

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Організація зовнішньоекономічної діяльності підприємства

(на матеріалах ПрАТ "Технологія", м. Суми)

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

Мазяра Ігоря
Анатолійовича

Науковий керівник
канд. екон. наук, доцент

Серова Людмила
Петрівна

Гарант освітньої програми
канд. екон. наук, доцент

Серова Людмила
Петрівна

Київ 2021

ЗМІСТ

ВСТУП

3

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПрАТ «ТЕХНОЛОГІЯ»

1.1. Оцінка фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Технологія» 6

1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Технологія»

1.3. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Технологія» 13

Висновки до розділу 1

19

23

РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПрАТ «ТЕХНОЛОГІЯ»

2.1. Удосконалення організації управління зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Технологія»

2.2. Вдосконалення крос-культурних знань як основа для виходу на міжнародні ринки 25

2.3. Прогнозування фінансових результатів ПрАТ «Технологія» внаслідок реалізації запропонованих заходів 31

Висновки до розділу 2

36

43

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

44

ДОДАТКИ

46

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. На сьогоднішній день зовнішньоекономічна діяльність є однією з найважливіших складових діяльності підприємства, завдяки вмілому управлінні підприємство швидко розвивається на світовому ринку, створює значну конкуренцію іншим підприємствам з аналогічною діяльністю. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства є першочерговою задачею будь-якого підприємства для досягнення високого рівня престижності на світовій арені та зацікавлення у співпраці клієнтів з-за кордону, що в свою чергу збільшить прибутки. Зовнішньоекономічна діяльність виконує величезну роль у підвищенні економічної ситуації держави, підвищення рівня життя населення і зміцненні положення держави на світовій арені. Експортні операції, які є складовою частиною зовнішньоекономічної діяльності є першочерговим джерелом отримання прибутку. Досягнення максимальної ефективності експортних операцій, а, отже, максимізація прибутку можлива тільки завдяки максимально ефективній організації зовнішньоекономічної діяльності. Вивчаючи досвід країн світу можна спостерігати, що існує пряма залежність між ступенем розвиненості ЗЕД та ефективним функціонуванням всього господарського комплексу: чим вище рівень розвитку внутрішньої економіки, тим активніше ведеться ЗЕД на зовнішніх ринках і навпаки. Необхідність теоретичного вдосконалення зовнішньоекономічної стратегії викликана, перш за все, тим, що найбільший вплив на стан підприємств мають чинники зовнішнього середовища. Аналіз досвіду роботи зарубіжних фірм і вітчизняного досвіду, переконують, що ступінь ризику істотно знижується для тих підприємств, які використовують новітні теорії і методи сучасного менеджменту, де сформовані служби стратегічного розвитку. Даним питанням розвитку зовнішньоекономічної діяльності та вдосконалення організації ЗЕД на підприємстві займалась значна кількість науковців, серед яких: В.Д. Андріанов; Т. Толпежнікова [1]; М. Ремінський [2]; А.П. Кіреєв; Л.Г. Чернюк;

С.Р. Маккінон; А. Сміт; П. Гринько [3; 4]; О. Гребельник [5] тощо. Дослідники розглядають зовнішньоекономічну діяльність підприємства через міжнародні відносини, різноманітні форми співробітництва.

Об'єктом дослідження є процес організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Метою дослідження є обґрунтування напрямів удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

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

- проаналізувати фінансово-господарську та зовнішньоекономічну діяльність ПрАТ «Технологія»;
- оцінити ефективність організації зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Технологія»;
- визначити напрями удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Технологія».

У роботі використано як загальнонаукові, так і спеціальні **методи досліджень**. У процесі оцінки ефективності діяльності досліджуваного підприємства використовувались статистичні методи економічного аналізу: статистичного спостереження, динамічного, порівняльного та структурного аналізу, групування. Інформаційною базою дослідження є дані фінансової звітності ПрАТ «Технологія». Для визначення особливостей організації зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного підприємства, принципів і методів їх планування та критеріїв оцінки його ефективності використовувались методи логічного підходу до пізнання економічних явищ, наукової абстракції, аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення. Для оцінювання ефективності запропонованих заходів застосовувались методи прогнозування.

Інформаційною базою дослідження є дані фінансової звітності ПрАТ «Технологія», матеріали наукових конференцій, публікації вітчизняних та

закордонних науковців, результати аналітичних розрахунків.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розробленні заходів щодо оптимізації організації зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Технологія» та їх економічному обґрунтуванні.

Практичне значення отриманих результатів випускної кваліфікаційної роботи полягає у тому, що запропоновані заходи щодо оптимізації організації зовнішньоекономічної діяльності можуть бути використані у практичній діяльності ПрАТ «Технологія».

Структура й обсяг роботи. Робота складається із вступу, двох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел з 30 найменувань, 4 додатків. Матеріали роботи містять 9 рисунків та 6 таблиць. Загальний обсяг роботи складає 66 сторінок, основної частини – 40 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ТЕХНОЛОГІЯ»

1.1. Оцінка фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Технологія»

ПрАТ «Технологія» було засновано в травні 1990 року. Основний вид діяльності підприємства за КВЕД □ 25.92 Виробництво легких металевих пакувань.

Здійснено аналіз фінансово-господарського стану ПрАТ «Технологія» на основі даних фінансової звітності підприємства (дод. А). Майно підприємства становлять виробничі та невиробничі фонди. Джерелами формування майна є грошові та матеріальні внески засновника, доходи, одержані від реалізації продукції, кредити банків.

У дод. Б наведено показники фінансового результату діяльності ПрАТ «Технологія». Як видно з дод. А, чистий дохід від реалізації продукції ПрАТ «Технологія» останніми роками мав тенденцію до зменшення. Найбільше він зменшився у 2020 р. порівняно з 2019 р. – на 8%. Здебільшого це відбулося за рахунок збільшення інших витрат – на 4%. Загалом за 2016-2020 рр. чистий дохід від реалізації продукції зменшився на 8%. За рахунок того, що чистий дохід зменшувався швидше, ніж собівартість продукції, доходи підприємства у 2020 р. порівняно з 2019 р. скоротилися на 9%. Собівартість реалізованої продукції у досліджуваному періоді збільшилася на 6%. Як результат, скоротився і прибуток підприємства на 49% за досліджуваний період.

Першочергово вважаємо доцільним розглянути основні показники фінансово-господарської діяльності досліджуваного підприємства у цілому (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Аналіз фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Технологія» протягом 2016-2020 рр., тис. грн

№ з/п	Показник	Роки					Абсолютне відхилення			
		2015	2016	2017	2018	2019	2015/ 2016	2016/ 2017	2017/ 2018	2018/ 2019
1	Чистий дохід від реалізації продукції	26801	28606	28641	26919	24687	1805	35	-1722	-2232
2	Інші операційні доходи	10849	11729	11908	5213	4543	880	179	-6695	-670
3	Разом доходи	37650	40335	40549	32132	29230	2685	214	-8417	-2902
4	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	15069	15514	15634	15681	15984	445	120	47	303
5	Інші операційні витрати	10583	12039	11692	5766	5961	1456	-347	-5926	195
6	Інші витрати	1950	2127	1975	2278	2362	177	-152	303	84
7	Разом витрати	27602	29680	29301	23725	24307	2078	-379	-5576	582
8	Фінансовий результат до оподаткування	10048	10655	11248	8407	4923	607	593	-2841	-3484
9	Чистий прибуток (збиток)	7938	8204	8886	6810	4037	266	682	-2076	-2773

Джерело: складено автором за інформацією ПрАТ «Технологія».

Розглянемо показники майнового стану підприємства, що відображаються в активі балансу (дод. В). Протягом досліджуваного періоду спостерігалось зменшення вартості активів ПрАТ «Технологія» (на 9,6%). Зменшення відбувалося як за рахунок скорочення вартості необоротних активів (на 14,8%), так і за рахунок незначного скорочення вартості оборотних активів (на 1,3%). При цьому найбільше зменшення необоротних активів відбулося у 2018 р. порівняно з 2017 р. (на 15,8%). Вартість основних засобів у загальному обсязі необоротних активів на протязі 2016-2020 рр. зменшився незначно (на 3,3%). Знос основних засобів за досліджуваний період збільшився у 1,8 рази. У структурі необоротних активів найбільшу частку становлять основні засоби (54,3%), що є позитивним моментом у роботі підприємства. Вартість оборотних активів у 2019-2020 рр. скорочувалася

швидшими темпами, ніж необоротних (на 6,5% та 3,2% відповідно), в основному за рахунок збільшення дебіторської заборгованості та запасів. У 2019 р. дебіторська заборгованість досліджуваного підприємства збільшилася на 32,8%, проте вже у 2020 р. ситуація суттєво змінилася і заборгованість зменшилася на 56,2%. Запаси підприємства, як виробничі, так і готова продукція в запасах, зменшувалися щороку за виключенням 2017 р. У структурі оборотних активів найбільшу частку становить інша поточна дебіторська заборгованість (49%).

Розглянемо джерела фінансування майна підприємства, що відображаються у пасиві балансу (дод. Г). Джерела фінансування ПрАТ «Технологія» у досліджуваному періоді зменшилися як за рахунок власного капіталу, так і за рахунок позикових коштів. Так, у 2016-2020 рр. вартість власного капіталу зменшилася на 4,4%. Це відбулося, в основному, за рахунок скорочення резервного капіталу (на 3,6%) та нерозподіленого прибутку (на 3,3%). Зареєстрований (пайовий) капітал збільшився у досліджуваному періоді на 2%. Довгострокові зобов'язання і забезпечення у досліджуваному періоді зменшилися на 22,5%. Поточні зобов'язання і забезпечення зменшилися на 2,2%. Короткострокові кредити банків зменшилися на 59,9%. Найбільше скорочення за цією статтею відбулося у 2019 р. (на 26,6%).

У структурі поточних зобов'язань найбільше зменшилися довгострокові зобов'язання (на 76,8%), натомість збільшилися зобов'язання за товари, роботи, послуги (у 3,1 рази), за розрахунками зі страхування (у 2,6 рази) та за розрахунками з оплати праці (у 3 рази). Найбільшу суму поточної кредиторської заборгованості станом на кінець 2020 р. підприємство має за товари, роботи, послуги (443 тис. грн) та за розрахунками з оплати праці (299 тис. грн), найменшу – за розрахунками зі страхування (92 тис. грн). Доходи майбутніх періодів досліджуваного підприємства складають 238 тис. грн.

Розрахуємо показники ліквідності та платоспроможності підприємства, що дозволить визначити спроможність підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання, а також залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

**Динаміка показників ліквідності та платоспроможності ПрАТ
«Технологія» 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	1,66	1,65	2,05	1,79	1,67	0,01
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,50	1,51	1,92	1,65	1,55	0,05
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,46	0,32	0,27	0,27	0,22	-0,24
Чистий оборотний капітал, тис. грн	122,2	150,4	245,3	155,4	122,2	0,00
Показники платоспроможності						
Коефіцієнт платоспроможності	0,45	0,45	0,44	0,45	0,48	0,03
Коефіцієнт фінансування	1,21	1,24	1,27	1,23	1,09	-0,12
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,40	0,39	0,51	0,44	0,40	0,00
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,34	0,42	0,66	0,44	0,36	0,02

Джерело: розраховано автором за даними додатку А.

