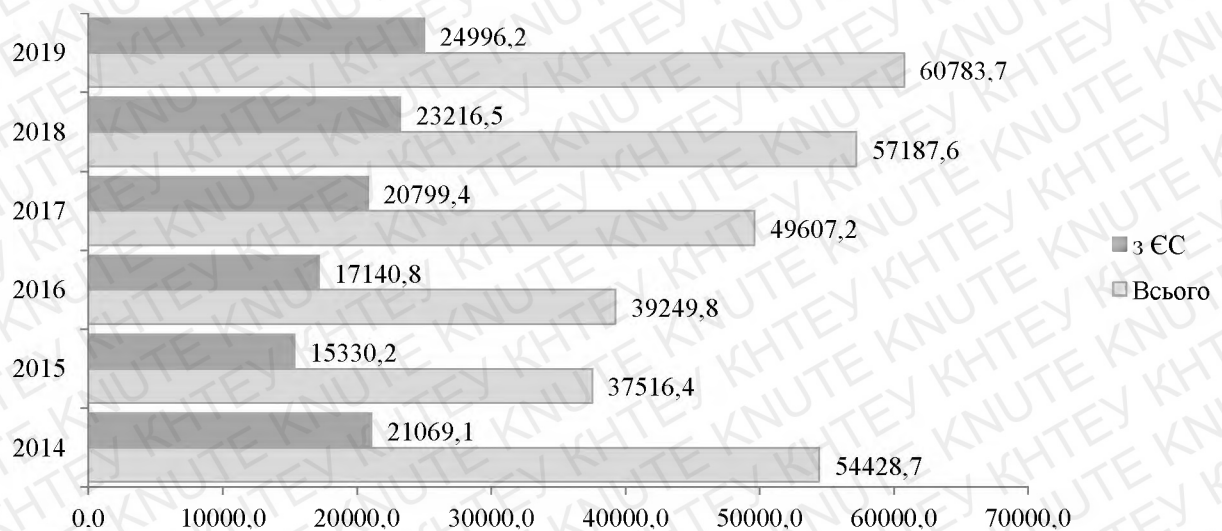


Рис. 1.9. Динаміка імпорту товарів до України у 2014-2019 рр., млн. дол.

США

Джерело: побудовано автором за даними [11]

Як бачимо, у 2016-2019 рр. спостерігалось зростання обсягів імпорту товарів до України, при цьому вклад малих підприємств був наступним (рис. 1.10).

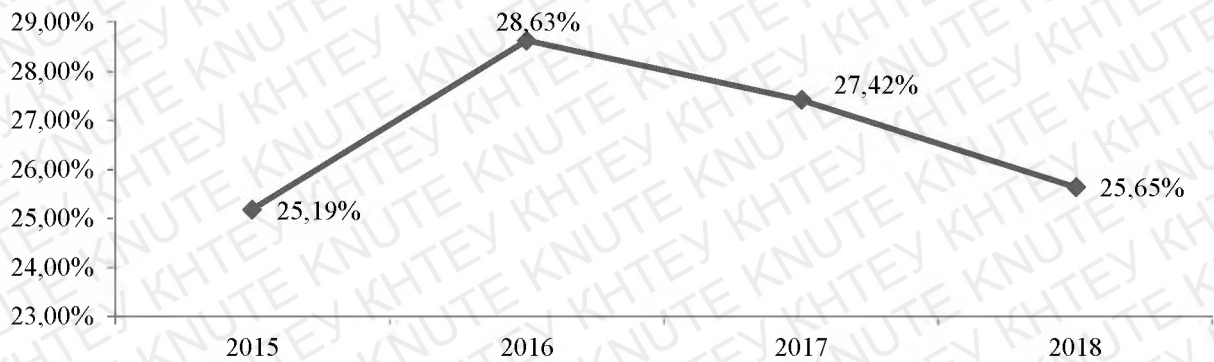


Рис. 1.10. Частка малих підприємств в імпорті товарів до України у 2015-2018* рр., тис. дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [11]

Досліджуючи роль малих підприємств у імпорті товарів до України, варто відзначити зростання як кількості таких підприємств, так і величини продукції, яку вони імпортують, упродовж досліджуваного періоду (рис. 1.11).

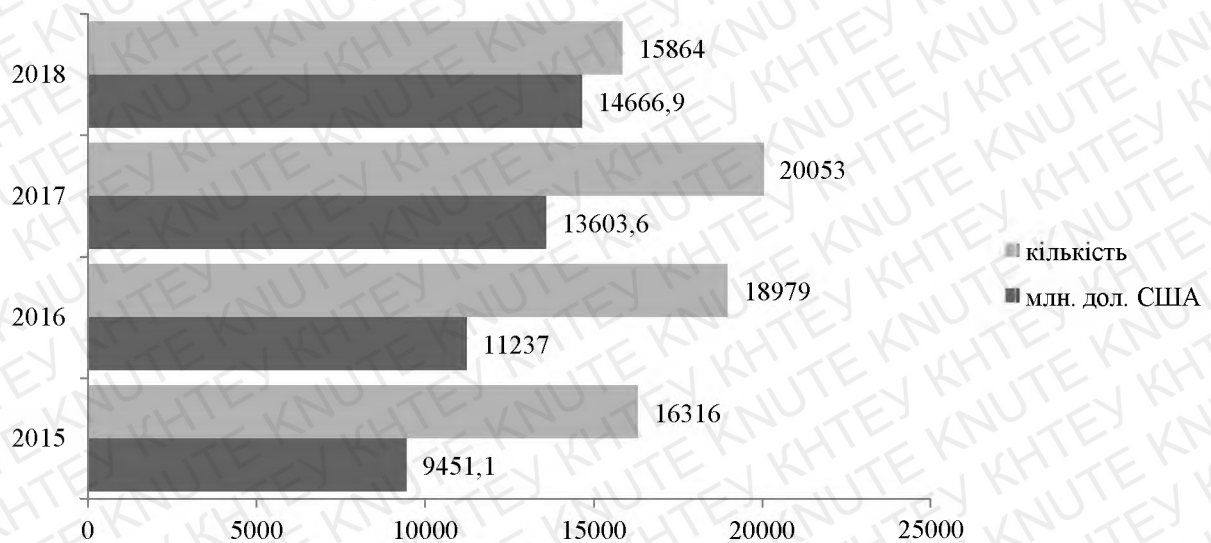


Рис. 1.11. Обсяги імпорту товарів малими підприємствами України та їх кількість у 2015-2018 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [11]

При цьому найбільшою в структурі імпорту товарів малими підприємствами була частка підприємств з кількістю найманих працівників до 9 осіб включно (рис. 1.12).

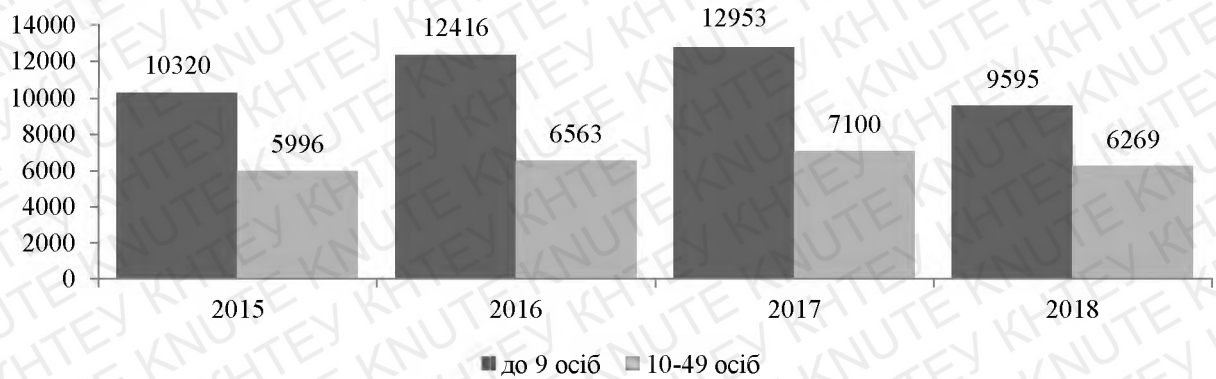


Рис. 1.12. Кількість малих підприємств, що здійснювали імпорт товарів, в розрізі кількості найманих працівників, у 2015-2018 рр., од.

Джерело: побудовано автором за даними [11]

Незважаючи на переважання кількості підприємств з чисельністю працівників до 9 осіб, загальна величина імпортованої продукції була більшою у малих підприємствах з кількістю працюючих від 10 до 49 осіб (рис. 1.13).

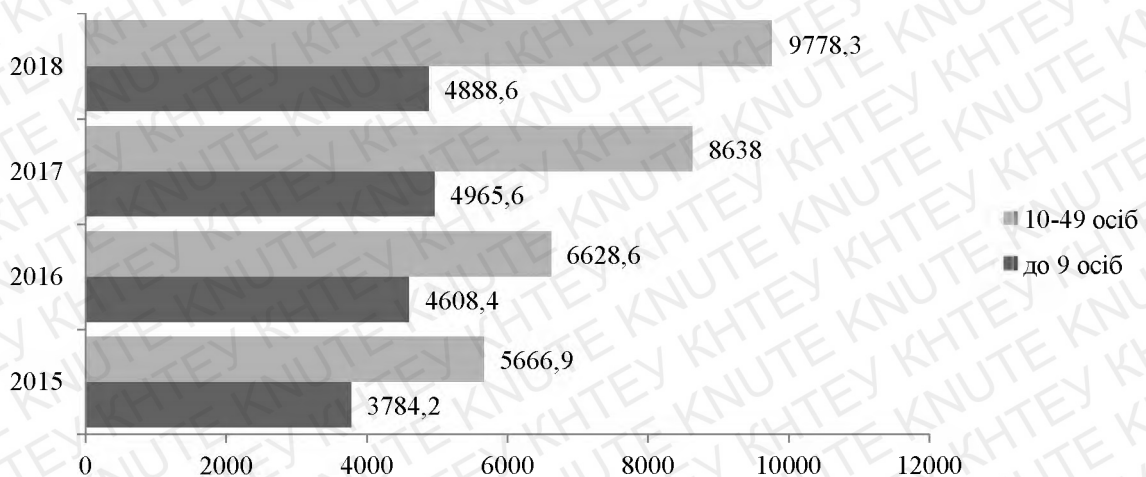


Рис. 1.13. Обсяги продукції, імпортованої малими підприємствами України у 2015-2018 рр., залежно від кількості найманих працівників, млн. дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [11]

Аналізуючи галузеву структуру малих підприємств, які експортували продукцію у 2018 р., відмітимо переважання підприємств оптової та роздрібною торгівлі (рис. 1.14). (рис. 1.14).

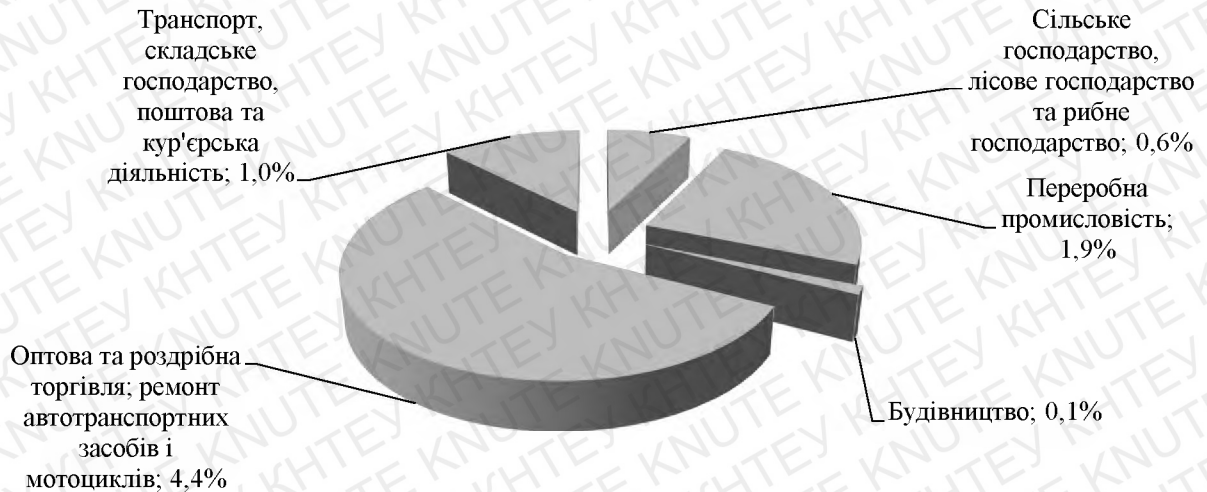


Рис. 1.14. Галузева структура малих підприємств України, які експортували продукцію у 2018 р., %

Джерело: побудовано автором за даними [11]

У свою чергу, найбільше продукції у 2018 р. було імпортовано малими підприємствами тієї ж галузі – оптової та роздрібною торгівлі (рис. 1.15).



Рис. 1.15. Галузева структура малих підприємств України, які імпортували продукцію у 2018 р., %

Джерело: побудовано автором за даними [11]

Таким чином, варто зазначити, що малі підприємства України, незважаючи на їх значну кількісну перевагу, займають незначну частку в загальному експорті вітчизняної продукції, хоча імпортують вони близько 25% усієї продукції, яка надходить до України. Таким чином, спостерігається проблема зниження обсягів експорту вітчизняними малими підприємствами.

