

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Планування зовнішньоторговельної діяльності підприємства
(на матеріалах ПП "Кода", м. Бровари)

Студентки 2 курсу, __ групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної
діяльності»

Зав'ялової Жанни
Юріївни

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного
менеджменту

Ковальова Марія
Леонідівна

Керівник освітньо-професійної
програми
Кандидат економічних наук,
Доцент кафедри міжнародного
менеджменту

Серова Людмила
Петрівна

Київ 2021

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Спеціалізація «Менеджмент ЗЕД»

Затверджую

Зав. кафедри міжнародного менеджменту

Т.М.Мельник

«__» _____ 20__ р

Завдання

на випускний кваліфікаційний проект (роботу) студентів

Картавцевої Анни Ростиславівни

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускного кваліфікаційного проекту (роботи)

«Планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства» (на матеріалах ПП
"Кода", м. Бровари)

Затверджена наказом ректора від «__» _____ 2021 р. №__

2. Строк здачі студентом закінченого проекту (роботи)

15.11.2021 р.

3. Цільова установка та вихідні дані до проекту (роботи)

Мета проекту (роботи): обґрунтування напрямів удосконалення
планування зовнішньоторговельної діяльності підприємства на прикладі ПП
«Кода».

Об'єкт дослідження: є процес планування зовнішньоторговельної
діяльності підприємства.

Предмет дослідження: теоретичні та практичні аспекти планування
зовнішньоторговельної діяльності підприємства.

4. Перелік графічного матеріалу: 26 таблиць, 7 рисунків

5. Консультанти по проекту (роботі) із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1	Ковальова М.Л.		
2	Ковальова М.Л.		

6. Зміст випускного кваліфікаційного проекту (роботи) (перелік питань за кожним розділом)

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПЛАНУВАННЯ
ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «КОДА»

1.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ПП «Кода»

1.2. Аналіз зовнішньоторговельної діяльності ПП «Кода»

1.3. Оцінка ефективності планування зовнішньоторговельної діяльності ПП
«Кода»

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬО-
ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «КОДА»

2.1. Напрями удосконалення планування зовнішньоторговельної діяльності ПП
«Кода»

2.2. Розробка заходів щодо оптимізації планування зовнішньоторговельної
діяльності ПП «Кода»

2.3. Прогнозна оцінка ефективності та вплив запропонованих заходів на
результати діяльності ПП «Кода»

Висновки до розділу 2

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

7. Календарний план виконання проекту (роботи)

№ пор.	Назва етапів випускного кваліфікаційного проекту (роботи)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Затвердження плану випускних кваліфікаційних робіт у наукових керівників	18.02.2021	18.02.2021

2	Подача науковому керівнику наукових статей	25.03.2021	25.03.2021
3	Здача наукової статті відповідальному редактору збірника статей	15.04.2021	15.04.2021
4	Подача науковому керівнику 1-го розділу	27.06.2021	27.06.2021
5	Подача науковому керівнику 2-го розділу	16.09.2021	16.09.2021
6	Подача науковому керівнику готової роботи	15.10.2021	15.10.2021
7	Попередній захист	21.10- 08.11.2021	08.11.2021
8	Подача роботи завідуючому кафедри	11.11- 15.11.2021	15.11.2021
9	Подача роботи декану факультету міжнародної торгівлі та права	18.11- 22.11.2021	22.11.2021
10	Рецензування роботи	25.11- 30.11.2021	30.11.2021

8. Дата видачі завдання « » 20 р.

9. Керівник випускного кваліфікаційного проекту (роботи)

Ковальова Марія Леонідівна

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Керівник освітньо-професійної програми Сєрова Л. П.

(прізвище, ініціали, підпис)

11. Завдання прийняв до виконання студент

Зав'ялова Ж. Ю..

(прізвище, ініціали, підпис)

12. Відгук керівника випускного кваліфікаційного проекту (роботи)

SCIENTIA DIFFICILIS SED FRUCTUOSA

Керівник випускного кваліфікаційного проекту (роботи)

Ковальова Марія Леонідівна

(підпис, дата)

13. Висновок про випускний кваліфікаційний проект (роботу)

Випускний кваліфікаційний проект (робота) студента

Зав'ялової Ж. Ю.

(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Керівник освітньо-професійної програми

Серова Л. П.

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри

Мельник Т.М.

« »

20 р.

(підпис, прізвище, ініціали)

SCIENTIA DIFFICILIS SED FRUCTUOSA

АНОТАЦІЯ

Планування зовнішньоторговельної діяльності підприємства

У випускній кваліфікаційній роботі проаналізовано фінансово-господарську діяльність та зовнішньоторговельну ПП «Кода»; оцінено ефективність планування зовнішньоторговельної діяльності ПП «Кода»; визначено напрями удосконалення планування зовнішньоторговельної діяльності ПП «Кода»; розроблено заходи щодо оптимізації планування зовнішньоторговельної діяльності ПП «Кода»; здійснено прогностичну оцінку ефективності та визначено вплив запропонованих заходів на результати діяльності ПП «Кода».

Ключові слова: зовнішньоторговельна діяльність, експорт, експортна операція, планування, ефективність.

SUMMARY

Planning of foreign trade activities of the enterprise

In the final qualifying work the financial and economic activity of PE "Koda" is analyzed; the efficiency of planning of foreign trade activity of PE "Koda" is estimated; identified areas for improving the planning of foreign trade activities of PE "Koda"; measures have been developed to optimize the planning of foreign trade activities of PE "Koda"; the forecast estimation of efficiency is carried out and the influence of the offered measures on results of activity of PE "Koda" is defined.

Keywords: foreign trade activity, export, export operation, planning, efficiency.

ЗМІСТ

ВСТУП

3

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «КОДА»

6

1.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ПП «Кода»

6

1.2. Аналіз зовнішньоторговельної діяльності ПП «Кода»

13

1.3. Оцінка ефективності планування зовнішньоторговельної
діяльності ПП «Кода»

21

Висновки до розділу 1

26

РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬО- ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «КОДА»

27

2.1. Напрями удосконалення планування зовнішньоторговельної
діяльності ПП «Кода»

27

2.2. Розробка заходів щодо оптимізації планування
зовнішньоторговельної діяльності ПП «Кода»

32

2.3. Прогнозна оцінка ефективності та вплив запропонованих заходів
на результати діяльності ПП «Кода»

38

Висновки до розділу 2

42

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

44

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

49

ДОДАТКИ

53

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Зміцнення економічної самостійності, вільний вихід на зовнішні ринки припускають розширення і вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Для експортно-орієнтованих підприємств дуже важливою є ефективна стратегія зовнішньоторговельної діяльності, адже без чітко продуманого плану збуту в умовах насиченого ринку можна з легкістю втратити власну раніше зайняту частку. Основним елементом в організації операційно-збутової діяльності підприємства, що займається експортом виробленої продукції, є планування, оскільки воно визначає оптимальні значення основних параметрів діяльності на зовнішніх ринках і значно впливає на функціонування та розвиток підприємства. У зв'язку з цим особливої важливості набуває удосконалення процесу планування, яке в сучасному менеджменті у всіх розвинених країнах є правилом, а не винятком.

На сучасному етапі розвитку економіки роль планування на рівні суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності зростає, так як підприємство працює як «відкрита система», коли потрібно враховувати дії конкурентів, вимоги споживачів, попит і ряд інших зовнішніх факторів. Тільки орієнтуючись на ринок, підприємство забезпечує своє фінансове благополуччя. Поглиблення загальносвітового процесу інтернаціоналізації і глобалізації змушують підприємства розробляти нові концепції менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, зокрема, нові підходи до планування, які в комплексі забезпечували б ефективну роботу підприємства в складних і нестабільних умовах міжнародного ринкового середовища.

Проте, на жаль, застосування стратегічного планування українськими підприємствами носить фрагментарний характер. Українські компанії дуже рідко приділяють належну увагу фундаментальному аналізу ринків, окремих галузей і ніш, в яких мають намір конкурувати. Це призводить до неефективних стратегій, втрати коштів і часу. Це пов'язано з тим, що вітчизняні підприємства не звикли проводити якісне стратегічне планування і

для внутрішнього ринку, аргументуючи це неможливістю робити достовірні прогнози в умовах нестабільної української економіки. Проте, саме планування зовнішньоторговельної діяльності може забезпечити виживання підприємства у мінливому середовищі. Невизначеність, особливо в умовах пандемії COVID-19, є головною причиною удосконалення науково-методичних засад планування зовнішньоторговельної діяльності.

Питання процесу планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства досліджено в працях: А. Ровицької, Т. Толпежнікової [1], Н. Скоробогатової, М. Ремінського [2], П. Гринька [3; 4], С. Кубіва, В. Федюка [5], Л. Малярець [6], І. Бабій [7], О. Мельник, О. Мукач, М. Злотнік [8].

Об'єктом дослідження є процес планування зовнішньоторговельної діяльності підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти планування зовнішньоторговельної діяльності підприємства.

Метою дослідження є обґрунтування напрямів удосконалення планування зовнішньоторговельної діяльності підприємства.

Досягнення зазначеної мети зумовило вирішення таких **завдань**:

- проаналізувати фінансово-господарську та зовнішньоторговельну діяльність ПП «Кода»;
- оцінити ефективність планування зовнішньоторговельної діяльності ПП «Кода»;
- визначити напрями удосконалення планування зовнішньоторговельної діяльності ПП «Кода»;
- розробити заходи щодо оптимізації планування зовнішньоторговельної діяльності ПП «Кода»;
- здійснити прогнозну оцінку ефективності та визначити вплив запропонованих заходів на результати діяльності ПП «Кода».

У роботі використано такі **методи досліджень**: статистичні методи економічного аналізу – для оцінювання ефективності діяльності ПП «Кода»;

абстракції, аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення – для визначення особливостей панування зовнішньоторговельної діяльності ПП «Кода»; методи прогнозування – Для прогнозування результатів діяльності досліджуваного підприємства.

Інформаційною базою дослідження є дані фінансової звітності ПП «Кода», матеріали наукових конференцій, публікації вітчизняних та закордонних науковців, результати аналітичних розрахунків.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розробленні заходів щодо оптимізації планування зовнішньоторговельної діяльності ПП «Кода» та їх економічному обґрунтуванні.

Практичне значення отриманих результатів випускної кваліфікаційної роботи полягає у тому, що запропоновані заходи щодо оптимізації планування зовнішньоторговельної діяльності можуть бути використані у практичній діяльності ПП «Кода».

Інформація щодо апробації результатів дослідження: Зав'ялова Ж.Ю. Панування зовнішньоекономічної діяльності підприємства: сутність та чинники

Структура й обсяг роботи. Робота складається із вступу, двох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел з 26 найменувань, 4 додатків. Матеріали роботи містять 12 рисунків та 16 таблиць. Загальний обсяг роботи складає 66 сторінок, основної частини – 49 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «КОДА»

1.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ПП «Кода»

ПП «Кода» було засновано в січні 1993 року. Основний вид діяльності підприємства за КВЕД – 16.23 Виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів.

Здійснимо аналіз фінансово-господарського стану ПП «Кода» на основі даних фінансової звітності підприємства (дод. А).

Показники фінансового результату діяльності ПП «Кода» наведено у дод. Б. Чистий дохід від реалізації продукції ПП «Кода» останніми роками мав тенденцію до зменшення. Найбільше він зменшився у 2020 р. порівняно з 2019 р. – на 2272 тис. грн. Причиною цього було збільшення витрат на 592 тис. грн. Чистий дохід від реалізації продукції протягом 2016-2020 рр. зменшився на 2152 тис. грн. Чистий дохід зменшувався швидше, ніж собівартість продукції, що призвело до зменшення доходів підприємства у 2020 р. порівняно з 2019 р. Собівартість реалізованої продукції у досліджуваному періоді збільшувалася у результаті чого зменшився прибуток підприємства.

У досліджуваному періоді відбулося зменшення вартості активів ПП «Кода» (дод. В). Скоротилася вартість як необоротних активів (на 735 тис. грн), так і оборотних активів (на 40 тис. грн). Суттєво зменшилися необоротні активи у 2018 р. порівняно з 2017 р. (на 686 тис. грн). Вартість основних засобів протягом досліджуваного періоду зменшилася незначно (на 78 тис. грн). Знос основних засобів у 2016-2020 рр. збільшився у 1,8 рази. У структурі необоротних активів найбільшу частку становлять основні засоби (на 588 тис.

грн), що є позитивною тенденцією. Вартість оборотних активів у 2019-2020 рр. скорочувалася швидше, ніж необоротних. Причиною цього було збільшення дебіторської заборгованості та запасів. У 2019 р. дебіторська заборгованість ПП «Кода» збільшилася на 26 тис. грн, проте у 2020 р. ситуація змінилася і дебіторська заборгованість зменшилася до 8 тис. грн. Запаси підприємства, що складаються з виробничих запасів і готової продукції, щороку зменшувалися (за виключенням 2017 р.).

Пасиви ПП «Кода» у 2016-2020 рр. скоротилися. Це відбулося за рахунок скорочення вартості власного капіталу, а також за рахунок скорочення позикових коштів (дод. Г). Протягом 2016-2020 рр. відбулося зменшення вартості власного капіталу (на 162 тис. грн). На це вплинуло зменшення вартості резервного капіталу (на 118 тис. грн) та нерозподіленого прибутку (на 47 тис. грн). Зареєстрований (пайовий) капітал збільшився протягом 2016-2020 рр. несуттєво (на 4 тис. грн). Зменшилася вартість довгострокових зобов'язань і забезпечень у 2016-2020 рр. на 573 тис. грн поточних зобов'язань і забезпечень - на 40 тис. грн, а також короткострокових кредитів банків - на 355 тис. грн.

Щодо поточних зобов'язань, суттєво скоротилася вартість довгострокових зобов'язань (на 435 тис. грн). Разом з цим збільшилася вартість зобов'язань за товари, роботи, послуги (на 305 тис. грн), розрахунками зі страхування (на 57 тис. грн), розрахунками з оплати праці (на 201 тис. грн). У 2020 р. ПП «Кода» мало велику поточну кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги (451 тис. грн), а також заборгованість за розрахунками з оплати праці (299 тис. грн), найменшу – за розрахунками зі страхування (304 тис. грн). Доходи майбутніх періодів ПП «Кода» складають 242 тис. грн.

Для детального аналізу фінансово-господарського стану ПП «Кода» доцільно розрахувати низку показників (ліквідності, платоспроможності, ділової активності та рентабельності).

У 2016-2020 рр. коефіцієнт покриття збільшився на 0,02 пункти, що свідчить про здатність ПП «Кода» погашати свої поточні зобов'язання (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Динаміка показників ліквідності та платоспроможності ПП «Кода» за 2016-2020 рр.

Показники	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	На 31.12. 2018	На 31.12. 2019	На 31.12. 2020	Абсолютне відхилення, 31.12.2020/ 31.12.2016
Показники ліквідності						
Коефіцієнт покриття	1,68	1,68	2,09	1,82	1,70	0,02
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,52	1,54	1,95	1,68	1,58	0,06
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,48	0,33	0,27	0,27	0,22	-0,26
Чистий оборотний капітал, тис. грн	124,40	153,11	249,72	158,20	124,40	0,00
Показники платоспроможності						
Коефіцієнт платоспроможності	0,47	0,46	0,45	0,46	0,49	0,02
Коефіцієнт фінансування	1,24	1,26	1,29	1,25	1,11	-0,13
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,42	0,40	0,52	0,45	0,41	-0,01
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,34	0,43	0,67	0,45	0,37	0,03

Джерело: розраховано автором за даними додатку А.