Коефіцієнт покриття протягом досліджуваного періоду має тенденцію до зменшення. Це говорить про наявність у підприємства ресурсів для погашення поточних зобов'язань. Коефіцієнт швидкої ліквідності свідчить, що ПрАТ «Технологія» має достатньо грошових та інших ліквідних активів та, у разі негайної потреби, зможе розрахуватися з кредиторами. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, що ПрАТ «Технологія» мало достатню частку вільних грошових коштів та, за потреби, значна частина боргів може бути сплачена негайно. Сума чистого оборотного капіталу у 2016-2018 рр. мала

тенденцію до збільшення, що є позитивним результатом, так як чистий оборотний капітал необхідний для підтримки фінансової стійкості підприємства, оскільки перевищення оборотних коштів над короткостроковими зобов'язаннями означає, що підприємство не тільки може погасити свої короткострокові зобов'язання, але і має резерви для розширення діяльності. Незважаючи на те, що у 2019-2020 рр. сума чистого оборотного капіталу зменшилася, його величина свідчить про спроможність підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання та розширювати подальшу діяльність. Коефіцієнт платоспроможності протягом досліджуваного періоду збільшився з 0,45 до 0,48, але при цьому як на початок, так і на кінець періоду цей коефіцієнт нижчий за оптимальне його значення. Значення коефіцієнта свідчить, що на кінець року в кожній тисячі гривень вкладених активів підприємства 48 грн становлять власні кошти. Коефіцієнт фінансування зменшився на 0,12 пунктів майже вдвічі (з 1,21 до 1,09), що є позитивною тенденцією. Як на початок, так і на кінець року він у декілька разів мав значення набагато більше за оптимальне. Значення цього коефіцієнта на кінець 2020 року свідчить про те, що на кожен гривню власних коштів припадає 1,09 грн залучених коштів. У цілому, підприємство було забезпечено ресурсами для проведення незалежної фінансової політики, про що свідчить значення коефіцієнту забезпеченості власними оборотними засобами. Коефіцієнт маневреності власного капіталу у 2019-2020 рр. мав тенденцію до зростання, а це свідчить про достатню гнучкість використання власного капіталу.

Результати аналізу ефективності основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів та рентабельності підприємства представлено у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Динаміка показників ділової активності та рентабельності

ПрАТ «Технологія» за 2016-2020 рр.

Показники	2016	2017	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення, 2020/2016
Показники ділової активності						
Коефіцієнт оборотності активів	3,39	3,57	3,48	3,32	3,29	-0,10
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	19,09	15,47	10,11	9,56	11,71	-7,38
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	23,31	20,54	17,96	18,13	17,98	-5,33
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	18,86	23,27	35,61	37,66	30,75	11,89
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	15,45	17,52	20,04	19,86	20,02	4,57
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	50,21	50,70	51,94	55,12	63,18	12,97
Коефіцієнт оборотності основних засобів	8,70	9,20	9,23	8,03	6,84	-1,86
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	7,50	7,94	7,84	7,48	7,11	-0,39
Показники рентабельності						
Коефіцієнт рентабельності активів	1,00	1,02	1,08	0,84	0,54	-0,46
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	2,22	2,28	2,43	1,89	1,16	-1,06
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,30	0,29	0,31	0,25	0,16	-0,14
Коефіцієнт рентабельності реалізації продукції	0,60	0,60	0,60	0,58	0,53	-0,07

Джерело: розраховано автором за даними додатку А.

Значення коефіцієнту оборотності активів щороку зменшувався, за рахунок скорочення доходу від реалізації продукції. Зменшення значення цього показника є негативною тенденцією у діяльності підприємства та свідчить про неефективне використання підприємством наявних ресурсів.

Коефіцієнти оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості мають тенденцію до зменшення, що означає погіршення платіжної дисципліни покупців. Середній період погашення як дебіторської, так і кредиторської заборгованостей підприємства збільшився. Строк погашення дебіторської заборгованості збільшився з 18 до 30 днів, кредиторської – з 15 до 20 днів. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів збільшився з 50,21 до 63,18, що свідчить про прискорення реалізації продукції. Коефіцієнт оборотності основних засобів у досліджуваному періоді зменшився, що вказує на неефективність використання основних засобів підприємством. Значення

коефіцієнту оборотності власного капіталу щороку зменшується, а отже зменшуються ефективність використання власного капіталу підприємством.

Значення всіх розрахованих коефіцієнтів рентабельності зменшувалися протягом досліджуваного періоду. Так, показники ефективності використання активів, рентабельності діяльності підприємства та рентабельності власного капіталу зменшилися протягом 2016-2020 рр. з 0,30 до 0,16 та з 2,22 до 1,16 відповідно, коефіцієнт рентабельності продукції зменшився з 0,60 до 0,53. Таким чином, аналіз рентабельності підприємства дозволив визначити неефективне вкладення коштів у підприємство та нераціональність їхнього використання. Загалом стан фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Технологія» можна оцінити як задовільний.

1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Технологія»

ПрАТ «Технологія» експортує продукцію власного виробництва. Продукція підприємства відповідає міжнародним вимогам, що надає можливість вийти на зовнішній ринок та зайняти на ньому певне місце. У досліджуваному періоді експорт досліджуваного підприємства зменшився на 50% (табл. 1.3)

Таблиця 1.4

Динаміка обсягів чистого доходу від реалізації продукції ПрАТ

«Технологія» у 2016-2020 рр., тис. грн

№ з/п	Показники	2016	2017	2018	2019	2020	Відхилення, 2020/2016	
							абс.	відн., %
1	Чистий дохід від реалізації продукції, у тому числі:	26801	28606	28641	26919	24687	-2114	92
1.1	реалізація продукції на внутрішньому ринку	17057	17642	17438	16117	19811	2754	116
1.2	реалізація продукції на експорт	9744	10964	11203	10802	4876	-4868	50

Джерело: розраховано автором.

При цьому у 2017-2018 рр. спостерігалось збільшення обсягів експорту. Однак на кінець 2020 р. обсяги експорту склали половину від обсягів 2016 р.

Станом на кінець 2019 р. 40% виробленої підприємством продукції реалізувалось на експорт. Проте у 2020 р. експорт ПрАТ «Технологія» зменшився з 40% до 19,7% (рис. 1.1).

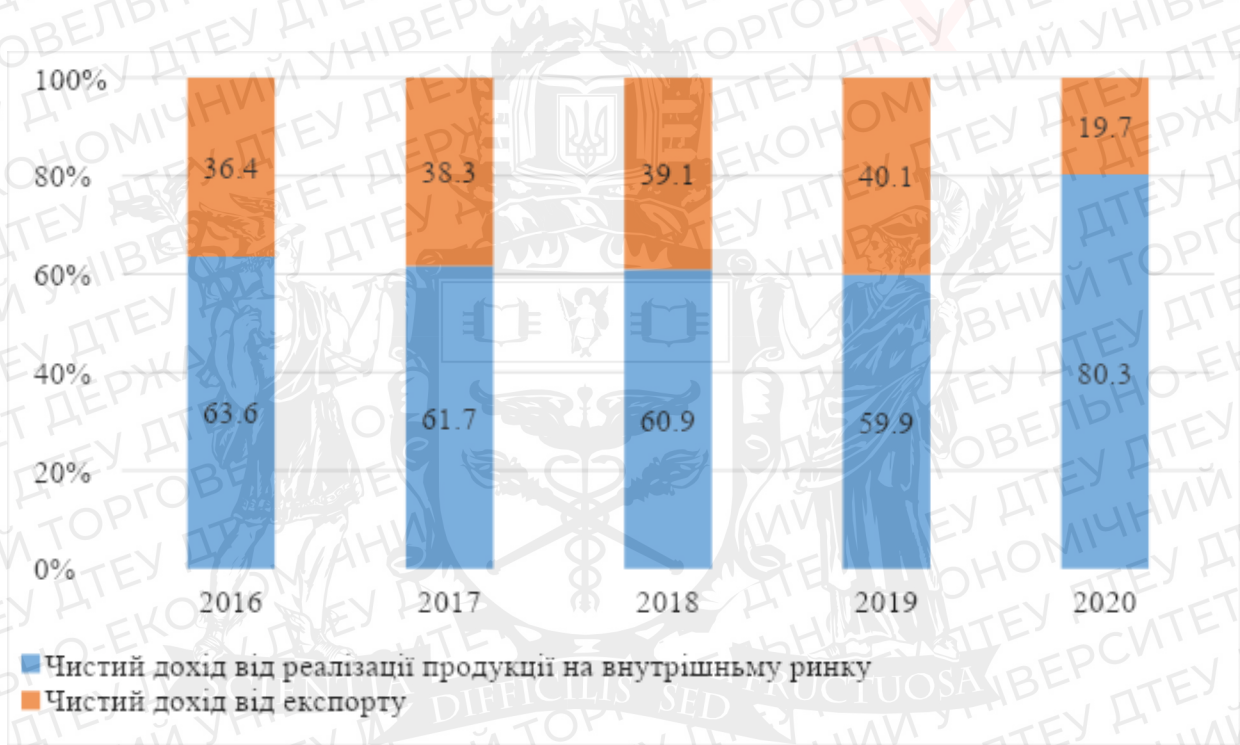


Рис. 1.1. Структура чистого доходу ПрАТ «Технологія» від реалізації продукції протягом 2016-2020 рр.

Джерело: розраховано автором.

Протягом досліджуваного періоду обсяги чистого доходу від здійснення експортних операцій зменшилися на 16,7%. Найбільші темпи приросту експортного чистого доходу зафіксовано у 2017 р. (12,5%). У 2020 р. відбулося значне скорочення частки чистого доходу від експорту (на 20,8 пунктів). В абсолютних показниках чистий дохід від здійснення експортних операцій протягом досліджуваного періоду зменшився на 4868,2 тис. грн.

Таблиця 1.5

**Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Технологія» протягом
2016-2020 рр., тис. грн**

№ з/п	Показник	Роки					Абсолютне відхилення			
		2016	2017	2018	2019	2020	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019
1	Чистий дохід від експорту	9744	10964	11203	10802	4876	1220	239	-401	-5926
2	Собівартість виробництва експортної продукції	5286	5936	5709	5537	2958	650	-227	-172	-2579
3	Накладні витрати при експорті	1255	1432	1477	1429	669	177	45	-48	-760
4	Загальні витрати на експорт	6540	7368	7186	6966	3627	828	-182	-220	-3339
5	Чистий прибуток від експорту	3204	3595	4017	3837	1249	391	422	-180	-2588

Джерело: розраховано автором.

Передумовою ефективної експортної діяльності ПрАТ «Технологія» є її планування, що полягає у визначенні обсягів продукції, що експортується, необхідної підприємству для забезпечення діяльності протягом планового періоду. У процесі планування експорту відбувається вибір контрагента, який задовольняє усім критеріям ПрАТ «Технологія». Обираючи з-поміж можливих варіантів, ПрАТ «Технологія» здійснює аналіз ринків декількох країн та визначає країну, експорт до якої буде найбільш ефективними.

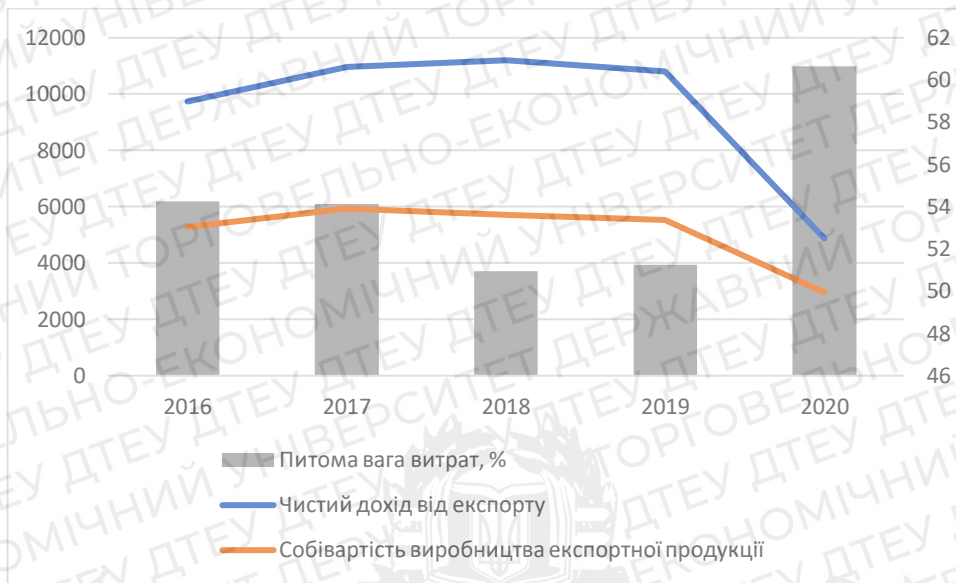


Рис. 1.2. Аналіз основних фінансово-економічних показників ПрАТ «Технологія» протягом 2016-2020 рр.