Висновки до розділу 1

За результатами дослідження теоретичних засад здійснення міжнародної економічної діяльності малими підприємствами зроблено висновок, що внесок українських малих підприємств в загальнодержавні обсяги виробництва складає лише 10%. Малі підприємства мобільні і швидко заповнюють ніші в економіці з більш високим рівнем прибутковості, ніж забезпечують швидке насичення платоспроможного попиту, необхідного для зрушень в економіці країни. Вважаємо, що стимулом до початку активного розвитку малого бізнесу після отримання Україною незалежності було прийняття Законів України «Про підприємництво» (втратив чинність, окрім ст. 4) та «Про підприємства в Україні» (втратив чинність). Ці законодавчі акти спонукали охочих до підприємницької діяльності та започаткування власної справи, при цьому створюючи сприятливі для нових підприємств умови в оподаткуванні, кредитуванні і т.п.

Дослідивши вклад малих підприємств у розвиток ЗЕД України, було відзначено значне зростання експорту у 2017 р., проте у 2018-2019 рр. темпи його зростання були меншими. Нами було відзначено значне зменшення у 2017-2018 рр. частки малих підприємств у експортній діяльності України. Зазначено також, що у 2017 р. відбулось зростання як кількості малих підприємств, які експортували продукцію, так і обсягів цього експорту. Проте негативним є зменшення кількості таких підприємств у 2018 р. (на 47,6%), а також обсягів їх експорту (на 21,7%). У 2016-2019 рр.

спостерігалось зростання обсягів імпорту товарів до України, при цьому ми відзначили зростання як кількості таких підприємств, так і величини продукції, яку вони імпортують, упродовж досліджуваного періоду. Незважаючи на переважання кількості підприємств з чисельністю працівників до 9 осіб, загальна величина імпортованої продукції була більшою у малих підприємствах з кількістю працюючих від 10 до 49 осіб. В галузевій структурі малих підприємств, що здійснювали ЗЕД, було відзначено переважання підприємства оптової та роздрібної торгівлі.

РОЗДІЛ 2

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ОРІЙ» ТА ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства та особливостей його міжнародної економічної діяльності

ТОВ «Орій» - український виробник екологічно чистих комплексних мінеральних добрив Еко Планта та орґано-мінерального добрива ЕкоПланта-Гумі. Юридична адреса підприємства: 03022, Україна, м. Київ, вул. Васильківська 30, оф. 2-201.

Підприємство виробляє наступні товари:

- 1) фізіологічно лужне добриво ЕкоПланта:
 - середньої фракції (3-6 мм);
 - дрібної фракції (1,5-3 мм);
- 2) фізіологічно лужне добриво ЕкоПланта Гумі;
- 3) сульфат амонію гранульований.

З метою аналізу фінансових результатів діяльності підприємства побудуємо таблицю 2.1. Аналізуючи дані цієї таблиці, зазначимо, що чистий дохід від реалізації продукції підприємства зріс у 2016-2017 та 2018 рр. відповідно на 50918, 10317 та 113528 тис. грн., проте у 2018 р. його величина зменшилась на 26228 тис. грн. Величина валового прибутку підприємства зросла у 2016-2017 та 2018 рр., проте у 2019 р. відбулось зменшення показника.

Фінансовий результат від операційної діяльності мав від'ємне значення у 2018 та 2019 рр., що свідчить про збиткову діяльність підприємства. У результаті підприємство отримало чистий прибуток лише у 2015-2017 рр., а у 2018-2019 рр. його діяльність була збитковою. Найбільший темп зростання чистого доходу від реалізації продукції спостерігався у 2019 р.

Таблиця 2.1

Динаміка фінансових результатів господарської діяльності ТОВ «Орій» у 2015-2019 рр., тис. грн.

Показники	Роки					Відхилення							
	2015	2016	2017	2018	2019	абсолютне				темп приросту, %			
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	161464	212382	222699	196471	309999	50918	10317	-26228	113528	31,5	4,9	-11,8	57,8
Собівартість реалізованої продукції	133979	182339	184083	177212	297939	48360	1744	-6871	120727	36,1	1,0	-3,7	68,1
Валовий прибуток	27485	30043	38616	19259	12060	2558	8573	-19357	-7199	9,3	28,5	-50,1	-37,4
Інші операційні доходи	2271	1940	1704	5248	9202	-331	-236	3544	3954	-14,6	-12,2	208,0	75,3
Адміністративні витрати	18812	19338	21318	19137	27400	526	1980	-2181	8263	2,8	10,2	-10,2	43,2
Витрати на збут	1960	1642	2003	2360	1968	-318	361	357	-392	-16,2	22,0	17,8	-16,6
Інші операційні витрати	6321	7831	8686	10415	16205	1510	855	1729	5790	23,9	10,9	19,9	55,6
Фінансовий результат від операційної діяльності	2663	3172	8313	-7405	-24311	509	5141	-15718	-16906	19,1	162,1	-189,1	228,3
Інші доходи	30	466	935	33	225	436	469	-902	192	1453,3	100,6	-96,5	581,8
Фінансові витрати	737	690	209	102	0	-47	-481	-107	-102	-6,4	-69,7	-51,2	-100,0
Інші витрати	19	2	240	0	0	-17	238	-240	0	-89,5	11900,0	-100,0	0
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	1937	2946	8799	-7474	-24086	1009	5853	-16273	-16612	52,1	198,7	-184,9	222,3
Чистий фінансовий результат	227	1047	4077	-6481	-23558	820	3030	-10558	-17077	361,2	289,4	-259,0	263,5

Джерело: [розроблено автором]

В таблиці 2.2 наведемо результати аналізу показників ліквідності ТОВ «Орій» у 2015-2019 рр.

Таблиця 2.2

Аналіз показників ліквідності ТОВ «Орій» у 2015-2019 рр.

Показники	Роки					Відхилення			
	31.12.15	31.12.16	31.12.17	31.12.18	31.12.19	31.12.16/ 31.12.15	31.12.17/ 31.12.16	31.12.18/ 31.12.17	31.12.19/ 31.12.18
Коефіцієнт покриття	2,20	1,82	1,55	1,33	1,07	-0,38	-0,27	-0,21	-0,26
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,30	1,41	1,11	0,76	0,47	0,10	-0,30	-0,35	-0,29
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,00	0,00	0,00	0,04	0,07	0,00	0,00	0,04	0,03
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	34324	34115	42202	36759	14394	-209	8087	-5443	-22365

Джерело: [розроблено автором]

Отже, коефіцієнт покриття був більшим за порогове значення (1) упродовж 2015-2019 рр., проте його величина зменшувалася у 2016-2019 рр., що є негативним моментом, оскільки свідчить про зменшення здатності підприємства забезпечити свої короткострокові зобов'язання з найбільше легко реалізованої частини активів – оборотних коштів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності лише у 2015-2017 рр. був більшим за рекомендоване значення (0,6-0,8) та зменшився у 2017-2019 рр. Це означає, що платіжні можливості підприємства щодо погашення поточних зобов'язань за умови своєчасного здійснення розрахунків з дебіторами зменшились.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності дозволяє визначити частку короткострокових зобов'язань, що підприємство може погасити найближчим часом, не чекаючи оплати дебіторської заборгованості й реалізації інших активів. Даний показник лише у 2018-2019 рр. був більшим за нульове значення.

В таблиці 2.3 проаналізуємо показники платоспроможності підприємства.

Таблиця 2.3

Аналіз показників платоспроможності ТОВ «Орій» у 2015-2019рр.

Показники	Роки					Відхилення			
	31.12.15	31.12.16	31.12.17	31.12.18	31.12.19	31.12.16/ 31.12.15	31.12.17/ 31.12.16	31.12.18/ 31.12.17	31.12.19/ 31.12.18
Коефіцієнт платоспроможності	0,77	0,74	0,59	0,50	0,29	-0,02	-0,15	-0,09	-0,21
Коефіцієнт фінансування	0,30	0,34	0,72	1,04	2,42	0,04	0,38	0,31	1,39
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	0,54	0,45	0,35	0,25	0,06	-0,09	-0,10	-0,10	-0,19
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,30	0,27	0,34	0,32	0,16	-0,03	0,07	-0,02	-0,16

Джерело: [розроблено автором]

Величина коефіцієнта платоспроможності у 2019 р. була меншою за порогове значення (0,5), і це свідчить про зменшення частини короткотермінових фінансових зобов'язань підприємства, яка може бути сплачена за рахунок першокласних ліквідних активів (грошових коштів та їх еквівалентів), тобто збільшення спроможності підприємства негайно погасити свою короткотермінову кредиторську заборгованість.

Коефіцієнт фінансування у 2015-2017 рр. був також меншим за максимальне рекомендоване значення (1), що свідчить про зростання залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами у 2019 р. був меншим за мінімальне порогове значення (0,1), тому можна стверджувати, що у 2019 р. структура відношення власних оборотних коштів до всієї величини оборотних коштів є незадовільною.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу упродовж 2015-2019 рр. є більшим за порогове значення (0), але його зменшення у 2016 та 2018-2019 р. свідчить про зменшення здатності підприємства підтримувати рівень власного оборотного капіталу й поповнювати оборотні кошти в разі потреби за рахунок власних джерел.

Таким чином, можна стверджувати, що фінансовий стан досліджуваної компанії був нестійким у 2018-2019 р., що викликано його збитковою діяльністю та неефективним управлінням фінансовими ресурсами.

ТОВ «Орій» здійснює зовнішньоекономічну діяльність, експортуючи власну продукцію за кордон. Зазначимо, що величина експорту підприємства зменшилась у 2016 та 2018-2019 рр. (рис. 2.1).

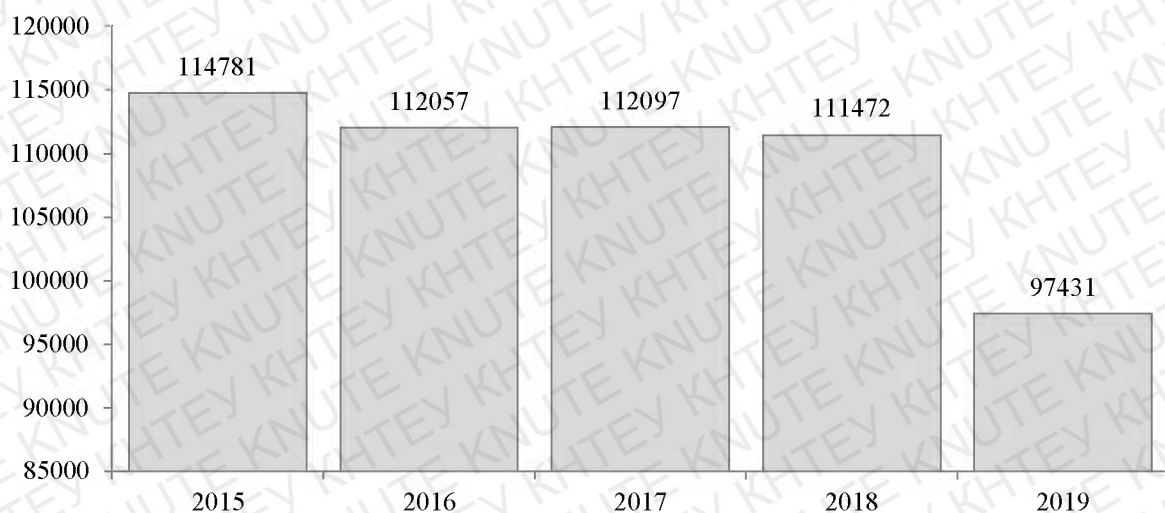


Рис. 2.1. Динаміка експорту продукції ТОВ «Орій» у 2015-2019 рр., тис. грн.

Джерело: [розроблено автором]

Отже, зниження обсягів експорту у 2019 р. було найбільшим, і це негативно впливає на ефективність господарської діяльності підприємства загалом.

Перш ніж проаналізувати ефективність міжнародної торгівлі ТОВ «Орій», дослідимо структуру товарів, експортованих підприємством, в залежності від виду продукції. В таблиці 2.4 наведено обсяг товарів, експортованих підприємством, в розрізі їх видів.

Таблиця 2.4

Динаміка експорту продукції ТОВ «Орій» у 2015-2019 рр. за видами, тис. грн.

Показники	Роки					Відхилення							
	2015	2016	2017	2018	2019	абсолютне				темп приросту, %			
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
ЕкоПлант 1,5-3 мм	57505	58606	53807	49159	42090	1101	-4799	-4648	-7069	1,9	-8,2	-8,6	-14,4
ЕкоПлант 3-6 мм	19054	18938	19617	14826	18317	-116	679	-4791	3491	-0,6	3,6	-24,4	23,5
ЕкоПлант Гумі	27433	28687	30715	40910	33614	1254	2028	10195	-7296	4,6	7,1	33,2	-17,8
Сульфат амонію гранульований	10789	5827	7959	6577	3410	-4962	2132	-1382	-3167	-46,0	36,6	-17,4	-48,2
РАЗОМ	114781	112057	112097	111472	97431	-2724	40	-625	-14041	-2,4	0,0	-0,6	-12,6

Джерело: [розроблено автором]

Як бачимо, зменшення загальної величини експорту у 2016 р. відбулось через зменшення експорту добрив ЕкоПлант 3-6 мм та сульфату амонію гранульованого. У 2017 зросла величина експорту продукції за винятком експорту добрив ЕкоПлант 1,5-3 мм. У 2018 р. зріс експорт добрив ЕкоПлант Гумі, а у 2019 р. – добрив ЕкоПлант 3-6 мм.

В таблиці 2.5 проаналізуємо товарну структуру експорту.

