

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ

«АЛЮТЕХ-К»

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

Турченко

Ольга

Володимирівна

(підпис студента)

Науковий керівник
кандидат екон. наук,
доцент

Демків Юлія

Михайлівна

(підпис керівника)

Гарант освітньої програми
кандидат екон. наук,
доцент

Серова

Людмила

Петрівна

(підпис гаранта)

Київ-2021

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Освітній ступінь магістр

Спеціальність менеджмент

Спеціалізація / освітня програма менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

Затверджую

Зав. кафедри міжнародного менеджменту

Т.М. Мельник

« ____ » _____ 20 ____ р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентіві

Турченко Ольги Володимирівни

_____ (прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

«Планування зовнішньоекономічної діяльності»

(на прикладі ТОВ «Алютех-К»)

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

2. Строк здачі студентом закінченої роботи (проекту)

15 листопада 2021 року

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

Мета роботи (проекту)

планування управління зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «Алютех-К».

Об'єкт дослідження

зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «Алютех-К».

Предмет дослідження

планування зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К».

4. Перелік графічного матеріалу *23 таблиці, 5 рисунків*

5. Керівник роботи із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ім'я)	Підпис, дата	
		Завдання видано	Завдання виконано
Розділ 1. Дослідження планування зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К»	Демків Юлія Михайлівна	27.06.2021	27.06.2021
Розділ 2. Напрями підвищення ефективності планування зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К»	Демків Юлія Михайлівна	16.09.2021	16.09.2021

6. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (проекту) (перелік питань за кожним розділом)

ВСТУП
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «Алютех-К»
1.1. Дослідження практики управління зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «Алютех-К»
1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К»
1.3. Оцінка результативності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К»
Висновки до розділу 1
РОЗДІЛ 2. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «Алютех-К»
2.1. Обґрунтування пропозицій щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К»
2.2. Розробка заходів щодо оптимізації товарного портфелю експортера
2.3. Прогнозна оцінка результативності та вплив запропонованих заходів на результати діяльності ТОВ «Алютех-К»
Висновки до розділу 2
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ
ДОДАТКИ

7. Календарний план виконання роботи (проекту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1.	<i>Затвердження змісту, теми, об'єкта та предмету дослідження.</i>	10.02.2021	10.02.2021
2.	<i>Отримання завдання на випускну кваліфікаційну роботу, складання календарного плану виконання.</i>	18.02.2021	18.02.2021
3.	<i>Виконання наукової статті.</i>	20.03.2021	20.03.2021
4.	<i>Написання випускної кваліфікаційної роботи.</i>	15.10.2021	15.10.2021
5.	<i>Оформлення роботи та її реєстрація на кафедрі.</i>	08.11.2021	08.11.2021
6.	<i>Попередній захист випускної кваліфікаційної роботи на кафедрі.</i>	15.11.2021	15.11.2021
7.	<i>Зовнішнє рецензування випускної кваліфікаційної роботи.</i>	25.11.2021	25.11.2021
8.	<i>Подання випускної кваліфікаційної роботи до екзаменаційної комісії та захист.</i>	. .2021	. .2021

8. Дата видачі завдання «19» лютого 2019р.

9. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Демків Ю.М.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Керівник проектної групи
(гарант освітньої програми)

Серова Л. П.

(прізвище, ініціали, підпис)

11. Завдання прийняв до виконання студент

Турченко О.В.

(прізвище, ініціали, підпис)

12. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Автором ВКР проведено с конструктивний аналіз ЗЕД підприємства ТОВ «Алютех-К». Особливу увагу привертає спроба системного комплексного погляду на перспективи розвитку ЗЕД досліджуваного підприємства.

Стосовно зауважень до ВКР потрібно акцентувати увагу на нижченаведені моменти.

Автору рекомендовано визначити єдиний напрям дослідження: мети та структурних одиниць (мета: вдосконалення управління ЗЕД підприємства або по змісту: планування ЗЕД).

Загальне: потрібно оформити роботу відповідно до методичних вимог та форматування: необхідні структурні складові роботи, таблиці що сформовані на альбомний формат рекомендовано подавати в додатках, додати посилання за текстом ВКР, звернути увагу на граматику.

Розділ 1.1:

Загалом формат інформації має відношення більше до фін. аналізу підприємства, чим до «дослідження практики управління ЗЕД», як названо підрозділ. Автору доцільно додати розрахунки приведених показників та частково навести алгоритми (наприклад табл. 1.4).

Розділ 1.2:

Аналітика розділу потребує комплексного аналізу ЗЕД в тому числі з позиції товарної структури та географічної кон'юнктури, що наведені автором. Однак, доцільно було б поглибити аналіз, прокоментувавши зміни, їх причини та перспективи досліджуваних напрямків Крім того, автору слід додати обґрунтування стосовно наведених даних у табл. 1.6 - 1.8 та узагальнити висновки за ними. Також необхідно виправити технічні помилки (наприклад, ар. 20 – роки в табл. 1.6, посилання на застарілу редакцію ІНКОТЕРМС).

Розділ 1.3:

Доречно було б зробити акцент на аналітику дослідження з аргументацією залежності впливу показників на ЗЕД ТОВ «Алютех-К», відповідно до назви підрозділу «Оцінка результативності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К»»

Розділ 2.1:

Дослідження щодо покращення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К» потребує акценту на систематизацію та обґрунтування висновків стосовно необхідності розширення саме асортименту товарів для експорту на ринки Європи.

Розділ 2.2:

Автору доцільно додати висновки за підрозділом.

Також необхідно перевірити текст та виправити технічні помилки (наприклад, ар. 47 – нумерація табл. 2.4, 2.6 у тексті).

Розділ 2.3:

Назва підрозділу децю тотожна... «Прогнозна оцінка результативності та вплив запропонованих заходів на результати діяльності (проводиться теж на перспективу) ТОВ «Алютех-К»». Автору доцільно було б скласти обґрунтований системно-логічний формат аналітичних етапів та додати заключення по ходу дослідження впровадження обраних заходів на підприємстві.

Висновок. Автором проведено достатньо глибоке та різнобічне дослідження за темою ВКР. За умов усунення недоліків роботу може бути допущено до захисту.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи
(проекту)

(підпис, дата)

Відмітка про попередній
захист

(ІПБ, підпис, дата)

13. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проект)

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студента
може бути допущена до захисту екзаменаційній
комісії.

Турченко О.В.

(прізвище, ініціали, підпис)

Гарант освітньої
програми

Серова Л. П.

(прізвище, ініціали, підпис)

Завідувач
кафедри

Мельник Т. М.

(прізвище, ініціали, підпис)

« _____ » 20 _____ р.

АНОТАЦІЯ

Турченко О.

«Планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства»

Менеджмент ЗЕД,

КНТЕУ, Київ, 2021 рік

Метою даної роботи є планування управління зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «Алютех-К».

У роботі проведено дослідження практики управління зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «Алютех-К»; здійснено аналіз зовнішньоекономічної діяльності та оцінку результативності ЗЕД ТОВ «Алютех-К». Обґрунтовано пропозиції щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К». Також проведено розробку заходів щодо оптимізації товарного портфелю експортера. Наведено прогнозну оцінку результативності та вплив запропонованих заходів на результати діяльності ТОВ «Алютех-К».

У висновку підведені підсумки проведеної роботи.

The purpose of this work is to plan the management of foreign economic activity of LLC "Alyutech-K".

The study of the practice of management of foreign economic activity of LLC "Alyutech-K" was conducted in the work; the analysis of foreign economic activity and an estimation of efficiency of FEA of LLC Alyutech-K is carried out. Proposals for the development of foreign economic activity of Alyutech-K LLC are substantiated. Measures to optimize the exporter's product portfolio were also developed. The forecast estimation of efficiency and influence of the offered measures on results of activity of LLC Alyutech-K is resulted.

The conclusion summarizes the work done. The conclusion summarizes the work done. In conclusion, the results of the conducted work are summed up.

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного менеджменту



РЕФЕРАТ

випускної кваліфікаційної магістерської роботи на тему:

«Планування зовнішньоекономічної діяльності»

(на матеріалах ТОВ «Алютех-К»)

студентки Турченко Ольги Володимирівни

Київ 2021

Актуальність теми обумовлюється тим, що зовнішньоекономічна діяльність є важливою і невід'ємною сферою господарської діяльності підприємств, фірм, усіх учасників ринкових відносин. Переоцінка принципів і модельних характеристик економічного розвитку, що відбулася в сучасному суспільстві змінила уявлення про міжнародне співробітництво. В даний час зовнішньоекономічну діяльність необхідно розглядати в якості основного фактора підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні окремих підприємницьких структур, так і в масштабах країни, який, разом з тим, не може не відповідати загальному стану і особливостям розвитку всієї відтворювальної сфери. Реалізація цілей зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації передбачає стратегічний рівень управління діяльністю, що включає в тому числі рішення, пов'язані з визначенням можливості і форми виходу на зарубіжні ринки, вибір цільових сегментів, способи проникнення на них, обізнаності з вимогами замовника інших країн тощо.

Метою дипломної роботи є планування управління зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «Алютех-К».

Об'єкт дослідження – зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «Алютех-К».

Предмет дослідження – планування зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К».

Методологічна база дослідження. В ході виконання роботи застосовувалися такі методи дослідження як аналіз і синтез, групування і порівняння, системний підхід, фінансово-економічний аналіз, емпіричне дослідження, експертні оцінки, аналіз наукової літератури.

Інформаційна база дослідження – публікації науковців з проблематики діагностування фінансового стану підприємства, визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності, організації ЗЕД, офіційна інформація щодо діяльності ТОВ «Алютех-К» за період 2016 – 2020 рр.

Науково-практична новизна отриманих результатів полягає в тому, що розроблені заходи щодо вдосконалення планування управління

зовнішньоекономічною діяльністю досить обґрунтовані і можуть бути застосовні на практиці в цілях підвищення конкурентоспроможності підприємства та ефективності експортних операцій ТОВ «Алютех-К».

Для досягнення мети було поставлено та вирішено наступні завдання:

- проведено дослідження практики управління зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «Алютех-К»;
- здійснено аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К»;
- проведено оцінку результативності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К»;
- обґрунтовано пропозиції щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К»;
- проведено розробку заходів щодо оптимізації товарного портфелю експортера;
- наведено прогнозну оцінку результативності та вплив запропонованих заходів на результати діяльності ТОВ «Алютех-К».

Одержані результати можуть бути використаними ТОВ «Алютех-К» під час організації ЗЕД у системі міжнародного менеджменту з метою удосконалення експортної діяльності підприємства.

Ключові слова: ЕКСПОРТНА ДІЯЛЬНІСТЬ, МІЖНАРОДНИЙ РИНОК, ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКСПОРТУ, ФІНАНСОВІ ПОКАЗНИКИ.

Зміст кваліфікаційної роботи викладено на 61 сторінці, має 23 таблиці, 5 рисунків, список використаних джерел з 50 найменувань, 5 додатків.

Рік виконання кваліфікаційної роботи – 2021 рік.

Рік захисту роботи – 2021 рік.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АЛЮТЕХ-К»	6
1.1. Дослідження практики управління зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «Алютех-К»	6
1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К»	18
1.3. Оцінка результативності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К»	22
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1	28
РОЗДІЛ 2. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АЛЮТЕХ-К»	30
2.1. Обґрунтування пропозицій щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К»	30
2.2. Розробка заходів щодо оптимізації товарного портфелю експортера..	38
2.3. Прогнозна оцінка результативності та вплив запропонованих заходів на результати діяльності ТОВ «Алютех-К».....	43
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2	51
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	55
ДОДАТКИ	Error! Bookmark not defined.

ВСТУП

Актуальність дослідження. Інтернаціоналізація та глобалізація світової економіки неминуче призводить до змін в підприємницькому секторі, а також до перегляду стратегії розвитку для більшості підприємств. Багато підприємств, які колись впевнено себе почували в межах національного ринку, починають стикатися з проблемою жорсткої конкуренції. Їм доводиться шукати нові способи для зміцнення своєї позиції на світових ринках.

Зовнішньоекономічна діяльність є важливою і невід'ємною сферою господарської діяльності підприємств, фірм, усіх учасників ринкових відносин. Переоцінка принципів і модельних характеристик економічного розвитку, що відбулася в сучасному суспільстві змінила уявлення про міжнародне співробітництво. В даний час зовнішньоекономічну діяльність необхідно розглядати в якості основного фактора підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні окремих підприємницьких структур, так і в масштабах країни, який, разом з тим, не може не відповідати загальному стану і особливостям розвитку всієї відтворювальної сфери. Реалізація цілей зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації передбачає стратегічний рівень управління діяльністю, що включає в тому числі рішення, пов'язані з визначенням можливості і форми виходу на зарубіжні ринки, вибір цільових сегментів, способи проникнення на них, обізнаності з вимогами замовника інших країн тощо.

Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що зовнішньоекономічна діяльність є найважливішою складовою великої кількості українських підприємств. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності дає підприємству нові можливості, такі як використання переваг міжнародної кооперації виробництва, свобода в прийнятті рішень для здійснення своїх виробничих завдань.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням планування управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств України присвячені наукові праці багатьох вітчизняних авторів, таких, наприклад, як: Т. Абрамцова [12], Н. Грущинська [6], Є. Єрмаченко [9], М. Кизим [14], Т. Ковальчук [15], М. Рубіш [40], В. Хаустова [47] та ін.

Невирішені питання, що є складовою проблеми. Але деякі питання планування управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств теоретичного та методичного характеру, зокрема оптимізації товарного портфелю експортера не досліджені повною мірою та потребують опрацювання.

Метою дослідження є планування управління зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «Алютех-К».

Завдання дослідження. Виходячи з обраної мети, в роботі необхідно вирішити наступні завдання:

- провести дослідження практики управління зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «Алютех-К»;
- здійснити аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К»;
- провести оцінку результативності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К»;
- обґрунтувати пропозиції щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К»;
- провести розробку заходів щодо оптимізації товарного портфелю експортера;
- навести прогнозну оцінку результативності та вплив запропонованих заходів на результати діяльності ТОВ «Алютех-К».

Об'єкт дослідження – зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «Алютех-К».

Предмет дослідження – планування зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К».

Методи дослідження, які були використані в роботі. В ході виконання роботи застосовувалися такі методи дослідження як аналіз і синтез, групування і порівняння, системний підхід, фінансово-економічний аналіз, емпіричне дослідження, експертні оцінки, аналіз наукової літератури.

Інформаційна база дослідження – публікації науковців з проблематики діагностування фінансового стану підприємства, визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності, організації ЗЕД, офіційна інформація щодо діяльності ТОВ «Алютех-К» за період 2016 – 2020 рр. Робота здійснена з допомогою використання електронних таблиць Excel.

Інформація щодо апробації результатів дослідження. Було підготовлено наукову статтю на тему «Процес планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства», яка опублікована у Збірнику наукових статей студентів під назвою «Міжнародний менеджмент в умовах глобальних викликів» на сторінці 63.

Науково-практична новизна отриманих результатів.

Науково-практична новизна проведеного дослідження полягає в тому, що розроблені заходи щодо вдосконалення планування управління зовнішньоекономічною діяльністю досить обґрунтовані і можуть бути застосовні на практиці в цілях підвищення конкурентоспроможності підприємства та ефективності експортних операцій ТОВ «Алютех-К».

Структура роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів, що містять 6 параграфів, висновків, списку використаної літератури. Загальний обсяг роботи – 61 сторінці, з них основного матеріалу – 54 сторінки. У роботі міститься 23 таблиці, 5 додатків, список використаних джерел налічує 50 позицій літературних джерел.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АЛЮТЕХ-К»

1.1. Дослідження практики управління зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «Алютех-К»

Дослідження практики управління зовнішньоекономічною діяльністю проведено на прикладі ТОВ «Алютех-К» – це самостійна одиниця – виробничо-збутова компанія, що представляє «АЛЮТЕХ» на території України. Група компаній «Алютех» (Alutech) - виробничо-збутової холдинг, заснований в 1996 році. Один з найбільших у Східній Європі виробників ролет, секційних воріт і інших алюмінієвих конструкцій. ТОВ «Алютех-К» забезпечене високотехнологічними виробничими лініями для виготовлення вікон ПВХ, світлопрозорих конструкцій, секційних воріт і збирання ролетних конструкцій, а також сучасними складами для широкого асортименту продукції під маркою «Алютех» (алюмінієві профільні системи, ворота, ролетні системи, автоматика). Площа виробничих територій – близько 6000 м². Виробнича потужність – близько 3 500 воріт і 10 000 ролет на рік.

Організація ТОВ «АЛЮТЕХ-К» зареєстрована 15.06.2007 за юридичною адресою Україна, 07400, Київська обл., місто Бровари, вулиця Онікієнка, будинок 61.

Організаційно-правова форма – Товариство з обмеженою відповідальністю.

Форма власності – недержавна власність.

Види діяльності

Основний:

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля

інші:

25.11 Виробництво будівельних металевих конструкцій та виробів.

25.12 Виробництво металевих дверей і вікон.

46.19 Діяльність агентів з торгівлі товарами широкого асортименту.

Завдяки збалансованій системі управління, висококваліфікованому персоналу, інноваційним рішенням і сучасним технологіям виробництва компанія «Алютех-К» займає провідні позиції на ринку вікон ПВХ, ролетних систем, секційних воріт, алюмінієвих профільних систем (АПС) і систем автоматики. На сьогодні компанія налічує близько 2000 постійних клієнтів.

Професійний інженерний підхід і широкі виробничі можливості дозволяють запропонувати ворота будь-якої складності, що мають попит у клієнтів (різні типи монтажу; встановлення як вбудованої в полотно воріт хвіртки, так і розташованої поруч із воротами; широкий вибір скління та колірної гами воріт тощо), з мінімальними термінами виконання замовлення.

Безперебійна доставка продукції в найкоротший термін по всій Україні забезпечується завдяки наявності на складі компанії великого запасу продукції та налагодженій роботі відділу логістики.

Компанія «Алютех-К» прагне не лише підвищувати якість продукції, розширювати асортиментний ряд і пропонувати нові системи, але й поліпшувати якість обслуговування та навчання. На базі компанії відкрито сервісний центр з ролетної та ворітної автоматики, фахівці якого надають широкий спектр послуг з автоматизації об'єктів. Компанія «Алютех-К» забезпечує професійні консультації клієнтів і гарантує індивідуальний підхід до кожного замовлення.

Порівнюючи 2019 і 2020 роки, експерти відзначають, що падіння ринку трохи сповільнилося, але все одно продовжилося у 2020 році. В першу чергу, це пов'язано з пандемією. Говорячи про будівельний ринок, пов'язаний безпосередньо з виробництвом та використанням вікон ПВХ, світлопрозорих конструкцій, секційних воріт і ролетних конструкцій, можна навіть спостерігати певний прогрес, хоч і не великий. Але якщо говорити в цілому про ринок вікон ПВХ, світлопрозорих конструкцій, секційних воріт і ролетних конструкцій, то тут поки простежується регрес. Основна причина

цього – тривала нестабільна ситуація в країні і, як наслідок, зниження економічних показників і платоспроможності населення. Проте, велика частина компаній продовжує розвивати свій продукт, бренд, сервіс і, по можливості, розширювати свої дилерські мережі. Як і раніше, в продажах лідирує продукція стандарт-класу, і так само «енергоефективність» є головним трендом. 56% компаній відзначили зниження обсягів ринку СПК у 2020 році в порівнянні з показниками минулого року – в середньому до 10%. 25% компаній у 2020 році обрали стратегію оптимізації витрат, що на 11% вище, ніж у 2019 році.

Для досліджуваного ринку 2020 рік був нелегким, і він продовжив динаміку падіння як і в попередньому 2019 році. Незважаючи на таку тенденцію, багато хто з компаній виконали свої намічені цілі і досягли поставлених завдань. Хтось це зробив завдяки стратегії оптимізації витрат (25% учасників опитування). Для когось продаж енергоефективних віконних конструкцій, а також продукції середнього цінового сегмента стали трендом 2020 року і допомогли стабілізувати продажі. Для когось основою стабільності став вихід на нові світові ринки. Але абсолютно всі компанії схожі в одній думці, що ринок вікон ПВХ, світлопрозорих конструкцій, секційних воріт і ролетних конструкцій вже давно втратив чіткі грані сезонності і 2020 рік був тому підтвердженням. І що нестабільність політичної ситуації в країні продовжує серйозно впливати на стан економіки, як в країні в цілому, так і в окремо взятій віконній галузі. Як наслідок, в 2020 році відзначалося зниження частки первинного будівництва.

В таких умовах, природно, різко посилилася конкуренція на ринку і також мав місце ціновий демпінг не тільки серед виробників вікон ПВХ, світлопрозорих конструкцій, секційних воріт і ролетних конструкцій, а й серед постачальників комплектуючих. І, як результат, 37% компаній виробників у 2020 році провели повну заміну комплектуючих (29% ввели в асортимент новий профіль, а 8% – нову фурнітуру), в порівнянні з 31% в 2019 році. Не завжди такі зміни ведуть до підвищення якості продукції, але

стан справ на ринку вимагає будь-яких рішень, та іноді вони бувають і на користь зниження ціни, а не підвищення якості. Тим не менше, більшість компаній-виробників вікон ПВХ, світлопрозорих конструкцій, секційних воріт і ролетних конструкцій продовжили розвивати свою справу, приділяючи увагу розвитку продуктових лінійок, посилюючи позиції бренду, розширюючи дилерську мережу і оптимізуючи витрати. Адже відомо, що в умовах жорсткої конкуренції ставка на розвиток – найоптимальніше рішення для виграшу у довгостроковій перспективі.

Проведемо дослідження обраної компанії ТОВ «Алютех-К». Основні фінансово-економічні показники ТОВ «Алютех-К» наведено в таблиці 1.1.

Як видно із фінансових результатів діяльності ТОВ «Алютех-К», пожвавлення в фінансовій активності компанії спостерігалось у 2015-2017 роках, тим рокам серед дослідного періоду, що характеризується позитивною динамікою чистого прибутку компанії. Проте, вже у 2018 році значення прибутковості компанії досягли посткризових негативних результатів (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Основні фінансово-економічні показники ТОВ «Алютех-К» у 2016-2020 роках

Стаття	Значення статті по роках					Темп приросту, %			
	2016	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції товарів, робіт, послуг)	39605	36960	37169	46417	46404	-6,68	0,57	24,88	-0,03
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	29935	28150	25259	32386	35019	-5,96	-10,27	28,22	8,13
Валовий прибуток (збиток)	9671	8810	11910	14031	11385	-8,90	35,19	17,81	-18,86

Продовження табл. 1.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Інші операційні доходи	1893	1169	513	1543	819	-38,25	-56,12	200,78	-46,92
Адміністративні витрати	2520	1737	1888	2547	2030	-31,07	8,69	34,90	-20,30
Витрати на збут	7241	5829	6434	7691	9076	-19,50	10,38	19,54	18,01
Інші операційні витрати	45	69	182	655	54	53,33	163,77	259,89	-91,76
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	1757	2343	3919	4680	843	33,35	67,26	19,42	-81,99
Інші фінансові доходи	1	16	0	0	0	1500,00	-100,00		
Фінансові витрати	1279	1127	1184	1033	828	-11,88	5,06	-12,75	-19,85
Інші витрати	0	6	2	0	0		-66,67	-100,00	
Прибуток (збиток) від до оподаткування	479	1227	2733	3647	15	156,16	122,74	33,44	-99,59
Податок на прибуток	7	141	496	658	12	1914,29	251,77	32,66	-98,18
Чистий прибуток (збиток)	472	1086	2237	2990	3	130,08	105,99	33,66	-99,90
Матеріальні затрати	645	708	132	1260	1826	9,77	-81,36	854,55	44,92
Витрати на оплату праці	2880	2230	3318	4296	5143	-22,57	48,80	29,46	19,72

Закінчення табл. 1.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Відрахування на соціальні заходи	1030	835	730	952	1120	-18,93	-12,57	30,41	17,65
Амортизація	658	638	1104	443	354	-3,04	73,04	-59,87	-20,09
Інші операційні витрати	4589	3224	10461	3876	4437	-29,75	224,47	-62,95	14,47
Разом	9801	7634	15745	10827	12882	-22,11	106,25	-31,24	18,98

Джерело: розроблено за фінансовими показниками підприємства (Додаток А, Додаток Б, Додаток В, Додаток Г, Додаток Д)

Отже, чистий дохід протягом 2018-2019 років зростає на 0,57% та 24,88% відповідно, але вже у 2020 році внаслідок епідемії COVID-19 відбулося падіння чистого доходу на 0,03%. Падіння собівартості відбувалося протягом 2017-2018 років на 5,96 % та 10,27 % відповідно внаслідок зміни технологій виробництва, але вже у 2019 році відбулося зростання собівартості на 28,22% внаслідок збільшення цін на сировину, що продовжилася протягом 2020 року – зростання відбулося на 8,13%. Валовий прибуток також зменшився у 2017 році та зростав у 2018-2019 роках.