Джерело: розраховано автором.

Дослідження зовнішніх ринків, а також вивчення та прогнозування попиту зарубіжних споживачів здійснюється шляхом вивчення кон'юнктури ринку з метою виявлення сучасних вимог до товарів, продаж яких планується; можливих покупців, рівня цін на товари та прогнозування його зміни.

При виборі країни-контрагента ПрАТ «Технологія» приймає до уваги рівень розвитку економіки в цілому, насиченість ринку тощо. Також досліджуване підприємство перевіряє існування між Україною та потенційним контрагентом міжнародних угод, що регламентують здійснення між країнами зовнішньоторговельних операцій. Після визначення країни-контрагента, відбувається вибір підприємства-партнера.

На етапі планування експортної операції ПрАТ «Технологія» визначає необхідні обсяги експортних поставок та графік їх здійснення, здійснює попередній розрахунок ефективності експортних операцій з метою вибору найкращого варіанту з-поміж наявних альтернатив.

Характер і зміст планової діяльності визначаються основними принципами планування, дотримання яких створює умови для ефективної

роботи підприємства, зменшує ймовірність отримання негативних результатів.

Принципи планування – це основні положення, які є вихідною базою для розробки планів ПрАТ «Технологія». До основних принципів планування операцій з експорту відносяться єдність (системність), безперервність, точність, участь.

Принцип єдності (системності) означає, що планування на ПрАТ «Технологія» має носити системний характер. Цей принцип реалізується по вертикалі шляхом інтеграції, по горизонталі – шляхом координації планів функціональних підрозділів підприємства. Координація виражається в тому, що планування одних частин ПрАТ «Технологія» повинно бути пов'язане з плановою діяльністю інших її частин. Інтеграція означає, що плани окремих частин організації виходять із загальної стратегії фірми. Плани, створені в ПрАТ «Технологія», - це не набір документів і рішень, а взаємопов'язана система.

Принцип безперервності знаходить відображення в безперервності процесу планування, його сталості. Невизначеність внутрішнього і зовнішнього середовища, зміна умов існування роблять необхідним постійне коректування планів.

Принцип гнучкості пов'язаний з принципом безперервності. Поняття гнучкості означає надання процесу планування здатності змінювати свою спрямованість у зв'язку з виникненням непередбачених обставин, тому в планах, як правило, передбачаються оптимальні резерви, які називають «фінансовими подушками».

Принцип точності означає необхідність конкретизації і деталізації планів з таким ступенем точності, наскільки дозволяють зовнішні та внутрішні умови діяльності ПрАТ «Технологія», особливо це важливо при розробці планів на короткі проміжки часу, в яких конкретність і опрацювання деталей планів повинні бути обов'язковими.

Принцип ефективності вимагає розробки такого варіанту плану, який при обмежених ресурсах забезпечить максимум ефективності (прибутку) ПрАТ «Технологія». Крім того, витрати на сам процес планування не повинні перевищувати ефект від його реалізації.

Принцип участі означає, що кожен співробітник ПрАТ «Технологія» в тій чи іншій мірі стає учасником планової діяльності незалежно від виконуваної ним функції. Процес планування зачіпає всіх. Переваги від реалізації принципу участі виражаються в такому:

- кожен співробітник ПрАТ «Технологія» отримує велику і об'єктивну інформацію про діяльність підприємства, що дозволяє більш глибоко розуміти різні сторони його діяльності;
- участь в досягненні цілей підприємства приносить задоволення власних потреб працівників, так як плани підприємства стають особистими планами працюючих. Більш яскраво проявляється мотивація до ефективної праці, формується командний дух в колективі;
- співробітники підприємства, займаючись плануванням, розширюють свій кругозір, набувають навички, знання, а ПрАТ «Технологія» отримує додаткові ресурси для вирішення нових завдань.

1.3. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Технологія»

Розглянемо наскільки ефективно здійснюється планування зовнішньоторговельної діяльності та фінансових результатів ПрАТ «Технологія».

Як видно з табл. 1.5, планові показники чистого доходу від досліджуваного підприємства протягом усього періоду дослідження більші за фактичні. У той же час фактичні витрати на експорт перебільшують планові показники.

Таблиця 1.5

Планові та фактичні показники експорту ПрАТ «Технологія» протягом 2016-2020 рр., тис. грн.

№ з/п	Показник	Планові показники					Фактичні показники				
		2016	2017	2018	2019	2020	2016	2017	2018	2019	2020
1	Чистий дохід від експорту	9983	12280	11547	11798	11861	9744	10964	11203	10802	4876
2	Собівартість виробництва експортної продукції	5220	6548	5894	6001	6012	5286	5936	5709	5537	2958
3	Накладні витрати при експорті	1206	1404	1454	1510	1549	1255	1432	1477	1429	669
4	Загальні витрати на експорт	6426	7952	7348	7511	7561	6540	7368	7186	6966	3627
5	Чистий прибуток від експорту	3557	4328	4199	4287	4300	3204	3595	4017	3837	1249

Джерело: складено автором за інформацією ПрАТ «Технологія».

Для детального дослідження, ми будемо використовувати різні методологічні підходи до розрахунку ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства. Для того, щоб проаналізувати ефективність імпоротної діяльності, ми розрахуємо показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Як бачимо з рис. 1.3, планування показників фінансового результату діяльності ПрАТ «Технологія» протягом 2016-2017 рр. теж здійснювалося досить ефективно. Проте у 2018-2020 рр. спостерігаються значні прорахунки при плануванні фінансових результатів діяльності підприємства.



Рис. 1.3. Відхилення планових показників фінансового результату діяльності
ПрАТ «Технологія» від фактичних у 2016-2020 рр., %

Джерело: розраховано автором.

Аналізуючи величину відхилень планових показників ефективності експорту від фактичних (рис. 1.4), можна стверджувати, що найбільш ефективним планування було у 2016 р. та 2018 р. (відхилення варіювалося у межах 10 %).

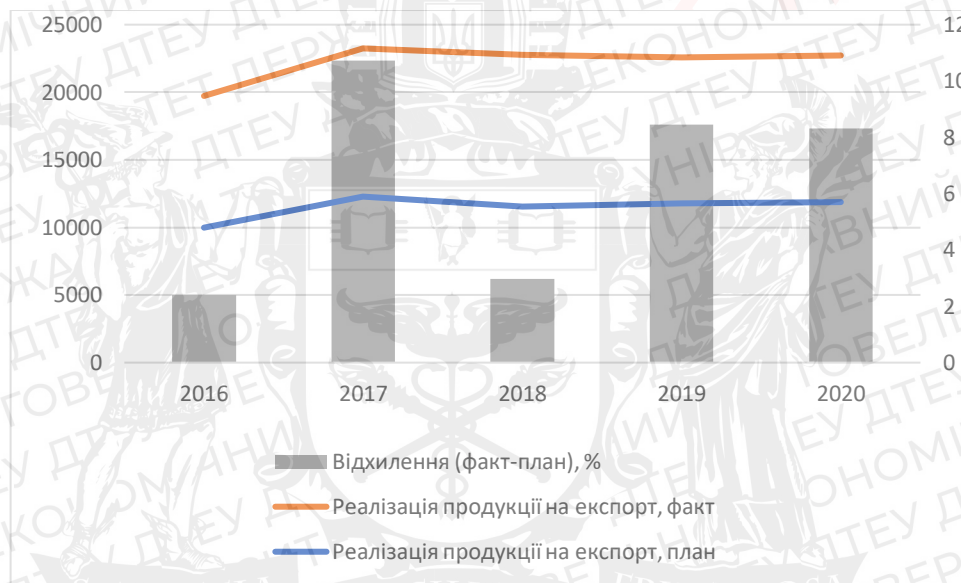


Рис. 1.4. Відхилення планових показників ефективності експорту ПрАТ
«Технологія» від фактичних у 2016-2020 рр., %

Джерело: розраховано автором.

Необхідно зауважити, що 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.

Таблиця 1.6

Аналіз ефективності експорту продукції ПрАТ «Технологія» за 2016-2020 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства

Показик	Роки					Абсолютне відхилення			
	2016	2017	2018	2019	2020	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020
Ефект від експортної діяльності									
Чистий дохід від реалізації продукції на зовнішньому ринку	9 744	10 964	11 203	10 802	10 876	1 220	239	-401	74
Чистий фінансовий результат	3 203	3 596	4 017	3 736	3 149	393	421	-281	-587
Ефективність експортної діяльності									
Рентабельність реалізації продукції (Pr), %	32,87	52,70	37,60	30,00	40,00	-10,00	7,60	15,10	2,60
Рентабельність витрат, %	48,97	48,81	55,90	52,87	40,75	2,00	0,03	-7,00	-2,10

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства

ПрАТ «Технологія» у 2020 р. стикнулося із суттєвими перешкодами щодо здійснення підприємницької діяльності, із значним скороченням обсягів реалізації продукції.

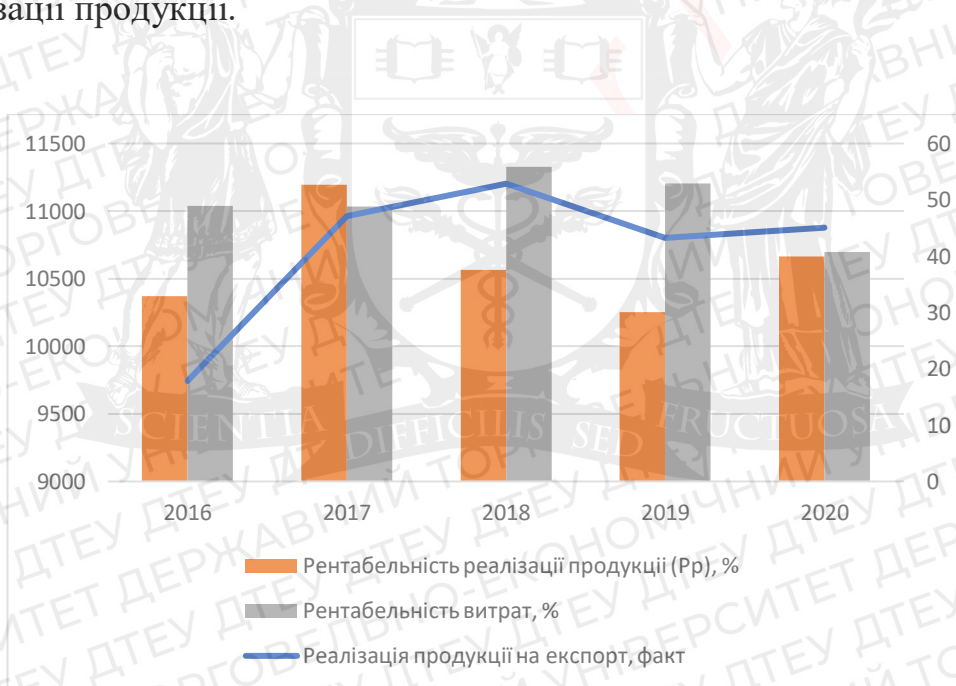


Рис. 1.5. Аналіз ефективності реалізації імпортої продукції ПрАТ «Технологія» за 2016-2020 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства

Показники діяльності підприємства скоротились через запровадження карантинних заходів та невизначеність і неготовність домогосподарств витратити кошти, здійснювати покупки.