Таблиця 2.5

Товарна структура експорту продукції ТОВ «Орій» у 2015-2019 рр., %

Показники	Роки					Відхилення			
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
ЕкоПлант 1,5-3 мм	50,1	52,3	48,0	44,1	43,2	2,2	-4,3	-3,9	-0,9
ЕкоПлант 3-6 мм	16,6	16,9	17,5	13,3	18,8	0,3	0,6	-4,2	5,5
ЕкоПлант Гумі	23,9	25,6	27,4	36,7	34,5	1,7	1,8	9,3	-2,2
Сульфат амонію гранульований	9,4	5,2	7,1	5,9	3,5	-4,2	1,9	-1,2	-2,4
РАЗОМ	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	x	x	x	x

Джерело: [розроблено автором]

Як бачимо, в структурі експорту найбільша частка припадає на добрива ЕкоПлант 1,5-3 мм, проте, починаючи з 2017 р., ця частка зменшувалась. Значна частка експорту припадає на добрива ЕкоПлант Гумі, проте у 2019 р. вона продемонструвала негативну динаміку.

Проаналізуємо, які країни є основними споживачами продукції ТОВ «Орій», а також розглянемо обсяг експорту до цих країн в розрізі товарної структури (табл. 2.6) та його структуру (табл. 2.7).

Як демонструють отримані результати, у 2015-2016 рр. найбільше продукції експортувалось до Росії, у 2017 та 2019 рр. - до Польщі, а у 2018 р. – до інших країн. Загальна величина експорту зменшилась у 2016 та 2018-2019 рр., а зросла – у 2017 р. Зменшення обсягів експорту у 2019 р. було зумовлено зменшенням експорту продукції до всіх країн.

Таблиця 2.6

Географія експорту ТОВ «Орій» у 2015-2019 рр., тис. грн.

Країни	2015					2016				2017				2018				2019			
	Росія	Німеччи-на	Польща	Інші країни	Разом	Росія	Німеччи-на	Польща	Інші країни	Разом	Росія	Німеччи-на	Польща	Інші країни	Разом	Росія	Німеччи-на	Польща	Інші країни	Разом	
			ЕкоПлант 1,5-3 мм					ЕкоПлант 1,5-3 мм					ЕкоПлант 1,5-3 мм					ЕкоПлант 1,5-3 мм			
			ЕкоПлант 3-6 мм					ЕкоПлант 3-6 мм					ЕкоПлант 3-6 мм					ЕкоПлант 3-6 мм			
			ЕкоПлант Гумі					ЕкоПлант Гумі					ЕкоПлант Гумі					ЕкоПлант Гумі			
			Сульфат амонію гранульований					Сульфат амонію гранульований					Сульфат амонію гранульований					Сульфат амонію гранульований			
			РАЗОМ					РАЗОМ					РАЗОМ					РАЗОМ			
			ЕкоПлант 1,5-3 мм					ЕкоПлант 1,5-3 мм					ЕкоПлант 1,5-3 мм					ЕкоПлант 1,5-3 мм			
			ЕкоПлант 3-6 мм					ЕкоПлант 3-6 мм					ЕкоПлант 3-6 мм					ЕкоПлант 3-6 мм			
			ЕкоПлант Гумі					ЕкоПлант Гумі					ЕкоПлант Гумі					ЕкоПлант Гумі			
			Сульфат амонію гранульований					Сульфат амонію гранульований					Сульфат амонію гранульований					Сульфат амонію гранульований			
			РАЗОМ					РАЗОМ					РАЗОМ					РАЗОМ			
			ЕкоПлант 1,5-3 мм					ЕкоПлант 1,5-3 мм					ЕкоПлант 1,5-3 мм					ЕкоПлант 1,5-3 мм			
			ЕкоПлант 3-6 мм					ЕкоПлант 3-6 мм					ЕкоПлант 3-6 мм					ЕкоПлант 3-6 мм			
			ЕкоПлант Гумі					ЕкоПлант Гумі					ЕкоПлант Гумі					ЕкоПлант Гумі			
			Сульфат амонію гранульований					Сульфат амонію гранульований					Сульфат амонію гранульований					Сульфат амонію гранульований			
			РАЗОМ					РАЗОМ					РАЗОМ					РАЗОМ			
			ЕкоПлант 1,5-3 мм					ЕкоПлант 1,5-3 мм					ЕкоПлант 1,5-3 мм					ЕкоПлант 1,5-3 мм			
			ЕкоПлант 3-6 мм					ЕкоПлант 3-6 мм					ЕкоПлант 3-6 мм					ЕкоПлант 3-6 мм			
			ЕкоПлант Гумі					ЕкоПлант Гумі					ЕкоПлант Гумі					ЕкоПлант Гумі			
			Сульфат амонію гранульований					Сульфат амонію гранульований					Сульфат амонію гранульований					Сульфат амонію гранульований			
			РАЗОМ					РАЗОМ					РАЗОМ					РАЗОМ			

Джерело: [розроблено автором]

Таблиця 2.7

Географічна структура експорту ТОВ «Орій» у 2015-2019 рр., %

Країни	2015					2016					2017					2018					2019				
	ЕкоПлант 1,5-3 мм	ЕкоПлант 3-6 мм	ЕкоПлант Гумі	Сульфат амонію гранульований	РАЗОМ	ЕкоПлант 1,5-3 мм	ЕкоПлант 3-6 мм	ЕкоПлант Гумі	Сульфат амонію гранульований	РАЗОМ	ЕкоПлант 1,5-3 мм	ЕкоПлант 3-6 мм	ЕкоПлант Гумі	Сульфат амонію гранульований	РАЗОМ	ЕкоПлант 1,5-3 мм	ЕкоПлант 3-6 мм	ЕкоПлант Гумі	Сульфат амонію гранульований	РАЗОМ					
Росія	19,8	4,2	11,7	4,3	40,0	19,4	8,7	10,0	1,8	39,9	18,7	4,4	9,1	1,0	33,2	0,9	0,7	1,4	0,7	3,7	1,2	0,5	1,7	0,2	3,6
Німеччина	7,4	3,3	5,0	3,1	18,8	17,0	3,3	5,7	1,1	27,1	8,3	3,0	5,4	3,0	19,7	12,3	1,1	7,7	0,9	22,0	10,2	2,7	10,1	0,3	23,3
Польща	19,7	8,1	4,2	1,0	33,0	15,0	4,8	8,5	2,0	30,3	17,7	8,1	10,4	2,1	38,3	19,9	7,1	15,2	2,5	44,7	22,1	9,9	13,2	1,9	47,1
Інші країни	3,2	1,0	3,0	1,0	8,2	0,9	0,1	1,4	0,3	2,7	3,3	2,0	2,5	1,0	8,8	11,0	4,4	12,4	1,8	29,6	9,7	5,7	9,5	1,1	26,0
Разом	50,1	16,6	23,9	9,4	100	52,3	16,9	25,6	5,2	100	48,0	17,5	27,4	7,1	100	44,1	13,3	36,7	5,9	100	43,2	18,8	34,5	3,5	100

Джерело: [розроблено автором]

Також зазначимо, що у 2017-2019 рр. відбулась переорієнтація експортної діяльності підприємства, зумовлена політичною ситуацією в країні: російські партнери практично не заключали договори на поставку продукції у 2018 р., оскільки через високу ймовірність затримки продукції на кордоні (митні перевірки та ін.) підприємства могли понести великі збитки. В результаті такої переорієнтації основним покупцем продукції ТОВ «Орій» у 2019 р. стали підприємства Польщі.

Дані таблиці 2.7 свідчать про наступне:

1) експорт добрива ЕкоПлант 1,5-3 мм у 2015-2017 рр. був найбільшим до Росії, а найменшим – до інших країн; у 2018-2019 рр. – найбільшим до Польщі, а найменшим – до Росії;

2) експорт добрива ЕкоПлант 3-6 мм у 2015-2017 рр. був найбільшим до Польщі (у 2015 р.) та Росії (у 2016-2017 рр.), а найменшим – до інших країн; у 2018-2019 рр. – найбільшим до Польщі, а найменшим – до Росії;

3) експорт добрива ЕкоПлант Гумі у 2015-2017 рр. найбільшим був до Росії (у 2015-2017 рр.) та Польщі (у 2017 р.), а найменшим – до інших країн; у 2018-2019 рр. – найбільший – до Польщі, а найменшим – до Росії;

4) експорт сульфату амонію гранульованого переважав до Росії (у 2015 р.) та Польщі (у 2016-2017 рр.), а найменшим був до Німеччини (2018 р.) та Росії (2019 р.).

Таким чином, аналіз структури експорту засвідчив, що у 2019 р. найбільшу частку за географічною ознакою належала Польщі, а за товарною ознакою найбільше експортувалось добриво ЕкоПлант 1,5-3 мм.

2.2. Оцінка ефективності міжнародної економічної діяльності підприємства

Далі проаналізуємо ефективність зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Орій», скориставшись даними таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Показники ефективності міжнародної торгівлі ТОВ «Орій» у 2015-2019 рр.,

тис. грн.

Показники	Роки					Відхилення							
	2015	2016	2017	2018	2019	абсолютне				темп приросту, %			
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Обсяг експорту	114781	112057	112097	111472	97431	-2724	40	-625	-14041	-2,4	0,0	-0,6	-12,6
Чистий дохід від експорту	114781	112057	112097	111472	97431	-2724	40	-625	-14041	-2,4	0,0	-0,6	-12,6
Валовий прибуток від експорту	97511	94201	94109	91719	63287	-3310	-92	-2390	-28432	-3,4	-0,1	-2,5	-31,0
Чистий прибуток від експорту	-17488	7632	4421	-64521	-97417	25120	-3211	-68942	-32896	-143,6	-42,1	-1559	-51,0

Джерело: [розроблено автором]

З таблиці бачимо, що у 2015 та 2018-2019 рр. експортна діяльність компанії була неефективною (збитковою), що обумовлено погіршенням умов виробництва добрив та значним зростанням собівартості виробленої продукції. Зазначимо, що конкурентоспроможність на міжнародному ринку українських добрив обумовлена, в першу чергу, їх низькою вартістю порівняно з іншими виробниками, тому ТОВ «Орій» з метою підтримання рівня конкурентоспроможності змушена була не підвищувати значно ціни на продукцію, проте це призвело до отримання збитків від експорту, внаслідок чого у 2019 р. загальна величина експорту зменшилась.

Показники виконання контрактів на поставку продукції підприємства проаналізовано нижче (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Показники виконання контрактів ТОВ «Орій» у 2015-2019 рр.

Показники	Роки					Відхилення			
	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	31.12. 2019	абс.			
Загальна вартість укладених контрактів на поставку продукції, тис. грн.	125177	123257	122019	119830	134102	-1920	-1240	-2187	14272
Поставлено продукції, тис. грн.	119874	118501	118629	115403	127103	-1373	128	-3226	11700
Відсоток виконання, %	95,8	96,1	97,2	96,3	94,8	0,3	1,1	-0,9	-1,5
Кількість укладених контрактів, од.	91	93	92	89	90	2	-1	-3	1
Кількість виконаних контрактів, од.	88	89	90	85	86	1	1	-5	1
Середня планова ціна контракту, тис. грн.	1375,6	1325,3	1326,3	1346,4	1490,0	-50,3	1	20,1	143,6
Планова кількість продукції за контрактами, тис. шт.	32369	32477	33459	30122	28974	108	982	-3337	-1148
Середня фактична ціна контракту, тис. грн.	1362,2	1331,5	1355,7	1357,7	1477,9	-30,7	24,2	2	120,2
Фактична кількість продукції за контрактами, тис. шт.	32001	31987	32983	28977	26809	-14	996	-4006	-2168

Джерело: [розроблено автором]

Як свідчать дані таблиці 2.9, загальна вартість укладених контрактів на експорт продукції зменшилася у 2016-2018 рр., проте зросла у 2019 р. Зростання кількості поставленої продукції спостерігалось у 2017 та 2019 рр. Відповідно, відсоток виконання контрактів зріс у 2016-2017 рр., проте негативним моментом є його зменшення у 2018-2019 рр.

Зазначимо, що основними причинами невиконання частини контрактів стало:

– інфляція та знецінення гривні;
 – політична нестабільність в країні;
 – стрімке зростання цін на сировину та матеріали, що зумовило зростання вартості продукції та необхідність коригування цін на поставку (експорт).

В таблиці 2.10 проаналізуємо показники ефективності ЗЕД досліджуваного підприємства.

Таблиця 2.10

Показники виконання зобов'язань за контрактами та ефективності ЗЕД ТОВ «Орій» у 2015-2019 рр.

Показники	Роки					Відхилення			
	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	абс.			
						2016/2015	2017/2016	2018/2017	2019/2018
Питома вага кількості контрактів, прострочених у звітному періоді, %	3,3	4,3	2,2	4,5	4,4	1	-2,1	2,3	-0,1
Коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю	95,8	96,1	97,2	96,3	94,8	0,3	1,1	-0,9	-1,5
Коефіцієнт виконання зобов'язань за фізичним обсягом	98,9	98,5	98,6	96,2	92,5	-0,4	0,1	-2,4	-3,7
Коефіцієнт виконання зобов'язань за ціною	99,0	100,5	102,2	100,8	99,2	1,5	1,7	-1,4	-1,6
Рентабельність діяльності	0,14	0,49	1,83	-3,30	-7,60	0,35	1,34	-5,13	-4,30
Рентабельність експорту	0,39	0,31	0,72	-2,11	-5,47	0,01	0	-0,01	-3,36

Джерело: [розроблено автором]

Як бачимо з таблиці, найменша питома вага прострочених контрактів припала на 2017 рік, а найбільша - на 2018 рік. Відповідно, коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю був найвищим у 2017 р., а найнижчим - у 2019 р. Коефіцієнт виконання контрактів за фізичним обсягом найбільшим був у 2015 р., а найменшим - у 2019 р. Коефіцієнт виконання контрактів за ціною був найвищим у 2017 р., а найнижчим - у 2015 р.