Прибуток від операційної діяльності зростав у 2017-2019 роках, у 2020 році відбулося падіння прибутку на 81,99%. Така ж тенденція відбувалася і для чистого прибутку - у 2020 році падіння склало 99,90%.

Матеріальні витрати зменшувалися тільки протягом 2018 року – на 81,36%, у решті роки матеріальні витрати зростали, у 2020 році вони зросли на 44,92%. Витрати на оплату праці зростали протягом 2018-2020 років, відповідно зростали і витрати на соціальні заходи.

Далі розглянемо показники фінансового стану підприємства ТОВ «Алютех-К».

Першою групою показників для оцінки фінансово-господарського стану ТОВ «Алютех-К» є група показників ліквідності (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Показники ліквідності ТОВ «Алютех-К» у 2016-2020 роках

Показник	Формула	Роки					Нормальні значення показників
		2016	2017	2018	2019	2020	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	(Грошові кошти + поточні фінансові інвестиції) / Поточні зобов'язання	0,03	0,04	0,08	0,15	0,06	0,25-0,30
Коефіцієнт проміжної ліквідності	(Поточна дебіторська заборгованість + грошові активи + поточні фінансові інвестиції) / Поточні зобов'язання	1,27	1,77	2,17	4,02	3,14	0,80-1,50
Коефіцієнт загального покриття	(Оборотні активи / Поточні зобов'язання)	1,29	1,80	2,22	4,05	3,15	2,0-2,50
Власний оборотний (функціуючий) капітал (ВОК)	Власний капітал + Довгострокові зобов'язання – необоротні активи	2241	4630	6616	11102	10697	>0
Коефіцієнт маневреності функціуючого капіталу	Грошові кошти/ВОК	0,10	0,05	0,06	0,05	0,03	
Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу	Чистий дохід/ВОК	17,73	7,99	5,62	4,18	4,34	

Джерело: розроблено за фінансовими показниками підприємства (Додаток А, Додаток Б, Додаток В, Додаток Г, Додаток Д)

Коефіцієнт абсолютної ліквідності на 31.12.2020 р. 6%, у 2016 р. склав 3%. Отже, ми спостерігаємо тенденцію до збільшення. Збільшення абсолютної ліквідності показує можливість підприємства негайно погасити поточні зобов'язання, тобто ТОВ «Алютех-К» може погасити поточні

зобов'язання на кінець 2020 році тільки в обсязі 6%, що недостатньо для стабільного функціонування підприємства.

Дані таблиці показують, що у періоді спостереження коефіцієнт швидкої ліквідності у 2018-2020 роках не відповідав критеріям, що свідчить про невірне вкладання коштів підприємства.

Коефіцієнт покриття у 2016-2020 рр. збільшувався, та у 2019-2020 роках був вищий нормативних значень. Тобто при негайному погашенні поточних зобов'язань підприємство в змозі розплатитися з кредиторами.

Власний оборотний капітал збільшувався, що свідчить про покращення фінансової стійкості підприємства. Робочий капітал та власний оборотний капітал у підприємства додатній. Коефіцієнт заборгованості вказує на значення того, яка частка активів п/ва фінансується за рахунок залученого капіталу, або показує питому вагу залученого капіталу в загальній сумі ресурсів п/ва. Коефіцієнт досить малий, отже, підприємство незначно залежить від зовнішніх кредиторів. Даний показник свідчить про наявність власного оборотного капіталу підприємства.

Таблиця 1.3

Показники фінансової стійкості ТОВ «Алютех-К» у 2016-2020 роках

Показник	Формула	Роки					Нормальне значення показників
		2016	2017	2018	2019	2020	
Коефіцієнт фінансової автономії	Власний капітал / Капітал	0,38	0,42	0,50	0,59	0,55	≥ 0,50
Коефіцієнт фінансування	Власний капітал / Позиковий капітал	0,60	0,74	0,99	1,46	1,22	≥ 1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Власний оборотний капітал / Власний капітал	0,27	0,49	0,56	0,75	0,76	≥ 0,50
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	Залучений капітал/Капітал	0,62	0,58	0,50	0,41	0,45	0,2-0,5

Продовження табл. 1.3

Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	Залучений капітал/Власний капітал	1,65	1,36	1,01	0,69	0,82	0,25-1
Коефіцієнт фінансової залежності	Капітал/Власний капітал	2,65	2,36	2,01	1,69	1,82	1,25-2,0
Коефіцієнт інвестування	Власний капітал/Необоротні активи	0,68	0,79	1,01	1,46	1,43	>1,0
Коефіцієнт покриття запасів і затрат власними оборотними коштами	(Власний капітал-Необоротні активи)/Запаси	- 24,47	- 14,11	0,51	55,77	62,12	0,6-0,8
Коефіцієнт фінансової стійкості	Власний капітал/Поточні зобов'язання	1,08	1,63	2,16	4,04	2,82	

Джерело: розроблено за фінансовими показниками підприємства (Додаток А, Додаток Б, Додаток В, Додаток Г, Додаток Д)

Дані наведені в табл. 1.3. свідчать про те, що питома вага власного капіталу (коштів) у загальній сумі ресурсів підприємства збільшується протягом 2016-2020 років.

Розраховані показники маневреності для досліджуваного підприємства свідчать про достатню його здатність підтримувати рівень власного оборотного капіталу й поповнювати оборотні кошти в разі потреби за рахунок власних джерел протягом 2018-2020 років. За таких умов додатковим джерелом забезпечення оборотними коштами підприємства є довгострокові позикові кошти, ступінь використання яких зростає протягом аналізованого періоду.

Наведені в таблиці показники фінансової стійкості ТОВ «Алютех-К» вказують на те, що це підприємство достатньо забезпечене ресурсами для проведення незалежної фінансової політики. Свідченням цього є значення коефіцієнта забезпеченості власними оборотними коштами запасів, які значно вище від нормативного (0,6-0,8).

Щодо ділової активності компанії, то збільшення оборотів як активів, власного капіталу, та уповільнення позикового капіталу спостерігалось у

2018-2020 рр. Це свідчить про уповільнення циклів реалізації продукції. Найвним постає неефективне використання позикового капіталу.

Таблиця 1.4

Показники ділової активності ТОВ «Алютех-К» у 2016-2020 роках

Показник	Формула	Роки				
		2016	2017	2018	2019	2020
Продуктивність праці, грн./чол.	Чиста виручка від реалізації/ чисельність працівників	304,65	381,03	368,01	527,47	515,60
Фондовіддача	Чиста виручка від реалізації Середня вартість ОЗ	19,78	9,86	11,27	16,09	18,57
Коефіцієнт оборотності активів	Чиста виручка від реалізації/ середні значення активів за період	1,73	1,65	1,61	1,91	1,84
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чиста виручка від реалізації/ середні значення дебіторської заборгованості за період	0,12	0,26	0,28	0,27	0,32
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Чиста виручка від реалізації/ середні значення власного капіталу за період	9,42	4,13	3,50	3,51	3,23
Період обертання дебіторської заборгованості, днів	360/ Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	43	94	102	98	113
Оборотність кредиторської заборгованості, днів	360/ Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	35	37	41	32	30

Джерело: розроблено за фінансовими показниками підприємства (Додаток А, Додаток Б, Додаток В, Додаток Г, Додаток Д)

Ефективність використання основних фондів збільшилась у 2020 р., про що свідчить підвищення фондовіддачі. За період 2016-2020 р. збільшився період погашення дебіторської заборгованості, а кредиторської – зменшився.

Усі коефіцієнти рентабельності, що зазначені в табл. 1.5., мають негативну тенденцію за 2020 рік. І лише в 2017-2019 рр. спостерігалось погавлення. Рентабельність діяльності має тенденцію до щорічного зростання, так показник збільшується з 9,23% в 2019 році до 0,01% в 2020

році. Такі зміни свідчать про ефективність безпосередньо збутової діяльності підприємства.

Однак не дивлячись на позитивне значення рентабельності продажів, інші показники рентабельності мають негативні тенденції. Так ефективність використання активів дуже низька, про що свідчить значення показника рентабельності активів, яке коливається від 12,345 у 2019 році до 0,01% у 2020 році.

Щодо рентабельності власного капіталу, то він має тенденцію до щорічного скорочення починаючи з 2020 року. Так в 2019 році він становив 12,34%, в 2020 році скоротився – до 0,01%.

Такі зміни свідчать про зменшення ефективності використання інвестицій і безпосередньо власного капіталу.

Позитивні зміни валового прибутку підприємства в 2020 році на тлі незначного зменшення валового доходу пояснюються високою інфляцією в Україні в зазначений період, а не позитивними змінами в управлінні прибутковістю підприємства.

Таблиця 1.5

Показники рентабельності ТОВ «Алютех-К» у 2016-2020 роках

Показники	Розрахунок	Роки				
		2016	2017	2018	2019	2020
Рівень рентабельності активів	Чистий прибуток/ Середнє значення активів за період	2,07	4,86	9,72	12,34	0,01
Рівень рентабельності необоротних активів	Чистий прибуток/ Середнє значення необоротних активів за період	10,99	28,96	67,85	103,68	0,12
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток/ Середнє значення власного капіталу за період	5,80	12,13	21,08	22,61	0,02
Рентабельність діяльності	Чистий прибуток/ Чистий дохід від реалізації	1,58	3,86	8,86	9,23	0,01
Рентабельність витрат	Чистий прибуток / Собівартість	1,19	2,94	6,02	6,44	0,01

Джерело: розроблено за фінансовими показниками підприємства (Додаток А, Додаток Б, Додаток В, Додаток Г, Додаток Д)

Отже, аналізуючи рентабельність діяльності та витрат ТОВ «Алютех-К», необхідно зауважити про негативну динаміку, що несе негативні наслідки для подальшого існування компанії, адже на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції припадає в середньому 1 коп. прибутку, а на 1 грн. собівартості продукції 1 коп. прибутку.

Відділ зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) створено як самостійний структурний підрозділ підприємства. Він являтиме собою частину апарату управління. Його головне завдання полягає в управлінні ЗЕД як елементом єдиної цілісної системи внутрішньофірмового управління. Він створюється для планування, організації і координації ЗЕД. Організаційна структура управління ЗЕД як складова частина внутрішньофірмового управління визначається, насамперед, загальною стратегією підприємства, а також стратегією ЗЕД як її складової.

Схема прямих зв'язків нового відділу на підприємстві орієнтована на зовнішньоекономічну діяльність зображена на рис.1.1.



Рис. 1.1. Схема прямих зв'язків відділу зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К»

Мета відділу ЗЕД на підприємстві ТОВ «Алютех-К» – максимізація прибутку на довготривалий період за рахунок ефективної участі в міжнародному підприємництві. Організаційна структура управління ЗЕД, як і внутрішньофірмового управління, повинна постійно розвиватися і вдосконалюватися, пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі та сфері управління.

Основні види зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К» є наступними:

- експорт товарів, робіт і послуг власного виробництва;
- імпорт товарів, робіт і послуг для власних потреб;
- імпорт товарів, робіт і послуг для потреб інших суб'єктів підприємницької діяльності і громадян, як з набуттям права власності, так і без набуття такого на товари, роботи і послуги, які імпортуються;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі.

Слід також зазначити, що поставки продукції ТОВ «Алютех-К» відбувається на умовах EXW, CIF, DAT відповідно до правил ІНКОТЕРМС-2020.

1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К»

Основним видом ЗЕД даного підприємства ТОВ «Алютех-К» є експортні операції, а неосновним - отримання позик від підприємств групи компаній «АЛЮТЕХ». Експортні операції передбачають продаж і вивезення готової продукції за кордон для передачі їх у власність іноземному контрагенту. Динаміку зовнішньої торгівлі та питому вагу зовнішньоторговельних операцій ТОВ «Алютех-К» за 2016-2020 роки представлено у таблиці 1.6.

Таблиця 1.6

**Динаміка структури виручки від реалізації ТОВ «Алютех-К»
за 2016-2020 рр.**

Показник	2016	2017	2018	2019	2020
Виручка від реалізації продукції тис. грн., в т.ч.	39605	36960	37169	46417	46404
Експорт, тис.грн.	20951	20069	23052	30881	27893
Реалізація на внутрішньому ринку, тис.грн.	18654	16891	14117	15536	18511
Рівень доходу від експорту в загальному обсягу доходу	52,9	54,3	62,02	66,53	60,11

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Алютех-К»

Отже, ТОВ «Алютех-К» у 2016 році експортувало 52,9% продукції, у 2019 році обсяги експортних операцій у відносному виразі збільшуються до 66,53%. У 2020 році обсяг експортних операцій зменшується як в абсолютному так і відносному виразі внаслідок зменшення попиту в локдаун.