Висновки до розділу 1

Основним видом діяльності ПрАТ «Технологія» є виробництво легких металевих пакувань. Стан фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Технологія» оцінено як задовільний. Підприємство експортує продукцію власного виробництва. Товарну структуру експорту становить така продукція: капсули для ігристих вин, мюзле, самоклеючі етикетки, поліамінатні та термоусадочні ковпачки. Найбільшу частку складають капсули для ігристих вин і самоклеючі етикетки (майже 50% чистого доходу від здійснення експортних операцій). Географічна структура експорту представлена багатьма країнами: Німеччиною, Таїландом, Францією, Італією, Іспанією, США, Іраном, Індією, ПАР, Канадою, Вірменією, Азербайджаном, Румунією, Польщею, Угорщиною, Словаччиною та іншими. У досліджуваному періоді експорт підприємства зменшився майже вдвічі. ПрАТ «Технологія» здійснює експорт ефективно, проте, результати розрахунків свідчать, що значення показника ефективності експорту мають тенденцію до зменшення.

Процес планування експорту ПрАТ «Технологія» 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 ПрАТ «Технологія» 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. ПрАТ «Технологія» у 2020 р. стикнулося із

суттєвими перешкодами щодо здійснення підприємницької діяльності, із значним скороченням обсягів реалізації продукції. Показники діяльності підприємства скоротилась через запровадження карантинних заходів та невизначеність і неготовність домогосподарств витратити кошти, здійснювати покупки.



РОЗДІЛ 2.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ТЕХНОЛОГІЯ»

2.1. Удосконалення організації управління зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Технологія»

Удосконалення організації управління проведемо на основі реорганізації підрозділів, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Для цього спробуємо згрупувати усі підрозділи у відділ ЗЕД, який буде очолювати заступник директора по зовнішньоекономічним зв'язкам.

Планування зовнішньоторговельної операції ПрАТ «Технологія», на першому етапі виконання угоди, можна назвати розробкою взаємопов'язаних за часом і змістом організаційних та комерційних заходів. При здійсненні експорту товарів ПрАТ «Технологія» проходить такі етапи:

- I. —отримання необхідних ліцензій, сертифікатів та дозволів;
- II. —оформлення паспорту експортної угоди;
- III. —оформлення необхідних платіжних документів за контрактом;
- IV. —поставка товару в пункт призначення;
- V. —проведення митного оформлення експортованих товарів, несе витрати по сплаті митних податків, зборів.

За роки існування, ПрАТ «Технологія» вже має свою напрацьовану техніку щодо виконання зовнішньоторговельних операцій. Якщо ми детальніше розглянемо її, на рис.2.1., можна побачити, що підприємство має п'ять основних пунктів техніки виконання ЗТО.

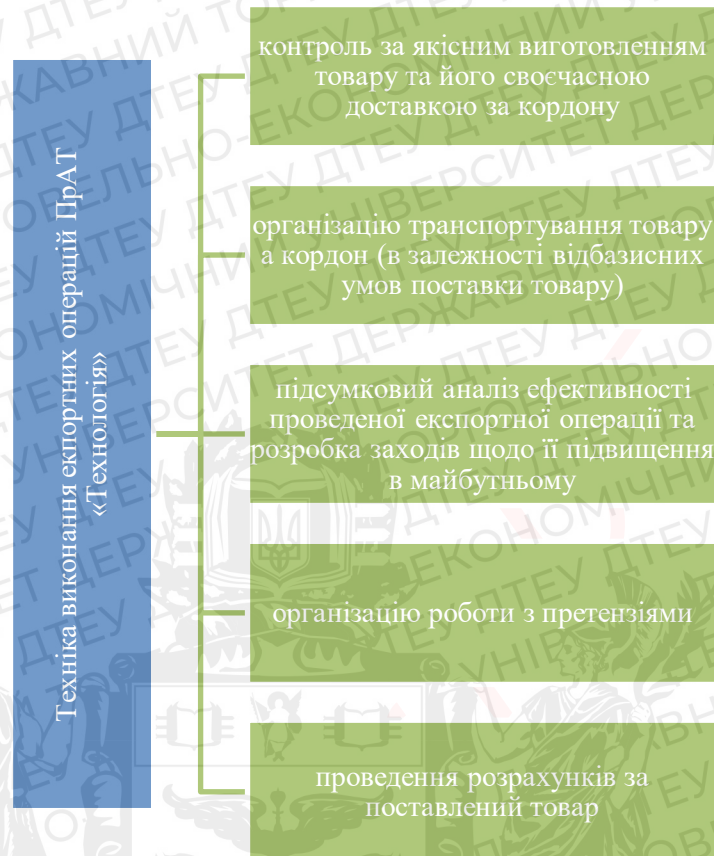


Рис 2.1 Техніка виконання експортних операцій ПрАТ «Технологія»

Джерело: складено на основі даних підприємства.

Слід сказати, що оптимізація і подальше вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства – складний процес. Він вимагає своєчасних, достовірних розрахунків ефективності.

Відділ ЗЕД є самостійним структурним підрозділом підприємства, підлеглим виконавчого директора ПрАТ «Технологія». Його очолює заступник директора по зовнішньоекономічним зв'язкам. Задачі відділу ЗЕД:

1. Виконання планів та завдань з поставки продукції на зовнішній ринок відповідно до замовлень та укладених контрактів.
2. Своєчасна підготовка та укладення контрактів на поставку готової продукції, а також контроль за їх виконанням.
3. Забезпечення виконання планів поставки продукції в строк і за номенклатурою відповідно до укладених контрактів.

Принципи впровадження системи моніторингу та аналізу ефективності експортних операцій на ПрАТ «Технологія»

- інспектор з контролю експорту повинен мати можливість безперешкодно отримувати необхідну інформацію від усіх служб підприємства (бухгалтерії, планово-економічної служби, служби збуту), а також швидко доводити інформацію до вищого керівництва

- інспектор з контролю експорту повинен мати можливість та повноваження організувати з допомогою інших служб збір інформації, яка не міститься в існуючих звітах

- інспектор з контролю експорту повинен мати можливість впроваджувати нові процедури та методи збору та обробки інформації, а також методи управління підприємством

- інспектор з контролю експорту повинен бути повністю незалежною від тої чи іншої служби підприємства та звітувати безпосередньо вищому керівництву

Рис. 2.2. Принципи впровадження системи моніторингу та аналізу ефективності експорту на ПрАТ «Технологія»

Джерело: складено автором на основі даних роботи ПрАТ «Технологія»

4. Забезпечення дотримання нормативу залишків готової продукції.
5. Контроль за поставкою продукції структурними одиницями.
6. Визначення найбільш раціональних способів відвантаження готової продукції, що сприятимуть не лише скороченню транспортних затрат, але й прискоренню просування вантажів споживачам.
7. Вивчення попиту споживачів, вимог замовників по номенклатурі та якості продукції, що випускається.
8. Забезпечення правильного обліку приймання продукції та звітності по її відвантаженню.

Функції відділу ЗЕД:

1. В області планування:

- своєчасне укладання контрактів на поставку готової продукції в плановому періоді;
- перевірка документів на поставку готової продукції в плановому періоді на відповідність: по якості – ГОСТам та технічним умовам; по асортименту – затвердженому номенклатурному плану виробництва; по кількості – встановленим мінімальним нормам замовлення та нормам транзитного відвантаження; а також перевірка правильності вказаних платіжних та відвантажувальних реквізитів;
- участь разом із відповідними службами підприємства у формуванні та коректуванні річних, квартальних, місячних номенклатурних планів виробництва;
- складання місячного плану поставки та передача його не пізніше 25 числа керівникам виробництв та складу готової продукції для виконання; щоденний контроль виконання плану реалізації та поставок по контрактах;
- узгодження планів запуску у виробництво та поставки продукції з виробничими службами та цехами підприємства з метою забезпечення здачі готової продукції в строки і номенклатурі відповідно до укладених контрактів;
- щомісячний, щоквартальний аналіз виконання плану поставок продукції та прийняття заходів у разі його невиконання;
- підготовка необхідних довідок, розрахунків, пояснень та інших матеріалів з питання поставок продукції. Підготовка добових довідок та щотижневих рапортів про відвантаження продукції;
- планування організації відвантаження готової продукції.

2. В області оперативно-збутової роботи:

- визначення черговості поставок по споживачам відповідно до рішень керівництва та надходжень оплат за продукцію;
- оперативне керівництво роботою по відвантаженню готової продукції та оформлення документації, пов'язаної з її відвантаженням;
- складання заявок на необхідні транспортні засоби;

- розподіл готової продукції, що поступає на склад по споживачам;
- відвантаження продукції по прямих контрактах;
- облік виконання замовлень по споживачам та затвердженого плану перевезень;
- своєчасне оформлення відвантажувальних документів та комплектування їх для виставлення рахунків та вирішення задач з обліку відвантаженої продукції;
- участь в удосконаленні збутової мережі та форм доставки продукції споживачам;
- регулювання взаємовідносин із споживачами, ведення листування та приймання представників з питань поставки продукції та розрахунків з ними;
- складання оперативної та статистичної звітності про виконання планів по замовленням, контрактним зобов'язанням та своєчасне їх надання з пояснювальною запискою.

3. В області договірно-претензійної роботи:

- розробка проектів контрактів на поставку готової продукції;
- участь у розгляді разом із службою якості та іншими службами підприємства рекламації на відвантажену продукцію;
- своєчасна передача матеріалів до юридичної служби для підготовки претензій покупцям у випадку неналежного виконання замовниками умов контрактної поставки.

4. В області розрахунків:

- підготовка матеріалів юридичному відділу при несвоєчасній оплаті рахунків для примусового стягнення через органи арбітражу.

5. В області складської роботи:

- направлення заявок на відвантаження чи відпуск на місці продукції відповідно до графіку черговості поставок;
- щоденне отримання даних про надходження на склад продукції за минулу добу та наявності готової продукції;

- контроль за виконанням добового плану завантаження готової продукції.

Начальник відділу ЗЕД здійснює організацію збуту продукції ПрАТ «Технологія» з метою отримання максимального прибутку від продажу продукції. Його обов'язками і правами є:

Обов'язки:

1. Забезпечувати безпосереднє керівництво роботи відділу ЗЕД.
2. Отримання максимального прибутку від продажу продукції. Формування пакету замовлень на продукцію, участь у підготовці контрактів поставки. На стадії розробки контракту виявляти платоспроможність покупця.
3. Забезпечення просування товару на ринку, тобто організація роботи зі споживачами, посередниками через регіональні центри, брокерські контори та інші комерційні структури для підтримки довгострокових та постійних зв'язків.
4. Залежно від ситуації на ринку коректування плану виробництва.
5. Щоденний контроль надходження валютних коштів.
6. Складання щоденного плану виробітку та відвантаження продукції.
7. Щоденний контроль виробничої програми та виконання плану реалізації. Контроль за виконанням відвантаження готової продукції згідно контрактів та плану відвантаження.
8. Складання звітності про поставку продукції в установленому порядку.
9. Оперативне управління роботою по відвантаженню готової продукції та оформлення документації, пов'язаної з її відвантаженням.
10. Сприяння прискоренню процесу підготовки та оформлення контрактів та інших документів.
11. Своєчасне оформлення відвантажувальних документів та комплектування їх для виставлення рахунків та вирішення задач з обліку відвантаженої продукції.