Далі проаналізуємо ефективність експорту досліджуваного підприємства (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Ефективність експорту ТОВ «Орій» у 2015-2019 рр.

Показники	Роки					Відхилення			
	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	31.12. 2019	абс.			
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Обсяг експорту	114781	112057	112097	111472	97431	-2724	40	-625	-14041
Собівартість експортованої продукції	17270	17856	17988	19753	34144	586	132	1765	14391
Витрати при експорті	84579	65201	67937	110874	111574	-19378	2736	42937	700
Коефіцієнт ефективності експорту	0,87	1,07	1,04	0,63	0,50	0,21	-0,03	-0,41	-0,13

Джерело: [розроблено автором]

З таблиці бачимо, що величина чистого доходу від експорту зменшувалась упродовж досліджуваного періоду, окрім 2017 р., коли показник збільшився на 40 тис. грн. При цьому собівартість експортованої продукції зростала щороку. Витрати на експорт продукції підприємства зростали у 2017-2019 рр., і лише у 2016 р. їх величина зменшилась на 19378 тис. грн. Витрати на збут експортованої продукції мали подібну динаміку – зменшення їх величини відбулось лише у 2016 р. (на 9052 тис. грн.), а у 2017-2019 рр. показник зростає.

Таким чином, ефективність експорту була вищою за 1 у 2015-2017 рр., а у 2018-2019 рр. показник був меншим, що свідчить про те, що експорт

досліджуваного підприємства був неефективним. Проте ефективність та рентабельність експорту добрива ЕкоПлант 1,5-3 мм, частка якого в загальній структурі експорту є найбільшою, були значно вищими за загальні показники, що свідчить про низьку ефективність експорту інших товарних груп, окрім сульфату амонію гранульованого (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Показники ефективності експорту добрива ЕкоПлант 1,5-3 мм ТОВ «Орій» у 2015-2019 рр.

Таким чином, варто відзначити, що загальна рентабельність та ефективність експорту досліджуваного підприємства знизилась у 2018-2019 рр., що свідчить про необхідність розроблення напрямів підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності ТОВ «Орій».

Висновки до розділу 2

За результатами проведеного аналізу варто зазначити, що ТОВ «Орій» - український виробник екологічно чистих комплексних мінеральних добрив. За результатами проведеного аналізу фінансових результатів зазначено, що підприємство отримало чистий прибуток лише у 2015-2017 рр., а у 2018-2019 рр. його діяльність була збитковою. Найбільший темп зростання чистого

доходу від реалізації продукції спостерігався у 2019 р. Фінансовий стан досліджуваної компанії був нестійким у 2018-2019 р., що викликано його збитковою діяльністю та неефективним управлінням фінансовими ресурсами.

В структурі експорту найбільша частка припадає на добрива ЕкоПлант 1,5-3 мм, проте, починаючи з 2017 р., ця частка зменшувалась. Значна частка експорту припадає на добрива ЕкоПлант Гумі. Зроблено висновок, що негативний вплив на ефективність експортної діяльності ТОВ «Орій» був зумовлений наступними факторами:

- 1) складна політична ситуація, яка негативно вплинула на договірні відносини підприємства з основними замовниками, а також викликала певні труднощі щодо перетину митної території;
- 2) погіршення економічної ситуації в країні, платіжних можливостей підприємства, його збиткова діяльність та нестійкий фінансовий стан;
- 3) російсько-українська криза, яка обмежила експорт до Росії;
- 4) зростання цін на сировину та матеріали, паливо та енергоносії, що викликало зростання вартості експортованої продукції та необхідність коригування вартості контрактів, що зумовило погіршення показників виконання контрактів.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ОРІЙ»

3.1. Можливості зростання міжнародної конкурентоспроможності ТОВ «Орій»

До факторів забезпечення конкурентоспроможності ТОВ «Орій» на міжнародних ринках можна віднести (табл. 3.1): структурні, ресурсні, технічні, управлінські, ринкові та ефективність функціонування підприємства.

Таблиця 3.1

Фактори забезпечення міжнародної конкурентоспроможності ТОВ «Орій»

<i>1. Структурні</i>	
1.1. Виробнича структура підприємства	Проектування діяльності підприємства на основі гнучких виробничих систем, автоматизованих модулів
1.2. Місія підприємства	Місія– виробництво екологічно чистих мінеральних добрив. Цінностями підприємства є: відповідальність, порядність, постійне зростання та командний підхід
1.3. Організаційна структура	Побудова організаційної структури на основі дерева цілей підприємства з горизонтальною координацією всіх робіт менеджерів.
1.4. Облік і регулювання виробничих процесів	Автоматизація обліку, дотримання принципів пропорційності, неперервності, паралельності, ритмічності протікання окремих процесів
1.5. Персонал	Постійно здійснювати відбір персоналу, підвищувати його кваліфікація і створювати умови для просування, мотивування якісної та ефективної праці з метою забезпечення конкурентоспроможності персоналу
1.6. Інформаційна та нормативно-методична база управління	При проектуванні і розвитку структур в інформаційній системі використовувати якісну інформацію і нормативно- методичні документи
1.7. Сила конкуренції на виході і вході в систему	При виборі сфери діяльності і постачальників сировини, матеріалів, обладнання, кадрів і ін. аналізувати силу конкуренції і вибирати конкурентоспроможних постачальників

Продовження табл. 3.1

2. Ресурсні	
2.1. Постачальники	Постійний аналіз конкурентного середовища при виборі постачальників
2.2. Доступ до якісної дешевої сировини і інших ресурсів	Проведення централізованої закупівлі великих партій, що знижує витрати та дає можливість доступу до якісної і дешевої сировини
2.3. Облік і аналіз використання ресурсів	Економія ресурсів є пріоритетним напрямом діяльності підприємства, фактором конкурентної переваги
3. Технічні	
3.1. Обладнання	Збільшення відносної ваги прогресивного технологічного обладнання, зниження його середнього віку
3.2. Якість виготовлення товару	Застосування сучасних методів контролю і стимулювання якості для утримання конкурентної переваги
4. Управлінські	
4.1. Менеджери	Збільшення відносної ваги кваліфікованих і конкурентоспроможних менеджерів
4.2. Організація постачання сировини	Утримання цієї конкурентної переваги вимагає високої дисципліни за всім циклом руху виробничого процесу
4.3. Функціонування системи менеджменту підприємства	Висока кваліфікація персоналу, застосування наукових методів управління
4.4. Функціонування системи управління якістю	Система управління якістю повинна відповідати стандартам якості як України, так і міжнародним.
5. Ринкові	
5.1. Доступ до ринку ресурсів, необхідних підприємству	Для отримання переваги необхідно постійно вивчати параметри ринку на вході системи (організації), а для її збереження – проводити моніторинг ринкової інфраструктури
5.2. Доступ до ринку нових технологій	
5.3. Ексклюзивність реклами товарів організації	Підвищення кваліфікації працівників відділу реклами і забезпечення достатнього фінансування реклами
5.8. Прогнозування політики ціноутворення і ринкової інфраструктури	Проведення постійного аналізу дії законів попиту, пропозиції, конкуренції на ринку пива
6. Ефективність функціонування підприємства	
6.1. Показники доходності (за показниками рентабельності продукції, виробництва, капіталу, збуту)	Економічні показники визначають якість функціонування ТОВ «Орій» за всіма аспектами і напрямками, тому для утримання переваг підприємство повинне підвищувати науковий рівень управління.
6.2. Інтенсивність використання капіталу (за коефіцієнтами оборотності видів ресурсів чи капіталу)	Рівні доходності, використання капіталу і фінансової стійкості функціонування підприємства визначаються індивідуально.
6.3. Фінансова стійкість функціонування підприємства	Чим вища сила конкуренції в галузі, тим менша доходність і собівартість товарів, але вища інтенсивність і якість товарів.

**Джерело: розроблено автором*

Відтак, у попередньому розділі дослідження було зроблено висновок, що найбільше компанія експортує добрива ЕкоПлант 1,5-3 мм, але в останні роки їх частка в структурі експорту зменшується через значне зростання витрат на їх виробництво, що негативно впливає на рівень їх конкурентоспроможності на світовому ринку добрив. Натомість компанія нарощує обсяги експорту добрив ЕкоПлант 3-6 мм, хоча собівартість одиниці виробленої продукції також є високою, що обумовлено значними проблемами щодо забезпечення безперебійного виробництва сировиною та обмеженням її імпорту.

На нашу думку, ТОВ «Орій» варто зробити товарну переорієнтацію, збільшуючи обсяги виробництва й експорту сульфату амонію гранульованого, що обумовлено наступними причинами:

- значне зростання попиту на виробництво цього виду добрив;
- менші витрати на виробництво продукції;
- менші транспортні витрати при здійсненні експорту (зазвичай реалізується великими обсягами, перевозиться залізничним транспортом);
- перехід багатьох зарубіжних агрокомпаній на цей вид добрив.

У свою чергу, виробництво та експорт добрив ЕкоПлант варто зменшити, адже в останні роки їх запаси (нереалізована продукція) зростають, і компанія змушена їх реалізувати за зниженими цінами, що пов'язано із закінченням термінів їх придатності.

Умови конкуренції і ведення бізнесу в кожному галузевому сегменті мають свої особливості. Доступність сировини, менші терміни і вартість будівництва нових потужностей роблять найбільш привабливим для інвестування виробництво азотних добрив. Характерна риса цієї підгалузі - високий рівень державного контролю, оскільки основні потужності зосереджені в країнах Близького Сходу та Азійсько-Тихоокеанського регіону, уряди яких проводять дирижистську промислову політику.

Конкуренція на світовому ринку мінеральних добрив веде до пошуку ефективної конкурентної стратегії, що робить позиції ТОВ «Орій» більш стійкими. В даний час ТОВ «Орій» орієнтується на мінімізацію витрат, що виражається в постійному пошуку більш дешевих ресурсів та постійне поліпшення технологічного ланцюжка, спрямованого на збільшення випуску при тих же обсягах сировини. Але проблема тут полягає в тому, що більшість виробників мінеральних добрив з технологічної точки зору на поточний момент практично вичерпали потенціал вдосконалення виробничого циклу.

Зараз багато великих виробників намагаються використовувати інші способи підвищення своєї конкурентоспроможності, такі як відхід від концентрації на певному сегменті і розширення виробництва в інших. Так, зараз існує всього кілька великих холдингів, яким вдалося частково поєднати всі три сегменти: азотний, фосфорний і калійний. В даний час компанія, що об'єднує в собі всі три сегменти, включаючи власну сировинну базу, володіє незаперечною конкурентною перевагою перед усіма іншими, особливо, якщо взяти до уваги той факт, що ресурси калію дуже обмежені і доступні лише певним компаніям в світі.

Використання подібного шляху підвищення конкурентоспроможності може бути застосовано лише до великих холдингових структур, які з легкістю можуть собі дозволити дорогий процес входу на абсолютно новий ринок. Дрібнішим конкурентам доводиться намагатися грати на унікальності своєї продукції, що дуже обмежена при виробництві добрив, або ж бути поглиненими іншими більшими гравцями.

Отже, ми пропонуємо ТОВ «Орій» використовувати конкурентну стратегію фокусування задля закріплення у сегменті сульфату амонію гранульованого світового ринку добрив. Для цього компанії необхідно здійснювати не лише нарощування обсягів експорту цього виду добрив, але й просувати цю продукцію, адже компанія переважно позиціонувала себе як виробник добрив ЕкоПлант.

В таблиці 3.2 наведемо план виконання даної стратегії.

Таблиця 3.2

Етапи реалізації стратегії закріплення ТОВ «Орій» у сегменті сульфату амонію гранульованого світового ринку добрив на 2021-2023 рр.*

Етапи	2021	2022	2023
Дослідження нового сегменту	січень	періодичний аналіз	
Розробка стратегії	лютий	коригування стратегії відповідно до змін ринку	
Укладання угод з дистриб'юторами та великими замовниками на поставку продукції	лютий	за необхідності - періодично	
Стимулювання збуту	лютий-квітень	квітень-липень (зростання попиту через сезонність), вересень-лютий (значне зниження попиту, використання інструментів залучення нових споживачів за допомогою надання знижок на закупівлю великих партій товару тощо)	
Поставка продукції	березень (перша партія)	постійно відповідно до попиту та укладених угод з дистриб'юторами та клієнтами	
Збільшення обсягу поставок	травень-липень (за рахунок коригування ціни через сезон та зниження попиту), квітень – зростання поставок на 15%	грудень – зростання поставок на 20%	грудень – зростання поставок на 30%
Збільшення частки ринку	грудень – 10%	грудень – 12%	грудень – 15%

* Джерело: складено автором

Що стосується виведення товару на ринок, цей процес буде супроводжуватись наступними елементами розробленої нами стратегії (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Складові стратегії закріплення ТОВ «Орій» у сегменті сульфату амонію
гранульованого світового ринку добрив на 2021-2023 рр.*

Етапи	2021	2022	2023
PR-кампанія	Зв'язки з мережею спеціалізованих оптових баз, проведення конференції щодо необхідності піклування про витрати на внесення добрив агрокомпаніями та переваги нового товару	Підтримка зв'язків, налагодження комунікацій з новими гравцями (спеціалізовані магазини, експерти)	Залучення уваги компаній, які уважно та вимогливо ставляться до планування витрат на використання добрив у агродіяльності
Укладання угод з дистриб'юторами та покупцями нового товару	Використання вже наявних зв'язків, поповнення бази потенційних клієнтів	Використання налагоджених зв'язків, створення резервної бази дистриб'юторів та клієнтів	
Стимулювання збуту	Промоакції, подарунки для дистриб'юторів, можливість отримати знижки, акції	Знижки великооптовим покупцям та постійним клієнтам, надання індивідуальних умов оплати, розстрочки платежів	Встановлення індивідуальних знижок в залежності від величини покупки
Рекламна кампанія	Використання усіх можливих рекламних засобів: візуальна реклама в спеціалізованих магазинах, телереклама, реклама у ЗМІ, в мережі Інтернет	Пульсуюча реклама у ЗМІ	
Продажі	Мережа оптових спеціалізованих магазинів	Додати інші торгові точки	Додати прямі продажі через сайт компанії

* Джерело: складено автором

Також зазначимо, що дана програма буде коригуватись в залежності від ефективності кожного її етапу. Також для розвитку конкурентного

середовища на міжнародному ринку мінеральних добрив ТОВ «Орій» необхідно здійснити наступні заходи:

- створення передбачуваної, ефективною, недискримінаційної системи адресного субсидування внутрішніх споживачів (сітьгосптоваровиробників) на придбання мінеральних добрив, виключивши при цьому застосування неринкових механізмів регулювання цін;
- розгляд доцільності зміни вивізних і ввізних мит на мінеральні добрива та сировину для їх виробництва з метою розвитку конкуренції на внутрішньому ринку;
- стимулювання розвитку інфраструктури ринку мінеральних добрив, в тому числі складських приміщень і виробництв по їх змішування.