ПП «Кода» має ресурси у вигляді ліквідних активів для розрахунку з кредиторами, на що вказує значення показника швидкої ліквідності. Чистий оборотний капітал 2016-2018 рр. збільшився, що позитивно впливає на діяльність ПП «Кода», оскільки саме ця стаття балансу здебільшого формує фінансову стійкість підприємства (якщо вартість оборотних коштів перевищуватиме вартість короткострокових зобов'язань, ПП «Кода» зможе

погасити свої короткострокові зобов'язання та матиме додаткові резерви щодо розширення своєї діяльності.

ПП «Кода» що має достатньо вільних грошових коштів. Про це свідчить коефіцієнт абсолютної ліквідності. У випадку, якщо досліджуваному підприємству знадобиться сплатити частину боргів, вони можуть бути сплачені негайно.

Сума чистого оборотного капіталу протягом досліджуваного періоду мала тенденцію до зменшення. Проте його сума станом на кінець 2020 р. свідчить про спроможність ПП «Кода» у разі необхідності сплатити поточні зобов'язання та надалі розширювати свою діяльність.

Позитивною тенденцією є також збільшення коефіцієнту платоспроможності протягом 2016-2020 рр. Але його значення залишається нижчим за оптимальне. Майже вдвічі зменшилося значення коефіцієнту фінансування, і його значення суттєво більше за оптимальне.

Значення коефіцієнту забезпеченості власними оборотними засобами засвідчує, що загалом ПП «Кода» має достатньо ресурсів для того, що б реалізовувати незалежну фінансову політику. Зростання значення коефіцієнту маневреності власного капіталу протягом останніх двох років говорить про те, що ПП «Кода» правильно використовує власний капітал.

Коефіцієнт оборотності активів зменшувався щороку. Це є негативною тенденцією для функціонування ПП «Кода» та говорить, що досліджуване підприємство неефективно використовує свої ресурси. Зменшення цього показника відбулося, здебільшого, через зменшення суми доходів від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг (табл. 1.2).

Порівняння коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості та коефіцієнту кредиторської заборгованості свідчать про те, що покупці розраховуються повільно, що негативно впливає на діяльність ПП «Кода».

Таблиця 1.2

Динаміка показників ділової активності та рентабельності

ПП «Кода» за 2016-2020 рр.

Показники	2016	2017	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення, 2020/2016
Показники ділової активності						
Коефіцієнт оборотності активів	3,40	3,63	3,54	3,38	3,35	-0,05
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	19,41	15,75	10,29	9,73	11,92	-7,49
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	23,72	20,91	18,28	18,46	18,30	-5,42
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	19,18	23,69	36,25	38,34	31,30	12,12
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	15,72	17,84	20,40	20,22	20,38	4,66
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	52,12	51,61	52,87	56,11	64,32	12,20
Коефіцієнт оборотності основних засобів	8,88	9,37	9,40	8,17	6,96	-1,92
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	7,65	8,08	7,98	7,61	7,24	-0,41
Показники рентабельності						
Коефіцієнт рентабельності використання активів	1,02	1,04	1,10	0,86	0,55	-0,47
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	2,27	2,32	2,47	1,92	1,18	-1,09
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,32	0,30	0,32	0,25	0,16	-0,16
Коефіцієнт рентабельності реалізації продукції	0,62	0,61	0,61	0,59	0,54	-0,08

Джерело: розраховано автором за даними додатку А.

Разом з цим збільшилися строки погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей ПП «Кода». Якщо у 2016 р. період погашення дебіторської заборгованості складав трохи більше 19 днів, то уже у 2020 р. – 31,3 днів. Строк погашення кредиторської заборгованості збільшився з майже 16 днів до 20. Реалізація продукції досліджуваного підприємства прискорюється. Про це засвідчує коефіцієнт оборотності матеріальних запасів (збільшення з 52,12 у 2016 р. до 64,32 – у 2020 р.).

ПП «Кода» неефективно використовує основні засоби. Про це свідчить коефіцієнт оборотності основних засобів, який зменшився протягом 2016-2020 рр. Також зменшується результативність використання власного капіталу досліджуваного підприємства, оскільки коефіцієнт оборотності власного капіталу протягом досліджуваного періоду має тенденцію до зменшення.

Протягом 2016-2020 рр. зазнали зменшення всі показники рентабельності ПП «Кода»: значення коефіцієнту рентабельності використання активів (з 1,02 до 0,55), та рентабельності власного капіталу (з діяльності (з 0,32 до 0,16)). Це свідчить про, те що ПП «Кода» неефективно та нерационально використовує свої. Незважаючи на не достатньо позитивні значення окремих показників у цілому стан фінансово-господарської діяльності ПП «Кода» можна оцінити як задовільний.

Досліджуване підприємство здійснює експорт продукції власного виробництва, яка відповідає міжнародним вимогам. Це дає можливість ПП «Кода» для виходу на зовнішній ринок.

У досліджуваному періоді експорт досліджуваного підприємства зменшився на 50% (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Динаміка обсягів чистого доходу від реалізації продукції ПП «Кода» у 2016-2020 рр., тис. грн

Показники	2016	2017	2018	2019	2020	Відхилення, 2020/2016
Чистий дохід від реалізації продукції, у тому числі:	27283	29121	29157	27404	25131	-2152
реалізація продукції на внутрішньому ринку	17364	17960	17752	16407	20168	2804
реалізація продукції на експорт	9919	11161	11405	10996	4964	-4955

Джерело: розраховано автором.

Збільшення обсягів експорту зафіксовано у 2017-2018 рр. Проте у 2020 р. вони становили 19,7% від обсягів 2016 р.

Станом на кінець 2020 р. майже 20% виробленої ПП «Кода» продукції реалізувалося на експорт. Але експорт ПП «Кода» у 2020 р. зменшився з 36,4% до 19,7% (рис. 1.1).

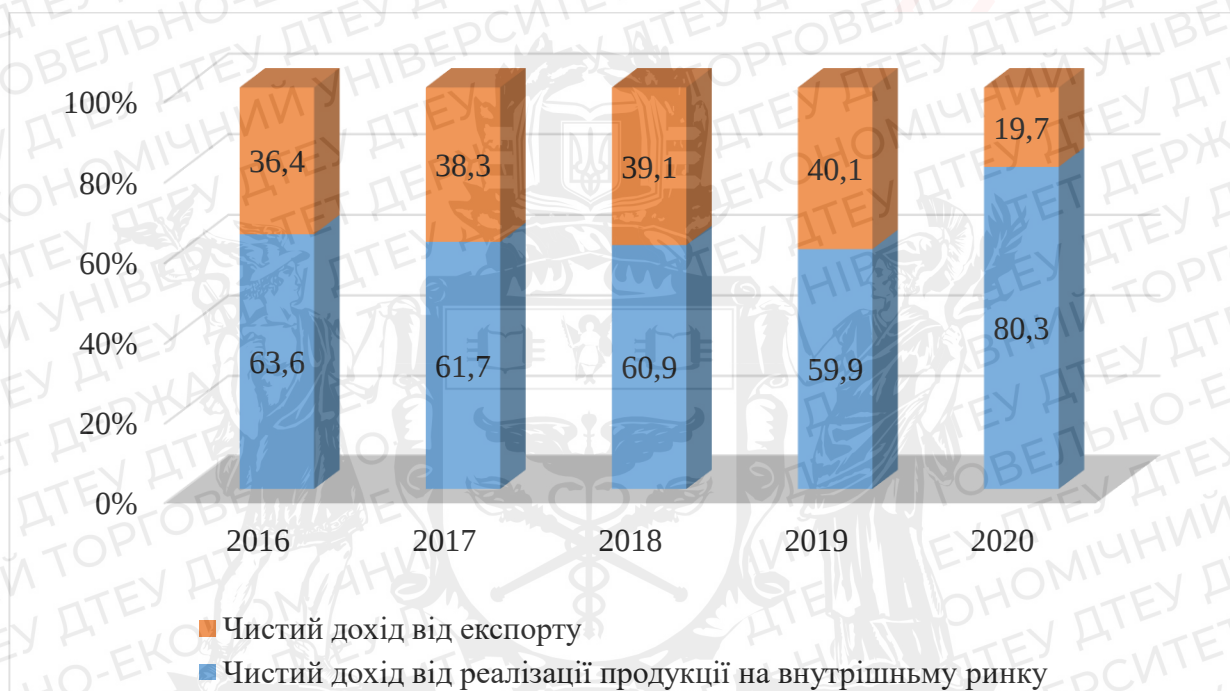


Рис. 1.1. Структура чистого доходу ПП «Кода» від реалізації продукції у 2016-2020 рр.

Джерело: розраховано автором.

У 2016-2020 рр. чистий дохід від експорту зменшився. Найбільші обсяги чистого від доходу експорту спостерігаються у 2017 р. Значне скорочення частки чистого доходу від експорту відбулося у 2020 р.

1.2. Аналіз зовнішньоторговельної діяльності ПП «Кода»

Метою діяльності ПП «Кода» є максимізація прибутку за рахунок збільшення обсягів збуту, розширення кола клієнтів та максимального задоволення їх потреб, покращення іміджу країни за її межами і підтвердження того, що українська продукція є якісною та конкурентоспроможною на світовому ринку.

Товарну структуру експорту ПП «Кода» становить така продукція: дошка для підлоги, меблевий щит, ламель, стінові панелі та фурнітура (табл. 1.4). У 2020 р. зменшилися обсяги експорту за всіма видами продукції. У період 2016-2019 рр. зросли обсяги експорту меблевих щитів (на 53,3%), дошки для підлоги (на 11,2%) та стінових панелей (на 1,5%). У той же час зменшилися обсяги експортних поставок ламелі (на 16,4%) та фурнітури (на 27,5%).

Таблиця 1.4

Динаміка обсягів чистого доходу від експорту ПП «Кода» за товарною структурою у 2016-2020 рр., тис. грн

Продукція	2016	2017	2018	2019	2020	Темпи зростання, %			
						2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019
Дошка для підлоги	1608,2	1708,2	1694,5	1788,5	1002,8	106,2	99,2	105,5	56,1
Меблевий щит	2474,6	2442,8	2750,3	3792,9	1285,6	98,7	112,6	137,9	33,9
Ламель	1210,2	1438,3	1171,6	1011,2	913,9	118,8	81,5	86,3	90,4
Стінові панелі	3460,6	4164,5	4708,9	3513,6	1069,0	120,3	113,1	74,6	30,4
Фурнітура	990,2	1209,7	877,3	696,1	604,3	122,2	72,5	79,3	86,8
Всього	9743,8	10963,5	11202,6	10802,3	4875,6	112,5	102,2	96,4	45,1

Джерело: розраховано автором.

Як видно з рис. 1.2, у товарній структурі експорту підприємства станом на кінець 2020 р. найбільшу частку склали меблеві щити (26,4%) та стінові панелі (21,9%). Загалом зазначені товарні групи забезпечили майже 50% чистого доходу підприємства від здійснення експортних операцій.

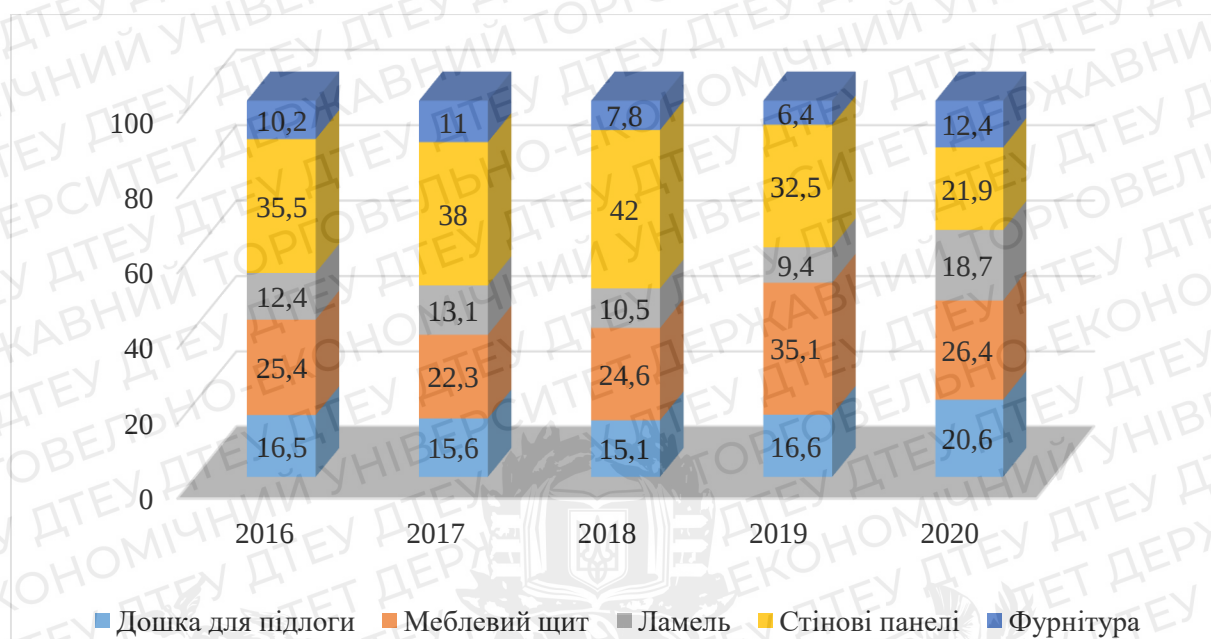


Рис. 1.2. Товарна структура експорту ПП «Кода» у 2016-2020 рр., %

Джерело: розраховано автором.

У досліджуваному періоді збільшилася питома вага меблевих щитів – на 1%, ламелів – на 6,3%, фурнітури – на 2,2% та дошки для підлоги – на 4,1%. Проте зменшилася частка стінових панелей (з 35,5% до 21,9%).

Географічна структура експортних операцій ПП «Кода» протягом останніх п'яти років представлена чотирма країнами: Румунією, Польщею, Угорщиною та Словаччиною (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

**Динаміка обсягів чистого доходу від експорту ПП «Кода»
за географічною структурою у 2016-2020 рр., тис. грн**

Країни	2016	2017	2018	2019	2020	Темпи зростання, %			
						2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019
Румунія	1529,8	1600,6	1814,8	1879,6	994,3	104,6	113,4	103,6	52,9
Польща	3624,7	4177,1	4077,7	3802,4	1522,4	115,2	97,6	93,2	40,0
Угорщина	2942,6	3557,7	4068,9	3923,5	1570	120,9	114,4	96,4	40,0
Словаччина	1646,7	1628,1	1241,2	1196,8	788,9	98,9	76,2	96,4	65,9
Всього	9743,8	10963,5	11202,6	10802,3	4875,6	112,5	102,2	96,4	45,1

Джерело: розраховано автором.

Найбільші темпи зростання обсягів чистого доходу протягом 2016-2019 рр. забезпечували Румунія та Угорщина. У 2020 р. експортні поставки зменшилися до всіх без виключення країн. Так, у 2020 р. порівняно з 2019 р. Натомість зменшилися обсяги доходу від експорту до Словаччини зменшилися на 65,9%, Польщі – на 40%, Румунії – на 52,9%, Угорщини – на 40%.

Найбільшу частку у географічній структурі експорту підприємства станом на кінець 2020 р. становили Польща та Угорщина – відповідно 31,2% та 32,2% (рис. 1.3).