12. Складання щодобової заявки на розстановку вагонів по фронтах завантаження залежно від наявності вагонів.
13. Участь у розгляді питань рекламації на відвантажену продукцію.
14. Підготовка матеріалів для вирішення спорів, що виникають у процесі виконання контрактів поставки продукції ПрАТ «Технологія».
15. Здійснення підбору та розстановки співробітників відділу, планування їх роботи, контроль за виконання ними своїх функціональних обов'язків та розпорядку робочого дня.

Права:

1. Вимагати від усіх спеціалістів ПрАТ «Технологія» необхідну для збутової роботи інформацію з розрахунками та обґрунтуваннями.
2. Вимагати від усіх спеціалістів відділу ЗЕД ПрАТ «Технологія» повного виконання кожним функціональних обов'язків.
3. Перевіряти на складі готової продукції стан зберігання продукції, документації по відвантаженню.
4. Давати пропозиції з коректування плану виробництва залежно від ситуації на ринку.
5. Піклуватися про заохочення (покарання) працівників відділу ЗЕД.

2.2. Вдосконалення крос-культурних знань як основа для виходу на міжнародні ринки

Одна з найчастіших помилок компаній, що займаються міжнародною діяльністю - припущення про те, що за кордоном можна вести бізнес приблизно так само, як і у своїй країні. Але кожна країна відрізняється своїми культурними особливостями, традиціями, нормами поведінки та громадськими заборонами. Соціум формує світогляд людей, що визначає їхнє ставлення як до оточуючих і самих себе, а й до відповідних товарів, тобто. створює основи сприйняття та оцінки споживчих переваг. Культурний рівень,

культурні цінності та норми поведінки багато в чому визначають характер маркетингових рішень, у тому числі в міжнародній діяльності.

Знання специфіки запитів і купівельних переваг у зарубіжних країнах та своєчасне та якісне їх задоволення значною мірою можуть сприяти розширенню зовнішньоекономічної діяльності російських компаній. Крім того, активізація ділових контактів із зарубіжними партнерами також вимагає дотримання ділових звичаїв і ділової культури, що склалися в тій чи іншій країні або в тому чи іншому регіоні. Це відбувається в ході організації та підготовки виставок та конференцій, ведення переговорів, здійснення спільної діяльності, найму іноземних фахівців, під час управління закордонними філіями тощо. Все це свідчить про велике значення культурного середовища у міжнародному маркетингу.

Побудова відносин з іноземними партнерами - це не завжди зіткнення різних національних культур та бізнес-культур, це може відбуватися і в режимі гармонії та узгодженості. Не знання специфічних особливостей локальної загальної та ділової культури неминуче призводить до непорозуміння та розбіжностей у ділових відносинах між представниками різних країн.

Перш ніж приступати до розробки міжнародної маркетингової програми, прогресивна компанія знайомиться з міжнародним та зарубіжним маркетинговим середовищем, у тому числі культурними особливостями зарубіжних споживачів, культурними звичаями, нормами культури та правилами поведінки. Непідготовлених у сфері зарубіжної культури організаторів міжнародної маркетингової діяльності чекають на великі проблеми.

У міжнародному маркетингу можуть виникнути труднощі через культурні відмінності країн, а також проблеми суто комунікативного характеру, пов'язані з відмінностями в рівні соціального розвитку, моралі та мови.

До факторів культурного порядку в маркетингу відносять культуру, субкультуру та соціальне становище.

Культура є усталена сукупність ціннісних орієнтирів і поведінкових стереотипів, прийнятих у цій країні чи групі країн і засвоєних особистістю як основні принципи життя і норми поведінки. поведінки.

Побудова міжнародних маркетингових програм з урахуванням можливих різночитань у споживчих та ділових відносинах, що виникають на стику національних культур, вивчення причин міжкультурних конфліктів та їх нейтралізація, вивчення специфіки різниці в галузі культури, розробка методів адаптації до них у сфері товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики, з'ясування та використання в управлінні зарубіжними філіями поведінкових закономірностей, властивих локальній національній діловій культурі, утворюють предмет спеціальних досліджень у галузі порівняльного, або крос - культурного аналізу в рамках міжнародного маркетингу.

Існують дві групи факторів, що впливають на експорту діяльність ПрАТ «Технологія (Рис.2.3). Система управління економічною ефективністю підприємства при здійсненні ЗЕД передбачає проведення аналізу діяльності фірми. Цей аналіз полягає у визначенні та прорахунку показників функціонування підприємства та зіставленні з запланованими показниками. Будь-яке відхилення проаналізованих показників від запланованих викликає дію певних факторів ринку.



Рис. 2.3. Фактори, які впливають на економічну ефективність ПрАТ «Технологія»

Джерело: складено на основі даних підприємства.

Відмінності у культурних нормах і цінностях впливають як вибір споживачів, а й у ділові взаємини із зарубіжними партнерами.

Субкультура представлена зазвичай групами людей із загальними системами цінностей, що виникли внаслідок спільності їхнього життєвого досвіду та обставин, наприклад, послідовники англіканської церкви або мусульманської релігії, особи однієї національності. Прихильники однієї субкультури мають специфічні особливості купівельної та споживчої поведінки. Знання типів субкультур окремих країнах є особливо важливим під час виборів перспективних цільових ринків. У ряді випадків одна субкультура може поширюватися на низку країн.

Соціальне становище також одна із чинників культурного порядку. Воно багато в чому впливає специфіку переваг людини. Соціальне становище визначається з урахуванням занять (професії), рівня доходів, освіти, ціннісної орієнтації тощо. Так, представники вузів різних країн матимуть схожі споживчі запити, ніж люди різних професій у країнах.

У Японії та інших азіатських країнах енергійна та безкомпромісна позиція на переговорах не призведе до добрих результатів, тоді як в інших країнах вона може бути дуже ефективною. Крім того, у переговорах тет-а-тет японець ніколи не скаже "ні". Тому партнер з переговорів втрачається і може зрозуміти справжнього стану речей, якщо партнер постарается якнайшвидше перейти до головного питання переговорів, японець сприйме це як неввічливість.

У Франції оптові торговці не хочуть займатися просуванням товарів ринку. Вони запитують у роздрібних торговців, який товар і в якій кількості їм потрібен, і постачають його природно, спонукати французьких оптовиків брати участь у справі просування товару партнеру не вдається при обміні візитними картками американець зазвичай лише побіжно погляне на візитівку свого партнера і недбало засуне її у свій кишеню, проте це не означає зневаги. Японець уважно вивчить картку партнера, звертаючи особливу увагу посаду співробітника у компанії, прочитає вголос прізвище та ім'я, щоб переконатися у правильності читання ієрогліфів у разі, тощо. При цьому прийнято вручати візитну картку насамперед найважливішій особі.

Таким чином, кожна країна та регіон мають свої культурні традиції, переваги та стиль поведінки, які партнери з інших країн повинні вивчати та зважати на них.

Культура споживання визначає реакцію споживачів на товари та їх купівлю. Наприклад, середній француз використовує щодня косметичних засобів у два рази більше, ніж його дружина. Німці та французи з'їдають більше упакованих фірмових спагетті, ніж італійці. Італійські діти люблять бутерброди у вигляді двох скибочок булки, між якими лежить плитка шоколаду. А жінки в Танзанії не дозволяють дітям їсти яйця з остраху, що ті стануть лисими.

Маркетинг, зокрема міжнародний, виділяє у культурі первинні (наприклад, необхідність одружуватися) і вторинні цінності (наприклад,

необхідність раннього одруження). Якщо первинні цінності не піддаються зміні, то вторинні цінності можна зробити певний вплив.

Крос - культурний аналіз при прийнятті рішень у міжнародному маркетингу Крос - культурний аналіз або, іншими словами, порівняльний компаративний аналіз особливостей загальної культури, ділової культури та культури споживання різних країн виявляється надзвичайно важливим при розробці та реалізації маркетингових рішень у міжнародній діяльності компаній.

По-перше, його результати важливі при винесенні різноманітних маркетингових рішень, а саме:

- під час проведення сегментації світових ринків;
- при виборі закордонного цільового ринку та позиціонування товару;
- при ухваленні рішення про напрями вдосконалення товару при організації його продажу на конкретному закордонному ринку;
- при розробці та реалізації міжнародних рекламних кампаній та кампаній в окремих зарубіжних країнах;
- при винесенні рішень про характер та вид збутових мереж на зарубіжних ринках;
- при винесенні рішень щодо цінової політики на ринках розвинених країн.

По-друге, результати крос - культурного аналізу виявляються дуже корисними при побудові ділових відносин із зарубіжними партнерами, при проведенні з ними переговорів та розвитку ділових контактів.

По-третє, знання відмінностей та особливостей ділової та загальної культури багато в чому визначає успіх компанії при управлінні роботою зарубіжних філій із багатонаціональним колективом.

2.3. Прогнозування фінансових результатів ПрАТ «Технологія»

внаслідок реалізації запропонованих заходів

Прогнозування – це визначення тенденцій та перспектив розвитку тих чи інших процесів, яке базується на аналізі їх попередніх станів.

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).

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.

Скористаємося поняттям часового тренду – основної тенденції зміни часового ряду. Прогнозування економічних показників на базі трендових моделей базується на екстраполяції як методі наукового прогнозування.

У рамках вивчаємої проблеми під екстраполяцією ми розуміємо поширення закономірностей, які встановили в досліджений період, за його межі.

Прогнозування очікуваних обсягів експорту є важливою задачею підприємства. Маючи ці дані, можна спланувати діяльність підприємства залежно від зміни чинників, що впливають на обсяги експорту та оцінити можливі наслідки.

Прогнозування діяльності підприємств – це оцінка перспектив їхнього

розвитку на основі аналізу кон'юнктури ринку, зміни ринкових умов на майбутній період. Результати прогнозування діяльності підприємств враховуються в програмах підприємств з маркетингу, при визначенні можливих масштабів реалізації продукції, очікуваних змін умов збуту та просування товарів. В умовах ринкових відносин прогнозування обсягів реалізації продукції – та вісь, навколо обертається все планування на підприємстві.

Прогноз визначає очікувані варіанти економічного розвитку виходячи з гіпотези, що основні фактори і тенденції минулого періоду зберуться на період прогнозу або що можна обґрунтувати і врахувати напрямок їхніх змін у розглянутій перспективі. Подібна гіпотеза висувається виходячи з інертності економічних явищ і процесів. У прогнозуванні екстраполяція застосовується при вивченні часових рядів. Методи екстраполяції досить широко застосовуються на практиці, так як вони прості, дешеві, і не вимагають для розрахунків великої статистичної бази.

Економічні прогнози необхідні для визначення шляхів розвитку підприємства та економічних ресурсів, що забезпечують його динаміку, для виявлення найбільш ймовірних й економічно ефективних варіантів довго-, середньострокових і поточних планів, обґрунтування основних напрямків економічної і технічної політики, передбачення наслідків прийнятих рішень і здійснюваних заходів. Сучасні економічні умови вимагають максимального розширення фронту прогнозування, подальшого вдосконалення методології та методики розробки прогнозів. Чим вищий рівень прогнозування процесів розвитку підприємства, тим ефективнішими є процеси планування й управління на підприємстві. Однак не слід забувати про те, що прогноз має імовірнісний характер. Стратегічний аналіз та прогнозування сприяє зменшенню невизначеності середовища, дозволяє зорієнтуватися в оточенні й перейти до вибору варіантів дій у певній стратегічній перспективі.

Досить широко на практиці для середньострокового прогнозування результатів діяльності підприємства застосовуються методи екстраполяції,

оскільки вони прості, дешеві, і не вимагають для розрахунків великої статистичної бази даних. Метод екстраполяції полягає у вивченні сформованих у минулому і сьогоднішній стійких тенденцій економічного розвитку і перенесення їх на майбутнє. Використання методів екстраполяції передбачає два припущення: основні фактори, тенденції минулого збережуть свій прояв у майбутньому; досліджуване явище розвивається за плавної траєкторії, яку можна виразити, описати математично. Названі допущення в більшості випадків характерні для економічних процесів.