Оскільки основна перевага компанії – ціна продукції, то найбільший ризик втрати конкурентних переваг полягає у можливих діях конкурентів щодо зниження цін. Тому, на нашу думку, зниження ціни чи надання знижок не потрібні для підвищення конкурентних переваг компанії, проте для великих покупців (які купують значні партії товару) пропонуємо зацікавити у співпраці з компанією за рахунок надання можливості оплати частинами, оплати після відвантаження тощо (для кожного клієнта необхідно розробити власний механізм оплати).

Проте відзначимо, що різниця цін на продукцію ТОВ «Орій» та його основних конкурентів значна (більше ніж удвічі), тому у перші роки закріплення компанії у сегменті сульфату амонію гранульованого світового ринку добрив ці ризики незначні, адже ціну компанія буде збільшувати поступово, і в неї є достатньо часу для використання таких конкурентних переваг, як низька ціна продукції.

3.2. Оцінка впливу запропонованих заходів на ефективність міжнародної діяльності підприємства

Важливим етапом досягнення ефективної діяльності ТОВ «Орій» є прогнозування, основною метою якого є обґрунтування напрямів та перспектив розвитку підприємства для вироблення відповідної стратегії і прийняття управлінських рішень.

Прогнозування міжнародної економічної діяльності підприємства включає якісний та кількісний аналіз реальних економічних процесів, виявлення об'єктивних умов, факторів і тенденцій його розвитку. Досягти цього можна, використовуючи різні методи моделювання, які допомагають знайти найоптимальніші напрямки ефективної міжнародної діяльності підприємства засобами математичного моделювання, зокрема сценарного аналізу й економіко-математичного моделювання.

Під методами прогнозування слід розуміти сукупність способів і прийомів мислення, які дають змогу на основі ретроспективного аналізу тенденцій та закономірностей розвитку ендогенних (внутрішніх) та екзогенних (зовнішніх) даних об'єкта прогнозування зробити висновок про його розвиток у майбутньому за певних умов [56].

Аналізуючи багатоманітний спектр методів прогнозування, можна виокремити інтуїтивні та формалізовані (розрахункові) методи, які містять такі групи методів:

- інтуїтивні: методи експертних оцінок (індивідуальні і колективні), метод історичних та географічних аналогій і прогнозування за зразком;
- формалізовані: методи прогнозування екстраполяції, методи моделювання, економіко-математичні методи.

Інтуїтивні методи використовуються в тих випадках, коли неможливо врахувати вплив багатьох факторів через складність об'єкта прогнозування. Ці методи в основному базуються на використанні експертних оцінок. У

цьому випадку використовуються думки експертів щодо поведінки об'єкта прогнозування.

Формалізовані методи прогнозування базуються на математичній теорії, яка забезпечує підвищення достовірності та точності прогнозів, значно скорочуючи строки їх розроблення, дозволяє забезпечити діяльність з обробки інформації та оцінки результатів [57].

До цієї групи належать:

– методи прогнозу екстраполяції – методи, основою яких є припущення щодо незмінності чинників, що визначають розвиток об'єкта, тобто сутність методу полягає в продовженні минулого шляху розвитку на майбутнє. При формуванні прогнозів за допомогою екстраполяції виходять з тенденцій змін тих чи інших кількісних характеристик об'єкта, що статистично склалися. Він ураховує динаміку прогнозованих індикаторів, а також можливі тенденції їх варіації;

– методи моделювання (економіко-математичні методи) передбачають використання у процесі прогнозування різних видів економіко-математичних моделей, які становлять формалізований опис об'єкта (економічного процесу), що досліджується, у вигляді математичних залежностей.

Прогнозування ефективності запропонованих заходів для ТОВ «Орій» будемо здійснювати саме за допомогою формалізованих методів.

Взявши за основу даний метод прогнозування, здійснимо прогнозну оцінку міжнародної економічної діяльності ТОВ «Орій» за умов реалізації запропонованих заходів відповідно до трьох основних сценаріїв (рис. 3.1):

- песимістичного (показує, що буде з підприємством, якщо існуючі тенденції не змінювати);
- реалістичного (передбачає виконання лише частини найбільш можливих для реалізації умов прогнозування, закладених фінансовим менеджером);

- оптимістичного (передбачає виконання всіх умов прогнозування, закладених фінансовим менеджером) (рис. 3.4).

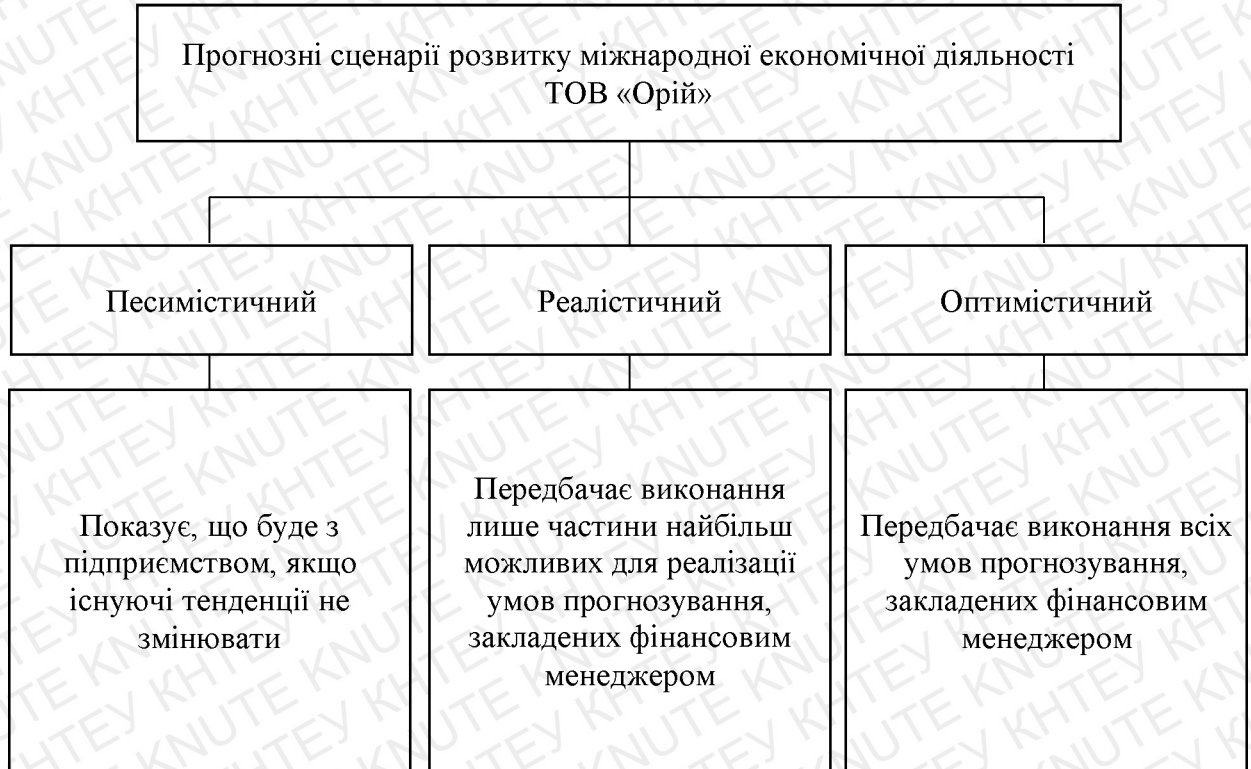


Рис. 3.1. Прогнозні сценарії розвитку міжнародної економічної діяльності ТОВ «Орій»

Кожен зі сценаріїв передбачає різний за характером вплив окремих факторів зовнішнього середовища.

Для прогнозування за наведеними сценаріями будемо використовувати метод екстраполяції, який дозволяє вивчити та продовжити наявні тенденції шляхом розкладання динамічного ряду на дві складові:

$$\hat{y}_t = f(t) + \varepsilon_t, \quad (3.1)$$

де $f(t)$ – детермінована не випадкова компонента процесу;
 ε_t – стохастична випадкова компонента процесу.

На практиці найпоширенішими функціями, які дозволяють дослідити тренд, є: пряма, експоненціальна функція, парабола другого і третього порядків, гіпербола, логістична функція, експонента, ряд Фур'є та деякі інші [57]. З метою екстраполяції експортної діяльності досліджуваного підприємства будемо використовувати такі криві росту: квадратичну, експоненціальну і логарифмічну функції.

Для песимістичного сценарію динамічний ряд продовжимо з використанням квадратичної функції:

$$\hat{y}_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2, \quad (3.2)$$

де a_0 , a_1 , a_2 – параметри, які необхідно оцінити;
 t – умовне позначення часового проміжку.

Таблиця 3.4

Динаміка експортних надходжень ТОВ «Орій» у 2015-2019 рр.*

Експорт	2015	2016	2017	2018	2019
тис. грн.	114781	112057	112097	111472	97431
річний темп приросту, %	-	97,63	100,04	99,44	87,40

*Джерело: розраховано за даними ТОВ «Орій».

Зазначимо також, що з метою перевірки моделей на адекватність для кожного рівняння тренду здійснюватимемо розрахунок середнього квадратичного відхилення вихідних даних від теоретичних за формулою:

$$S_y = \sqrt{\frac{1}{n-m} \sum (y_t - \hat{y}_t)^2} \quad (3.3)$$

Графічне зображення прогнозних розрахунків за песимістичним сценарієм наведено на рис. 3.2.

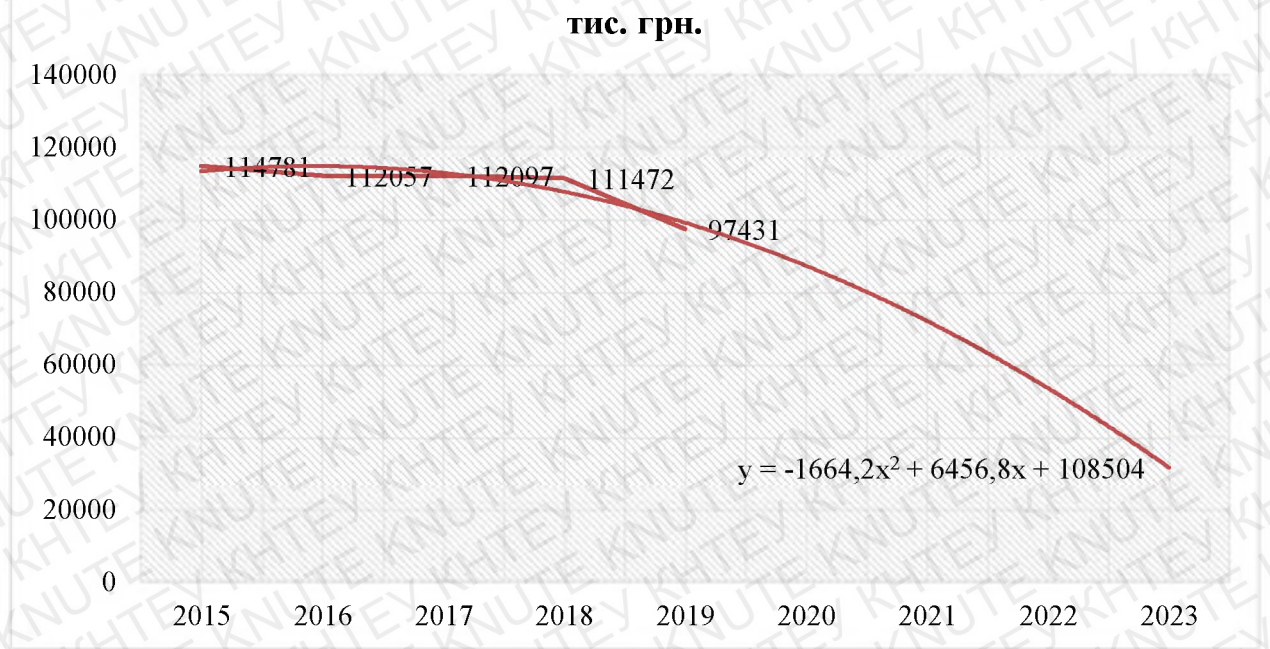


Рис. 3.2. Песимістичний сценарій розвитку експортної діяльності
ТОВ «Орій» на 2021-2023 рр.