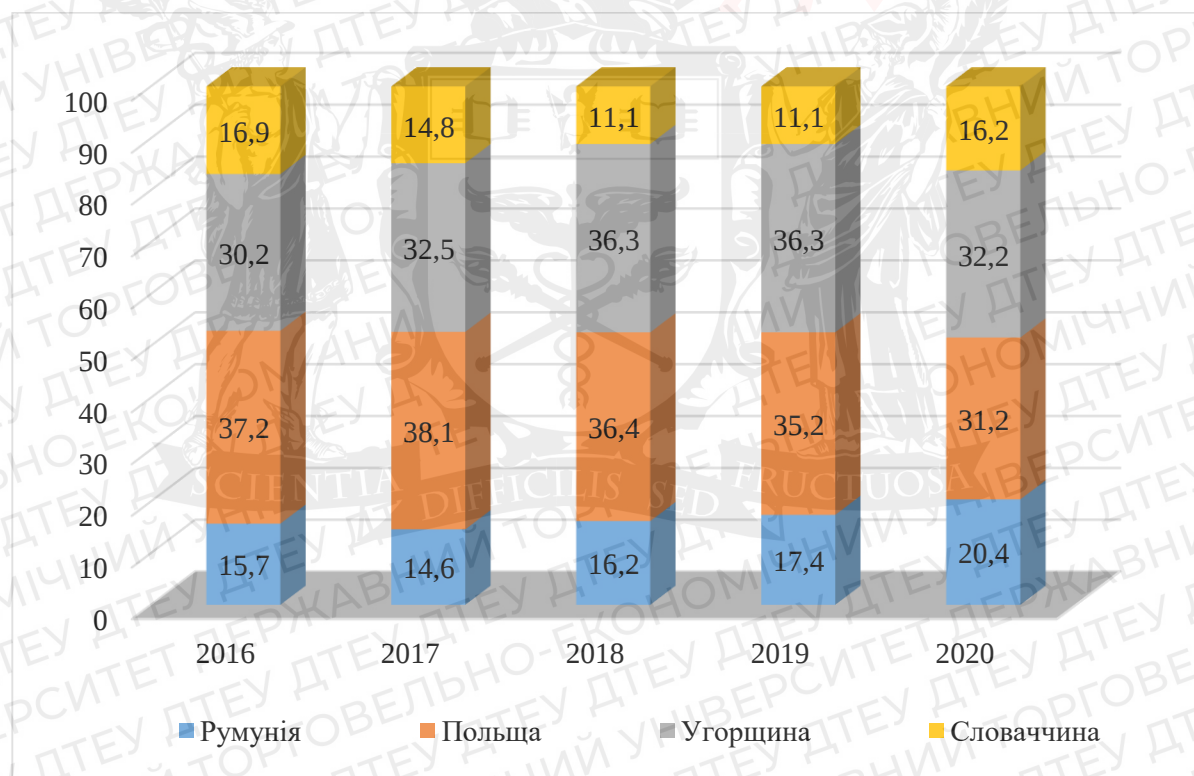


Рис. 1.3. Географічна структура експорту ПП «Кода» у 2016-2020 рр., %

Джерело: розраховано автором.

Динаміка географічної структури свідчить, що у досліджуваному періоді у загальному обсязі країн, до яких здійснювався експорт продукції, збільшилися частки Румунії та Угорщини (на 4,7 та 2 відсоткових пунктів відповідно) та зменшилися частки Словаччини та Польщі (на 0,7 та 6 відсоткових пунктів).

Всі експортні операції ПП «Кода» здійснює на умовах постачання FCA Київ, використовуючи Incoterms 2010. За FCA («Франко перевізник») продавець доставляє продукцію до названого місця, яка пройшла митне очищення, перевізнику зазначеному покупцем. Таким чином, на ПП «Кода» покладаються обов'язки з доставки товарів з м. Бровари та передачі його зазначеному покупцем перевізнику. ПП «Кода» не відповідає за навантаження товару на наданий покупцем транспортний засіб. Усі ризики втрати або пошкодження товару переходять від ПП «Кода» до покупця у пункті передачі товарів перевізнику. Витрати за перевезення несе покупець. Також ця умова постачання звільняє ПП «Кода» від обов'язків зі страхування товарів.

Оцінку ефективності експорту підприємства здійснено за усіма товарними групами (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

**Показники ефективності експорту ПП «Кода» дошки для підлоги
у 2016-2020 рр., тис грн**

Показник	2016	2017	2018	2019	2020
Чистий дохід від експорту продукції	1608,2	1708,2	1694,5	1788,5	1002,8
Собівартість виробництва експортної продукції	1059,6	1130,2	1098,8	1179,2	689,4
Накладні витрати при експорті згідно з умовами контракту, у тому числі:	292,8	285,6	294,1	302,3	158,9
- навантаження на транспортний засіб	73,2	78,9	82,9	85,6	52,2
- доставка до основного перевізника	219,6	206,7	211,2	216,7	106,7
Загальні витрати на експорт продукції	1352,4	1415,8	1392,9	1481,5	848,3
Ефект експорту	255,8	292,4	301,6	307,0	154,5
Ефективність експорту	1,19	1,21	1,22	1,21	1,18

Джерело: розраховано автором.

Як видно з табл. 1.6, експорт дошки для підлоги був ефективним протягом всього періоду. Чистий дохід від експорту у 2016-2019 рр. збільшився з 1608,2 тис. грн до 1788,5 тис. грн. Але у 2020 р. зменшився до

1002,8 тис. грн. Ефективність експорту зменшилася з 1,19 до 1,18. Найбільш ефективним експорт був у 2018 р.

Результати розрахунку, що наведені у табл. 1.7, свідчать про зменшення ефективності експортних операцій меблевих щитів протягом 2016-2020 рр. з 1,68 до 1,54 відповідно.

Таблиця 1.7

**Показники ефективності експорту ПП «Кода» меблевих щитів
у 2016-2020 рр., тис грн**

Показник	2016	2017	2018	2019	2020
Чистий дохід від експорту продукції	2474,6	2442,8	2750,3	3792,9	1285,6
Собівартість виробництва експортної продукції	1228	1382,1	1420,6	1916,7	702,1
Накладні витрати при експорті згідно з умовами контракту, у тому числі:	243,5	247,1	249,2	336,9	133,5
- навантаження на транспортний засіб	83,4	89,3	89,8	91,7	42,2
- доставка до основного перевізника	160,1	157,8	159,4	245,2	91,3
Загальні витрати на експорт продукції	1471,5	1629,2	1669,8	2253,6	835,6
Ефект експорту	1003,1	813,6	1080,5	1539,3	450,0
Ефективність експорту	1,68	1,50	1,65	1,68	1,54

Джерело: розраховано автором.

За результатами експорту цього виду продукції підприємство за п'ять років отримало прибуток у сумі 4886,5 тис. грн. Проте показник ефективності експорту у 2020 р. був меншим за аналогічний показник 2019 р. на 0,14 пунктів. Найбільше значення коефіцієнту ефективності зафіксовано у 2016 р. та 2019 р. (1,68).

Чистий дохід від експорту ПП «Кода» зменшилася у досліджуваному періоді з 1210,2 тис. грн до 913,9 тис. грн (табл. 1.8).

При цьому суттєво зменшився ефект експорту – з 280,2 тис. грн до 109,6 тис. грн. Відповідно відбулося зменшення показника ефективності – з 1,30 у 2016 р. до 1,14 у 2020 р.

Таблиця 1.8

Показники ефективності експорту ПП «Кода» ламелі у 2016-2020 рр., тис грн

Показник	2016	2017	2018	2019	2020
Чистий дохід від експорту продукції	1210,2	1438,3	1171,6	1011,2	913,9
Собівартість виробництва експортної продукції	745,6	839,2	762,6	719,9	685,4
Накладні витрати при експорті згідно з умовами контракту, у тому числі:	184,4	209,5	211,6	147,2	118,9
- навантаження на транспортний засіб	46,1	52,4	52,9	37,8	32,2
- доставка до основного перевізника	138,3	157,1	158,7	109,4	86,7
Загальні витрати на експорт продукції	930	1048,7	974,2	867,1	804,3
Ефект експорту	280,2	389,6	197,4	144,1	109,6
Ефективність експорту	1,30	1,37	1,20	1,17	1,14

Джерело: розраховано автором.

Показник ефективності експорту стінових панелей у 2020 р. становив 1,70, що є найоптимальнішим значенням серед коефіцієнтів ефективності експорту всіх видів продукції (табл. 1.9).

Таблиця 1.9

Показники ефективності експорту ПП «Кода» стінових панелей у 2016-2020 рр., тис грн

Показник	2016	2017	2018	2019	2020
Чистий дохід від експорту продукції	3460,6	4164,5	4708,9	3513,6	1069
Собівартість виробництва експортної продукції	1626,3	1792,3	1918,3	1298,1	501,4
Накладні витрати при експорті згідно з умовами контракту, у тому числі:	360,3	492,7	522,7	495,3	128,9
- навантаження на транспортний засіб	165,1	198,2	205,7	193,8	52,2
- доставка до основного перевізника	195,2	294,5	317	301,5	76,7
Загальні витрати на експорт продукції	1986,6	2285	2441	1793,4	630,3
Ефект експорту	1474	1879,5	2267,9	1720,2	438,7
Ефективність експорту	1,74	1,82	1,93	1,96	1,70

Джерело: розраховано автором.

Це найнижче значення за досліджуваний період. Так, порівнюючи з 2016 р. ефективність зменшилася на 0,04 пункти, а порівняно з 2019 р., у якому цей показник набув найбільшого значення (1,96), - на 0,26 пунктів. Дохід від

експорту зменшився з 1474,0 тис. грн до 438,7 тис. грн. Найбільшу суму доходу від експорту стінових панелей підприємство отримало у 2018 р. 2267,9 тис. грн.

Також скоротився чистий дохід від експорту фурнітури з 990,2 тис. грн до 604,3 тис. грн. (табл. 1.10), що вплинуло на отримання прибутку, який зменшився з 190,4 тис. грн до 96,2 тис. грн. Відповідно це відобразилося на значенні показника ефективності експорту (зменшення з 1,24 до 1,19).

Отже, результати розрахунків свідчать, що значення показника ефективності експорту зменшилося за всіма видами продукції.

Таблиця 1.10

**Показники ефективності експорту ПП «Кода» фурнітури
у 2016-2020 рр., тис грн**

Показник	2016	2017	2018	2019	2020
Чистий дохід від експорту продукції	990,2	1209,7	877,3	696,1	604,3
Собівартість виробництва експортної продукції	626,3	792,4	508,8	423	379,3
Накладні витрати при експорті згідно з умовами контракту, у тому числі:	173,5	197,1	199,1	146,9	128,8
- навантаження на транспортний засіб	43,4	49,3	49,8	36,7	32,5
- доставка до основного перевізника	130,1	147,8	149,3	110,2	96,3
Загальні витрати на експорт продукції	799,8	989,5	707,9	569,9	508,1
Ефект експорту	190,4	220,2	169,4	126,2	96,2
Ефективність експорту	1,24	1,22	1,24	1,22	1,19

Джерело: розраховано автором.

Загальну ефективність експортних операцій ПП «Кода» наведено у табл. 1.11. Як видно з результатів розрахунків, починаючи з 2019 р. простежується тенденція до зменшення ефективності експортних операцій.

Таблиця 1.11

Показники ефективності експорту ПП «Кода» у 2016-2020 рр., тис. грн.

Показник	2016	2017	2018	2019	2020
Чистий дохід від експорту продукції	9743,8	10963,5	11202,6	10802,3	4875,6
Собівартість виробництва експортної продукції	5285,8	5936,2	5709,1	5536,9	2957,6
Накладні витрати при експорті згідно з умовами контракту, у тому числі:	1254,5	1432,0	1476,7	1428,6	669,0
- навантаження на транспортний засіб	411,2	468,1	481,1	445,6	211,3
- доставка до основного перевізника	843,3	963,9	995,6	983,0	457,7
Загальні витрати на експорт продукції	6540,3	7368,2	7185,8	6965,5	3626,6
Ефект експорту	3203,5	3595,3	4016,8	3836,8	1249,0
Ефективність експорту	1,49	1,49	1,56	1,55	1,34

Джерело: розраховано автором.

Динаміку показників ефекту та ефективності операцій з експорту підприємства у вигляді темпів приросту наведено на рис. 1.4.

Отже, ефект від експорту у 2017 році збільшився відносно попереднього періоду на 12,2%, у 2018 році – на 11,7%, показник ефективності за цей період збільшився на 4,8%. У 2019 році відбулося зменшення показників ефекту та ефективності на 4,5% та 0,5% відповідно. У 2020 р. темп приросту показника ефекту від експорту зменшився порівняно з 2019 р. на 67,4%, ефективності – на 13,3%.

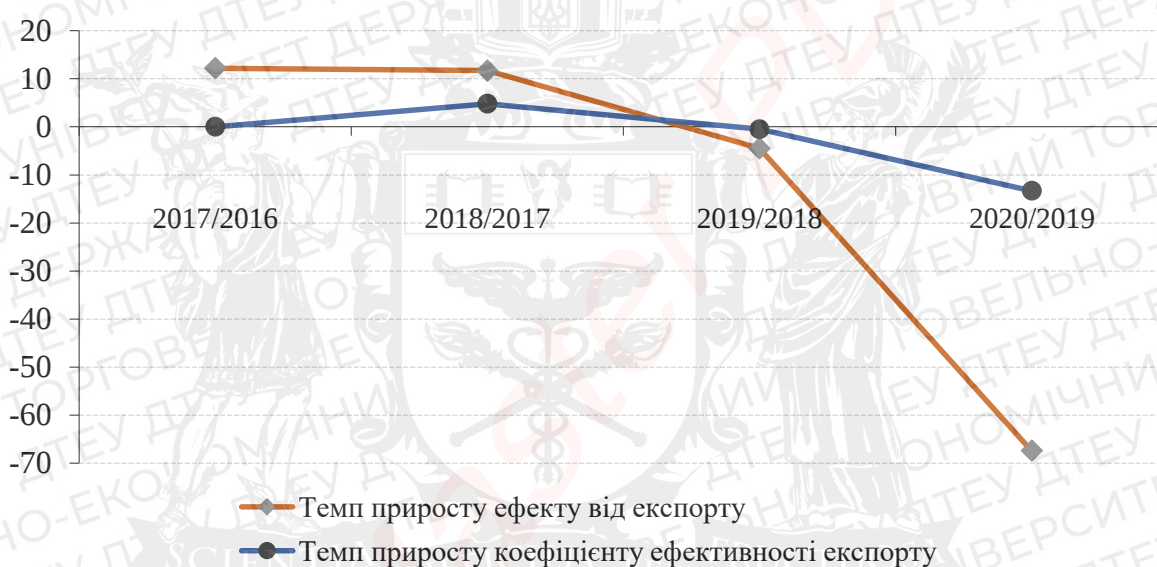


Рис. 1.4. Динаміка показників ефекту та ефективності операцій з експорту

ПП «Кода» у 2017-2020 рр., %

Джерело: розраховано автором.

На нашу думку, на зменшення ефективності діяльності ПП «Кода» мав вплив локдаун, який був запроваджений в Україні у 2020 р. До того ж, важливу роль щодо уповільнення розвитку підприємств ЗЕД відіграють проблеми що пов'язані з не дуже сприятливим кліматом ведення бізнесу в державі (як наслідок скорочення надходження інвестицій); макроекономічна стабільність; нестійка економічна та політична ситуації; скорочення доходів населення.