Прогнозування фінансових результатів ПрАТ «Технологія» надасть змогу планувати розвиток матеріально-технічної бази та розумно будувати свої господарські відносини з покупцями й постачальниками, банками, іншими партнерами. Прогнозування надає змогу аналізувати тенденції з урахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на політику підприємства і на цій підставі визначити перспективи стратегії, що забезпечує фінансову стабільність та стабільність на ринку.

Розрахуємо прогнозні показники фінансових результатів діяльності підприємства за трьома сценаріями (базовим, песимістичним та оптимістичним). Оптимістичне прогнозування здійснено з урахуванням впровадження запропонованих заходів у практичну діяльність ПрАТ «Технологія». Для ПрАТ «Технологія» прогнозується зростання обсягів чистого доходу від експорту продукції за базовим та оптимістичним сценаріями, але можливий спад за песимістичним сценарієм. Очікується у 2025 р. чистий дохід 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).

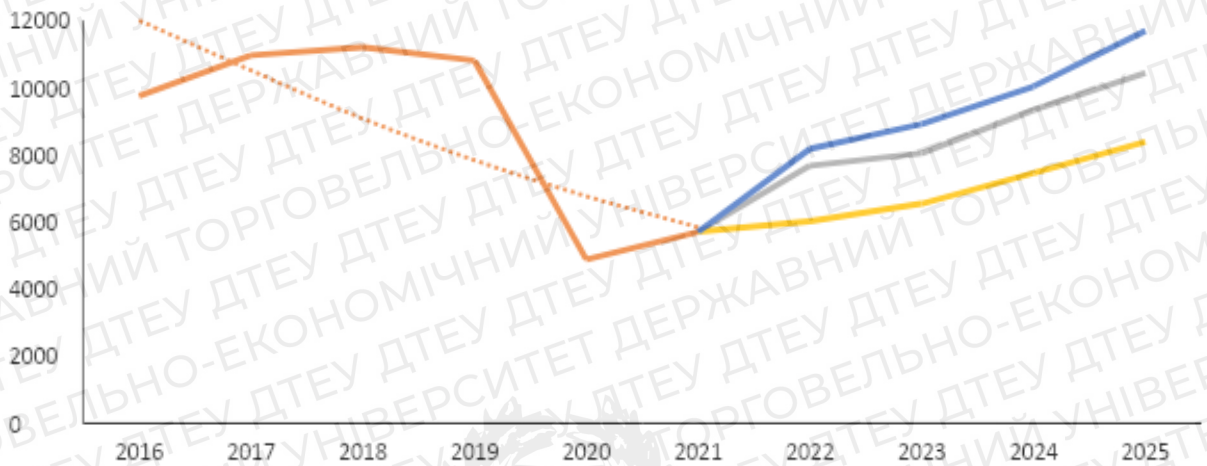


Рис. 2.1. Прогнозування обсягів чистого доходу від експорту продукції ПрАТ «Технологія», 2022-2025 рр., тис. грн

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).

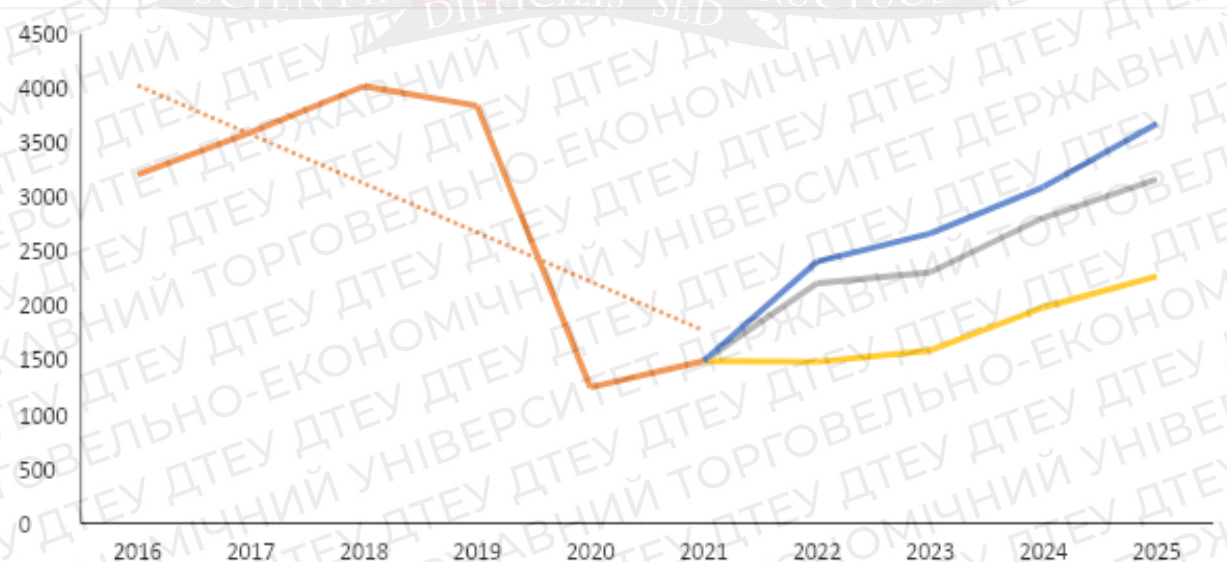


Рис. 2.2. Прогнозування обсягів ефекту від експорту ПрАТ «Технологія», 2022-2025 рр., тис. грн

Джерело: розраховано автором.

За результатами прогнозування обсяги чистого доходу ПрАТ «Технологія» 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).

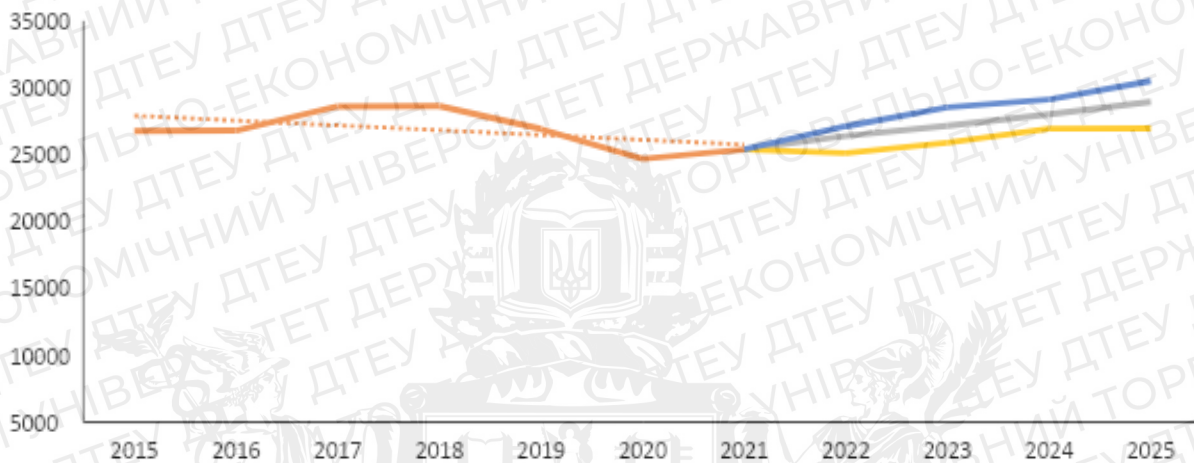


Рис. 2.3. Прогнозування обсягів чистого доходу ПрАТ «Технологія» від реалізації продукції, 2022-2025 рр., тис. грн
Джерело: розраховано автором.

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).

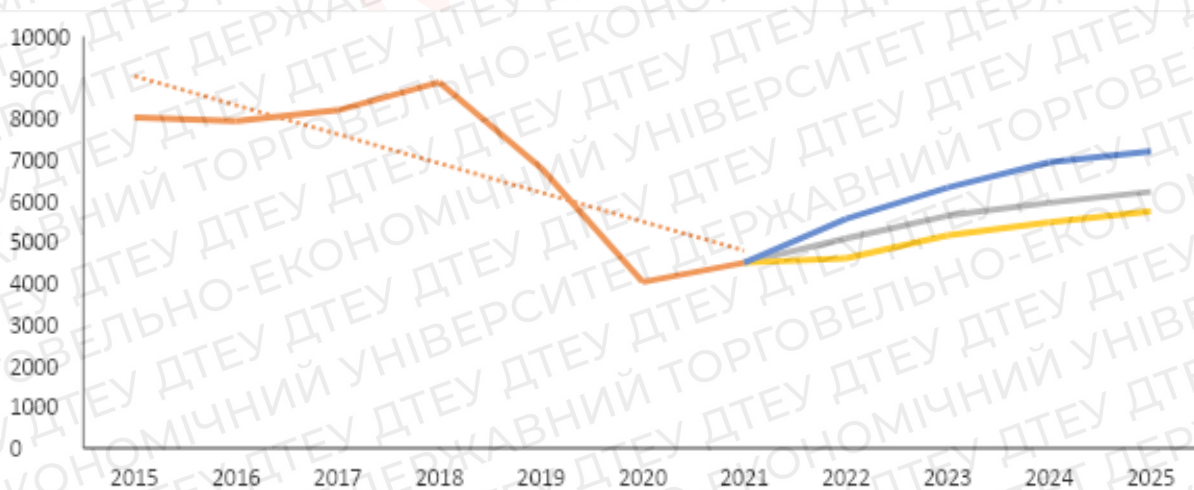


Рис. 2.4. Прогнозування обсягів чистого прибутку ПрАТ «Технологія», 2022-2025 рр., тис. грн
Джерело: розраховано автором.

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

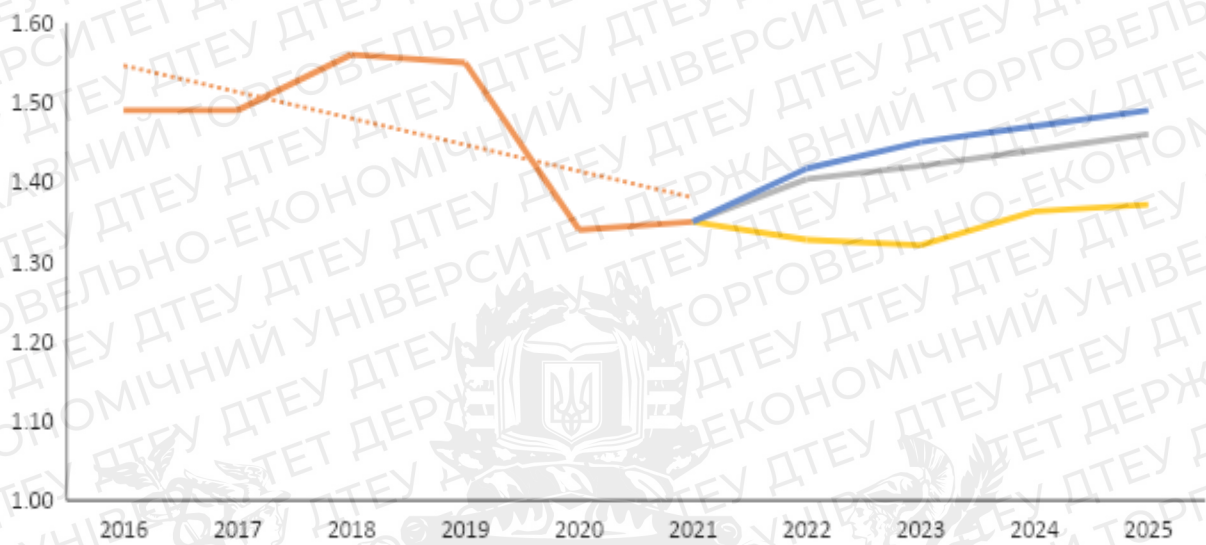


Рис. 2.5. Прогнозні показники ефективності експорту ПрАТ «Технологія», 2022-2025 рр.