Джерело: розраховано автором.

Одержана квадратична функція відповідає динаміці зменшення експортних поставок досліджуваного підприємства у 2022-2023 рр. і відображається за формулою:

$$y = -1664,2x^2 + 6456,8x + 108504 \quad (3.4)$$

Здійснимо прогностну оцінку експортної діяльності ТОВ «Орій» на основі реалістичного сценарію розвитку. Для цього використаємо логарифмічну функцію, оскільки вона найбільш точно відображає сталу динаміку розвитку:

$$\hat{y} = a_0 + a_1 \ln(t) \quad (3.5)$$

Графічне зображення прогнозних розрахунків за реалістичним сценарієм наведено на рис. 3.3.

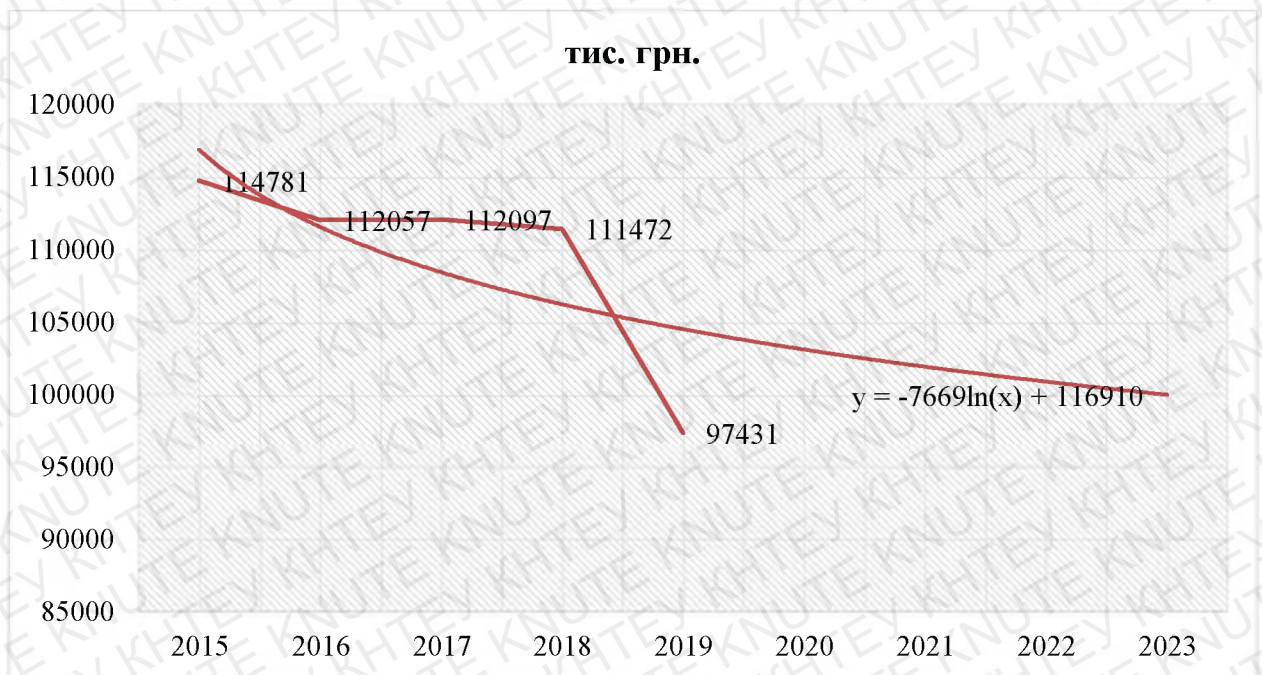


Рис. 3.3. Реалістичний сценарій розвитку експортної діяльності ТОВ «Орій» на 2021-2023 рр.

Джерело: розраховано автором.

Одержана логарифмічна функція відповідає динаміці незначного зростання експортних поставок досліджуваного підприємства у 2017-2018 рр. і відображається за формулою:

$$y = -7669 \ln(x) + 116910 \quad (3.6)$$

Наступним розглянемо оптимістичний сценарій розвитку експортної діяльності досліджуваного підприємства за допомогою експоненціальної лінії тренду, що розраховується за формулою:

$$\hat{y} = a_0 \cdot a_1^t \quad (3.7)$$

Графічне зображення прогнозних розрахунків за оптимістичним сценарієм наведено на рис. 3.4.

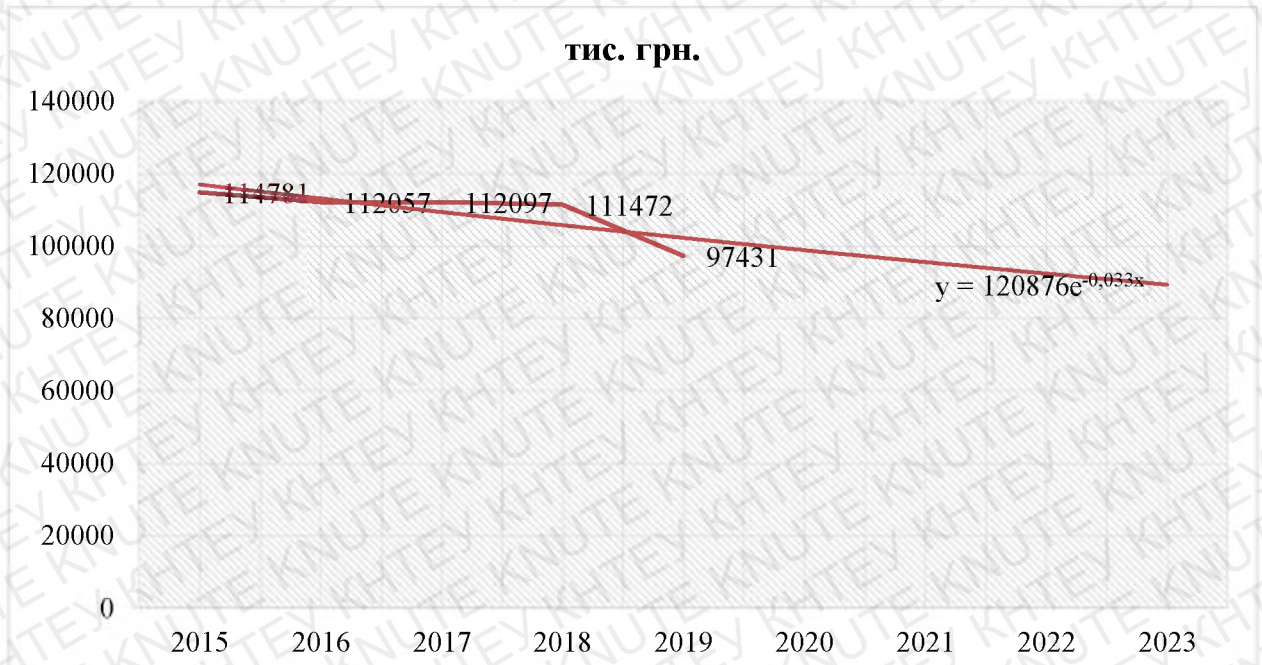


Рис. 3.4. Оптимістичний сценарій розвитку експортної діяльності ТОВ «Орій» на 2021-2023 рр.

Джерело: розраховано автором.

Одержана експоненціальна функція відповідає стрімкій динаміці зростання експортних поставок досліджуваного підприємства у 2021-2023 рр. і відображається за формулою:

$$y = 12087e^{0,033x} \quad (3.8)$$

На основі отриманих вище розрахунків здійснимо прогнозування даних щодо ефективності міжнародної економічної діяльності ТОВ «Орій» на 2021-2023 рр. (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Прогнозні показники міжнародної економічної діяльності ТОВ «Орій»
на 2021-2023 рр. за трьома сценаріями*

Показники	2020 (попередні дані)	2021 (прогноз)	2022 (прогноз)	2023 (прогноз)
Реалістичний сценарій				
Надходження від експортних операцій:				
тис. грн.	92651	91481	90761	86054
темپ приросту, % до попер. р.	-	98,74	99,21	94,81
Повна собівартість експорту:				
тис. грн.	162765	164739	168491	167941
темп приросту, % до попер. р.	-	101,21	102,28	99,67
Коефіцієнт ефективності експортних операцій	0,57	0,56	0,54	0,51
Песимістичний сценарій				
Надходження від експортних операцій:				
тис. грн.	92651	90612	87491	81542
темп приросту, % до попер. р.	-	97,80	96,56	93,20
Повна собівартість експорту:				
тис. грн.	162765	167894	168951	172361
темп приросту, % до попер. р.	-	103,15	100,63	102,02
Коефіцієнт ефективності експортних операцій	0,57	0,54	0,52	0,47
Оптимістичний сценарій				
Надходження від експортних операцій:				
тис. грн.	92651	124579	141709	178418
темп приросту, % до попер. р.	-	134,46	113,75	125,90
Повна собівартість експорту:				
тис. грн.	162765	161987	169842	176513
темп приросту, % до попер. р.	-	99,52	104,85	103,93
Коефіцієнт ефективності експортних операцій	0,57	0,77	0,83	1,01

*Джерело: розраховано автором.

Отже, реалізація оптимістичного сценарію дозволить досліджуваному підприємству вийти на прискорену траєкторію зростання, в якій міжнародній економічній діяльності буде відведено центральне місце. Збільшення ефективності експортних операцій з 0,57 у 2020 р. до 1,01 у 2023 р. забезпечуватиметься завдяки введенні структурних, ресурсних, технічних та управлінських пропозицій запропонованих у попередньому розділі.

Висновки до розділу 3

За результатами проведеного дослідження зазначимо, що компанія нарощує обсяги експорту добрив ЕкоПлант 3-6 мм, хоча собівартість одиниці виробленої продукції також є високою, що обумовлено значними проблемами щодо забезпечення безперебійного виробництва сировиною та обмеженням її імпорту. На нашу думку, виробництво та експорт добрив ЕкоПлант варто зменшити, адже в останні роки їх запаси (нереалізована продукція) зростають, і компанія змушена їх реалізувати за зниженими цінами, що пов'язано із закінченням термінів їх придатності. У свою чергу, ТОВ «Орій» варто зробити товарну переорієнтацію, збільшуючи обсяги виробництва й експорту сульфату амонію гранульованого.

В даний час ТОВ «Орій» орієнтується на мінімізацію витрат, що виражається в постійному пошуку більш дешевих ресурсів та постійне поліпшення технологічного ланцюжка, спрямованого на збільшення випуску при тих же обсягах сировини. Ми пропонуємо ТОВ «Орій» використовувати конкурентну стратегію фокусування задля закріплення у сегменті сульфату амонію гранульованого світового ринку добрив. Оскільки основна перевага компанії – ціна продукції, то найбільший ризик втрати конкурентних переваг полягає у можливих діях конкурентів щодо зниження цін.

При цьому кожного року вартість продукції буде поступово зростати, що забезпечить підприємству досягнення рівня рентабельності продажів на рівні 35%. Збутова політика передбачатиме використання послуг дистриб'юторів, що дозволить підприємству охопити увесь сегмент ринку та збільшити обсяги продажів. Доведено, що запропонована конкурентна стратегія закріплення ТОВ «Орій» у сегменті сульфату амонію гранульованого світового ринку добрив є економічно ефективною.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження було сформульовано наступні висновки:

1. Наведено характеристику малих підприємств та їх значення для вітчизняної економіки та зазначено, що малий бізнес створює 65-80% валового національного продукту, а малий та середній разом - близько 90%, забезпечуючи умови ринкової конкуренції, наслідками якої є висока якість товарів та максимальне задоволення споживчих потреб. Причиною поширеності малого бізнесу є доступність для широкого кола людей, функціонування в різних сферах діяльності, які не потребують великих фінансових вкладень, значних матеріальних і трудових ресурсів. Також нами відзначено зростання кількості малих та середніх підприємств у 2017-2018 рр., які займали найбільшу частку у загальній структурі вітчизняних підприємств.

2. Виокремлено особливості здійснення міжнародної економічної діяльності малими підприємствами України та зроблено висновки, що нами зафіксоване значне зростання експорту у 2017 р., проте у 2018-2019 рр. темпи його зростання були меншими. Також ми відзначили значне зменшення у 2017-2018 рр. частки малих підприємств у експортній діяльності України. Загалом у 2017 р. відбулось зростання як кількості малих підприємств, які експортували продукцію, так і обсягів цього експорту. Проте негативним є зменшення кількості таких підприємств у 2018 р. (на 47,6%), а також обсягів їх експорту (на 21,7%). Також відбулось зростання як кількості малих підприємств, які здійснюють міжнародну економічну діяльність, так і величини продукції, яку вони імпортують, упродовж досліджуваного періоду.

3. Наведено організаційно-економічну характеристику ТОВ «Орій» та виокремлено особливості його міжнародної економічної діяльності, за

результатам чого зазначено наступне: ТОВ «Орій» - український виробник екологічно чистих комплексних мінеральних добрив ЕкоПлантта органіко-мінерального добрива ЕкоПлант-Гумі. Зазначено, що підприємство отримало чистий прибуток лише у 2015-2017 рр., а у 2018-2019 рр. його діяльність була збитковою. Найбільший темп зростання чистого доходу від реалізації продукції спостерігався у 2019 р. Зроблено висновок, що зменшення загальної величини експорту у 2016 р. відбулось через зменшення експорту добрив ЕкоПлант 3-6 мм та сульфату амонію гранульованого. У 2017 зросла величина експорту продукції за винятком експорту добрив ЕкоПлант 1,5-3 мм. У 2018 р. зріс експорт добрив ЕкоПлант Гумі, а у 2019 р. – добрив ЕкоПлант 3-6 мм. У 2019 р. найбільшу частку за географічною ознакою належала Польщі, а за товарною ознакою найбільше експортувалось добриво ЕкоПлант 1,5-3 мм.