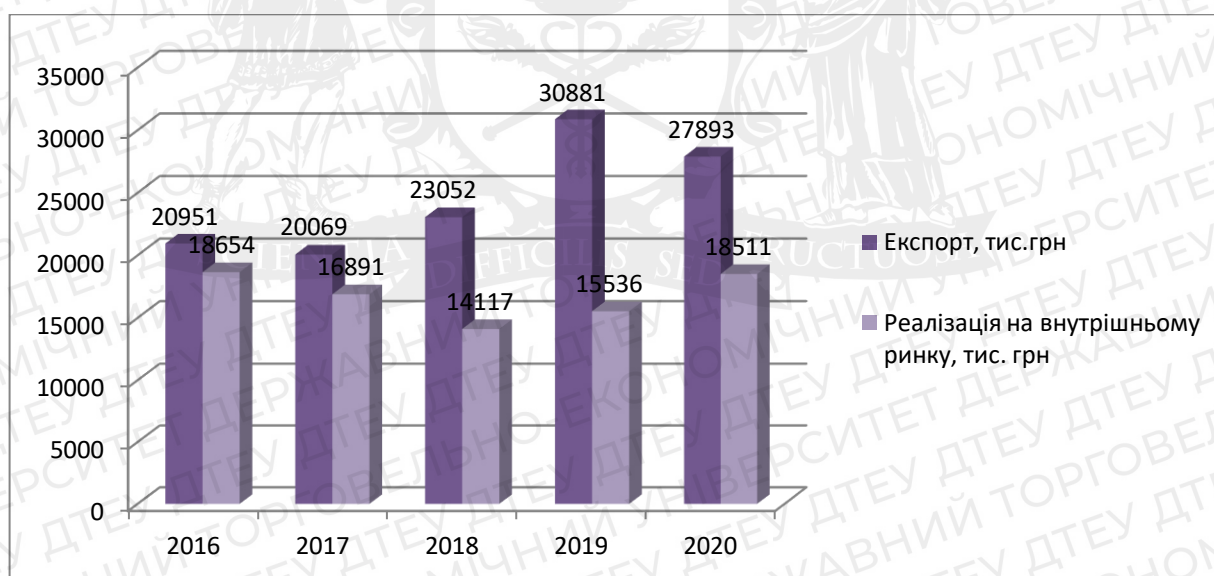


Рис.1.2. Динаміка виручки від реалізації ТОВ «Алютех-К» за 2016-2020 рр., тис. грн

Продукція ТОВ «Алютех-К» користується попитом за кордоном, тому в абсолютному виразі протягом 2017-2019 років відбулося збільшення експорту продукції.

Таблиця 1.7

**Структура експорту ТОВ «Алютех-К» за асортиментними групами
за 2016-2020 рр.**

	2016	2017	2018	2019	2020	Відхилення 2020/2016
	Сума, тис. грн	Сума, тис. грн	Сума, тис. грн	Сума, тис. грн	Сума, тис. грн	%
Експорт продукції	20951	20069	23052	30881	27893	33,1
ролетні системи	9281,3	10355,6	15698,4	21987,3	20668,7	122,7
секційні ворота	3834,0	2588,9	2858,4	4508,6	4239,7	10,6
алюмінієві профільні системи (АПС)	5195,8	4274,7	1175,7	2099,9	2343,0	-54,9
вікна ПВХ	2639,8	2528,7	3319,5	2285,2	641,5	-75,7

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Алютех-К»

Таблиця 1.8

Експорт продукції ТОВ «Алютех-К» за країнами

	2016	2017	2018	2019	2020	Відхилення 2020/2016
	Сума, тис. грн	Сума, тис. грн	Сума, тис. грн	Сума, тис. грн	Сума, тис. грн	%
Польща	5070,1	6984,0	9843,2	12361,7	12127,9	139,2
Чехія	3896,9	3833,2	4633,5	6312,1	6621,8	69,9
Росія	5300,6	4274,7	4126,3	5465,9	3637,2	-31,4
Молдова	3896,9	2528,7	1959,4	3242,5	1960,9	-49,7
Країни Балтії	712,3	822,8	1314,0	1822,0	1868,8	162,4
Білорусь	1759,9	1364,7	737,7	1050,0	1071,1	-39,1
Інші країни	314,3	260,9	438,0	626,9	605,3	92,6
Усього	20951	20069	23052	30881	27893	33,1

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Алютех-К»

Динаміку зовнішньої торгівлі ТОВ «Алютех-К» за 2016-2020 роки представлено у таблиці 1.7. Ця інформація є дуже важливою для конструктивного планування ЗЕД підприємства.

Таким чином, спостерігається збільшення експорту всіх товарних груп крім вікна ПВХ, вони споживається всередині країни.

Найбільші обсяги експорту займають ролетні системи – 74,1% у 2020 році, або 20668,7 тис. грн., їх обсяг експорту постійно зростає, секційні ворота займають 15,2% від експорту або 4239,7 тис грн. алюмінієві профільні системи (АПС) та вікна ПВХ демонструють зменшення обсягів експорту протягом 2016-2020 років.

На рис. 1.3 відобразимо динаміку експортної виручки ТОВ «Алютех-К» за 2018-2020 рр. в розрізі асортиментних груп.

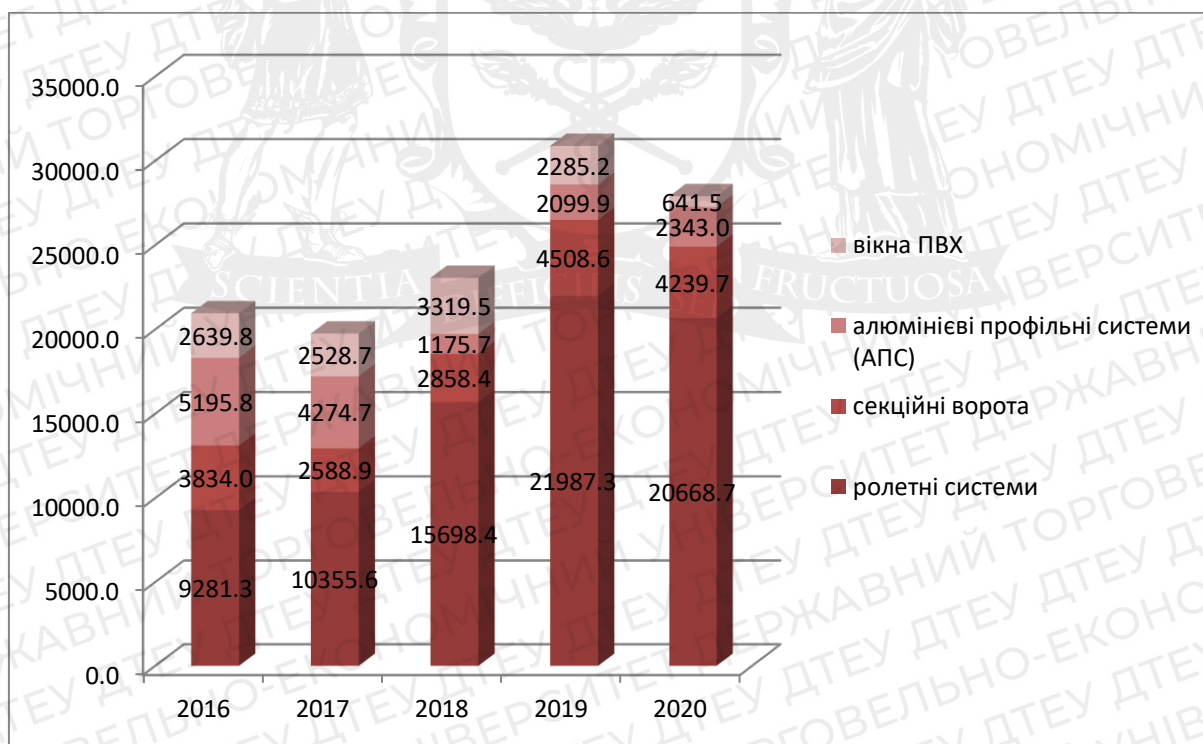


Рис. 1.3. Динаміка експортної виручки ТОВ «Алютех-К» за 2016-2020 рр. в розрізі асортиментних груп, тис. грн

Основними типовими експортними операціями ТОВ «Алютех-К» є пряий експорт продукції з України в країни СНД, країни Прибалтики, Польщу та Чехію (табл. 1.8).

Підприємство орієнтується на країни Східної Європи, особливо на Польщу, Чехію та Молдову. Все менше обладнання постачається у Росію, на 35.5% менше у 2020 році у порівнянні з 2019 роком. У Росію підприємство постачає ролети та АПС, а також вікна ПВХ, але їх вартість у порівнянні з секційними воротами менша, тому і сума експорту менша. Схожа ситуація і з Молдовою, у 2020 році у порівнянні з 2019 роком обсяг експорту зменшився на 41,4%, але у порівнянні з 2018 роком приріст склав 105,9%. Найбільш розвиваються відносини з Чехією, приріст обсягів експорту у 2020 році у порівнянні з 2019 роком склав 1,7%, а у порівнянні з 2018 роком – 69,5%. Найбільша частка експорту приходить на Польщу – 43,48% від усього експорту у 2020 році. Взагалі динаміка обсягів експорту є позитивною, за 2018-2020 роки приріст склав 66,7%.

1.3. Оцінка результативності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К»

При плануванні зовнішньоекономічної діяльності кожен експортний контракт у ТОВ «Алютех-К» повинен бути ретельно проаналізований, аби уникнути непередбачуваних негативних наслідків для ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Таблиця 1.9

Ефективність експорту ТОВ «Алютех-К» у 2018-2020 рр.

Показник	2016	2017	2018	2019	2020
Виручка від реалізації, тис грн	20951	20069	23052	30881	27893
Повні витрати на реалізацію експортного товару, тис.грн	16552	17426	19164	29845	25875
Кредит для виготовлення експортного товару. Тис грн	10000	15000	15000	35000	30000
Відсоток за кредит, % на рік	12	18	16	17	14
Термін кредиту, років	0,5	1	1	1	1
Коефіцієнт кредитного впливу	0,57	1,37	0,95	5,06	1,93
Ефект експорту, тис грн	4399,0	2643,3	3888,2	1036,2	2018,4
Ефективність експорту, грн/грн	1,27	1,15	1,20	1,03	1,08

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Алютех-К»

За результатами розрахунків в табл. 1.9 коефіцієнт кредитного впливу обумовлює корегування показників економічної ефективності та ефекту на величину додатково отриманого прибутку від використання кредитних ресурсів.

Ефект експорту зменшується, якщо у 2016 році він становив - 4399,0 тис грн, то у 2020 році він становив 2018,4 тис грн, це зумовило зменшення величини ефективності експорту з 1,27 у 2016 році до 1,08 у 2020 році. Це свідчить про те, що на 1 грн проданих товарів на експорт підприємство отримало прибутку 1,27 грн. у 2016 році та 1,08 грн у 2020 році. Тобто ефективність експортних операцій зменшується, але необхідно шукати нових шляхів реалізації товарів з метою збільшення обсягів експорту на нові ринки та впровадження нової продукції з метою збільшення поставок на вже існуючі ринки.

Для визначення ефективних напрямів діяльності підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності потрібен ретельний аналіз її стану. Проведення аналізу експортних операцій включає визначення виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом та ціною експортованих (імпортованих) товарів; визначення виконання зобов'язань за термінами їх поставок та якістю; установлення факторів і величин їх впливу на економічні показники; з'ясування причин недовиконання зобов'язань за тими чи іншими позиціями.

Аналіз виконання зобов'язань з експортних операцій є важливим у діяльності кожного підприємства, адже він відображає кількість і загальну суму підписаних угод, кількість вид і суму контрактів, що були прострочені у виконанні, причини недовиконання та прострочення контрактів, та дозволяє оцінити виконання зобов'язань за експортними операціями, динаміку експорту товарів ТОВ «Алютех-К», аналіз використання коштів у зовнішньоекономічній діяльності підприємства, дані для проведення цього аналізу наведено у табл. 1.10.