1.3. Оцінка ефективності планування зовнішньоторговельної діяльності ПП «Кода»

Передумовою ефективної експортної діяльності ПП «Кода» є планування ЗЕД. Процес планування передбачає визначення обсягів товарів, які експортуються. У процесі планування експорту ПП «Кода» визначається з вибором контрагента, що задовольняє критеріям досліджуваного підприємства. Обираючи з-поміж можливих варіантів, ПП «Кода» аналізує ринки країн та обирає країну, експорт до якої буде найбільш ефективними.

Для визначення вимог до продукції щодо якої планується продаж, дослідження зовнішніх ринків, яке включає вивчення та прогнозування попиту зарубіжних споживачів. Також підприємство вивчає можливих контрагентів, рівень цін на продукцію та прогнозує його зміни.

На етапі вибору контрагента ПП «Кода» враховує розвиток економіки в зарубіжних країнах, насиченість ринку подібними товарами, здійснює перевірку існування міжнародних угод, які регламентують здійснення між зарубіжними країнами та Україною ЗЕД і після цього визначається з країною-контрагентом та безпосередньо вибором партнера (підприємства).

Етап планування експорту ПП «Кода» передбачає визначення необхідних обсягів поставок та графік їх здійснення. Також на цьому етапі з для вибору найвигіднішого варіанту серед існуючих розраховується попередня ефективність експорту операцій.

Процес планування експортних операцій ПП «Кода» відбувається у декілька етапів (рис. 1.5).

Розглянемо наскільки ефективно здійснюється планування ЗЕД та діяльності ПП «Кода» у цілому.



Рис. 1.5. Основні етапи планування експортних операцій ПП «Кода»

Джерело: складено автором за інформацією ПП «Кода».

Заплановані показники чистого доходу від реалізації продукції ПП «Кода» у 2016-2020 рр. різняться з фактичними і є більшими за фактичні. Разом з цим фактичні витрати на експорт перебільшують планові показники (табл. 1.12).

Таблиця 1.12

Планові та фактичні показники експорту ПП «Кода» у 2016-2020 рр., тис. грн

Показник	Планові показники					Фактичні показники				
	2016	2017	2018	2019	2020	2016	2017	2018	2019	2020
Чистий дохід від експорту	9983	12280	11547	11798	11861	9744	10964	11203	10802	4876
Собівартість виробництва експортної продукції	5220	6548	5894	6001	6012	5286	5936	5709	5537	2958
Накладні витрати при експорті	1206	1404	1454	1510	1549	1255	1432	1477	1429	669
Загальні витрати на експорт	6426	7952	7348	7511	7561	6540	7368	7186	6966	3627
Чистий прибуток від експорту	3557	4328	4199	4287	4300	3204	3595	4017	3837	1249
Ефективність експорту	1,55	1,54	1,57	1,57	1,57	1,49	1,49	1,56	1,55	1,34

Джерело: складено автором за інформацією ПП «Кода».

Відхилення планових показників ефективності експорту ПП «Кода» від фактичних у 2016-2020 рр. (рис. 1.6), показують, що найефективнішим планування було у 2016 р. та 2018 р.

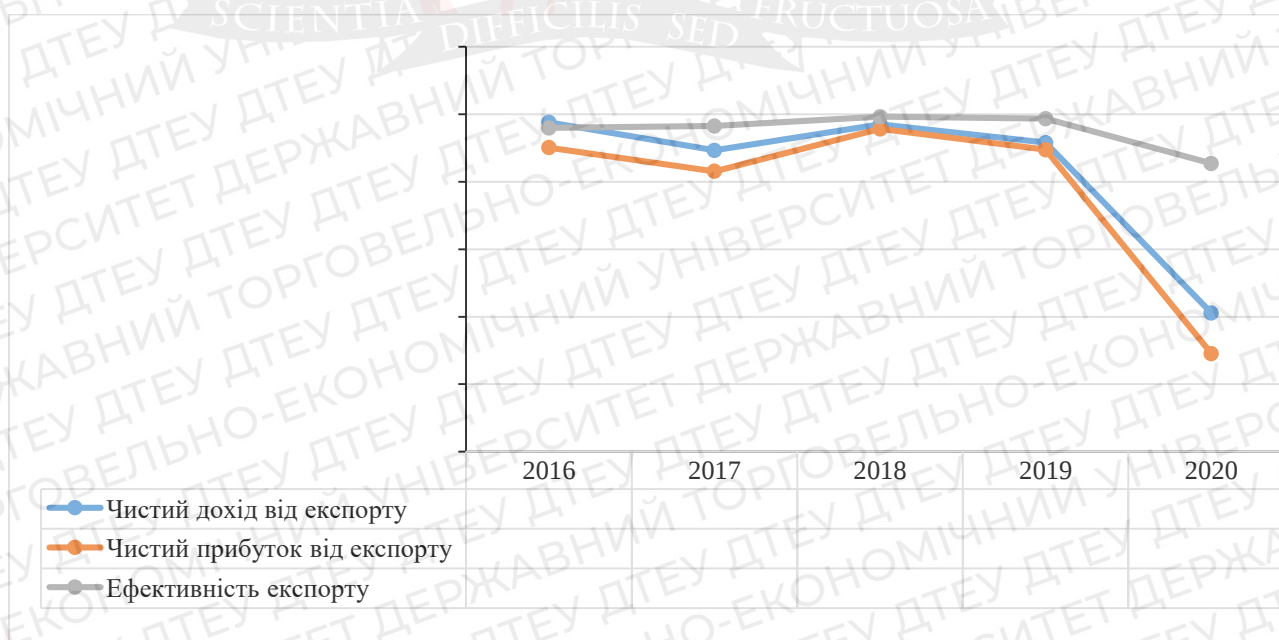


Рис. 1.6. Відхилення планових показників ефективності експорту ПП «Кода» від фактичних у 2016-2020 рр., %

Джерело: розраховано автором.

Доцільно також розглянути ефективність планування результатів фінансової діяльності досліджуваного підприємства у цілому (табл. 1.13).

Таблиця 1.13

Основні планові та фактичні фінансово-економічні показники ПП «Кода» у 2016-2020 рр., тис. грн

Стаття	2016	2017	2018	2019	2020
Планові показники					
Чистий дохід від реалізації продукції	27042	29012	30988	31391	30438
Інші операційні доходи	11923	12962	12038	7118	5368
Разом доходи	38965	41974	43026	38509	35806
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	15060	15350	15600	15080	15850
Інші операційні витрати	10103	11910	11650	5312	5817
Інші витрати	1842	2084	1871	2170	2289
Разом витрати	27005	29344	29121	22562	23956
Фінансовий результат до оподаткування	11960	12630	13905	15947	11850
Чистий прибуток (збиток)	9448	9725	10985	12918	9717
Фактичні показники					
Чистий дохід від реалізації продукції	27283	29121	29157	27404	25131
Інші операційні доходи	11044	11940	12122	5307	4625
Разом доходи	38328	41061	41279	32710	29756
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	15340	15793	15915	15963	16272
Інші операційні витрати	10773	12256	11902	5870	6068
Інші витрати	1985	2165	2011	2319	2405
Разом витрати	28099	30214	29828	24152	24745
Фінансовий результат до оподаткування	10229	10847	11450	8558	5012
Чистий прибуток (збиток)	8081	8352	9046	6933	4110

Джерело: складено автором за інформацією ПП «Кода».

Як бачимо з рис. 1.7, планування показників фінансового результату діяльності підприємства у досліджуваному періоді було переважно ефективним, однак у 2018, 2019, 2020 роках зафіксовано прорахунки при плануванні фінансових результатів діяльності ПП «Кода».

Ми наголошуємо, що, здебільшого, основною причиною невиконання плану у 2020 р. є карантинні заходи та введення локдауну.

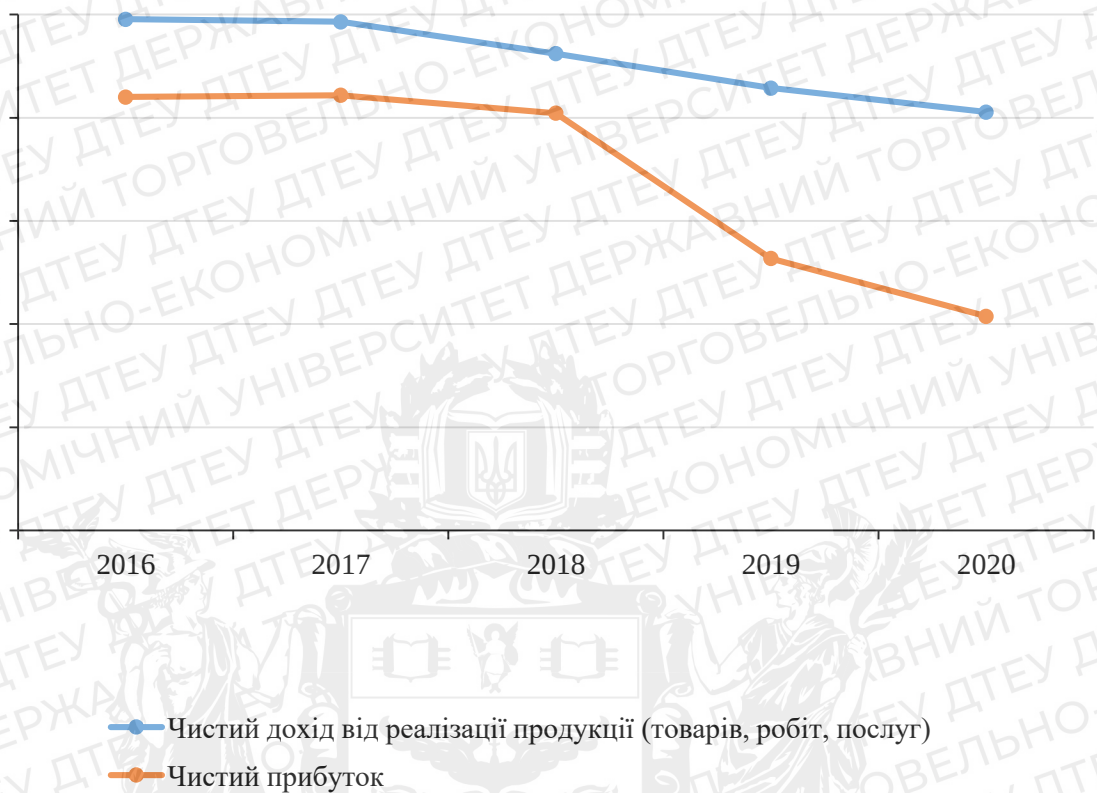


Рис. 1.7. Відхилення планових показників фінансового результату діяльності
ПП «Кода» від фактичних у 2016-2020 рр., %

Джерело: розраховано автором.

Саме ці фактори вплинули на відмову від звичних умов торгівлі ПП «Кода», у тому числі у сфері зовнішньоторговельних відносин.

Висновки до розділу 1

Основним видом діяльності ПП «Кода» є виробництво дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів. Стан фінансово-господарської діяльності ПП «Кода» оцінено як задовільний. Підприємство експортує продукцію власного виробництва. Товарну структуру експорту становить така продукція: дошка для підлоги, меблевий щит, ламель, стінові панелі та фурнітура. Найбільшу частку складають меблеві щити та стінові панелі (майже 50% чистого доходу від здійснення експортних операцій). Географічна структура експортну представлена чотирма країнами: Румунією, Польщею, Угорщиною та Словаччиною. Найбільшу частку становлять Польща та Угорщина. У досліджуваному періоді експорт підприємства зменшився майже вдвічі. ПП «Кода» здійснює експорт ефективно, проте, результати розрахунків свідчать, що значення показника ефективності експорту мають тенденцію до зменшення.

Планування експортної діяльності ПП «Кода» здійснюється за певним алгоритмом. Цей процес враховує головні принципи планування. Дотримання цих принципів є підґрунтям для результативної роботи ПП «Кода». Дотримання цих принципів надає ймовірність успішних результатів підприємства.

Не зважаючи на те, що планування фінансового стану діяльності ПП «Кода», у тому числі експорту, протягом досліджуваного періоду було ефективним, у 2018-2020 рр. зафіксовано суттєві прорахунки (невиконання плану). Здебільшого це відбулося за рахунок запровадження карантинних заходів, спричинених розвитком захворюваності на COVID-19 та оголошення локдауну. Це було причиною відмови від звичних умов торгівлі (тимчасових чи повних). Отже, ПП «Кода» у 2020 р. зіткнулося з перешкодами здійснення зовнішньоекономічної діяльності, в результаті чого відбулося зменшення обсягів реалізації продукції.

РОЗДІЛ 2

УДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «КОДА»

2.1. Напрями удосконалення планування зовнішньоторговельної діяльності ПП «Кода»

Складовою управління підприємством є процес планування зовнішньоторговельної діяльності, оскільки це є базисом розвитку як підприємства в цілому, так і сфери ЗЕД зокрема. Зміст планування - це прогнозування бажаного майбутнього. Кінцевим результатом цього процесу є рішення, що плануються, та складають подальшу управлінську діяльність підприємства. Ці рішення мають не тільки визначати цілі підприємства при виході на ринок, але й передбачати конкретні дії для їх досягнення. Ціллю планування ЗЕД є визначення цілей як частини внутрішньокорпоративного управління і вироблення шляхів їх досягнення [9].

Ефективність планування зовнішньоторговельної діяльності на вітчизняних підприємствах сьогодні є досить низькою, що обумовлено відсутністю чіткої зовнішньоторговельної політики держави та неефективною організацією зовнішньоекономічної діяльності на самих підприємствах, а саме: слабкими каналами збуту, прагнення до швидкої віддачі шляхом продажу продукції, яка не потребує особливих зусиль з її просування [10].

Підприємства мають звертати особливу увагу на актуальні для себе чинники, які здійснюють вплив на планування експортних операцій, здійснювати постійний пошук шляхів скорочення витрат, підвищення прибутковості та збільшення позитивного економічного ефекту від експортної діяльності та комплексно впроваджувати заходи, які сприятимуть підвищенню ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Умови діяльності підприємств-суб'єктів ЗЕД останнім часом суттєво змінилися: з'явилася можливість виходу на зовнішні ринки, розширилася

самостійність підприємств-суб'єктів ЗЕД, підсилилася конкуренція [11; 12]. У таких умовах діяльності ПП «Кода» необхідно бути конкурентоспроможними. Для цього керівництво ПП «Кода» має приймати обґрунтовані, мотивовані, оптимальні рішення щодо планування зовнішньоторговельної діяльності.

Значна частка витрат припадає саме на організацію зовнішньоекономічних операцій ПП «Кода». Тому однією з основних умов підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій досліджуваного підприємства є пошук зменшення витрат на організацію зовнішньоторговельних операцій. Для досягнення вигідних для себе умов ПП «Кода»

Для досягнення згоди з контрагентом щодо здійснення зовнішньоторговельної діяльності на вигідних для себе умовах у процесі заключення договорів ПП «Кода» має враховувати свої інтереси. Оскільки сума витрат, понесених підприємством залежить від встановлених умов.

На нашу думку основними напрямками, що сприятимуть удосконаленню організації та планування операцій з експорту ПП «Кода» можуть бути: автоматизація процесу планування експортних операцій та підвищення кваліфікації персоналу, що займається плануванням зовнішньоторговельної діяльності.

Розглядаючи планування зовнішньоторговельної діяльності на підприємстві, неможливо уявити його без застосування комп'ютерних систем та технологій [13; 14]. Щодо удосконалення планування зовнішньоторговельної діяльності ПП «Кода», варто почати зі стратегічного планування. Автоматизація надає ряд переваг у вдосконаленні системи стратегічного планування. Впровадження у практичну діяльність ПП «Кода» автоматизації процесу планування внесе значні зміни в управління бізнес-процесами. Але щоб ця система приносила очікуваний ефект, вона повинна відповідати підприємству – його можливостям, рівню розвитку, цілям тощо [14].