4. Проведено оцінку ефективності міжнародної економічної діяльності підприємства та зроблено висновок, що у 2015 та 2018-2019 рр. експортна діяльність компанії була неефективною (збитковою), що обумовлено погіршенням умов виробництва добрив та значним зростанням собівартості виробленої продукції. Загальна вартість укладених контрактів на експорт продукції зменшилася у 2016-2018 рр., проте зросла у 2019 р. Зростання кількості поставленої продукції спостерігалось у 2017 та 2019 рр. Зазначено, що ефективність експорту була вищою за 1 у 2015-2017 рр., а у 2018-2019 рр. показник був меншим, що свідчить про те, що експорт досліджуваного підприємства був неефективним. Проте ефективність та рентабельність експорту добрива ЕкоПлант 1,5-3 мм, частка якого в загальній структурі експорту є найбільшою, були значно вищими за загальні показники, що свідчить про низьку ефективність експорту інших товарних груп, окрім сульфату амонію гранульованого.

5. Наведено можливості зростання міжнародної конкурентоспроможності ТОВ «Орій», а саме - ТОВ «Орій» варто зробити

товарну переорієнтацію, збільшуючи обсяги виробництва й експорту сульфату амонію гранульованого. Вважаємо, що виробництво та експорт добрив ЕкоПлант варто зменшити, адже в останні роки їх запаси (нереалізована продукція) зростають, і компанія змушена їх реалізувати за зниженими цінами, що пов'язано із закінченням термінів їх придатності. ТОВ «Орій» нами запропоновано використовувати конкурентну стратегію фокусування задля закріплення у сегменті сульфату амонію гранульованого світового ринку добрив. Для цього компанії необхідно здійснювати не лише нарощування обсягів експорту цього виду добрив, але й просувати цю продукцію, адже компанія переважно позиціонувала себе як виробник добрив ЕкоПлант.

6. Оцінено вплив запропонованих заходів на ефективність міжнародної діяльності підприємства та доведено, що для закріплення ТОВ «Орій» у сегменті сульфату амонію гранульованого світового ринку добрив варто використати стратегію фокусування (на одному виді продукції) на основі зниження витрат (ціни). Позитивні зміни щодо обсягу реалізованої продукції та величини чистого прибутку відбудуться за рахунок зростання вартості реалізованої продукції на новому ринку з урахуванням транспортних та інших витрат. Отже, запропонована конкурентна стратегія закріплення ТОВ «Орій» у сегменті сульфату амонію гранульованого світового ринку добрив є економічно ефективною.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адамець Т.П. Дослідження зарубіжного досвіду розвитку малого бізнесу: уроки для України / Т.П. Адамець // Регіональна економіка. - 2018. - № 4. - С. 7-12.
2. Алексейчук Л. Класифікація та види малих та середніх підприємств / Л. Алексейчук // Економіка. Фінанси. Право. – 2017. - № 1. - 36-39.
3. Бабець Є.К. Управління зовнішньоекономічною діяльністю з позицій функцій менеджменту / Є.К. Бабець, В.І. Шалацький // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 26. – С. 36-41.
4. Балащук Т. Значення малого бізнесу в економіці країни / Т. Балащук // Волинь. - 2017. - № 11. - С. 47-49.
5. Берчак Т. Малый бизнес как двигатель экономики: зарубежный опыт государственной поддержки / Т. Берчак // Международная экономика. - 2017. - № 11. - С. 203-209.
6. Власенко І. Значення малого бізнесу в економіці країни / І. Власенко // Економічний форум. – 2015. - № 11. – С. 7-14.
7. Войнова Є.І. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник / Колектив авторів; за редакцією С. О. Якубовського, Ю. О. Ніколаєва. – Одеса: «Одеський національний університет імені І.І. Мечникова», 2015. – 305 с.
8. Гіл Ч.В. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2011. – 856 с.
9. Гордеева Т.Ф. Справедлива торгівля як фактор подолання асиметрії у міжнародних торговельних відносинах / Т.Ф. Гордеева // Міжнародна економічна політика. - 2012. - Ч. 1. – С. 54-60.

10. Гребельник О.П. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 696 с.
11. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
12. Забужко І. Принципи та мета державного сприяння розвитку малого бізнесу: зарубіжний досвід / І. Забужко // Економічна думка. - 2017. - № 9. - С. 117-121.
13. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика сучасного менеджменту: монографія / під заг. ред. д.е.н., професора Л. В. Батченко. – Донецьк: ДонДУУ, 2010. – 244 с.
14. Кандиба А.М. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посіб. – К.: Аграрна наука, 2011. – 262 с.
15. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посібник / С. М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабась, Т. В. Омеляненко, А. В. Вакуленко. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.
16. Ковальчук О.В. Потенціал підприємства: сутність та місце у його структурі маркетингової компоненти. / О.В. Ковальчук, В.М. Божко // Економічний форум. – 2012. - №1. – С. 45-49.
17. Козак Ю. Г. Міжнародна торгівля: навч.посібник / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, Н. В. Притула та інші. - 5-те вид., перероб. та доп. - Київ: Центр учбової літератури, 2015. – 272 с.
18. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія / за заг. ред.. О.Г. Янкового]. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.
19. Косянчук Т. Ф. Комплексне оцінювання економічної стабільності промислових підприємств: монографія / Т. Ф. Косянчук, Н. Л. Любченко. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 218 с.

20. Косянчук Т. Ф. Механізм діагностики конкурентоспроможності продукції / Т. Ф. Косянчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 3. – Т. 3. – С. 48-50.

21. Лупак Р. Л. Конкурентні переваги як наслідок відтворення підприємством ресурсних можливостей / Р. Л. Лупак, Л. О. Приходько // Наук. вісн. НЛТУ України. – Л., 2010. – Вип. 20.6. – С. 252.

22. Малярець Л.М. Економіко-математичні аспекти діагностики конкурентоспроможності підприємства: монографія /Л. М. Малярець, Л. О. Норік. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 216 с.

23. Мальська М. П. Основи бізнесу / М. П. Мальська, В. В. Худо, В. І. Цибух. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 272 с.

24. Мануйлович Ю.М. Дослідження сутності та трактування поняття конкурентоспроможності підприємства / Ю.М. Мануйлович // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2013. - № 4. – С. 22-27.

25. Механізм економічної політики: Навчальний посібник / Ю. М. Уманців, О. І. Міняйло, В. І. Косик. - Івано-Франківськ: Місто НВ, 2010. - 436 с.

26. Минько Э. В. Качество и конкурентоспособность продукции и процессов: учеб. пособие / Э. В. Минько, А. Э. Минько, В. П. Смирнов. – Спб. : СПбГУАП, 2005. – 240 с.

27. Міжнародна торгівля: конспект лекцій для студентів ступеня «бакалавр» економічних спеціальностей, денної та заочної форм навчання / Укладачі: Величко К.Ю., Печенка О.І. – Х. : ХДУХТ, 2018. – 194 с.

28. Павленко І.І., Варяниченко О.В., Навроцька Н.А. Міжнародна торгівля та інвестиції. . - К.: Центр учбової літератури, 2012. - 256 с.

29. Петлюк Ю.В. Оптимізація державної політики розвитку малого й середнього бізнесу в Україні / Ю.В. Петлюк // Регіональна економіка. — 2016. - № 7. - С. 91.

30. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия: монография / Е. В. Попов. – М. : Экономика, 2002. – 559 с.
31. Приступа О.О. Новий етап зовнішньоекономічних зв'язків промислових підприємств України / О.О. Приступа // Наукові записки РДГУ. - 2016.- № 1. - С.11-14.
32. Приступлюк В.В. Особливості зовнішньоекономічної політики підприємств харчової галузі в сучасних умовах / В.В. Приступлюк. // Збірник наукових праць НУВГП. – 2015. – Вип. 22(141). – С. 88-92.
33. Приступлюк В.О. Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства на світовому ринку / В.О. Приступлюк // Збірник наукових праць НУВГП. – 2016. - № 2(17). – С. 21-29.
34. Пшик-Ковальська О.О. Чинники впливу на формування зовнішньоекономічної діяльності / О.О. Пшик-Ковальська, Х.С. Передало // Вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.8. – С. 296-301.
35. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / [Дахно І.І., Барановська В.М., Бовтрук Ю.А. та ін.]; За ред. І.І. Дахна. – К.: Центр учбової латератури, 2009. – 472 с.
36. Редько Т.Д. Формування конкурентної стратегії підприємства агропромислового сектору / Т.Д. Редько // Легка промисловість. – 2016. - № 3. – С. 7-8.
37. Розанов Р.Д. Зовнішньоекономічна діяльність держави / Р.Д. Романов // Економічні науки. – 2010. - № 12. – С 25-31.
38. Романович Р.І. Теоретичні засади ЗЕД підприємств харчової промисловості / Р.І. Романович // Стратегічні пріоритети. – 2013. - № 29. – С. 14-22.
39. Рум'янцев А. П., Рум'янцева Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність. Навч. посіб./ 2-ге вид. перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 296 с.

40. Саллі В. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник / В.І. Саллі, О.В. Трифонова, В.Я. Швець. — К.: Професіонал, 2003. — 176 с.
41. Свириденко Р.І. Сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньоторговельної політики України / Р.І. Свириденко // Економічний форум. — 2013. - № 9. — С. 2-6.
42. Современные технологии управления промышленным предприятием / А. Э. Воронкова, А. В. Козаченко и др. — К. : Либра, 2007. — 256 с.
43. Солонінко К.С. Міжнародна економіка: Навч. посібник. — К.: Кондор, 2008. — 312 с.
44. Стадник В.В., Йохна М.А., Соколюк Г.О. Стратегія диверсифікації в управлінні міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: монографія / В.В. Стадник, М.А. Йохна, Г.О. Соколюк, — Хмельницький : ХНУ, 2013. — 202 с.
45. Сухарський В. Менеджмент ЗЕД: Навч. посіб. / В.О. Сухарський. - Тернопіль: Астон, 2003. — 464 с.
46. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : монографія / за заг. ред. Іванова Ю. Б. та Тищенка О. М. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. — 384 с.
47. Харченко С.М. Стратегічні напрями розвитку зовнішньоторговельної політики України / С.М. Харченко // Макроекономіка. — 2014. - № 2. — С. 14-17.
48. Хмелевський О. В. Оцінка впливу економічного середовища на формування прибутковості промислового підприємства / О. В. Хмелевський. — Х. : Вид-во ХНУ, 2009. — 115 с.
49. Хоменчук А.І. Сучасний вектор зовнішньоторговельної політики України / А.І. Хоменчук // Економічні науки. — 2019. - № 11. — С. 5-8.

50. Хоміч Р.Т. Удосконалення конкурентної стратегії підприємства на зарубіжних ринках / Р.Т. Хоміч // Стратегічні орієнтири. – 2014. - № 7. – С. 45-49.
51. Хомутенко Я.В. Удосконалення експортної політики України та оцінка ефекту зони вільної торгівлі з ЄС на основі гравітаційної моделі / Я.В. Хомутенко // Вісник ЖДТУ. – 2016. - № 2(68). – С. 206-212.
52. Хом'як С. Зовнішньоекономічний аналіз: Підручник / С.О. Хом'як. — Чернівці: Рута, 2003. — 576 с.
53. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 487 с.
54. Чумак Л.Ф. Фактори впливу на формування конкурентоспроможного потенціалу підприємств / Л.Ф. Чумак // Экономика и управление. - 2013. - № 1. - С. 62-69.
55. Щаленюк О.Є. Державне регулювання діяльності малих підприємств: український та зарубіжний досвід / О.Є. Щаленюк // Формування ринкових відносин в Україні. - 2014. - № 12 (36). - С. 60-64.
56. Важинський, Ф. А. Основні методи прогнозування соціально-економічного розвитку регіону [Текст] / Ф. А. Важинський, І. Ф. Коломієць // Науковий вісник: зб. наук.-техн. пр. - Львів: Український державний лісотехнічний університет. – 2004. – Вип. 14.7. – С. 166-170.
57. Регіональна економіка [Текст]: навчальний посібник для студентів усіх форм навчання спеціальностей економіка підприємства та бухгалтерський облік / Авт.: О. В. Димченко, Н. М. Матвеева, С. М. Гайденко. – Харків: ХНАМГ, 2008. – 205 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

БАЛАНС СТАНОМ НА 31.12.2015 Р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
- залишкова вартість	010	3175	3175
- первісна вартість	011	3300	3300
- накопичена амортизація	012	(125)	(125)
Незавершене будівництво	020	262	435
Основні засоби:			
- залишкова вартість	030	79433	80593
- первісна вартість	031	174711	180928
- знос	032	(95278)	(100335)
Довгострокові біологічні активи:			
- справедлива (залишкова) вартість	035	0	0
- первісна вартість	036	0	0
- накопичена амортизація	037	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
- які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	0	0
- інші фінансові інвестиції	045	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	871	683
Справедлива (залишкова) вартість інвестиційної нерухомості	055	0	0
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	056	0	0
Знос інвестиційної нерухомості	057	(0)	(0)
Відстрочені податкові активи	060	0	0
Гудвіл	065	0	0
Інші необоротні активи	070	0	0
Гудвіл при консолідації	075	0	0
Усього за розділом I	080		
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	100	13261	12686
Поточні біологічні активи	110	0	0