Таблиця 1.10

Дані для аналізу виконання зобов'язань з експортних операцій

ТОВ «Алютех-К»

	2016		2017		2018		2019		2020	
	Контракт	Фактично	Контракт	Фактично	Контракт	Фактично	Контракт	Фактично	Контракт	Фактично
ролетні системи										
Кількість, од.	800	800	800	800	1000	1000	1200	1500	1000	1100
Середня ціна, тис. грн.	11	11,60	12	12,94	15	15,70	15	14,66	18	18,79
Вартість контракту, тис. грн.	8800	9281,3	9600	10355,6	15000	15698,4	18000	21987,3	18000	20668,7
секційні ворота										
Кількість, од.	800	800	1000	500	500	520	600	615	500	530
Середня ціна, тис. грн.	5	4,79	5	5,18	6	5,50	7	7,33	8	8,00
Вартість контракту, тис. грн.	4000	3834,0	5000	2588,9	3000	2858,4	4200	4508,6	4000	4239,7
алюмінієві профільні системи (АПС)										
Кількість, од.	2000	2000	2000	1800	600	500	1200	1000	1500	1000
Середня ціна, тис. грн.	2	2,60	2	2,37	2	2,35	2,5	2,10	2	2,34
Вартість контракту, тис. грн.	4000	5195,8	4000	4274,7	1200	1175,7	3000	2099,9	3000	2343,0
вікна ПВХ										
Кількість, од.	800	800	600	600	700	720	680	550	200	120
Середня ціна, тис. грн.	3	3,30	4	4,21	4	4,61	4	4,15	4	5,35
Вартість контракту, тис. грн.	2400	2639,8	2400	2528,7	2800	3319,5	2720	2285,2	800	641,5

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Алютех-К»

Результати розрахунків по виконанню контрактних зобов'язань наведено у табл. 1.11. та зображено на рис. 1.4.

Таблиця 1.11

Виконання контрактних зобов'язань з експорту ТОВ «Алютех-К»

Коефіцієнт	2016	2017	2018	2019	2020
Коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю	1,09	0,94	1,05	1,11	1,08
Коефіцієнт виконання зобов'язань за фізичним обсягом	1,00	0,86	1,00	1,13	1,03
Коефіцієнт виконання зобов'язань за ціною	1,09	1,09	1,05	0,98	1,05

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Алютех-К»

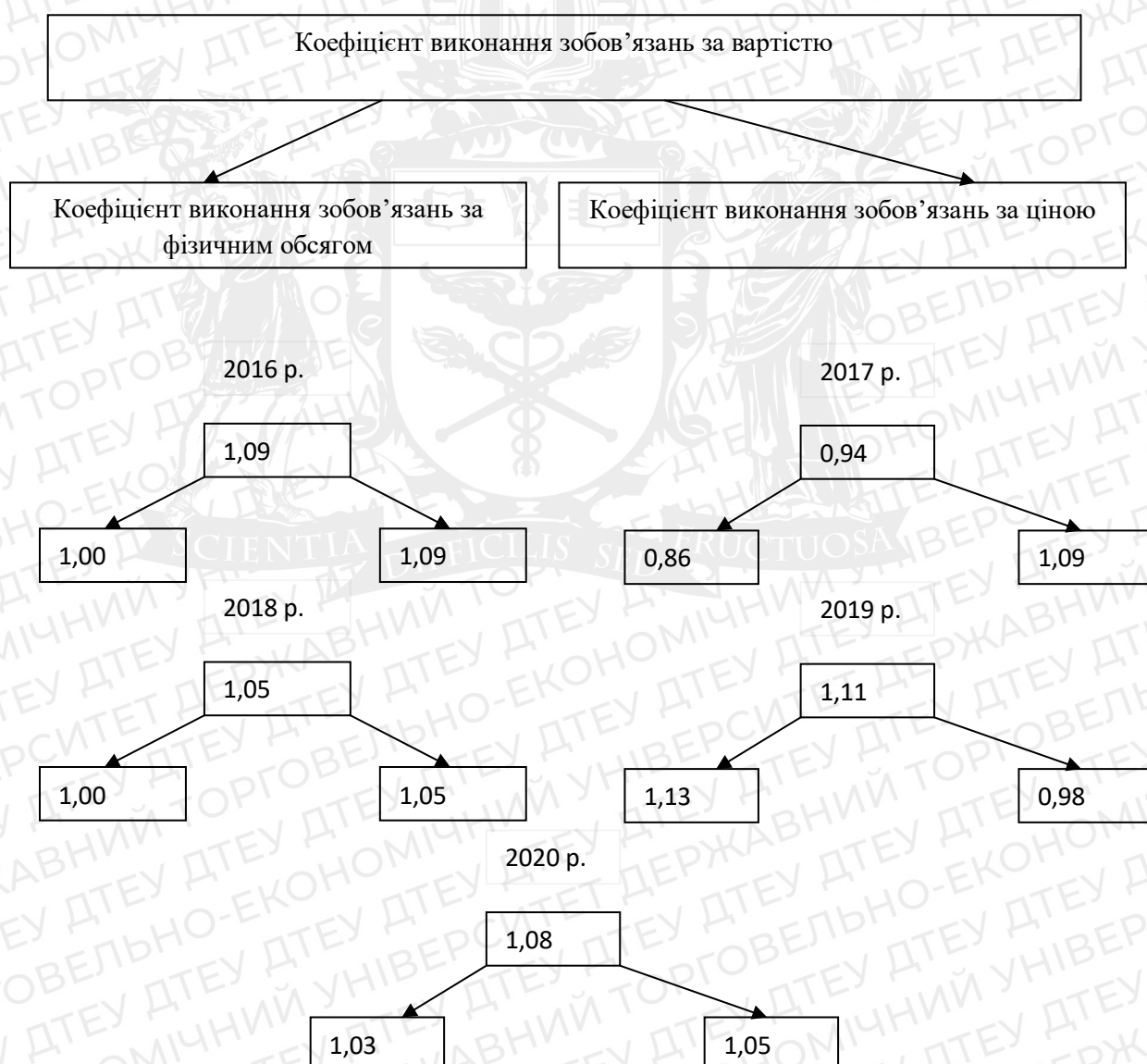


Рис. 1.4. Коефіцієнти виконання зобов'язань за експортними поставками

За даними таблиць 1.10, 1.11 та графіків визначено, що ТОВ «Алютех-К» у 2020 році перевиконало свої планові експортні зобов'язання за рахунок перевиконання зобов'язань за ціною на 5% та перевиконанням за фізичним обсягом на 3%. У 2019 році підприємство перевиконало свої експортні зобов'язання за планом, що пов'язано із перевиконання зобов'язань за фізичним обсягом на 13% та недовиконання за ціною на 2% відповідно.

Для більш повної характеристики діяльності підприємства ТОВ «Алютех-К» на зовнішньому ринку експорт товарів за період, що аналізується, порівнюють з експортом за попередній період, а також проводять аналіз в динаміці. Результати розрахунків показників динаміки експорту наведено у табл. 1.12. та зображено на рис. 1.5.

Таблиця 1.12

Показники динаміки експорту ТОВ «Алютех-К»

Коефіцієнт	2017	2018	2019	2020
Індекс вартості	0,94	1,17	1,34	0,90
Індекс цін	1,08	1,16	0,97	1,23
Індекс фізичного обсягу	0,88	1,01	1,38	0,73
Індекс кількісної структури	0,84	0,74	1,34	0,75
Індекс кількості	1,28	1,57	0,73	1,64

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Алютех-К»



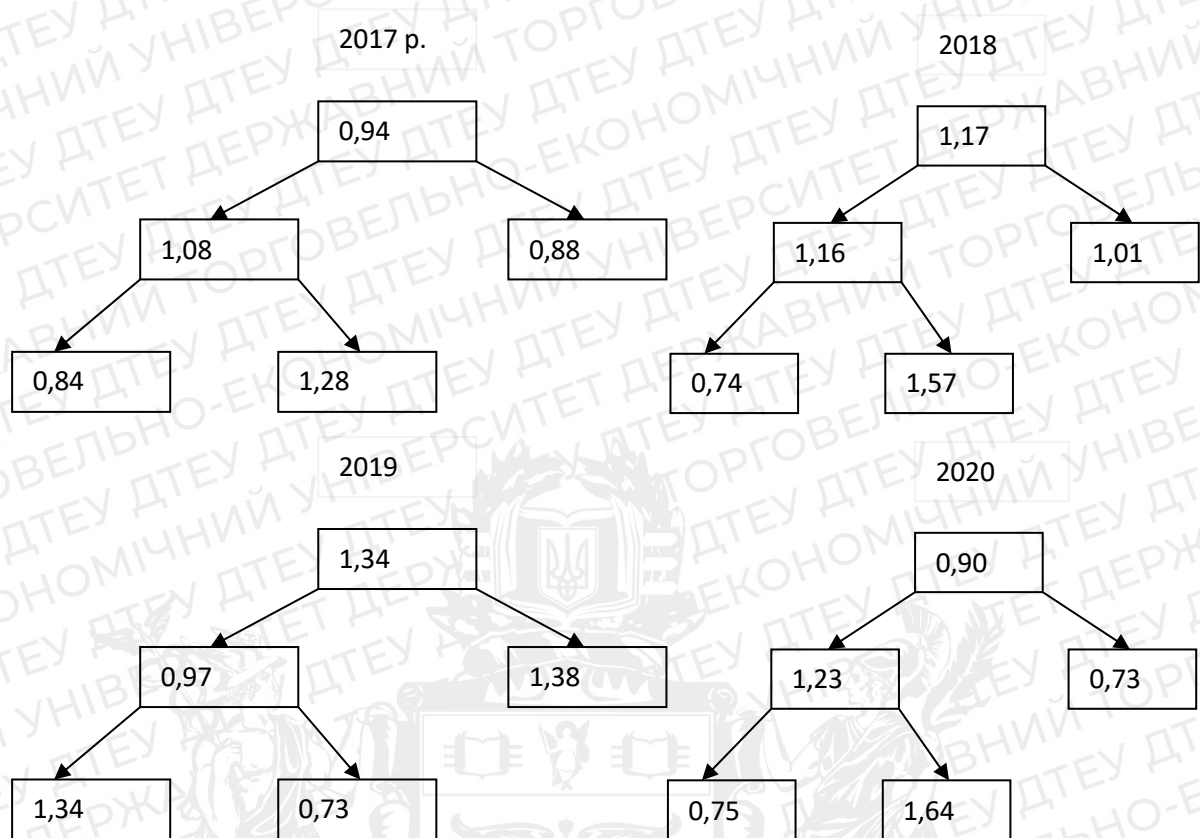


Рис. 1.5. Індекси виконання експортних зобов'язань

За даними таблиць та графіків визначено, що ТОВ «Алютех-К» у 2020 році недовиконало свої експортні зобов'язання за рахунок перевиконання зобов'язань за ціною на 23% та недовиконання за фізичним обсягом на 27%. У 2019 році підприємство перевиконало свої експортні зобов'язання, що пов'язано із перевиконання зобов'язань за фізичним обсягом на 38% та недовиконання за ціною на 3% відповідно.

Таким чином, підприємство ТОВ «Алютех-К» перевиконало свої зобов'язання за експортом як в 2018 так і в 2020 роках, про це свідчать коефіцієнти виконання зобов'язань за експортними поставками та індекси виконання експортних зобов'язань (значення яких більше 1).

Аналіз виконання зобов'язань з експортних операцій показав, що контракти були виконані у повному обсязі, динаміку експорту товарів ТОВ «Алютех-К» є позитивною, аналіз використання коштів у зовнішньоекономічній діяльності підприємства є доцільним та ефективним.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Дослідження проводилося на за даними ТОВ «Алютех-К», яка займає одне з лідируючих місць на українському ринку в сфері виробництва і продажів вікон ПВХ, ролетних систем, секційних воріт, алюмінієвих профільних систем (АПС).

Як видно із фінансових результатів діяльності ТОВ «Алютех-К», пожвавлення в фінансовій активності компанії спостерігалось у 2015-2017 роках, тим рокам серед дослідного періоду, що характеризується позитивною динамікою чистого прибутку компанії. Прибуток від операційної діяльності зростав у 2017-2019 роках, у 2020 році відбулося падіння прибутку на 81,99%. Така ж тенденція відбувалася і для чистого прибутку – у 2020 році падіння склало 99,90%.

Аналізуючи рентабельність діяльності та витрат ТОВ «Алютех-К», необхідно зауважити про негативну динаміку, що несе негативні наслідки для подальшого існування компанії, адже на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції припадає в середньому 1 коп. прибутку, а на 1 грн. собівартості продукції 1 коп. прибутку.