На даний час серед інформаційних систем, які використовуються для автоматизації процесів планування зовнішньоторговельної діяльності

підприємства з метою вирішення різноманітних бізнес-задач, основні позиції займають інформаційні системи в менеджменті та експертні системи [15]. Оскільки технології розвиваються досить стрімко, в останній час відбувається швидке їх впровадження в систему планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства, адже це дозволяє значно зекономити час, забезпечує різні форми контролю та управління і має певні економічні переваги [16; 17].

Загалом, у підвищенні міжнародної конкурентоспроможності за умов посилення жорсткості конкурентної боротьби на світових ринках роль інформаційного забезпечення у плануванні зовнішньоекономічної діяльності підприємств значно зростає. А отже зростає значення розвитку інформаційних систем, їх вдосконалення та впровадження в діяльність менеджерів у сфері зовнішньоекономічної діяльності, що є невід'ємною складовою успішної діяльності підприємства [18].

На наш погляд, позитивний вплив на діяльність ПП «Кода» справить автоматизація процесу планування зовнішньоторговельної діяльності. На сьогодні єдиною програмою, яка використовується на ПП «Кода», є спеціалізована програма для електронного декларування вантажів «QD Professional». Усі розрахунки планової ефективності зовнішньоекономічних операцій, як і показників фінансового стану, здійснюються підприємством з використанням стандартних офісних програм, що ускладнює виявлення трендів та унеможливорює ефективне прогнозування параметрів експортних операцій. На нашу думку, ПП «Кода» доцільно використовувати програмне забезпечення, яке дозволить аналізувати дані про зовнішньоекономічні операції підприємства протягом усього терміну діяльності, а також робити обґрунтовані прогнози планування експорту на майбутні періоди.

Автоматизація системи планування експортних операцій є передумовою підвищення їх ефективності. Вона забезпечує прозорість контролю, обґрунтоване прийняття рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності, ефективніше управління витратами. Окрім цього, автоматизація процесу планування експортних операцій дозволить ПП «Кода» забезпечити зниження

ризиків, спростити процедури планування та звітності, надасть можливість колективного планування.

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємством, випуск продукції, яка була б конкурентоспроможною на зарубіжних ринках, залежить не тільки від технічного оснащення підприємства, наявності сучасних технологій, чітко поставленої системи контролю якості продукції, маркетингових досліджень ринкового середовища та послідовного впровадження концепції просування товарів на зарубіжні ринки, а й від кваліфікації співробітників підприємства, ефективного управління персоналом [19; 20].

На нашу думку, для ПП «Кода» актуальним є питання підвищення кваліфікації кадрів та професійної підготовки, які беруть участь у плануванні експортних операцій. Пропонуємо регулярне проведення навчання та атестації та стимулювання й мотивацію персоналу.

Велике значення для здійснення зовнішньоекономічних операцій ПП «Кода» має правильний добір фахівців, що здійснюють планування, адже від їх кваліфікації залежить ефективне здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Професійне навчання персоналу є одним із важливих чинників, що забезпечує стабільність і підвищення конкурентоспроможності підприємств. Саме це на сучасному етапі забезпечує стійке економічне зростання в довгостроковій перспективі, а, отже, і конкурентоспроможність підприємства в країні та за її межами. Зараз конкурентоспроможність підприємства визначається не обсягом природних і виробничих ресурсів, а насамперед інтелектуальним потенціалом і здатністю генерувати нові знання [21].

Витрати на підвищення кваліфікації персоналу вважаються необхідними й ефективними інвестиціями підприємства. Зростання кадрового потенціалу досягається лише за умов його постійного розвитку, тобто завдяки професійному навчанню. Професійне навчання є процесом цілеспрямованого

формування у працівників спеціальних знань, а також розвиток необхідних навичок і умінь, які дозволяють підвищувати продуктивність праці, максимально якісно виконувати функціональні обов'язки, освоювати нові види діяльності з метою досягнення стратегічних цілей підприємства [20].

Так, американський вчений Е. Денісон, стверджує, що інвестиції в «людський капітал» приносять у 5-6 разів більше прибутку, ніж виробництво. За даними аналітиків США зростання інвестицій у навчання на 10% збільшує продуктивність праці на 8%, тоді як збільшення капіталовкладень у виробництво на 10% підвищує продуктивність праці лише на 4%. У США на кожний долар, вкладений у розвиток виробництва, 85 центів доводиться на розвиток робочої сили [22].

Підвищення кваліфікації персоналу ПП «Кода», що займаються плануванням зовнішньоторговельної діяльності, дозволить опанувати сучасні методи планування та прогнозування, а, отже, уникнути прорахунків при здійсненні планування експортних операцій та показників фінансово-господарської діяльності підприємства у цілому.

Таким чином, на нашу думку, саме цим аспектам щодо планування зовнішньоекономічних операцій ПП «Кода» слід приділити найбільшу увагу.

Значною мірою планування зовнішньоторговельної діяльності підприємства також залежить від економічної та політичної ситуації не лише в країні, а й у світі.

Удосконалення процесу планування ПП «Кода» вважаємо за доцільне здійснювати з урахуванням відповідних законодавчих актів і змін, що до них вносяться внаслідок загального розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Планування ПП «Кода» має здійснюватися строком на 3-5 років. Планування має враховувати економічні та політичні зміни, а також корегуватися із стратегією досліджуваного підприємства.

2.2. Розробка заходів щодо оптимізації планування зовнішньоторговельної діяльності ПП «Кода»

За результатами аналізу, проведеного у розділі 1 та пропозицій, наданих у параграфі 2.1, розробимо практичні заходи щодо оптимізації процесу планування зовнішньоторговельної діяльності ПП «Кода», а також визначимо очікуваний результат від їх впровадження.

У попередньому параграфі нами було визначено напрями удосконалення організації та планування операцій з експорту ПП «Кода», серед яких автоматизація процесу планування експортних операцій та підвищення кваліфікації персоналу, що займається плануванням зовнішньоторговельної діяльності.

Ефективне застосування інформаційних технологій є пріоритетним напрямком розвитку діяльності підприємств-суб'єктів ЗЕД, оскільки на даному етапі розвитку економіки гостро постає питання прийняття своєчасних та якісних управлінських рішень, успішне розв'язання якого можливе лише за умови володіння оперативною та точною інформацією, що відображала б реальний стан справ у всіх напрямках діяльності суб'єкта підприємницької діяльності від обліку складу готової продукції до укладення контрактів із закордонними партнерами. Забезпечення можливості отримання такої інформації в режимі реального часу – основна мета використання сучасних інформаційних технологій [23].

Зважаючи на те, що використання інформаційних технологій підвищує ефективність діяльності підприємства, для автоматизації процесів зовнішньоекономічної діяльності ПП «Кода», нами було обрано програмний продукт компанії Innoware, яка є визнаним експертом на ринку консалтингових послуг у галузі впровадження систем управління підприємством (ERP) та хмарних рішень, «Enterprise Planning Management». Ця інформаційна система дозволяє планувати, контролювати, аналізувати і коригувати плани діяльності всього підприємства за основними напрямками:

зовнішньоекономічна діяльність, фінанси і облік, виробництво, логістика, персонал, взаємовідносини з клієнтами. Програма має ряд переваг, порівняно з іншими продуктами.

По-перше, застосування системи дозволяє значно знизити витрати. Система має всю необхідну функціональність для підприємств, що займаються ЗЕД. У систему включені спеціальні рішення для планування та керування витратами, пов'язаними з експортом.

По-друге, система має більш низьку вартість в порівнянні з іншими аналогічними рішеннями. Крім того, «Enterprise Planning Management» – це апробоване тиражно-замовлене рішення, що має повну підтримку з боку розроблювача. Це стосується бізнес-функціоналу і змін законодавства. Відповідно, для реалізації проекту не потрібно великої кількості програмістів. Підприємство абсолютне незалежно від них і від їхніх цін [24].

По-третє, ці технології дозволяють швидко впровадити рішення й одержати результат, що вкрай важливо в умовах кризи. «Enterprise Planning Management» і її партнери працюють на єдиних технологіях, корпорація несе відповідальність за сервіси, зроблені і своєму, і партнерському замовнику. Тому проекти виконуються в стислий термін, із запланованим результатом і вартістю.

По-четверте, замовники одержують повну підтримку специфіки бізнесу і саме той функціонал, що їм потрібний. Поряд із загальною для більшості підприємств функціональністю по керуванню фінансами, виробництвом, логістикою, персоналом, «Enterprise Planning Management» пропонує замовлені розробки – рішення по підтримці специфічних задач підприємства. Важливо, що ці додаткові можливості зберігаються при зміні версій системи [24].

«Enterprise Planning Management» є одним з провідних гравців на ринку розробки та автоматизації управлінського обліку, бюджетування, стратегічного планування. Давно зарекомендували себе продукти компанії:

«Service Cloud», «Marketing Cloud», що відрізняються універсальністю і масштабністю.

Зазначене програмне забезпечення має ряд переваг над іншими подібними продуктами, зокрема комплекс дозволяє автоматизувати всі елементи циклу планування діяльності підприємства. За його допомогою можна формалізувати цілі та стратегію підприємства, спланувати шляхи її досягнення, провести декомпозицію цілей до рівня підрозділів та організувати постійний контроль за виконанням стратегії. «Enterprise Planning Management» слугує не тільки для проектування або контролю в межах окремої підсистеми управління організацією, але й дозволяє побудувати логічні взаємозв'язки та організувати обмін даними між підсистемами [24].

До вартості продукту вже включена технічна підтримка на 12 місяців з дати придбання. Надалі вона отримується додатково, за вартістю в середньому 20% від вартості раніше придбаних ліцензій.

Програмно-методичний комплекс «Enterprise Planning Management» відноситься до класу програм з управління ефективністю бізнесу. Продукти цього класу призначені для постійного пошуку і формалізації факторів, які впливають на ефективність діяльності. Продукт дозволяє здійснити: реструктуризацію системи управління; проектування карти системи збалансованих показників; розробку системи бюджетування та повний цикл бюджетного управління; проектування та оптимізацію бізнес-процесів [24].

«Enterprise Planning Management» призначено для проектування та автоматизації процесів управління в організаціях різного типу. Запровадження комплексу дозволить вирішити такі завдання [24]:

- спланувати цільові (ключові) показники та карту системи збалансованих показників; спроектувати систему управління, фінансову та організаційну структуру компанії, визначити найважливіші цілі та показники, розробити стратегію організації;
- завантажити інформацію з різнорідних систем в єдиний «пульс управління» та контролювати фактичні значення ключових показників;

- провести аналіз відхилень та виявити проблемні ділянки в системі управління.

Дуже важливим моментом в функціонуванні комплексу «Enterprise Planning Management» є те, що в разі зміни цілей або інших показників діяльності підприємства, можна редагувати дані так, щоб була виведена нова стратегія поведінки та нові взаємозв'язки між різними компонентами. Вагомим аргументом при виборі цього програмно-методичного комплексу можна навести той факт, що цей програмний продукт сертифіковано Balanced Scorecard Collaborative, Inc – всесвітньо відомою організацією, яка визначає світові стандарти в галузі Системи збалансованих показників. Сертифікат BSCOL підтверджує високу якість програмного продукту, його відповідність всім функціональним запитам [24].

Розрахуємо витрати, необхідні на впровадження обраного нами програмного забезпечення у діяльність досліджуваного підприємства (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Витрати на впровадження інформаційної системи «Enterprise Planning Management» у діяльність ПП «Кода»

Зміст заходу	Вартість реалізації, грн
Придбання стартового пакету (включаючи 1-й місяць використання)	29400
Щомісячне подовження	3850
Підключення до локальної мережі	5000
Навчання персоналу	8000
Усього, 1-й рік використання (2022)	80500
Подальше інформаційне супроводження програми на 12 міс.	24840
Наступні роки використання (2023, 2024)	49680

Джерело: складено автором за [24].

Надшвидкісні темпи розвитку галузі інформаційних технологій у всьому світі створюють всі передумови для успішного залучення ІТ-розробок у сфері економіки. На сучасному етапі розвитку бізнесу належне використання інформаційних технологій є невід'ємною його частиною, обов'язковою умовою успішного функціонування будь-якої компанії. Ефективність застосування

інформаційних технологій визначає рівень конкурентоздатності компанії на ринку, суттєво впливаючи на діапазон її можливостей.

Від запровадження програмного забезпечення «Enterprise Planning Management» прогнозується системна оптимізація та розвиток процесу управління ПП «Кода». Завдяки цьому ПП «Кода» мобілізує кошти та направить їх на втілення стратегії ЗЕД.

Впровадження у діяльність ПП «Кода» програмного забезпечення «Enterprise Planning Management» дозволить підвищити ефективність бізнес-процесів підприємства (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Очікувані результати від впровадження у діяльність ПП «Кода» програмного забезпечення «Enterprise Planning Management»

Бізнес-процес	Підвищення ефективності за рахунок:
Скорочення витрат	оптимізації бізнес-процесів, організаційної структури та системи планування
Підвищення рівня доходів	оптимізації взаємовідношень з клієнтами та контрагентами
Підвищення ефективності власної роботи	зменшення оперативного контролю для досягнення стратегічних задач
Підвищення ефективності керування підприємством	представлення стратегії ПП «Кода», що пов'язані з діяльністю окремих співробітників, а також функціональних відділів
Підвищення мотивації співробітників	поєднання стратегічних цілей підприємства з системою мотивації персоналу

Джерело: складено автором.

Останнім часом все більшої популярності набирають он-лайн курси. Перевагами таких курсів є: доступність, мобільність, економія часу, економія коштів, прокачування професійних навичок. Серед існуючих он-лайн курсів підвищення кваліфікації нами було обрано комплексну навчальну програму для двох менеджерів ПП «Кода», що займаються плануванням, яка висвітлює всі аспекти планування зовнішньоторговельної діяльності. Програма курсів призначена допомогти структурувати вже наявні знання та навички, висвітлити кращі практики, а опанувати дієві практичні інструменти, які можна використовувати в повсякденній діяльності для планування ЗЕД (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Програма курсів підвищення кваліфікації з планування ЗЕД

Назва теми	Стислий зміст теми
Постановка цілей та завдань планування ЗЕД	Встановлення пріоритетних напрямків та основних завдань планування ЗЕД. Обґрунтування обраних цілей. Рівні планування ЗЕД (стратегічний, поточний, тактичний).
Збір та обробка інформації	Інформаційне забезпечення планування ЗЕД підприємства, аналіз та оцінка чинників, які мають вплив на планування ЗЕД
Здійснення прогнозів	Види прогнозування для розроблення планів ЗЕД. Передбачення майбутнього стану підприємства при зіставленні теперішніх показників діяльності з минулими, збір систематичної інформації про якісні та кількісні характеристики розвитку суб'єкта ЗЕД. Критерії точності та надійності прогнозу.
Розробка та обґрунтування методів планування	Сучасні методи та інструменти планування ЗЕД. Альтернативна розробка варіантів методів планування при виборі оптимального поєднання наявних ресурсів.
Формування моделі планування	Впровадження запропонованої моделі плану в практичну діяльність підприємства і здійснення систематичного контролю за її виконанням, досягнення запланованих показників.

Джерело: складено автором за [25].

Програма розроблена та реалізується Київським навчальним центром «Курсор» Тривалість курсів – три тижні, формат – онлайн (відео-конференції в прямому ефірі), ціна – 4700 грн / особа. Таким чином, витрати на підвищення кваліфікації менеджерів ПП «Кода» складатимуть 9400 грн.