Незавершене виробництво	120	15447	12504
Готова продукція	130	448	404
Товари	140	0	0
Векселі одержані	150	0	0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
- чиста реалізаційна вартість	160	42253	33446
- первісна вартість	161	42253	33446
- резерв сумнівних боргів	162	(0)	(0)
Дебіторська заборгованість за рахунками:			
- за бюджетом	170	0	0
- за виданими авансами	180	770	3315
- з нарахованих доходів	190	0	0
- із внутрішніх розрахунків	200	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	123	174
Поточні фінансові інвестиції	220	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
- в національній валюті	230	328	59
- у т.ч. в касі	231	0	0
- в іноземній валюті	240	0	0
Інші оборотні активи	250	176	386
Усього за розділом II	260		
III. Витрати майбутніх періодів	270	11	7
IV. Необоротні активи та групи вибуття	275	0	0
Баланс	280	156558	147867

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	71426	71426
Пайовий капітал	310	0	0
Додатковий вкладений капітал	320	0	0
Інший додатковий капітал	330	31260	30287
Резервний капітал	340	1589	1600
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	8917	10366
Неоплачений капітал	360	(0)	(0)
Вилучений капітал	370	(0)	(0)
Накопичена курсова різниця	375	0	0

Усього за розділом I	380	113192	113679
Частка меншості	385	0	0
II. Забезпечення наступних виплат та платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400	4411	3874
Інші забезпечення	410	0	0
Сума страхових резервів	415	0	0
Сума часток перестраховиків у страхових резервах	416	0	0
Цільове фінансування	420	0	0
З рядка 420 графа 4 Сума благодійної допомоги (421)	421	0	
Усього за розділом II	430	4411	3874
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440	0	0
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	0	0
Відстрочені податкові зобов'язання	460	1218	1657
Інші довгострокові зобов'язання	470	0	0
Усього за розділом III	480	1218	1657
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	4992	3786
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	0	0
Векселі видані	520	0	0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	20275	15251
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
- з одержаних авансів	540	0	1710
- з бюджетом	550	6225	2258
- з позабюджетних платежів	560	0	0
- зі страхування	570	1974	1693
- з оплати праці	580	4017	3355
- з учасниками	590	0	0
- із внутрішніх розрахунків	600	0	0
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу	605	0	0
Інші поточні зобов'язання	610	254	604
Усього за розділом IV	620	37737	28657
V. Доходи майбутніх періодів	630	0	0
Баланс	640	156558	147867

Додаток Б

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ НА 31.12.2015 Р.**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	193757	258092
Податок на додану вартість	015	32293	43015
Акцизний збір	020	(0)	(0)
	025	(0)	(0)
Інші вирахування з доходу	030	(0)	(0)
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	161464	215077
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(133979)	(183891)
Валовий прибуток:			
- прибуток	050	27485	31186
- збиток	055	(0)	(0)
Інші операційні доходи	060	2271	1893
У т.ч. дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних у наслідок сільськогосподарської діяльності	061	0	0
Адміністративні витрати	070	(18812)	(18616)
Витрати на збут	080	(1960)	(2096)
Інші операційні витрати	090	(6321)	(8099)
У т.ч. витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних у наслідок сільськогосподарської діяльності	091	(0)	(0)
Фінансові результати від операційної діяльності:			
- прибуток	100	2663	4268
- збиток	105	(0)	(0)
Доход від участі в капіталі	110	0	0
Інші фінансові доходи	120	0	0
Інші доходи	130	30	240
З рядка 130 графа 3 Дохід, пов'язаний з благодійною допомогою (131)	131	0	

Фінансові витрати	140	(737)	(605)
Втрати від участі в капіталі	150	(0)	(0)
Інші витрати	160	(19)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	165	0	0
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
- прибуток	170	1937	3903
- збиток	175	(0)	(0)
У т.ч. прибуток від припиненої діяльності та/або прибуток від переоцінки необоротних активів та групи вибуття у наслідок припинення діяльності	176	0	0
У т.ч. збиток від припиненої діяльності та/або збиток від переоцінки необоротних активів та групи вибуття у наслідок припинення діяльності	177	(0)	(0)
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	(1710)	(3307)
Дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності	185	0	0
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
- прибуток	190	227	596
- збиток	195	(0)	(0)
Надзвичайні:			
- доходи	200	0	0
- витрати	205	(0)	(0)
Податки з надзвичайного прибутку	210	(0)	(0)
Частка меншості	215	0	0
Чистий:			
- прибуток	220	227	596
- збиток	225	(0)	(0)
Забезпечення матеріального заохочення	226	0	0

II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	81894	106564
Витрати на оплату праці	240	49181	52003
Відрахування на соціальні заходи	250	18969	20058

Амортизація	260	4652	4568
Інші операційні витрати	270	3006	6350
Разом	280	157702	189543

III. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	300	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310	0	0
Чистий прибуток, (збиток) на одну просту акцію	320	0	0
Скоригований чистий прибуток, (збиток) на одну просту акцію	330	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	340	0	0

Додаток В

**БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН)
НА 31.12.2016 Р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	3175	3175	0
первісна вартість	1001	3300	3300	0
накопичена амортизація	1002	125	125	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	435	501	0
Основні засоби:	1010	80593	89509	0
первісна вартість	1011	180928	194428	0
знос	1012	100335	104919	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	683	521	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	84886	93706	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	25594	17195	0
Виробничі запаси	1101	12686	12790	0

Незавершене виробництво	1102	12504	4186	0
Готова продукція	1103	404	219	0
Товари	1104	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	33446	54115	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	3315	4068	0
з бюджетом	1135	0	1	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	174	135	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	59	20	0
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	59	20	0
Витрати майбутніх періодів	1170	7	8	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	386	217	0
Усього за розділом II	1195	62981	75759	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	147867	169465	0

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	71426	71426	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	20845	31179	0
Додатковий капітал	1410	9442	9815	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	1600	1653	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	10233	12103	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	113546	126176	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	1657	1645	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0

інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	1657	1645	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	3786	1741	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	15251	22265	0
за розрахунками з бюджетом	1620	2391	4682	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	536	731	0
за розрахунками зі страхування	1625	1693	2463	0
за розрахунками з оплати праці	1630	3355	4863	0
за одержаними авансами	1635	1710	970	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	3874	3802	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	604	858	0
Усього за розділом III	1695	32664	41644	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	147867	169465	0

Додаток Г

**ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД)
на 31.12.2016 р.**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	212382	161464
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(182339)	(133979)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	30043	27485
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	1940	2271
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(19338)	(18812)
Витрати на збут	2150	(1642)	(1960)
Інші операційні витрати	2180	(7831)	(6321)

Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	3172	2663
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	466	30
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(690)	(737)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(2)	(19)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	2946	1937
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-1899	-1710
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	1047	227
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	10334	1435
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	-17	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	10317	1435
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	10317	1435

Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	11364	1662
---	------	-------	------

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	121232	81894
Витрати на оплату праці	2505	51983	49181
Відрахування на соціальні заходи	2510	20050	18969
Амортизація	2515	4723	4652
Інші операційні витрати	2520	4100	3006
Разом	2550	202088	157702

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Додаток Д

**БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН)
НА 31.12.2017 Р.**

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	3175	3175	0
первісна вартість	1001	3300	3175	0
накопичена амортизація	1002	125	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	501	323	0
Основні засоби:	1010	89509	84551	0
первісна вартість	1011	194428	195540	0
знос	1012	104919	110989	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	521	395	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	93706	88444	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	17195	33682	0

Виробничі запаси	1101	12790	15282	0
Незавершене виробництво	1102	4186	18011	0
Готова продукція	1103	219	389	0
Товари	1104	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	47474	82027	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	4068	3195	0
з бюджетом	1135	1	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	135	372	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	20	211	0
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	20	211	0
Витрати майбутніх періодів	1170	8	14	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	217	116	0
Усього за розділом II	1195	69118	119617	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	162824	208061	0

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	71426	71426	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	31179	27921	0
Додатковий капітал	1410	9815	10597	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	1653	1857	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	5546	11338	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	119619	123139	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	1645	3158	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	4349	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0

інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	1645	7507	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	1741	4848	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	22265	60356	0
за розрахунками з бюджетом	1620	4598	2847	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	731	1280	0
за розрахунками зі страхування	1625	2463	2760	0
за розрахунками з оплати праці	1630	4863	5888	0
за одержаними авансами	1635	970	10	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	3802	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	858	706	0
Усього за розділом III	1695	41560	77415	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	162824	208061	0

Додаток Е

**ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД)
на 31.12. 2017 Р.**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	222699	212382
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(184083)	(182339)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	38616	30043
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	1704	1940
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(21318)	(19338)
Витрати на збут	2150	(2003)	(1642)
Інші операційні витрати	2180	(8686)	(7831)

Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	8313	3172
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	935	466
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(209)	(690)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(240)	(2)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	8799	2946
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-4722	-1899
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	4077	1047
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-3258	10334
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	-33	-17
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-3291	10317
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-3291	10317

Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	786	11364
---	------	-----	-------

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	129227	121232
Витрати на оплату праці	2505	60055	51983
Відрахування на соціальні заходи	2510	23163	20050
Амортизація	2515	6770	4723
Інші операційні витрати	2520	10282	4100
Разом	2550	229497	202088

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Додаток Є

**БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН)
НА 31.12.2018 Р.**

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	3175	3175	0
первісна вартість	1001	3175	3175	0
накопичена амортизація	1002	0	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	323	556	0
Основні засоби:	1010	84551	80129	0
первісна вартість	1011	195540	198966	0
знос	1012	110989	118837	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	395	284	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	88444	84144	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	33682	63392	0

Виробничі запаси	1101	15282	35340	0
Незавершене виробництво	1102	18011	26411	0
Готова продукція	1103	389	1641	0
Товари	1104	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	82027	67848	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	3195	3233	0
з бюджетом	1135	0	3362	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	3362	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	372	117	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	211	4782	0
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	211	4782	0
Витрати майбутніх періодів	1170	14	9	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	116	5346	0
Усього за розділом II	1195	119617	148089	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	208061	232233	0

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	71426	71426	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	27921	25680	0
Додатковий капітал	1410	10597	10597	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	1857	1857	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	11338	5992	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	123139	115552	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	3158	2165	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	4349	3186	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0

інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	7507	5351	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	4848	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	60356	75779	0
за розрахунками з бюджетом	1620	2847	4255	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	1280	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	2760	1875	0
за розрахунками з оплати праці	1630	5888	3483	0
за одержаними авансами	1635	10	25202	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	706	736	0
Усього за розділом III	1695	77415	111330	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	208061	232233	0

**ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД)
на 31.12.2018 р.**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	196471	222699
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(177212)	(184083)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	19259	38616
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	5248	1704
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2130	(0)	(0)
Адміністративні витрати	2130	(19137)	(21318)

Витрати на збут	2150	(2360)	(2003)
Інші операційні витрати	2180	(10415)	(8686)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	8313
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(7405)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	33	935
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(102)	(209)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(0)	(240)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	8799
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(7474)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	993	-4722
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	4077
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(6481)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-2208	-3258
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	-33	-33
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-2241	-3291
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим	2455	0	0

сукупним доходом			
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-2241	-3291
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-8722	786

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	139589	129227
Витрати на оплату праці	2505	43619	60055
Відрахування на соціальні заходи	2510	16824	23163
Амортизація	2515	6628	6770
Інші операційні витрати	2520	10038	10282
Разом	2550	216698	229497

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

**БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН)
НА 31.12.2019 Р.**

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	3175	3219	0
первісна вартість	1001	3175	3219	0
накопичена амортизація	1002	0	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	556	544	0
Основні засоби:	1010	80129	76394	0
первісна вартість	1011	198966	202939	0
знос	1012	118837	126545	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	284	217	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	84144	80374	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	63392	131613	0

Виробничі запаси	1101	35340	40437	0
Незавершене виробництво	1102	26411	61934	0
Готова продукція	1103	1641	29242	0
Товари	1104	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	67848	48251	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	3233	5880	0
з бюджетом	1135	3362	3362	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	3362	3362	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	117	2801	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	4782	15666	0
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	4782	15666	0
Витрати майбутніх періодів	1170	9	9	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	5346	26728	0
Усього за розділом II	1195	148089	234310	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	232233	314684	0

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	71426	71426	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	25713	23831	0
Додатковий капітал	1410	10564	10516	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	1857	1857	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4920	-15747	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	114480	91883	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	3413	2885	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітнього періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітнього періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	1533	0	0	0

інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	3413	2885	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	75603	109236	0
за розрахунками з бюджетом	1620	4255	12711	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	1875	2560	0
за розрахунками з оплати праці	1630	3483	6805	0
за одержаними авансами	1635	25202	83366	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	3186	3933	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	736	1305	0
Усього за розділом III	1695	114340	219916	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	232233	314684	0

Додаток І

**ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД)
на 31.12.2019 р.**

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	309999	196471
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(297939)	(177212)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	12060	19259
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	9202	5248
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2130	(0)	(0)
Адміністративні витрати	2130	(27400)	(19137)
Витрати на збут	2150	(1968)	(2360)
Інші операційні витрати	2180	(16205)	(10415)

Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(24311)	(7405)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	225	33
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(102)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(0)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(24086)	(7474)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	528	993
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(23558)	(6481)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	1009	-2208
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	0	-33
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	1009	-2241
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0

Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	1009	-2241
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-22549	-8722

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	301113	139589
Витрати на оплату праці	2505	62347	43619
Відрахування на соціальні заходи	2510	13716	16824
Амортизація	2515	6370	6628
Інші операційні витрати	2520	20905	10038
Разом	2550	404451	216698

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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