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.

Таблиця 3.1

Прогноз основних показників зовнішньоекономічної діяльності експорту

ПрАТ «Технологія», 2022-2023 рр.

(за умови запровадження рекомендацій)

№ з/п	Показники	Роки					
		2020	2021 (попередні дані)	2022		2023	
				Прогноз	Прогноз (за умови впровадження рекомендацій)	Прогноз	Прогноз (за умови впровадження рекомендацій)
1	Чистий дохід від експорту	4876,0	5461,1	5570,3	5759,7	5932,5	6134,2
2	Загальні витрати на експорт	3627,0	4094,5	4199,6	4325,6	4472,7	4624,7
3	Чистий прибуток від експорту	1249,0	1411,4	1452,1	1512,2	1572,6	1649,5
4	Ефективність експорту						
4.1.	Рентабельність доходу, %	25,6	25,8	26,1	26,3	26,5	26,9
4.2.	Рентабельність витрат, %	34,4	34,5	34,6	35,0	35,2	35,7

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

Висновки до розділу 2

Досвід теоретичних доробок з питань управління зовнішньоекономічною діяльністю, а також проведений аналіз організації управління ЗЕД у ПрАТ «Технологія» дозволяють зробити певні висновки про недоліки процесу управління ЗЕД і необхідність розробок нових заходів щодо удосконалення організації управління ЗЕД в аналізованому об'єкті дослідження.

У зв'язку з цим ми пропонуємо наступні шляхи удосконалення:

- удосконалити процес організації управління ЗЕД шляхом реорганізації підрозділу, що займається ЗЕД, ліквідувати деякі посади і ввести нові, змінити підпорядкованість окремих посадових осіб.
- розробити систему розподілу завдань, прав та відповідальності між різними структурними підрозділами ПрАТ «Технологія» в процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності за допомогою використання матричного методу раціоналізації розподілу із застосуванням лінійної карти розподілу.

- розробити план-графік роботи відділу ЗЕД для покращення ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Перелік виявлених недоліків і пропозицій щодо їх усунення об'єктивно повним назвати не можна через неможливість їх чіткого виявлення в просторі і в часі.

Аналізуючи отримані дані відмічаємо, що запропоновані заходи можуть бути прийняті керівництвом до уваги, оскільки їх ефективність є незаперечною, індекс прибутковості в цьому випадку більший за одиницю.



ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Основним видом діяльності ПрАТ «Технологія» є виробництво легких металевих пакувань. Стан фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Технологія» оцінено як задовільний. Підприємство експортує продукцію власного виробництва. Товарну структуру експорту становить така продукція: капсули для ігристих вин, мюзле, самоклеючі етикетки, поліламінатні та термоусадочні ковпачки. Найбільшу частку складають капсули для ігристих вин і самоклеючі етикетки (майже 50% чистого доходу від здійснення експортних операцій). Географічна структура експорту представлена багатьма країнами: Німеччиною, Таїландом, Францією, Італією, Іспанією, США, Іраном, Індією, ПАР, Канадою, Вірменією, Азербайджаном, Румунією, Польщею, Угорщиною, Словаччиною та іншими. У досліджуваному періоді експорт підприємства зменшився майже вдвічі. ПрАТ «Технологія» здійснює експорт ефективно, проте, результати розрахунків свідчать, що значення показника ефективності експорту мають тенденцію до зменшення.

Процес планування зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Технологія» 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 ПрАТ «Технологія» 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. ПрАТ «Технологія» у 2020 р. стикнулося із суттєвими

перешкодами щодо здійснення підприємницької діяльності, із значним скороченням обсягів реалізації продукції. Показники діяльності підприємства скоротилась через запровадження карантинних заходів та невизначеність і неготовність домогосподарств витратити кошти, здійснювати покупки.

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 мою думку, для ПрАТ «Технологія» 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.

Аналізуючи отримані дані відмічаємо, що запропоновані заходи можуть бути прийняті керівництвом до уваги, оскільки їх ефективність є незаперечною, індекс прибутковості в цьому випадку більший за одиницю.

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. Гузенко Г. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: сутність, економічний механізм її розбудови, особливості / Г. М. Гузенко, Ю. О. Гайдученко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – № 3 (14). – 2013.

8. Бабій І. В. Проведення моніторингу базових параметрів розвитку зовнішньоекономічної діяльності в механізмі стратегічного управління підприємством. *Інтелект XXI*. 2018. № 1. С. 33–35
9. Мельник, О. Г.; Муқан, 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>
10. Закон України про зовнішньоекономічну діяльність (Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 29, ст. 377) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
11. 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>.
12. 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
13. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон. Навч. посібник. — 6-те вид., перероб. та доп. / За ред. Ю. Г. Козака. — К. : Центр учбової літератури. 2016. 290 с.
14. 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>
15. Єлісеєва 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
16. Тульчинська С. Напрями активізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. *Агросвіт*. 2018. №6. С. 28-31. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/6_2018/6.pdf
17. 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>
18. 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>
19. 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>
20. 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>

21. 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>
22. 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
23. 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>
24. 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)
25. 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>
26. 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>
27. Офіційний сайт компанії Innoware. URL: <https://innoware.ua>
28. Київський навчальний центр «Курсор». URL: <https://kursor.kiev.ua>
29. 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.hnu.edu.ua/handle/123456789/6027>

30. Офіційний сайт ПрАТ "Технологія" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.technologia.com.ua>.



ДОДАТКИ

Додаток А

СПРОЩЕНИЙ ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ

		Дата (рік, місяць, число)		КОДИ	
Підприємство	ПрАТ «Технологія»	за ЄДРПОУ		14022407	
Територія	Україна	за КОАТУУ		5910136600	
Організаційно-правова форма господарювання	Приватна організація	за КОПФГ		435	
Вид економічної діяльності	Виробництво легких металевих пакувань	за КВЕД		25.92	
Середня кількість працівників, осіб	897				
Одиниця виміру: тис. грн					
Адреса, телефон: 40031, Сумська обл., м. Суми, проспект Курський, будинок 147-А					

1. Баланс
на 31.12.2016 р.

Форма № 1-мс

Код за
ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби	1010	2301	2330
первісна вартість	1011	3062	3100
знос	1012	760	770
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	1719	1741
Інші необоротні активи	1090	792	802
Всього за розділом I	1095	4813	4873
II. Оборотні активи			
Запаси, у тому числі	1100	298	302
готова продукція	1103	137	139
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	104	105
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	1135	427	432
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	865	876
Поточні фінансові інвестиції	1160	843	
Гроші та їх еквіваленти	1165	118	854
Витрати майбутніх періодів	1170	387	119
Інші оборотні активи	1190	3042	392
Усього за розділом II	1195	843	3080
IV. Необоротні активи та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	7855	7953

Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2359	2389
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415	840	851
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	350	354
Неоплачений капітал	1425		
Всього за розділом I	1495	3550	3594
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
	1595	2470	2501
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	584	591
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	549	556
товари, роботи, послуги	1615	141	143
розрахунками з бюджетом	1620	177	179
розрахунками зі страхування	1625	36	36
розрахунками з оплати праці	1630	100	101
Доходи майбутніх періодів	1665	109	110
Інші поточні зобов'язання	1690	140	142
Усього за розділом III	1695	1835	1858
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	7855	7953

2. Звіт про фінансові результати
за 2016 р.

Форма № 2-мс

Код за
ДКУД

1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	26801	26771
Інші операційні доходи	2120	10849	10837
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	37650	37608
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	15069	15052
Інші операційні витрати	2180	10583	10571
Інші витрати	2270	1950	1948
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	27602	27571
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	10048	10037
Податок на прибуток	2300	2110	2007

Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	7938	8029
--	------	------	------

Продовження додатку А

СПРОЩЕНИЙ ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство	ПрАТ «Технологія»	Дата (рік, місяць, число)	за ЄДРПОУ	КОДИ
Територія	Україна		за КОАТУУ	14022407
Організаційно-правова форма господарювання	Приватна організація		за КОПФГ	5910136600
Вид економічної діяльності	Виробництво легких металевих пакувань		за КВЕД	435
Середня кількість працівників, осіб	871			25.92
Одиниця виміру: тис. грн				
Адреса, телефон: 40031, Сумська обл., м. Суми, проспект Курський, будинок 147-А				

1. Баланс
на 31.12.2017 р.

Форма № 1-мс

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби	1010	2330	1846
первісна вартість	1011	3100	3118
знос	1012	770	1272
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	1741	1610
Інші необоротні активи	1090	802	795
Всього за розділом I	1095	4873	4251
II. Оборотні активи			
Запаси, у тому числі	1100	302	310
готова продукція	1103	139	142
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	105	103
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	1135	432	685
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	876	1497
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	854	742
Витрати майбутніх періодів	1170	119	102
Інші оборотні активи	1190	392	395
Усього за розділом II	1195	3080	3834
IV. Необоротні активи та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	7953	8085

Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2389	2389
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415	851	851
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	354	373
Неоплачений капітал	1425		
Всього за розділом I	1495	3594	3613
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
	1595	2501	2142
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	591	468
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	556	959
товари, роботи, послуги	1615	143	189
розрахунками з бюджетом	1620	179	141
розрахунками зі страхування	1625	36	61
розрахунками з оплати праці	1630	101	167
Доходи майбутніх періодів	1665	110	234
Інші поточні зобов'язання	1690	142	111
Усього за розділом III	1695	1858	2330
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
	1700		
Баланс	1900	7953	8085

2. Звіт про фінансові результати
за 2017 р.

Форма № 2-мс

Код за
ДКУД

1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	28606	26801
Інші операційні доходи	2120	11729	10849
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	40335	37650
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	15514	15069
Інші операційні витрати	2180	12039	10583
Інші витрати	2270	2127	1950
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	29680	27602
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	10655	10048
Податок на прибуток	2300	2451	2110

Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	8204	7938
--	------	------	------

Продовження додатку А

СПРОЩЕНИЙ ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство	ПрАТ «Технологія»	Дата (рік, місяць, число)	за ЄДРПОУ	КОДИ
Територія	Україна		за КОАТУУ	14022407
Організаційно-правова форма господарювання	Приватна організація		за КОПФГ	5910136600
Вид економічної діяльності	Виробництво легких металевих пакувань		за КВЕД	435
Середня кількість працівників, осіб	853			25.92
Одиниця виміру: тис. грн				
Адреса, телефон: 40031, Сумська обл., м. Суми, проспект Курський, будинок 147-А				

1. Баланс
на 31.12.2018 р.

Форма № 1-мс

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби	1010	1846	1693
первісна вартість	1011	3118	3085
знос	1012	1272	1392
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	1610	1205
Інші необоротні активи	1090	795	680
Всього за розділом I	1095	4251	3578
II. Оборотні активи			
Запаси, у тому числі	1100	310	292
готова продукція	1103	142	136
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	103	81
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	1135	685	628
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1497	2672
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	742	627
Витрати майбутніх періодів	1170	102	117
Інші оборотні активи	1190	395	381
Усього за розділом II	1195	3834	4798
IV. Необоротні активи та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	8085	8376

Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2389	2453
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415	851	865
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	373	372
Неоплачений капітал	1425		
Всього за розділом I	1495	3613	3690
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
	1595	2142	2341
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	468	421
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	959	673
товари, роботи, послуги	1615	189	247
розрахунками з бюджетом	1620	141	157
розрахунками зі страхування	1625	61	88
розрахунками з оплати праці	1630	167	229
Доходи майбутніх періодів	1665	234	363
Інші поточні зобов'язання	1690	111	167
Усього за розділом III	1695	2330	2345
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
	1700		
Баланс	1900	8085	8376

2. Звіт про фінансові результати
за 2018 р.