На нашу думку, основними результатами здійснення професійного навчання працівниками ПП «Кода» мають стати: швидка адаптація менеджерів до запроваджених новітніх технологій у сфері планування зовнішньоторговельної діяльності; підвищення продуктивності праці; збільшення кількості пропозицій при складанні планів; зменшення трудовитрат на одиницю продукції; конкурентоздатність на внутрішньому і зовнішніх ринках.

Таким чином, на нашу думку, саме цим аспектам слід приділити належну увагу при підвищенні ефективності планування експортних операцій задля залучення нових споживачів та зростання обсягів збуту продукції з метою підвищення ефективності діяльності ПП «Кода».

2.3. Прогнозна оцінка ефективності та вплив запропонованих заходів на результати діяльності ПП «Кода»

Планування роботи будь-якої сфери економічної діяльності базується на прогнозуванні результатів. За допомогою прогнозування визначаються тенденції та перспективи розвитку економічних процесів, основою якого є аналіз їх минулого стану. Економічне прогнозування є системою наукових досліджень про можливі напрями майбутнього розвитку економіки та її окремих сфер. Прогнозування є формою наукового передбачення, яке передуює розробці соціально-економічних і науково-технічних програм і планів. Залежно від періоду прогнозування прогнози поділяються на короткострокові (до трьох місяців), середньострокові (до двох-трьох років) та довгострокові (більше двох-трьох років). При виборі методів прогнозування, треба усвідомлювати, що деякі з методів потребують великої кількості початкових даних — кількісні методи (quantitative methods), а інші — працюють взагалі без наявності достовірної інформації, базуються, наприклад, на досвіді експертів — якісні методи (qualitative methods) [26].

При виборі методів прогнозування ми звертали увагу на те, що якісні методи, наприклад, широко відомий метод Делфі, дають задовільний результат лише при короткостроковому прогнозуванні. Наша мета — середньостроковий прогноз. Тому у роботі перевагу ми віддали саме кількісним методам. Скориставшись поняттям часового тренду визначимо головні тенденції зміни часового ряду. Прогнозування економічних показників на базі трендових моделей базується на екстраполяції як методі наукового прогнозування [26].

За проблеми, що досліджується, під екстраполяцією будемо розуміти поширення закономірностей, які встановили в досліджений період, за його межі [20].

Розрахуємо прогнозні показники фінансових результатів діяльності ПП «Кода» за трьома сценаріями (базовий, песимістичний, оптимістичний). Оптимістичне прогнозування здійснено з урахуванням впровадження запропонованих заходів у практичну діяльність ПП «Кода».

Для досліджуваного підприємства за базовим та оптимістичним сценаріями прогнозується зростання обсягів чистого доходу від експорту продукції, але можливий спад за песимістичним сценарієм. У 2025 р. очікується прогнозоване значення чистого доходу від експорту у розмірі до 10432 тис. грн за базовим сценарієм; до 11689 тис. грн за оптимістичним сценарієм; до 8378 тис. грн за песимістичним сценарієм (рис. 2.1).

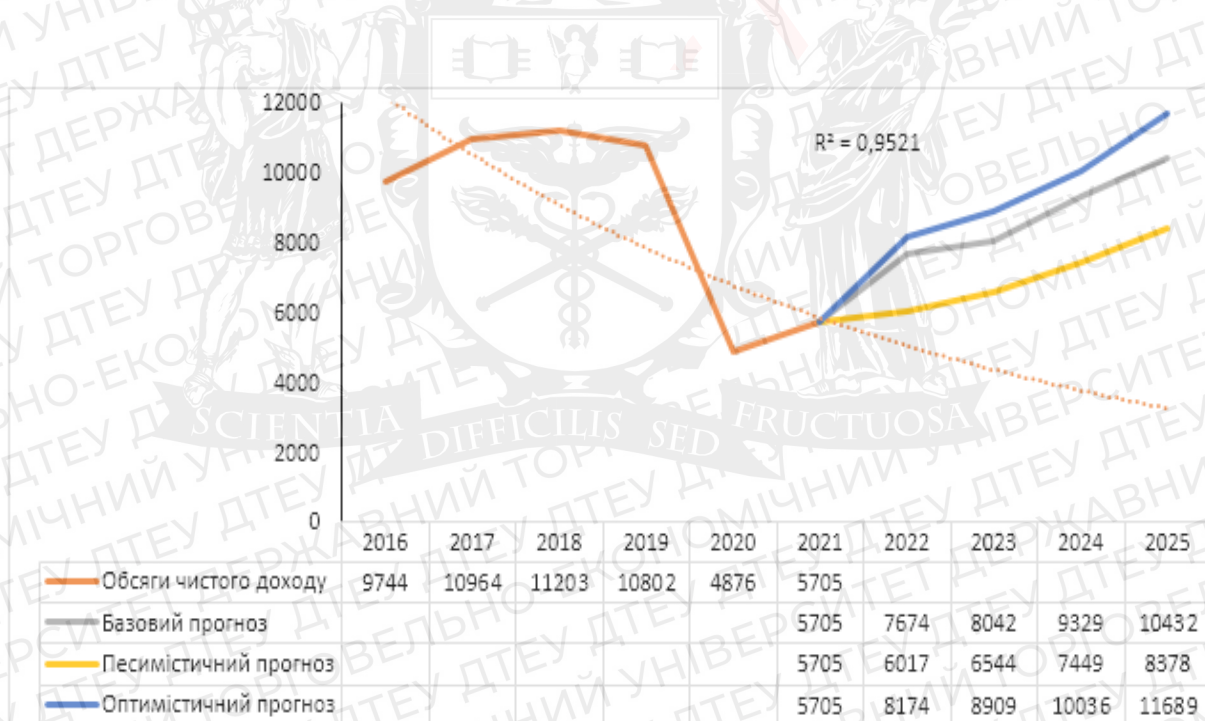


Рис. 2.1. Прогнозування обсягів чистого доходу від експорту продукції ПП «Кода», 2022-2025 рр., тис. грн

Джерело: розраховано автором.

Економічний ефект від експорту у 2025 р. досягне за базовим сценарієм 3162 тис. грн, за оптимістичним – 3674 тис. грн, за песимістичним – 2270 тис. грн (рис. 2.2).

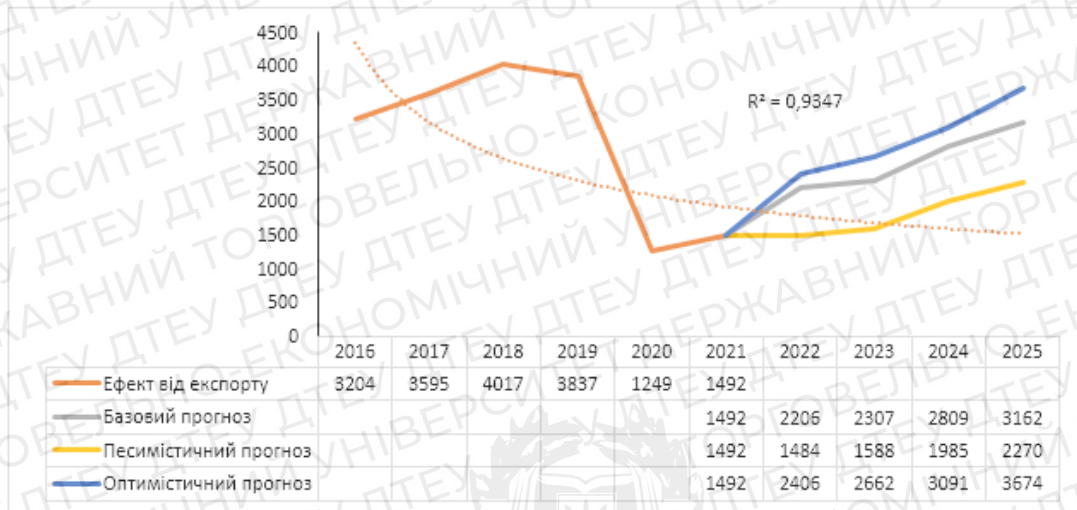


Рис. 2.2. Прогнозування обсягів ефекту від експорту ПП «Кода», 2022-2025 рр., тис. грн

Джерело: розраховано автором.

За результатами прогнозування обсяги чистого доходу ПП «Кода» від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) складатимуть за базовим сценарієм 28940 тис. грн, за оптимістичним – 30503 тис. грн, за песимістичним – 26959 тис. грн (рис. 2.3).

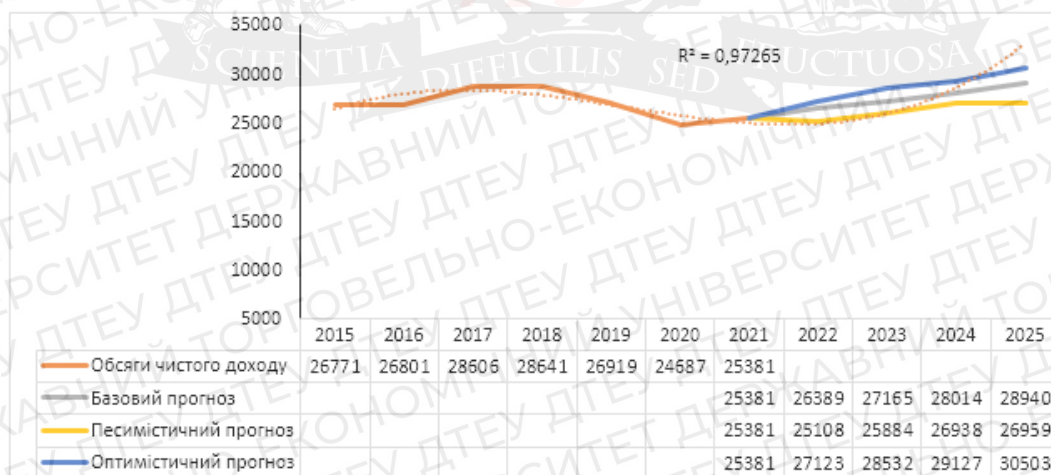


Рис. 2.3. Прогнозування обсягів чистого доходу ПП «Кода» від реалізації продукції, 2022-2025 рр., тис. грн

Джерело: розраховано автором.

Чистий прибуток підприємства за базовим сценарієм збільшиться у 2025 р. до 6227 тис. грн, за оптимістичним – до 7206 тис. грн, за песимістичним – до 5748 тис. грн (рис. 2.4).

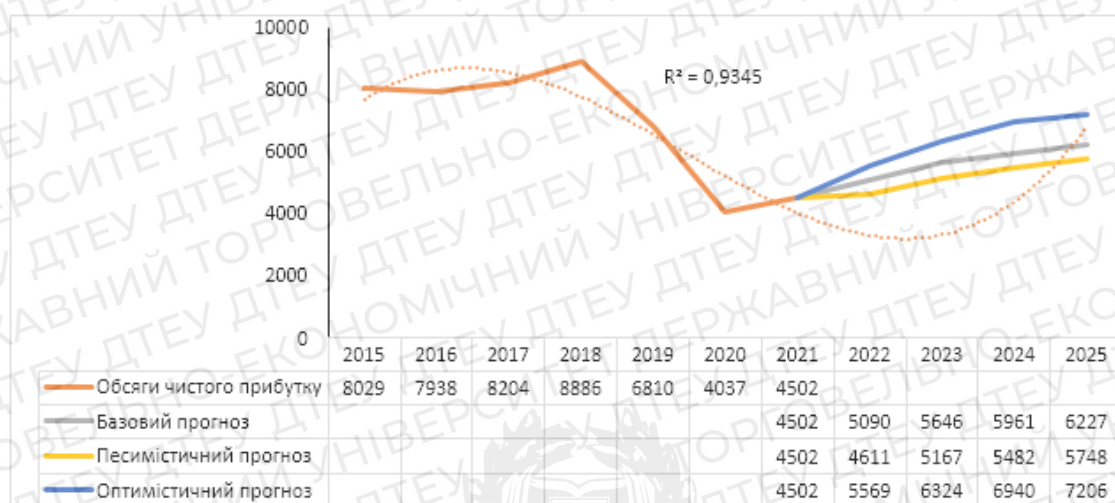


Рис. 2.4. Прогнозування обсягів чистого прибутку ПП «Кода», 2022-2025 рр., тис. грн

Джерело: розраховано автором.

На останньому етапі аналізу здійснимо прогнозування показників ефективності експорту (рис. 2.5).

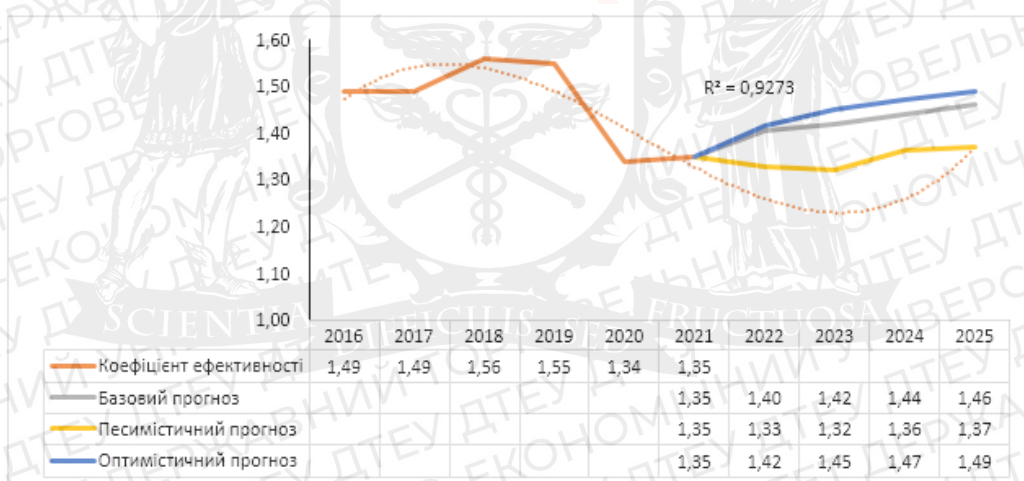


Рис. 2.5. Прогнозні показники ефективності експорту ПП «Кода», 2022-2025 рр.

Джерело: розраховано автором.

Як видно з рис. 2.5, за базовим сценарієм у 2025 р. значення коефіцієнту ефективності експорту становитиме 1,46, за умови реалізації запропонованих заходів (оптимістичний сценарій) – 1,49, за незмінної ситуації (песимістичний сценарій) – 1,37.

Отже, результати прогнозування фінансових результатів діяльності ПП «Кода» засвідчили доцільність впровадження запропонованих заходів у діяльність підприємства.

Висновки до розділу 2

На сьогодні єдиною програмою, яка використовується на ПП «Кода», є спеціалізована програма для електронного декларування вантажів «QD Professional». Усі розрахунки планової ефективності зовнішньоекономічних операцій, як і показників фінансового стану, здійснюються підприємством з використанням стандартних офісних програм, що ускладнює виявлення трендів та унеможливорює ефективне прогнозування параметрів експортних операцій.

На нашу думку, ПП «Кода» доцільно використовувати програмне забезпечення, яке дозволить аналізувати дані про зовнішньоекономічні операції, а також робити обґрунтовані прогнози планування експорту. Автоматизація системи планування експортних операцій є передумовою підвищення їх ефективності. Вона забезпечує прозорість контролю, обґрунтоване прийняття рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності, ефективніше управління витратами. Окрім цього, автоматизація процесу планування експортних операцій дозволить ПП «Кода» забезпечити зниження ризиків, спростити процедури планування та звітності, надасть можливість колективного планування.