Підприємство орієнтується на країни Східної Європи, особливо на Польщу, Чехію та Молдову. Все менше обладнання постачається у Росію, на 35.5% менше у 2020 році у порівнянні з 2019 роком. Це відбувається внаслідок конфлікту на Донбасі та зменшення поставок в Росію та переорієнтування експортних потоків на країни Східної Європи. У Росію підприємство поставляє ролети та АПС, а також вікна ПВХ, але їх вартість у порівнянні з секційними воротами менша, тому і сума експорту менша. Схожа ситуація і з Молдовою, у 2020 році у порівнянні з 2019 роком обсяг експорту зменшився на 41,4%, але у порівнянні з 2018 роком приріст склав 105,9%. Найбільш розвиваються відносини з Чехією, приріст обсягів експорту у 2020 році у порівнянні з 2019 роком склав 1,7%, а у порівнянні з 2018 роком – 69,5%. Найбільша частка експорту приходить на Польщу –

43,48% від усього експорту у 2020 році. Більша частина поставок у Польщу та Чехію – це АПС. Взагалі динаміка обсягів експорту є позитивною, за 2018-2020 роки приріст склав 66,7%.

Ефект експорту зменшується, якщо у 2016 році він становив – 4399,0 тис грн, то у 2020 році він становив 2018,4 тис грн, це зумовило зменшення величини ефективності експорту з 1,27 у 2016 році до 1,08 у 2020 році. Такі показники свідчать про те, що на 1 грн проданих товарів на експорт підприємство отримало прибутку 1,27 грн. у 2016 році та 1,08 грн у 2020 році. Тобто ефективність експортних операцій зменшується, але необхідно шукати нові напрямки реалізації товарів з метою збільшення обсягів експорту на нові ринки та впровадження нової продукції з метою збільшення поставок на вже вснуючих ринках.

Аналіз виконання зобов'язань з експортних операцій показав, що контракти були виконані у повному обсязі, динаміку експорту товарів ТОВ «Алютех-К» є позитивною, аналіз використання коштів у зовнішньоекономічній діяльності підприємства є доцільним та ефективним.

РОЗДІЛ 2

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АЛЮТЕХ-К»

2.1. Обґрунтування пропозицій щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алютех-К»

За оцінками аналітичної компанії GMK Center, в Україні спостерігається повільне зростання споживання сталі. У 2019 внутрішнє споживання зросло на 0,9% в порівнянні з попереднім роком і досягла 4,9 млн. тонн. Джерелом зростання виступила металопродукція будівельного сортаменту: арматура (+ 3,2% г / г), прокат з полімерним покриттям (+ 4% г / г), оцинкований прокат (+ 5% г / г), зварні труби (+ 75 , 6% г / г).

Після негативної динаміки 2019 року World Steel Association, а також місцеві асоціації розраховують на деяке поліпшення в 2020 році. Але всі ці розрахунки були оприлюднені до прояву активної фази пандемії COVID-19. Наприклад, Eurofer прогнозував зростання споживання сталі в ЄС на 1,4% (після падіння на 3,1%), а Arab Iron and Steel Union підвищення попиту на 2% в регіоні Близького Сходу і Північної Африки (після падіння на 7 % в 2019 році). Настільки низькі темпи зростання після істотного падіння свідчать про слабкість попиту. При таких умовах ключовим фактором, що визначає ціни на металопродукцію, будуть ціни на сировину.

Розвиток вітчизняного ринку металоконструкцій неможливо назвати стійким. Стагнація в 2010-2013 роки змінилася різким скороченням в 2014-2015. Практично дворазове зниження споживання металоконструкцій на внутрішньому ринку викликало симетричне скорочення обсягів виробництва, зменшення кількості виробників і посилення ролі більш дрібних підприємств.

2016 рік показав поживлення. Підсумкові показники року зафіксували зростання споживання на 21%. У 2017 році також спостерігалось зростання

видимого споживання металоконструкцій (МК). При цьому, як за рахунок збільшення обсягів виробництва, так і в зв'язку зі збільшенням обсягів імпорту. В цілому ринок майже досяг рівня 2010 року і зменшився лише на 2%, це при тому, що падіння ринку нежитлового будівництва, який є основним споживачем металевих конструкцій, за той же період склало більше 40%. Як бачимо, частка МК впала менше, ніж впав сам ринок.

У 2018 році суттєво зросло виробництво металу, в основному, за рахунок загальнобудівельних конструкцій та за підсумками року склало 109 тис. тонн. Спостерігалось зростання виробничої активності виробників металоконструкцій на 13 п.п. до 59% від загального обсягу.

У 2019 продовжилася тенденція зростання споживання МК. Збільшення їх видимого споживання (мається на увазі «білі металоконструкції», вироблені ЗМК) за підсумками року склало 135 тис. тонн. Якщо дивитися по сегментах, то спостерігалось зменшення відвантажень металевих конструкцій в промисловість і зростання обсягу відвантажень в сегментах торговельної, спортивної, адміністративної та офісної нерухомості, а також в резервуари і силоси в 2019 році.

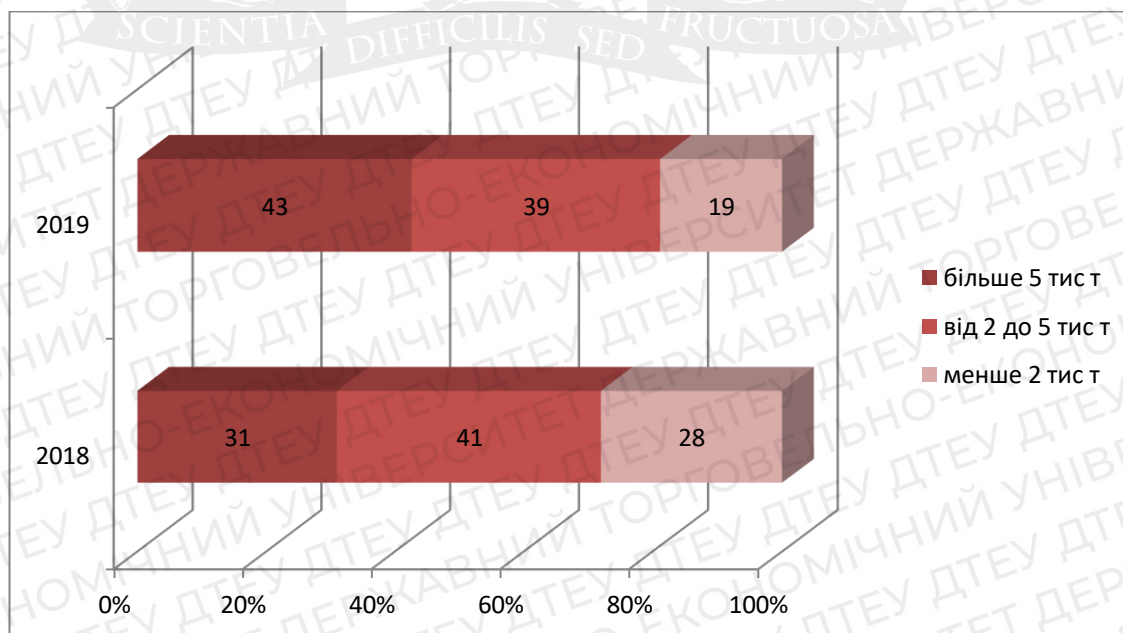


Рис. 2.1. Розподіл обсягів виробництва МК за обсягами випуску продукції виробниками, 2018-2019 рр., тис. т.

Джерело: УЦСС

У довгостроковій перспективі, виходячи з середнього зросту ВВП на 3%, Український центр сталевих будівництва прогнозує випуск сталевих конструкцій об'ємом 280 тис. тонн до 2030 року (споживання в нежитловому будівництві).

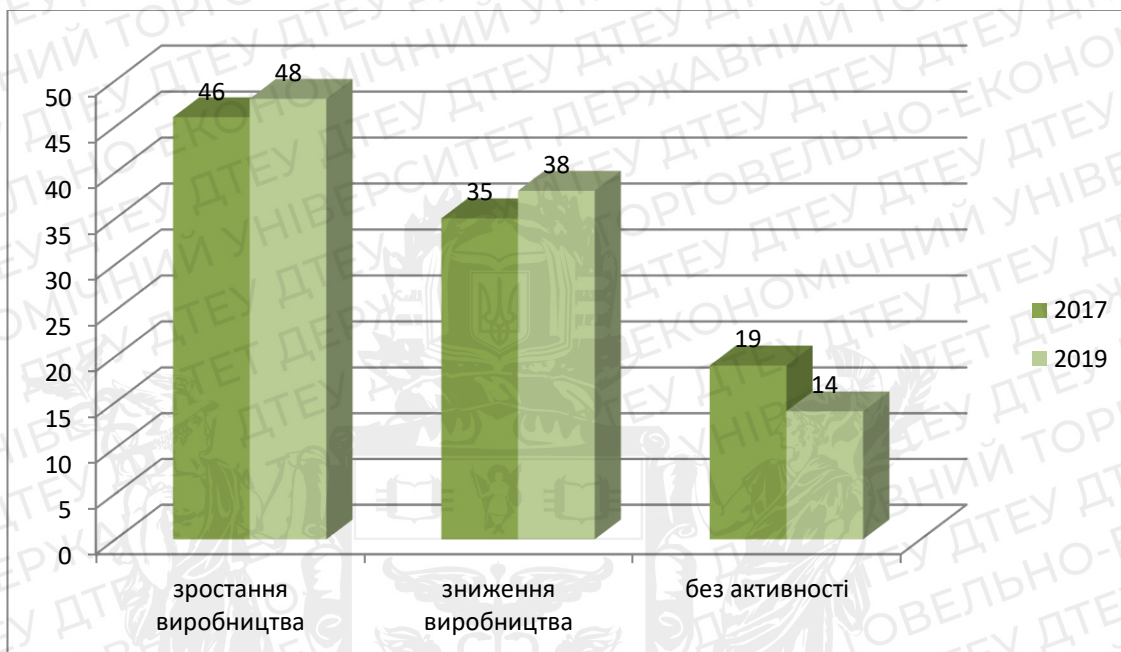


Рис. 2.2. Зміна обсягів виробництва учасників ринку, % від загальної кількості підприємств у 2017 та 2019 роках

Джерело: УЦСС

У період 2011-2013 років виробники металопродукції активно нарощували обсяги експорту. З втратою ключових ринків збуту – російського і білоруського – Україна втратила більше половини обсягів поставок на зовнішні ринки. Однак рівень експорту 2016 не тільки досяг річного рівня 2015 року, а й перевищив його. Це свідчить про відновлення вітчизняних експортоорієнтованих підприємств і перші позитивні результати зміни географічних векторів зовнішньої торгівлі. У 2017 році експорт металопродукції продовжив позитивну динаміку і виріс в 1,5 рази, склавши 15 тис. т. Його обсяги досягли рівня 2013 року – максимального за досліджуваний період. Важливо відзначити, що даний обсяг припадає лише на 4 підприємства галузі. Частка відвантажень на експорт збільшилася і

склала 18%. Для порівняння в 2012 році – 15%, в 2014 – 9%, в 2016 – 13%. В середньому за період – 15%.

Також в 2017 році європейський вектор експорту остаточно закріпився. Частка поставок в європейські країни склала 85%. При цьому головними експортними напрямками стали Нідерланди і Польща (по 25%). Говорячи про експорт металоконструкцій на польський ринок, слід зазначити, що це найбільш близький і зрозумілий, але найменш ефективний ринок. З причини низьких цін, заробити на польському ринку складно, однак Польща - це досвід, який потрібен, щоб потрапити на більш складні і маржинальні ринки, наприклад, німецький або скандинавський.

На жаль, в 2018 році частка експорту в загальному обсязі виробництва склала 8%, будучи найнижчим показником з 2014 року. Обсяг експорту в цілому знизився до 8,3 тис. тонн за рахунок зниження експортних поставок резервуарів в 12 разів до 0,4 тис. тонн. Одним з факторів зменшення поставок даного сегмента – закриття провадження одного з найбільший український експортерів резервуарів. При цьому вивіз загальнобудівельних конструкцій виріс на 23% до 7,9 тис. тонн.

Якщо говорити про загальнобудівельні конструкції, то тут ми спостерігаємо збільшення кількості компаній, що експортують продукцію за кордон. А це досить вагомий і прогресивний показник. Адже всі знають, як складно виходити на зовнішні ринки, перш за все, на європейські. Також слід сказати, що в 2018 році компанія «Метінвест» оголосила програму підтримки підприємств-експортерів МК, яка полягає в наданні спеціальної ціни, тим самим стимулюючи учасників галузі більш активно працювати в напрямку експортної діяльності. Реально вона почала діяти в другій половині року і вже на сьогодні є позитивні результати.