Форма № 2-мс

Код за
ДКУД

1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	28641	28606
Інші операційні доходи	2120	11908	11729
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	40549	40335
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	15634	15514
Інші операційні витрати	2180	11692	12039
Інші витрати	2270	1975	2127
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	29301	29680
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	11248	10655
Податок на прибуток	2300	2362	2451

Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)

2350

8886

8204

Продовження додатку А

СПРОЩЕНИЙ ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ

суб'єкта малого підприємництва

КОДИ

Підприємство	ПрАТ «Технологія»	Дата (рік, місяць, число)	за ЄДРПОУ	14022407
Територія	Україна		за КОАТУУ	5910136600
Організаційно-правова форма господарювання	Приватна організація		за КОПФГ	435
Вид економічної діяльності	Виробництво легких металевих пакувань		за КВЕД	25.92
Середня кількість працівників, осіб	812			
Одиниця виміру: тис. грн				
Адреса, телефон: 40031, Сумська обл., м. Суми, проспект Курський, будинок 147-А				

**1. Баланс
на 31.12.2019 р.**

Форма № 1-мс

Код за
ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби	1010	1693	2293
первісна вартість	1011	3085	3618
знос	1012	1392	1325
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	1205	1341
Інші необоротні активи	1090	680	664
Всього за розділом I	1095	3578	4298
II. Оборотні активи			
Запаси, у тому числі	1100	292	277
готова продукція	1103	136	128
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	81	106
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	1135	628	834
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2672	1311
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	627	528
Витрати майбутніх періодів	1170	117	94
Інші оборотні активи	1190	381	375
Усього за розділом II	1195	4798	3525
IV. Необоротні активи та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	8376	7823

Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2453	2393
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415	865	748
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	372	369
Неоплачений капітал	1425		
Всього за розділом I	1495	3690	3510
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	421	309
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	673	131
товари, роботи, послуги	1615	247	466
розрахунками з бюджетом	1620	157	129
розрахунками зі страхування	1625	88	101
розрахунками з оплати праці	1630	229	314
Доходи майбутніх періодів	1665	363	253
Інші поточні зобов'язання	1690	167	268
Усього за розділом III	1695	2345	1971
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	8376	7823

2. Звіт про фінансові результати за 2019 р.

Форма № 2-мс

Код за ДКУД

1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	26919	28641
Інші операційні доходи	2120	5213	11908
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	32132	40549
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	15681	15634
Інші операційні витрати	2180	5766	11692
Інші витрати	2270	2278	1975
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	23725	29301
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	8407	11248

Податок на прибуток	2300	1597	2362
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	6810	8886

Продовження додатку А

СПРОЩЕНИЙ ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство	ПрАТ «Технологія»	Дата (рік, місяць, число)	за ЄДРПОУ	КОДИ
Територія	Україна		за КОАТУУ	14022407
Організаційно-правова форма господарювання	Приватна організація		за КОПФГ	5910136600
Вид економічної діяльності	Виробництво легких металевих пакувань		за КВЕД	435
Середня кількість працівників, осіб	886			25.92
Одиниця виміру: тис. грн				
Адреса, телефон: 40031, Сумська обл., м. Суми, проспект Курський, будинок 147-А				

1. Баланс
на 31.12.2020 р.

Форма № 1-мс

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби	1010	2293	2253
первісна вартість	1011	3618	3601
знос	1012	1325	1348
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	1341	1343
Інші необоротні активи	1090	664	555
Всього за розділом I	1095	4298	4151
II. Оборотні активи			
Запаси, у тому числі	1100	277	229
готова продукція	1103	128	108
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	106	114
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	1135	834	365
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1311	1488
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	528	409
Витрати майбутніх періодів	1170	94	82
Інші оборотні активи	1190	375	353
Усього за розділом II	1195	3525	3040
IV. Необоротні активи та групи вибуття			
Баланс	1300	7823	7191

Закінчення додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2393	2393
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415	748	735
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	369	307
Неоплачений капітал	1425		
Всього за розділом I	1495	3510	3435
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	309	243
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	131	129
товари, роботи, послуги	1615	466	443
розрахунками з бюджетом	1620	129	118
розрахунками зі страхування	1625	101	92
розрахунками з оплати праці	1630	314	299
Доходи майбутніх періодів	1665	253	238
Інші поточні зобов'язання	1690	268	256
Усього за розділом III	1695	1971	1818
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	7823	7191

**2. Звіт про фінансові результати
за 2020 р.**

Форма № 2-мс

Код за
ДКУД

1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	24687	26919
Інші операційні доходи	2120	4543	5213
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	29230	32132
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	15984	15681
Інші операційні витрати	2180	5961	5766
Інші витрати	2270	2362	2278
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	24307	23725
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	4923	8407
Податок на прибуток	2300	886	1597

Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	4037	6810
--	------	------	------



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

Стаття	2016	2017	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення					Відносне відхилення, %				
						2017/ 2016	2018 / 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2016	2017 / 2016	2018 / 2017	2019 / 2018	2020 / 2019	2020 / 2016
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2680 1	28606	28641	2691 9	24687	1805	35	- 1722	-2232	-2114	107	100	94	92	92
Інші операційні доходи	1084 9	11729	11908	5213	4543	880	179	- 6695	-670	-6306	108	102	44	87	42
Разом доходи	3765 0	40335	40549	3213 2	29230	2685	214	- 8417	-2902	-8420	107	101	79	91	78
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1506 9	15514	15634	1568 1	15984	445	120	47	303	915	103	101	100	102	106
Інші операційні витрати	1058 3	12039	11692	5766	5961	1456	-347	- 5926	195	-4622	114	97	49	103	56
Інші витрати	1950	2127	1975	2278	2362	177	-152	303	84	412	109	93	115	104	121
Разом витрати	2760 2	29680	29301	2372 5	24307	2078	-379	- 5576	582	-3295	108	99	81	103	88
Фінансовий результат до оподаткування	1004 8	10655	11248	8407	4923	607	593	- 2841	-3484	-5125	106	106	75	59	49
Податок на прибуток	2110	2451	2362	1597	886	341	-89	-765	-711	-1224	116	96	68	56	42
Чистий прибуток (збиток)	7938	8204	8886	6810	4037	266	682	- 2076	-2773	-3901	103	108	77	59	51

Джерело: розраховано автором за даними додатку А.

Додаток В

Динаміка активів ПрАТ «Технологія» за 2016-2020 рр., тис. грн

Стаття	На	На	На	На	На	Абсолютне відхилення					Відносне відхилення, %				
	31.12 2016	31.12 2017	31.12. 2018	31.12. 2019	31.12. 2020	2017 / 2016	2018 / 2017	2019 / 2018	2020/ 2019	2020 / 2016	2017 / 2016	2018 / 2017	2019 / 2018	2020 / 2019	2020 / 2016
I. Необоротні активи															
Основні засоби	2330	1846	1693	2293	2253	-484	-153	600	-40	-77	79,2	91,7	135, 4	98,3	96,7
первісна вартість	3100	3118	3085	3618	3601	18	-33	533	-17	501	100, 6	98,9	117, 3	99,5	116, 2
знос	770	1272	1392	1325	1348	502	120	-67	23	578	165, 2	109, 4	95,2	101, 7	175, 1
Довгострокові фінансові інвестиції	1741	1610	1205	1341	1343	-131	-405	136	2	-398	92,5	74,8	111, 3	100, 1	77,1
Інші необоротні активи	802	795	680	664	555	-7	-115	-16	-109	-247	99,1	85,5	97,6	83,6	69,2
Всього за розділом I	4873	4251	3578	4298	4151	-622	-673	720	-147	-722	87,2	84,2	120, 1	96,6	85,2
II. Оборотні активи															
Запаси, у тому числі:	302	310	292	277	229	8	-18	-15	-48	-73	102, 6	94,2	94,9	82,7	75,8
готова продукція	139	142	136	128	108	3	-6	-8	-20	-31	102, 2	95,8	94,1	84,4	77,7
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	105	103	81	106	114	-2	-22	25	8	9	98,1	78,6	130, 9	107, 5	108, 6

Дебіторська заборгованість за розрахунками: з бюджетом	432	685	628	834	365	253	-57	206	-469	-67	158,6	91,7	132,8	43,8	84,5
Інша поточна дебіторська заборгованість	876	1497	2672	1311	1488	621	1175	-1361	177	612	170,9	178,5	49,1	113,5	169,9
Гроші та їх еквіваленти	854	742	627	528	409	-112	-115	-99	-119	-445	86,9	84,5	84,2	77,5	47,9
Витрати майбутніх періодів	119	102	117	94	82	-17	15	-23	-12	-37	85,7	114,7	80,3	87,2	68,9
Інші оборотні активи	392	395	381	375	353	3	-14	-6	-22	-39	100,8	96,5	98,4	94,1	90,1
Усього за розділом II	3080	3834	4798	3525	3040	754	964	-1273	-485	-40	124,5	125,1	73,5	86,2	98,7
Баланс	7953	8085	8376	7823	7191	132	291	-553	-632	-762	101,7	103,6	93,4	91,9	90,4

Джерело: розраховано автором за даними додатку А.

Динаміка пасивів ПрАТ «Технологія» за 2016-2020 рр., тис. грн

Стаття	На	На	На	На	На	Абсолютне відхилення					Відносне відхилення, %				
	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	31.12. 2019	31.12. 2020	2017 /	2018 /	2019 /	2020 /	2020 /	2017 /	2018 /	2019 /	2020 /	2020 /
I. Власний капітал															
Зареєстрований (пайовий) капітал	2389	2389	2453	2393	2393	0	64	-60	0	4	100,0	102,7	97,6	100,0	100,2
Резервний капітал	851	851	865	748	735	0	14	-117	-13	-116	100,0	101,6	86,5	98,3	86,4
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	354	373	372	369	307	19	-1	-3	-62	-47	105,4	99,7	99,2	83,2	86,7
Всього за розділом I	3594	3613	3690	3510	3435	19	77	-180	-75	-159	100,5	102,1	95,1	97,9	95,6
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	2501	2142	2341	2342	1938	-359	199	1	-404	-563	85,6	109,3	100,0	82,7	77,5
III. Поточні зобов'язання															
Короткострокові кредити банків	591	468	421	309	243	-123	-47	-112	-66	-348	79,2	90,0	73,4	78,6	41,1
Поточна кредиторська заборгованість за:															
довгостроковими зобов'язаннями	556	959	673	131	129	403	-286	-542	-2	-427	172,5	70,2	19,5	98,5	23,2
товари, роботи, послуги	143	189	247	466	443	46	58	219	-23	300	132,2	130,7	188,7	95,1	309,8
розрахунками з бюджетом	179	141	157	129	118	-38	16	-28	-11	-61	78,8	111,3	82,2	91,5	65,9

розрахунками зі страхування	36	61	88	101	92	25	27	13	-9	56	169,4	144,3	114,8	91,1	255,6
розрахунками з оплати праці	101	167	229	314	299	66	62	85	-15	198	165,3	137,1	137,1	95,2	296,0
Доходи майбутніх періодів	110	234	363	253	238	124	129	-110	-15	128	212,7	155,1	69,7	94,1	216,4
Інші поточні зобов'язання	142	111	167	268	256	-31	56	101	-12	114	78,2	150,5	160,5	95,5	180,3
Усього за розділом III	1858	2330	2345	1971	1818	472	15	-374	-153	-40	125,4	100,6	84,1	92,2	97,8
Баланс	7953	8085	8376	7823	7191	132	291	-553	-632	-762	101,7	103,6	93,4	91,9	90,4

Джерело: розраховано автором за даними додатку А.