Зважаючи на те, що використання інформаційних технологій підвищує ефективність діяльності підприємства, для автоматизації процесів зовнішньоекономічної діяльності ПП «Кода», нами було обрано програмний продукт компанії Innoware, яка є визнаним експертом на ринку консалтингових послуг у галузі впровадження систем управління підприємством та хмарних рішень, «Enterprise Planning Management». Ця інформаційна система дозволяє планувати, контролювати, аналізувати і коригувати плани діяльності підприємства за основними напрямками: зовнішньоекономічна діяльність, фінанси і облік, виробництво, логістика, персонал, взаємовідносини з клієнтами. Застосування системи дозволяє значно знизити витрати. Система має всю необхідну функціональність для підприємств, що займаються ЗЕД. У систему включені спеціальні рішення для

планування та керування витратами, пов'язаними з експортом. Витрати на впровадження інформаційної системи «Enterprise Planning Management» у діяльність ПП «Кода» орієнтовно становитимуть 80500 грн у 1-й рік використання (2022 р.) та 49680 грн у подальші два роки.

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємством, випуск продукції, яка була б конкурентоспроможною на зарубіжних ринках, залежить не тільки від технічного оснащення підприємства, наявності сучасних технологій, чітко поставленої системи контролю якості продукції, маркетингових досліджень ринкового середовища та послідовного впровадження концепції просування товарів на зарубіжні ринки, а й від кваліфікації співробітників підприємства.

Для ПП «Кода» актуальним є питання професійної підготовки та підвищення кваліфікації кадрів, що беруть участь в організації та плануванні експортних операцій, шляхом регулярного проведення навчання. Витрати на підвищення кваліфікації персоналу вважаються необхідними й ефективними інвестиціями підприємства. Зростання кадрового потенціалу досягається лише за умов його постійного розвитку, професійному навчанню.

Серед існуючих он-лайн курсів підвищення кваліфікації нами було обрано комплексну навчальну програму для двох менеджерів ПП «Кода», що займаються плануванням, яка висвітлює всі аспекти планування зовнішньоторговельної діяльності. Програма курсів призначена допомогти структурувати вже наявні знання та навички, висвітлити кращі практики, опанувати дієві практичні інструменти для планування ЗЕД. Витрати на підвищення кваліфікації менеджерів ПП «Кода» складатимуть 9400 грн.

Прогнозування показників фінансових результатів діяльності ПП «Кода» здійснено з використанням програмного продукту Microsoft Excel. Прогнозування здійснено за трьома сценаріями (базовий, оптимістичний, песимістичний). Результати прогнозування підтвердили доцільність впровадження запропонованих заходів у діяльність ПП «Кода».

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Основним видом діяльності ПП «Кода» є виробництво дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів. Стан фінансово-господарської діяльності ПП «Кода» оцінено як задовільний. Підприємство експортує продукцію власного виробництва. Товарну структуру експорту становить така продукція: дошка для підлоги, меблевий щит, ламель, стінові панелі та фурнітура. Найбільшу частку складають меблеві щити та стінові панелі (майже 50% чистого доходу від здійснення експортних операцій). Географічна структура експортну представлена чотирма країнами: Румунією, Польщею, Угорщиною та Словаччиною. Найбільшу частку становлять Польща та Угорщина. У досліджуваному періоді експорт підприємства зменшився майже вдвічі. ПП «Кода» здійснює експорт ефективно, проте, результати розрахунків свідчать, що значення показника ефективності експорту мають тенденцію до зменшення.

Процес планування експорту ПП «Кода» відбувається за певним алгоритмом з урахуванням основних принципів планування, дотримання яких створює умови для ефективної роботи підприємства, зменшує ймовірність отримання негативних результатів. Планування показників як ефективності експорту, так і фінансового результату діяльності ПП «Кода» протягом 2016-2017 рр. здійснювалося досить ефективно. Проте у 2018-2020 рр. спостерігаються значні прорахунки при плануванні. Основною причиною суттєвого невиконання плану у 2020 р. стало запровадження карантинних заходів, спричинених розвитком захворюваності на COVID-19 та оголошення локдауну, що зумовило тимчасову повну чи часткову відмову від звичних умов торгівлі, вибір більш стриманих форматів зовнішньої торгівлі, формування альтернативних підходів до реалізації торговельних взаємовідносин. ПП «Кода» у 2020 р. стикнулося із суттєвими перешкодами щодо здійснення підприємницької діяльності, із значним скороченням обсягів реалізації продукції. Показники діяльності підприємства скоротились через

запровадження карантинних заходів та невизначеність і неготовність домогосподарств витратити кошти, здійснювати покупки.

На сьогодні єдиною програмою, яка використовується на ПП «Кода», є спеціалізована програма для електронного декларування вантажів «QD Professional». Усі розрахунки планової ефективності зовнішньоекономічних операцій, як і показників фінансового стану, здійснюються підприємством з використанням стандартних офісних програм, що ускладнює виявлення трендів та унеможливорює ефективне прогнозування параметрів експортних операцій. На нашу думку, ПП «Кода» доцільно використовувати програмне забезпечення, яке дозволить аналізувати дані про зовнішньоекономічні операції, а також робити обґрунтовані прогнози планування експорту. Автоматизація системи планування експортних операцій є передумовою підвищення їх ефективності. Вона забезпечує прозорість контролю, обґрунтоване прийняття рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності, ефективніше управління витратами. Окрім цього, автоматизація процесу планування експортних операцій дозволить ПП «Кода» забезпечити зниження ризиків, спростити процедури планування та звітності, надасть можливість колективного планування. Зважаючи на те, що використання інформаційних технологій підвищує ефективність діяльності підприємства, для автоматизації процесів зовнішньоекономічної діяльності ПП «Кода», нами було обрано програмний продукт компанії Innoware, яка є визнаним експертом на ринку консалтингових послуг у галузі впровадження систем управління підприємством та хмарних рішень, «Enterprise Planning Management». Ця інформаційна система дозволяє планувати, контролювати, аналізувати і коригувати плани діяльності підприємства за основними напрямками: зовнішньоекономічна діяльність, фінанси і облік, виробництво, логістика, персонал, взаємовідносини з клієнтами. Застосування системи дозволяє значно знизити витрати. Система має всю необхідну функціональність для підприємств, що займаються ЗЕД. У систему включені спеціальні рішення для планування та керування витратами, пов'язаними з експортом. Витрати на

впровадження інформаційної системи «Enterprise Planning Management» у діяльність ПП «Кода» орієнтовно становитимуть 80500 грн у 1-й рік використання (2022 р.) та 49680 грн у подальші два роки.

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємством, випуск продукції, яка була б конкурентоспроможною на зарубіжних ринках, залежить не тільки від технічного оснащення підприємства, наявності сучасних технологій, чітко поставленої системи контролю якості продукції, маркетингових досліджень ринкового середовища та послідовного впровадження концепції просування товарів на зарубіжні ринки, а й від кваліфікації співробітників підприємства. На нашу думку, для ПП «Кода» актуальним є питання професійної підготовки та підвищення кваліфікації кадрів, що беруть участь в організації та плануванні експортних операцій, шляхом регулярного проведення навчання. Витрати на підвищення кваліфікації персоналу вважаються необхідними й ефективними інвестиціями підприємства. Зростання кадрового потенціалу досягається лише за умов його постійного розвитку, професійному навчанню. Серед існуючих он-лайн курсів підвищення кваліфікації нами було обрано комплексну навчальну програму для двох менеджерів ПП «Кода», що займаються плануванням, яка висвітлює всі аспекти планування зовнішньоторговельної діяльності. Програма курсів призначена допомогти структурувати вже наявні знання та навички, висвітлити кращі практики, опанувати дієві практичні інструменти для планування ЗЕД. Витрати на підвищення кваліфікації менеджерів ПП «Кода» складатимуть 9400 грн.

Прогнозування показників фінансових результатів діяльності ПП «Кода» здійснено з використанням програмного продукту Microsoft Excel. Прогнозування здійснено за трьома сценаріями (базовий, оптимістичний, песимістичний). Результати прогнозування підтвердили доцільність впровадження запропонованих заходів у діяльність ПП «Кода».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ровицька А.В., Толпежнікова Т.Г. Сучасні підходи до стратегічного планування в сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Актуальні проблеми економіки та управління: зовнішньоекономічні, інноваційні та фінансові аспекти: збірник наукових праць за матеріалами круглого столу (м. Маріуполь, 29 травня 2020 р.). Маріуполь: ДонДУУ, 2020. С. 84-93.
2. Скоробогатова Н. Є., Ремінський М. М. Формування зовнішньоторговельної стратегії вітчизняних експортно-орієнтованих підприємств під впливом пандемії Covid-19 № 18 (2021): *Економічний вісник НТУУ "КПІ"*, 2021. DOI: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.18.2021.231180>
3. Гринько П.О. Методичне забезпечення діагностики ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. (2020). №10. С. 113-121. DOI: <https://doi.org/10.26565/2310-9513-2019-10-11>
4. Гринько П. О. Формування системи показників діагностики ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства / П. О. Гринько // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 20(1). - С. 122-125. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2018_20%281%29__29
5. Кубів С.І., Федюк В.В. Метод вибору показників, які характеризують розвиток зовнішньоекономічної діяльності під час вирішення конкретних управлінських проблем. *Держава та регіони*. 2020. № 5 (116).С.55-59. URL: http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2020/5_2020/12.pdf
6. Малярець Л. М., Гринько П. О. Аналітичне забезпечення аналізу ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства. *Проблеми економіки*. 2019. № 1(39). С. 208-216. URI: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/21356>

7. Бабій І. В. Проведення моніторингу базових параметрів розвитку зовнішньоекономічної діяльності в механізмі стратегічного управління підприємством. *Інтелект XXI*. 2018. № 1. С. 33–35
8. Мельник, О. Г.; Мукан, О. В.; Злотнік, М. Л. Особливості моделювання бізнес-процесів підприємства та їх оптимізування в контексті здійснення міжнародної діяльності. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2019. Том 1. № 2. С. 43–52. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/49823>
9. Євтушенко В. А., Ляшевська В. І., Копитцова О. С. Планування зовнішньоекономічної діяльності як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств на світовому ринку. *Бізнес Інформ*. 2021. №6. С. 38–43. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-6-38-43>.
10. Базецька Г. І. Проблеми оцінки ефективності зовнішньоекономічних операцій. *Економічна теорія та право*. 2020. № 3. С. 28-48. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2020_3_4 DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-28
11. Матвєєва Н. М., Базецька Г. І. Впровадження моделі оцінки управління зовнішньоекономічною діяльністю компанії як метод підвищення ефективності її функціонування. Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції, 17 березня 2021 року / Упоряд. О.А. Іващенко. Київ: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2021. С. 202-205. URI: <http://194.44.12.92:8080/jspui/handle/123456789/5598>
12. Єлісєєва О. К., Бабак К. О. Аналіз ефективності експортно-експортних операцій на прикладі підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2019. № 4(1). С. 208-212. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2019_4\(1\)_43](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2019_4(1)_43) DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-208-212

13. Тульчинська С. Напрями активізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. *Агросвіт*. 2018. №6. С. 28-31. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/6_2018/6.pdf
14. Бестужева С. В. Економічне забезпечення розвитку суб'єктів господарювання у сфері міжнародного бізнесу: формування ефективної системи ризик менеджменту / С. В. Бестужева, В. О. Козуб // Проблеми правового, фінансового та економічного забезпечення розвитку національної економіки: монографія / за ред. Л.М. Савчук, Л.М. Бандоріної. – Дніпро: Пороги, 2021. – Розділ 1. – С. 4-52. URI: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/25826>
15. Калайтан, Т. В., Шурпенкова, Р. К. і Сарахман, О. М. (2019). резерви зростання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства *Підприємництво і торгівля*, 2019. (24), с. 97-102. DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1256-2019-24-14>
16. Євтушенко В. А., Ляшевська В. І., Чупринюк Ю. В. Дослідження та вдосконалення стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Бізнес Інформ*. 2020. №6. С. 23–29. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-6-23-29>
17. Климчук, О.В. Сучасні аспекти використання інформаційних систем і технологій в управлінні. Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи: зб. тез доп. II Міжнар. наук.-практ. конф., 22 квіт. 2021 р. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2021. – 288 с. С. 170-172. URI: <https://r.donnu.edu.ua/handle/123456789/1609>
18. Малярець Л. М. Аналітичне забезпечення аналізу ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства. *Проблеми економіки*. 2019. № 1(39). С. 208-216. URI: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/21356> DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2019-1-208-216>
19. Кириченко О. М. Удосконалення організацією експортних операцій в міжнародній діяльності фірми. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2017. № 7-8. С. 71-76. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2017_7-8_12

20. Процик І. С. Шляхи підвищення ефективності експортно-експортних операцій на підприємствах / І. С. Процик, О. П. Костюк // Проблеми економіки, фінансів та управління експортно-імпоротною діяльністю : матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 16 травня 2018 року Львів. — Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2018. — С. 42–43. URI: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/45734>
21. Кудар А.А., Ковтуненко К.В. Адаптація персоналу виробничого підприємства до умов ЗЕД. *Економіка. Фінанси. Право*. 2020. № 6/1. С. 21-25. DOI: [https://doi.org/10.37634/efp.2020.6\(1\).4](https://doi.org/10.37634/efp.2020.6(1).4)
22. Лопатинський Ю.М., Кобеля З.І., Шелюжак І.Г. Людський капітал як невід’ємний чинник соціально-економічного розвитку. *Науковий вісник Чернівецького університету*. 2020. № 829. С. 3-10. DOI: <https://doi.org/10.31861/ecovis/2020-829-2>
23. Ковтун Е. О. Управління експортно-імпортними операціями підприємства / Е. О. Ковтун, Р. А. Романчук, В. В. Савчук // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. № 17. С. 205-209. URI: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/xmlui/handle/123456789/1953>
24. Офіційний сайт компанії Innoware. URL: <https://innoware.ua>
25. Київський навчальний центр «Курсор». URL: <https://kursor.kiev.ua>
26. Осьмірко І. В., Онісіфорова В. Ю. Фінансово-економічна діяльність підприємства: напрямки підвищення ефективності, аналіз та облік. Stages of Formation and Development of the Economy of Independent Ukraine : Collective monograph. — Nurnberg : Verlag SWG imex GmbH, 2021. С. 373–382. URI: <http://dspace.hnpu.edu.ua/handle/123456789/6027>

ДОДАТКИ

Додаток А

СПРОЩЕНИЙ ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

КОДИ

Підприємство	Приватне підприємство «Кода»	Дата (рік, місяць, число)	
Територія	м. Бровари	за ЄДРПОУ	19415784
Організаційно-правова форма господарювання	Приватне підприємство	за КОАТУУ	3210600000
Вид економічної діяльності	Виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів	за КОПФГ	120
Середня кількість працівників, осіб	32	за КВЕД	16.23
Одиниця виміру: тис. грн			
Адреса, телефон: 07400, Київська обл., м. Бровари, бульвар Незалежності, будинок 9, квартира 3			

1. Баланс
на 31.12.2016 р.