Кумулятивний обсяг експорту металевих конструкцій знизився в 2019 році, в порівнянні з 2018, на 40% – до 5 тис. тонн за рахунок зниження поставок за всіма трьома сегментами. У географічній структурі експортних поставок переважають продажі в Грузію, Молдову, Польщу, Росію та Чехію.

В період 2012-2017 рр. поставки металоконструкцій на ЧАЕС були ключовою складовою імпорту - до 90% від загального обсягу. Але, в цілому, більшу частину імпорту складають загальнобудівельні конструкції: збірні модульні будівлі, в т.ч. складські, промислові та побутові приміщення, а також інші конструкційні елементи (балки, колони, галереї).

Розглянемо можливі заходи щодо покращення зовнішньоекономічної діяльності.

Скористаємося SWOT-аналізом, який є стислим аналізом маркетингової інформації, на підставі якого зробимо висновок про напрямок, в якому ТОВ «Алютех-К» повинне розвивати свій бізнес.

SWOT-аналіз дозволить провести спільне вивчення зовнішнього і внутрішнього середовища та встановити зв'язок між силою і слабкістю, які притаманні ТОВ «Алютех-К», та зовнішніми загрозами і можливостями (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Матриця SWOT-аналізу ТОВ «Алютех-К»

Сильні сторони	Слабкі сторони
Висока якість продукції, що випускається	Брак кваліфікованих управлінських кадрів
Наявність вільних виробничих площ	Недостатня маркетингова діяльність
Наявність кваліфікованого виробничого персоналу	Висока частка відходів виробництва, наявність браку
Загрози	Можливості
Зростання курсу валют	Поява нових технологій виробництва
Посилення впливу конкурентів	Наявність постійних постачальників сировини і матеріалів
Загроза переходу споживачів до конкурентів	Програми з розвитку і підтримки галузі

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Алютех-К»

Далі проведемо кількісну оцінку взаємовпливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовищ (табл. 2.2).

Будемо використовувати наступну бальну шкалу:

- 1 бал - фактори не впливають один на одного;
- 3 бали - взаємовплив факторів помірний;

5 балів - взаємовплив факторів високий;

2 і 4 бали - компромісні значення.

В таблиці 2.10 використані наступні позначення:

СС₁ - висока якість продукції, що випускається;

СС₂ - наявність вільних виробничих площ;

СС₃ - наявність кваліфікованого виробничого персоналу;

СлС₁ - брак кваліфікованих управлінських кадрів;

СлС₂ - недостатня маркетингова діяльність;

СлС₃ - висока частка відходів виробництва.

Таблиця 2.2

Кількісна оцінка взаємовпливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ ТОВ «Алютех-К»

		Сильні сторони			Слабкі сторони			Всього
		СС ₁	СС ₂	СС ₃	СлС ₁	СлС ₂	СлС ₃	
Загрози	Зростання курсу валют	4	5	1	5	4	2	21
	Посилення впливу конкурентів	5	4	3	2	5	3	22
	Загроза переходу споживачів до конкурентів	5	4	1	2	4	3	19
Можливості	Поява нових технологій виробництва продукції	2	2	2	1	2	4	13
	Наявність постійних постачальників сировини і матеріалів	5	5	3	3	3	5	24
	Програми з розвитку і підтримки галузі	5	5	5	4	2	5	26
Всього		26	25	15	17	20	22	

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Алютех-К»

Далі на підставі табл. 2.2 формуємо проблемні поля, всередині яких записуємо рішення проблем (табл. 2.3).

SO (Сильні сторони-можливості):

1. Збільшення клієнтської бази за рахунок додаткового залучення нових клієнтів. Така опція стає можливою і актуальною з огляду на те, що існує ряд

конкурентів на локальному ринку, які призупинили свою виробничу діяльність.

2. Участь в тендерах на генеральні підряди і субпідряди в області виробництва металоконструкцій і будівельно-монтажних робіт. Будь-якій організації для стабільного розвитку необхідні великі замовлення, які дозволять максимально використовувати потенціал виробничої бази. При якісному виконанні великого замовлення, крім отримання високого прибутку, компанія також покращує свій імідж і привабливість для потенційних клієнтів.

Таблиця 2.3

Формування проблемних полів

		Сильні сторони			Слабкі сторони		
		СС ₁	СС ₂	СС ₃	СлС ₁	СлС ₂	СлС ₃
Загрози	Зростання курсу валют	Пошук нових ринків збуту в регіоні збуту і за межами	Підвищення кваліфікації персоналу, залучення кваліфікованого персоналу, підвищення кваліфікації, стимулювання до отримання другої освіти			Використання рекламних кампаній, участь у виставках продукції	
	Посилення впливу конкурентів						
Загроза переходу споживачів до конкурентів							
Можливості	Поява нових технологій виробництва продукції	Розширення асортименту					
	Наявність постійних постачальників						
	Програми з розвитку і підтримки галузі						

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Алютех-К»

3. Вихід на нові сегменти ринку виробничих послуг. Це можливо за рахунок розширення продуктової лінійки з використанням наявного обладнання виробничого підрозділу групи компаній. Це дозволить залучити додаткових клієнтів не тільки приватного, а й державного сектора. Виходячи з наявних можливостей, проглядаються тенденції розвитку галузі промислового машинобудування, інфраструктура (будівлі та обладнання) і

виробництво (деталі для механізмів) якої передбачає широке використання виробів з металу.

WO (слабкі сторони-можливості);

1. Створення функціональних відділів, які візьмуть на себе відповідні функції (фінанси, маркетинг, операції, персонал) повноваження. Опція актуальна через відсутність на даний момент в компанії ключових функціональних відділів.

2. Введення систем планування і контролю виробництва. Це дозволить компанії вдосконалювати свої ключові компетенції для формування нового і розвитку поточного конкурентної переваги, ефективно вести завантаження потужностей, знизити відсоток браку в продукції, що виробляється, а також знизити загальні виробничі витрати.

ST (Сильні сторони - загрози):

1. Розвиток ключових компетенцій виробництва продукції і надання послуг для підтримки конкурентної переваги. Конкурентними перевагами «Алютех-К» на ринку виробничих послуг є ціна і якість продукції, швидкість її виготовлення, надійність, економічність і здатність адаптуватися. Необхідне подальше розвиток цих конкурентних пріоритетів не тільки для утримання поточного рівня продажів, але і для залучення нових клієнтів в умовах посилення рівня конкуренції в зв'язку з економічною ситуацією

WT (Слабкі сторони-загрози):

1. Зниження операційних витрат за рахунок регулювання основних процесів операційного менеджменту - ланцюгів поставок, виробництва, управління запасами і розподілу.

2. Пошук, перевірка і створення партнерських відносин з постачальниками та підрядниками. Актуальність даної опції полягає в необхідності створення міцних відносин для ефективності ланцюга поставок, від якої залежить безперебійність роботи виробництва, а також для якісного і своєчасного виконання будівельно-монтажних робіт.

З огляду на спроможність запропонувати ринку збалансований кошик як існуючих, так і нових товарів, робіт та послуг, відбір перспективних секторів здійснювався шляхом поєднання кількісних і якісних критеріїв: сектори, здатні сприяти інноваціям, модернізації і створенню високої доданої вартості. Зараз в Європі актуальні програми енергозбереження та «зелені технології».

Жалюзі *energeto* - це новий напрямок в осмисленні енергоефективності ролет, спрямований на усунення сталевих армувань, що до цього часу використовувалось в профілях і яке призводило до погіршення його терміки. Це концепція, основана на наступних припущеннях:

- Повна ліквідація потреби використання сталевих армуючих профілів і заміна їх композитними вставками з додаванням скловолокна, "powerdur inside"
- Використання технології "bonding inside" (вклеювання профілів у виймку стулки) для досягнення передбачуваних статичних параметрів конструкцій.

Таким чином, на основі дослідження нами було визначено необхідність розширення асортименту товарів для експорту на ринки Європи.

2.2. Розробка заходів щодо оптимізації товарного портфелю експортера

Розглянемо можливість випуску нової продукції на підприємстві - жалюзі з електродвигуном. Двигун для жалюзі підприємство планує купувати у ПАТ «Електромаш», а створення продукції планує на власних потужностях. Основними вихідними матеріалами для виробництва жалюзі служать двигун, металевий профіль та фурнітура.

В таблиці 3.4 наведено розрахунок норми витрат та вартості сировини, що застосовується для виробництва жалюзі розмірами 2x3 м.

Розрахунок оптової ціни основи жалюзі

Назва матеріальних витрат	Норма технічна, погон. м.	Ширина м.	Ширина кромки, м.	Ціна вільна, грн	ПДВ, %	Ціна роздріб, грн	Торгова націнка, %	Ціна оптова за 1 кв. метр, грн
Металевий профіль	24,1	1,5	0,02	39,13	20	45,00	15	32,61
Двигун				2236,52	20	2572,00	15	1863,77

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Алютех-К»

Норма технічна у м² (Нтех. м.кв.) розраховується шляхом помноження норми технічної у погонних метрах (Нтех. п.м.) на ширину полотна (Штк.) без кромки (Шкр.). Формулою це можна записати так:

$$Нтех. м.кв. = Нтех. п.м. \times (Штк. - Шкр.) \quad (2.1)$$

$$Нтех. м.кв. \text{ металевого профілю} = 24,1 \times (1,5 - 0,02) = 35,67 \text{ м.кв.}$$

Ціна оптова погонного метра основи (Цопт. п.м.) розраховується за формулою:

$$Цопт. = (Цвіл. \times 100) / (100 + ПДВ), \quad (2.2)$$

де Цвіл. – вільна ціна;

ПДВ – податок на додану вартість.

Цвіл. розраховується за формулою:

$$Цвіл. = (Цр. \times 100) / (100 + Тн), \quad (2.3)$$

де Тн – сума націнки торговельних організацій;

Цр. – ціна роздрібна.

$$Цвіл. \text{ Металевого профілю} = (45,00 \times 100) / (100 + 15) = 39,13 \text{ грн.}$$

$$Цопт. \text{ Металевого профілю} = (39,13 \times 100) / (100 + 20) = 32,61 \text{ грн.}$$

$$Цвіл. \text{ двигун} = (2572 \times 100) / (100 + 15) = 2236,52 \text{ грн.}$$

$$Цопт. \text{ двигун} = (2236,52 \times 100) / (100 + 20) = 1863,77 \text{ грн.}$$

Ціна оптова за 1 м² (Цопт. м.кв.) розраховується шляхом ділення ціни оптової одного погонного метра (Цопт. п.м.) на ширину основи без ширини кромки:

$$\text{Цопт. м.кв.} = \text{Цопт. п.м.} / (\text{Штк.} - \text{Шкр.}) \quad (2.4)$$

$$\text{Цопт. м.кв. металевого профілю} = 33,05 / (1,5 - 0,02) = 22,33 \text{ грн.}$$

Вартість матеріалу у оптових цінах (С м.кв.) розраховується як добуток ціни оптової одного метра квадратного (Цопт. м.кв.) та норми технічної у метрах квадратних (N тех.м.кв.):

$$\text{С м.кв.} = \text{Цопт. м.кв.} \times \text{N тех. м.кв.} \quad (2.5)$$

$$\text{С м.кв. металевого профілю} = 32,61 \times 24,1 = 785,90 \text{ грн.}$$

Вихідні дані для розрахунку собівартості наведено в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Вихідні дані для розрахунку собівартості продукції на 1 шт.