Форма № 1-мс

Код за
ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби	1010	2342	2372
первісна вартість	1011	3117	3156
знос	1012	774	784
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	1750	1772
Інші необоротні активи	1090	806	816
Всього за розділом I	1095	4900	4961
II. Оборотні активи		0	0
Запаси, у тому числі	1100	303	307
готова продукція	1103	139	142
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	106	107
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		0	0
з бюджетом	1135	435	440
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	881	892

Поточні фінансові інвестиції	1160	858	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	120	869
Витрати майбутніх періодів	1170	394	121
Інші оборотні активи	1190	3097	399
Усього за розділом II	1195	858	3135
IV. Необоротні активи та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	7996	8096

Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2401	2432
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	855	866
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	356	360
Неоплачений капітал	1425	0	0
Всього за розділом I	1495	3614	3659
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	2514	2546
III. Поточні зобов'язання		0	0
Короткострокові кредити банків	1600	595	602
Поточна кредиторська заборгованість за:		0	0
довгостроковими зобов'язаннями	1610	559	566
товари, роботи, послуги	1615	144	146
розрахунками з бюджетом	1620	180	182
розрахунками зі страхування	1625	37	37
розрахунками з оплати праці	1630	102	103
Доходи майбутніх періодів	1665	111	112
Інші поточні зобов'язання	1690	143	145
Усього за розділом III	1695	1868	1891
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0

Баланс	1900	7996	8096
--------	------	------	------

2. Звіт про фінансові результати за 2016 р.

Форма № 2-мс

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	27283	27253
Інші операційні доходи	2120	11044	11032
Інші доходи	2240	0	0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	38328	38285
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	15340	15323
Інші операційні витрати	2180	10773	10761
Інші витрати	2270	1985	1983
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	28099	28067
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	10229	10218
Податок на прибуток	2300	2148	2043
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	8081	8174

Продовження додатку А

СПРОЩЕНИЙ ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

Підприємство	Приватне підприємство «Кода»	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія	м. Бровари	за ЄДРПОУ	19415784
Організаційно-правова форма господарювання	Приватне підприємство	за КОАТУУ	3210600000
Вид економічної діяльності	Виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів	за КОПФГ	120
Середня кількість працівників, осіб	39	за КВЕД	16.23
Одиниця виміру: тис. грн			
Адреса, телефон: 07400, Київська обл., м. Бровари, бульвар Незалежності, будинок 9, квартира 3			

1. Баланс
на 31.12.2017 р.

Форма № 1-мс

Код за
ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби	1010	2372	1879
первісна вартість	1011	3156	3174
знос	1012	784	1295
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	1772	1639
Інші необоротні активи	1090	816	809
Всього за розділом I	1095	4961	4328
II. Оборотні активи		0	0
Запаси, у тому числі	1100	307	316
готова продукція	1103	142	145
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	107	105
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		0	0
з бюджетом	1135	440	697
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	892	1524
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	869	755
Витрати майбутніх періодів	1170	121	104
Інші оборотні активи	1190	399	402
Усього за розділом II	1195	3135	3903
IV. Необоротні активи та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	8096	8231

Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	2432,002	2432,002	2432,002
Додатковий капітал	0	0	0

Резервний капітал	866,318	866,318	866,318
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	360,372	379,714	360,372
Неоплачений капітал	0	0	0
Всього за розділом I	3658,692	3678,034	3658,692
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	2546,018	2180,556	2546,018
III. Поточні зобов'язання	0	0	0
Короткострокові кредити банків	601,638	476,424	601,638
Поточна кредиторська заборгованість за:	0	0	0
довгостроковими зобов'язаннями	566,008	976,262	566,008
товари, роботи, послуги	145,574	192,402	145,574
розрахунками з бюджетом	182,222	143,538	182,222
розрахунками зі страхування	36,648	62,098	36,648
розрахунками з оплати праці	102,818	170,006	102,818
Доходи майбутніх періодів	111,98	238,212	111,98
Інші поточні зобов'язання	144,556	112,998	144,556
Усього за розділом III	1891,444	2371,94	1891,444
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	0	0	0
Баланс	8096,154	8230,53	8096,154

2. Звіт про фінансові результати за 2017 р.

Форма № 2-мс
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	29121	27283
Інші операційні доходи	2120	11940	11044
Інші доходи	2240	0	0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	41061	38328
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	15793	15340
Інші операційні витрати	2180	12256	10773
Інші витрати	2270	2165	1985

Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	30214	28099
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	10847	10229
Податок на прибуток	2300	2495	2148
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	8352	8081

Продовження додатку А

СПРОЩЕНИЙ ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Підприємство	Приватне підприємство «Кода»	за ЄДРПОУ	19415784
Територія	м. Бровари	за КОАТУУ	3210600000
Організаційно-правова форма господарювання	Приватне підприємство	за КОПФГ	120
Вид економічної діяльності	Виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів	за КВЕД	16.23
Середня кількість працівників, осіб	41		
Одиниця виміру: тис. грн			
Адреса, телефон: 07400, Київська обл., м. Бровари, бульвар Незалежності, будинок 9, квартира 3			

1. Баланс
на 31.12.2018 р.

Форма № 1-мс

Код за
ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби	1010	1879	1723
первісна вартість	1011	3174	3141
знос	1012	1295	1417
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	1639	1227
Інші необоротні активи	1090	809	692
Всього за розділом I	1095	4328	3642
II. Оборотні активи		0	0
Запаси, у тому числі	1100	316	297
готова продукція	1103	145	138
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	105	82

Дебіторська заборгованість за розрахунками:		0	0
з бюджетом	1135	697	639
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1524	2720
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	755	638
Витрати майбутніх періодів	1170	104	119
Інші оборотні активи	1190	402	388
Усього за розділом II	1195	3903	4884
IV. Необоротні активи та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	8231	8527

Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2432	2497
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	866	881
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	380	379
Неоплачений капітал	1425	0	0
Всього за розділом I	1495	3678	3756
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	2181	2383
III. Поточні зобов'язання		0	0
Короткострокові кредити банків	1600	476	429
Поточна кредиторська заборгованість за:		0	0
довгостроковими зобов'язаннями	1610	976	685
товари, роботи, послуги	1615	192	251
розрахунками з бюджетом	1620	144	160
розрахунками зі страхування	1625	62	90
розрахунками з оплати праці	1630	170	233
Доходи майбутніх періодів	1665	238	370

Інші поточні зобов'язання	1690	113	170
Усього за розділом III	1695	2372	2387
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Баланс	1900	8231	8527

2. Звіт про фінансові результати за 2018 р.

Форма № 2-мс

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	29157	29121
Інші операційні доходи	2120	12122	11940
Інші доходи	2240	0	0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	41279	41061
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	15915	15793
Інші операційні витрати	2180	11902	12256
Інші витрати	2270	2011	2165
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	29828	30214
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	11450	10847
Податок на прибуток	2300	2405	2495
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	9046	8352

Продовження додатку А

СПРОЩЕНИЙ ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

Підприємство	Приватне підприємство «Кода»	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія	м. Бровари	за ЄДРПОУ	19415784
Організаційно-правова форма господарювання	Приватне підприємство	за КОАТУУ	3210600000
Вид економічної діяльності	Виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів	за КОПФГ	120
Середня кількість працівників, осіб	38	за КВЕД	16.23
Одиниця виміру: тис. грн			

Адреса, телефон: 07400, Київська обл., м. Бровари,
бульвар Незалежності, будинок 9, квартира 3

**1. Баланс
на 31.12.2019 р.**

Форма № 1-мс

Код за
ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби	1010	1723	2334
первісна вартість	1011	3141	3683
знос	1012	1417	1349
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	1227	1365
Інші необоротні активи	1090	692	676
Всього за розділом I	1095	3642	4375
II. Оборотні активи		0	0
Запаси, у тому числі	1100	297	282
готова продукція	1103	138	130
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	82	108
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		0	0
з бюджетом	1135	639	849
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2720	1335
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	638	538
Витрати майбутніх періодів	1170	119	96
Інші оборотні активи	1190	388	382
Усього за розділом II	1195	4884	3588
IV. Необоротні активи та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	8527	7964

Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
-------	--------------	------------------------------------	-----------------------------------

1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2497	2436
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	881	761
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	379	376
Неоплачений капітал	1425	0	0
Всього за розділом I	1495	3756	3573
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
1595	2383	2384	
III. Поточні зобов'язання			
0	0	0	
Короткострокові кредити банків	1600	429	315
Поточна кредиторська заборгованість за:		0	0
довгостроковими зобов'язаннями	1610	685	133
товари, роботи, послуги	1615	251	474
розрахунками з бюджетом	1620	160	131
розрахунками зі страхування	1625	90	103
розрахунками з оплати праці	1630	233	320
Доходи майбутніх періодів	1665	370	258
Інші поточні зобов'язання	1690	170	273
Усього за розділом III	1695	2387	2006
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
1700	0	0	
Баланс	1900	8527	7964

2. Звіт про фінансові результати за 2019 р.

Форма № 2-мс
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	27404	29157
Інші операційні доходи	2120	5307	12122
Інші доходи	2240	0	0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	32710	41279

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	15963	15915
Інші операційні витрати	2180	5870	11902
Інші витрати	2270	2319	2011
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	24152	29828
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	8558	11450
Податок на прибуток	2300	1626	2405
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	6933	9046

Продовження додатку А

СПРОЩЕНИЙ ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

Підприємство	Приватне підприємство «Кода»	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія	м. Бровари	за ЄДРПОУ	19415784
Організаційно-правова форма господарювання	Приватне підприємство	за КОАТУУ	3210600000
Вид економічної діяльності	Виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів	за КОПФГ	120
Середня кількість працівників, осіб	36	за КВЕД	16.23
Одиниця виміру: тис. грн			
Адреса, телефон: 07400, Київська обл., м. Бровари, бульвар Незалежності, будинок 9, квартира 3			

1. Баланс
на 31.12.2020 р.

Форма № 1-мс

Код за
ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби	1010	2334	2294
первісна вартість	1011	3683	3666
знос	1012	1349	1372
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	1365	1367
Інші необоротні активи	1090	676	565
Всього за розділом I	1095	4375	4226
II. Оборотні активи		0	0

Запаси, у тому числі	1100	282	233
готова продукція	1103	130	110
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	108	116
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		0	0
з бюджетом	1135	849	372
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1335	1515
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	538	416
Витрати майбутніх періодів	1170	96	83
Інші оборотні активи	1190	382	359
Усього за розділом II	1195	3588	3095
IV. Необоротні активи та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	7964	7320

Закінчення додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2436	2436
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	761	748
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	376	313
Неоплачений капітал	1425	0	0
Всього за розділом I	1495	3573	3497
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	2384	1973
III. Поточні зобов'язання		0	0
Короткострокові кредити банків	1600	315	247
Поточна кредиторська заборгованість за:		0	0
довгостроковими зобов'язаннями	1610	133	131
товари, роботи, послуги	1615	474	451

розрахунками з бюджетом	1620	131	120
розрахунками зі страхування	1625	103	94
розрахунками з оплати праці	1630	320	304
Доходи майбутніх періодів	1665	258	242
Інші поточні зобов'язання	1690	273	261
Усього за розділом III	1695	2006	1851
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Баланс	1900	7964	7320

2. Звіт про фінансові результати за 2020 р.

Форма № 2-мс

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	25131	27404
Інші операційні доходи	2120	4625	5307
Інші доходи	2240	0	0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	29756	32710
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	16272	15963
Інші операційні витрати	2180	6068	5870
Інші витрати	2270	2405	2319
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	24745	24152
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	5012	8558
Податок на прибуток	2300	902	1626
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	4110	6933

Динаміка показників фінансових результатів діяльності ПП «Кода» за 2016-2020 рр., тис. грн

Стаття	2016	2017	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення				
						2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2016
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	27283	29121	29157	27404	25131	1837	36	-1753	-2272	-2152
Інші операційні доходи	11044	11940	12122	5307	4625	896	182	-6816	-682	-6420
Разом доходи	38328	41061	41279	32710	29756	2733	218	-8569	-2954	-8572
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	15340	15793	15915	15963	16272	453	122	48	308	931
Інші операційні витрати	10773	12256	11902	5870	6068	1482	-353	-6033	199	-4705
Інші витрати	1985	2165	2011	2319	2405	180	-155	308	86	419
Разом витрати	28099	30214	29828	24152	24745	2115	-386	-5676	592	-3354
Фінансовий результат до оподаткування	10229	10847	11450	8558	5012	618	604	-2892	-3547	-5217
Податок на прибуток	2148	2495	2405	1626	902	347	-91	-779	-724	-1246
Чистий прибуток (збиток)	8081	8352	9046	6933	4110	271	694	-2113	-2823	-3971

Джерело: розраховано автором за даними додатку А.

Додаток В

Динаміка активів ПП «Кода» за 2016-2020 рр., тис. грн

Стаття	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	На 31.12. 2018	На 31.12. 2019	На 31.12. 2020	Абсолютне відхилення				
						2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2016
I. Необоротні активи										
Основні засоби	2372	1879	1723	2334	2294	-493	-156	611	-40	-78
первісна вартість	3156	3174	3141	3683	3666	18	-33	542	-17	510
знос	784	1295	1417	1349	1372	511	122	-68	23	588
Довгострокові фінансові інвестиції	1772	1639	1227	1365	1367	-133	-412	138	2	-405
Інші необоротні активи	816	809	692	676	565	-7	-117	-16	-111	-251
Всього за розділом I	4961	4328	3642	4375	4226	-633	-686	733	-149	-735
II. Оборотні активи						0	0	0	0	0
Запаси, у тому числі:	307	316	297	282	233	9	-19	-15	-49	-74
готова продукція	142	145	138	130	110	3	-7	-8	-20	-32
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	107	105	82	108	116	-2	-23	26	8	9
Дебіторська заборгованість за розрахунками: з бюджетом	440	697	639	849	372	257	-58	210	-477	-68
Інша поточна дебіторська заборгованість	892	1524	2720	1335	1515	632	1196	-1385	180	623
Гроші та їх еквіваленти	869	755	638	538	416	-114	-117	-100	-122	-453
Витрати майбутніх періодів	121	104	119	96	83	-17	15	-23	-13	-38
Інші оборотні активи	399	402	388	382	359	3	-14	-6	-23	-40
Усього за розділом II	3135	3903	4884	3588	3095	768	981	-1296	-493	-40
Баланс	8096	8231	8527	7964	7320	135	296	-563	-644	-776

Джерело: розраховано автором за даними додатку А.

Додаток Г

Динаміка пасивів ПП «Кода» за 2016-2020 рр., тис. грн

Стаття	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	На 31.12. 2018	На 31.12. 2019	На 31.12. 2020	Абсолютне відхилення				
						2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2016
I. Власний капітал										
Зареєстрований (пайовий) капітал	2432	2432	2497	2436	2436	0	65	-61	0	4
Резервний капітал	866	866	881	761	748	0	15	-120	-13	-118
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	360	380	379	376	313	20	-1	-3	-63	-47
Всього за розділом I	3659	3678	3756	3573	3497	19	78	-183	-76	-162
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	2546	2181	2383	2384	1973	-365	202	1	-411	-573
III. Поточні зобов'язання	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Короткострокові кредити банків	602	476	429	315	247	-126	-47	-114	-68	-355
Поточна кредиторська заборгованість за:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
довгостроковими зобов'язаннями	566	976	685	133	131	410	-291	-552	-2	-435
товари, роботи, послуги	146	192	251	474	451	46	59	223	-23	305
розрахунками з бюджетом	182	144	160	131	120	-38	16	-29	-11	-62
розрахунками зі страхування	37	62	90	103	94	25	28	13	-9	57
розрахунками з оплати праці	103	170	233	320	304	67	63	87	-16	201
Доходи майбутніх періодів	112	238	370	258	242	126	132	-112	-16	130
Інші поточні зобов'язання	145	113	170	273	261	-32	57	103	-12	116
Усього за розділом III	1891	2372	2387	2006	1851	481	15	-381	-155	-40
Баланс	8096	8231	8527	7964	7320	135	296	-563	-644	-776

Джерело: розраховано автором за даними додатку А.