№ з/п	Вихідні дані	Одиниця вимірювання	Кількість	Ціна, грн
1.	Технічна норма витрат на одиницю продукції:			
	металевий профіль	кв. м.	24,1	785,90
	двигун	од	0,4	1863,77
	фурнітура	од	4	180,64
	шнур	м	2	21,40
	ярлик, шт	шт.	1	1,00
3.	Доплати	%	55	
4.	Відрахування на ЄСВ до фонду оплати праці	%	22	
5.	Адміністративні витрати	%	30	
6.	Інші операційні витрати	%	20	
7.	Витрати на збут	%	35	
8.	Загальновиробничі витрати	%	80	
9.	N (норма часу)	год.	3600	
10.	K ср. T (середній тарифний коефіцієнт)		1,45	

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Алютех-К»

Планова собівартість розраховується наступним чином:

Стаття 1. "Сировина та основні матеріали":

$$\text{Вмат.} = \text{Вметал.профіль} + \text{Вдвигун.} + \text{Вфур.} + \text{Вшнур} + \text{Вяр.}, \quad (3.8)$$

де Вмат. – витрати на основні матеріали;

Вметал.профіль – витрати на металевий профіль;

Вдвигун. – витрати на двигун;

Вфур. – витрати на фурнітуру;

Вшнур – витрати на шнур;

Вяр. – витрати на ярлик.

$$Вфур. = 4 \text{ од.} \times 45,16 \text{ грн} = 180,64 \text{ грн.}$$

$$Вшнур. = 2 \text{ м.} \times 10,70 \text{ грн} = 21,40 \text{ грн.}$$

$$Вяр. = 1 \text{ шт.} \times 1,00 \text{ грн} = 1,00 \text{ грн.}$$

$$Вмат. = 785,90 + 1863,77 + 180,64 + 21,40 + 1,00 = 2852,71 \text{ грн.}$$

Стаття 2. "Прямі витрати на заробітну плату з нарахуванням на соціальні заходи":

$$ЗПосн. = p \times (1 + ЗПін./100), \quad (2.6)$$

де ЗПосн. – основна заробітна плата.

$$p = (Тст.1 \times Кср.т. \times N) / 3600, \quad (2.7)$$

де Тст.1 – годинна тарифна ставка робітника першого розряду;

Кср.т. – середній тарифний коефіцієнт;

N – норма часу.

$$Тст.1 = (6500 \times 1,2) / 176 \text{ год.} = 44,32 \text{ грн.}$$

$$p = (44,32 \times 2,16 \times 1820) / 3600 = 48,40 \text{ грн}$$

$$ЗПосн. = 48,40 \times (1 + 18/100) = 57,11 \text{ грн.}$$

$$ЗПдод. = ЗПосн. \times (Д/100), \quad (2.8)$$

де ЗП дод. – додаткова зарплата;

Д – доплати.

$$ЗПдод. = 57,11 \text{ грн} \times 0,55 = 31,41 \text{ грн.}$$

$$Вф = (ЗПосн. + ЗПдод.) \times Н, \quad (2.9)$$

де Вф – сума відрахувань до фонду оплати праці;

Н – відрахування на соціальне страхування до фонду оплати праці.

$$Вф = (57,11 + 31,41) \times 0,22 = 19,47 \text{ грн.}$$

$$ЗПзаг. = ЗПосн. + ЗПдод. + Вф, \quad (2.10)$$

де ЗПзаг. = загальні витрати на оплату праці.

$$ЗПзаг. = 57,11 + 31,41 + 19,47 = 107,99 \text{ грн.}$$

Стаття 3. "Загальновиробничі витрати ":

$$ЗВ = ЗПосн. \times ЗВ\%, \quad (2.11)$$

де ЗВ – сума загальновиробничих витрат;

ЗВ% – відсоток загальновиробничих витрат.

$$ЗВ = 57,11 \times 0,80 = 45,69 \text{ грн.}$$

Операційна собівартість:

$$С/в опер. = Вмат. + ЗПзаг. + ЗВ \quad (2.12)$$

$$С/в опер. = 2852,71 + 107,99 + 45,69 = 3006,39 \text{ грн.}$$

Стаття 4. "Адміністративні витрати":

$$Вадм. = ЗПосн. \times Вадм.\% = 57,11 \times 0,30 = 17,13 \text{ грн.} \quad (2.13)$$

Стаття 5. "Витрати на збут":

$$Взб. = ЗПосн. \times Взб.\% \quad (2.14)$$

$$Взб. = 57,11 \times 0,35 = 19,99 \text{ грн.}$$

Стаття 6. "Інші операційні витрати":

$$Він. = ЗПосн. \times Він.\% \quad (2.15)$$

$$Він. = 57,11 \times 0,20 = 11,42 \text{ грн.}$$

Загальні повні витрати (повна собівартість):

$$С/в пов. = С/в опер. + Вадм. + Взб. + Він. \quad (2.16)$$

$$С/в пов. = 3006,39 + 17,13 + 19,99 + 11,42 = 196,84 \text{ грн.}$$

Планова калькуляція на новий виріб наведена у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Планова калькуляція на виріб "Дерев'яні жалюзі" у 2021 році

	На 1 од. грн	Загальна на 1000 шт, тис. грн
Сировина і матеріали	2852,71	2852,71
Прямі витрати на ЗП з нарахуванням на соціальні заходи	107,99	107,99
Загальновиробничі витрати	45,69	45,69
Адміністративні витрати	17,13	17,13
Витрати на збут	19,99	19,99

Продовження табл. 2.6

Інші операційні витрати	11,42	11,42
Собівартість продукції	3054,93	3054,93
Кількість готової продукції, шт.	1000	

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Алютех-К»

Ціну продукції ми визначаємо з націнкою 20%.

Отже, ціна продукції:

$$Ц = 3054,93 \times 1,2 = 3665,92 \text{ грн.}$$

Продукцію заплановано повністю продавати у Польщі.

2.3. Прогнозна оцінка результативності та вплив запропонованих заходів на результати діяльності ТОВ «Алютех-К»

У роботі запропоновано певну послідовність виконання аналітичної роботи з метою аналізу і оцінки ефективності господарської діяльності підприємства.

У табл. 2.7 представлено методи та інструментарій, що використовується на кожному етапі оцінки результативності та вплив запропонованих заходів на результати діяльності підприємства.

Таблиця 2.7

Основні етапи та аналітичний інструментарій аналізу і оцінки ефективності діяльності підприємства

Етап	Аналітичний інструментарій	Забезпечення
1. Уточнення об'єктів, мети і задач аналізу, складання плану аналітичної роботи	Аналіз, синтез, індукція, дедукція, порівняння, конференція	Цілі та стратегії підприємства, стратегічний план підприємства
2. Розробка системи синтетичних і аналітичних показників	Спостереження, теоретичне узагальнення, групування	Методики оцінки ефективності діяльності підприємства; методичні рекомендації, підручники з економічного аналізу, монографії, статті у

Продовження табл. 2.7

		профільних виданнях щодо оцінки ефективності діяльності підприємства
3. Збір і підготовка до аналізу необхідної інформації	Порівняння з нормативними критеріями, порівняння за певним критерієм у динаміці, найпростіші математичні методи, групування	Нормативні документи та інструкції, дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності, статистичні середньогалузеві показники
4. Аналіз структури та динаміки даних показників для оцінювання ефективності фінансів	Системний і порівняльний аналіз, групування, вертикальний та горизонтальний аналіз	Методики та методичні рекомендації щодо аналізу та оцінки фінансової діяльності підприємства
5. Оцінювання таксономічних показників за складовими ефективності та інтегральна оцінка ефективності	Системний і порівняльний аналіз, метод таксономії, збалансована система показників (BSC), групування, інтегральний метод, експертних оцінок; критерію min-max; визначення в системі показників – ознак стимуляторів, дестимуляторів і номінаторів	Методики та методичні рекомендації розрахунку інтегральних показників, розрахунку таксономічного показника
6. Багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз ефективності господарської та фінансової діяльності	Економіко-математичні методи моделювання (кореляційно-регресійний аналіз), інтегральний метод	Порядок виконання кореляційно-регресійного аналізу, показники ефективності діяльності підприємства, пакет прикладних програм Statgraphics+5.0
7. Факторний аналіз ефективності фінансової діяльності	Економіко-математичні методи моделювання, інтегральний метод, факторний аналіз	Методика проведення де термінованого та стохастичного факторного аналізу, показники ефективності діяльності підприємства, пакет прикладних програм STATISTICA 8.0

8. Оцінка результатів аналізу та пошук засобів підвищення економічної ефективності господарювання за допомогою застосування комплексного програмного забезпечення	Абстрагування, аналіз, синтез, екстраполяція, метод мозкового штурму, моделювання, метод ковзких середніх, історичної аналогії, методи з декомпозицією динамічного ряду	Дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності, комп'ютерні системи підтримки і прийняття рішень підприємства, тактичний і стратегічний плани підприємства, управлінська звітність
---	---	---

Запропоновані етапи оцінки ефективності господарської діяльності підприємства підпорядковані досягненню стратегічної мети підприємства. Збільшення ефективності господарської діяльності підприємства – це завдання комплексне. Вплив на складові ефективності в остаточному підсумку може призвести до негативного результату. Наприклад, збільшення запасів сировини і матеріалів з метою розширення виробництва при відсутності відповідних джерел фінансування може призвести до погіршення фінансового стану економічного суб'єкта господарювання.

При проведенні аналізу необхідно враховувати, що на результат діяльності підприємств чинять вплив як економічні, так і організаційні фактори. Крім того, підприємства як самостійні економічні суб'єкти господарської діяльності мають право розподіляти результати діяльності, тобто прибуток, мають економічну свободу у виборі партнерів і здійснюють цей вибір, виходячи тільки з цілей економічної доцільності та власної вигоди.

Необхідним елементом господарювання підприємця в сучасних умовах є самостійність в організації постачання виробництва сировиною, найму персоналу і розпорядженні виготовленою продукцією, а також у вирішенні питань, що стосуються фінансування капітальних вкладень, забезпечення підприємства оборотними коштами й інших задач, виходячи з власного бачення перспектив здійснення виробничої діяльності.

Проведемо розрахунок суми загальновиробничих і адміністративних (постійних) витрат в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Розрахунок суми загальновиробничих і адміністративних (постійних) витрат ТОВ «Алютех-К» для продажу нового виду продукції

	Сума на місяць у 2021 р. тис. грн.	Сума за 2021р. тис. грн	Сума за 2022 р. тис. грн	Сума за 2023р. тис. грн
Постійні витрати підприємства на місяць				
Загальновиробничі витрати				
Заробітна плата загальновиробничого персоналу	21,3	255,6	255,6	255,6
Єдиний соціальний податок	7,88	94,56	94,56	94,56
Всього:	29,18	350,16	350,16	350,16
Адміністративні (загальногосподарські витрати)				
Заробітна плата адміністративного персоналу	31,5	378	378	378
Єдиний соціальний податок	11,65	139,8	139,8	139,8
Амортизація основних засобів	13,7	164,4	164,4	164,4
Оренда, комунальні послуги	5,2	62,4	62,4	62,4
Обслуговування офісу (канцтовари, прибирання)	1,9	22,8	22,8	22,8
Охорона приміщень	1,2	14,4	14,4	14,4
Місцеві податки	1	12	12	12
Всього:	66,15	793,8	793,8	793,8
Витрати на збут				
Реклама	14,2	170,4	170,4	170,4
Логістичні витрати	29,18	350,16	350,16	350,16
Всього:	14,2	520,56	520,56	520,56
Всього непрямих витрат:	109,53	1314,36	1314,36	1314,36

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Алютех-К»

Отже, бачимо, що витрати залишаються незмінними протягом 2021-2022 років.

Очікувані фінансові результати від впровадження заходів наведено у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Очікувані результати діяльності від оптимізації продуктового портфелю

Показники	Впровадження нового виду продукції, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3665,92
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	3054,93
Валовий прибуток (збиток)	610,99
Адміністративні витрати	144,6
Витрати на збут	124
Інші операційні витрати	103,3
Фінансові результати від операційної діяльності до оподаткування	239,09
Податок на прибуток від звичайної діяльності – 18%	43,04
Чистий прибуток	196,05

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Алютех-К»

Розглянемо ризики, які є характерними для запропонованого проекту.

Якісний аналіз ризиків передбачає складення профілю ризиків та визначення важливості ризиків.

Якісний аналіз ризиків проведемо на прикладі проекту виробництва нового продукту, профіль ризиків якого наведений у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Профіль ризиків для проекту впровадження нового виду продукції

№ п/п	Найменування ризику	Категорія ризику			
		Слабкий 0-25 балів	Середній 26-50 балів	Сильний 51-75 балів	Катастрофічний 76-100 балів
1	Наявність помилок в технічній документації				
2	Затримка доставки обладнання				
3	Відсутність керівника технічного відділу при випробовуванні обладнання				
4	Припинення фінансування проекту				
5	Невизначеність цілей, інтересів та поведінки учасників.				

Продовження табл. 2.10

6	Неповнота та неточність інформації про фінансовий стан та ділову репутацію підприємств-учасників			
7	Можливість неплатежів, банкрутств, зривів договірних зобов'язань			
8	Аварії на підприємстві			
9	Поломка обладнання			
10	Виробничий брак обладнання			

Аналіз таблиці показує, що найбільш небезпечними ризиками для цього проекту є припинення фінансування проекту, наявність помилок в технічній документації, можливість неплатежів, банкрутств, зривів договірних зобов'язань, аварії на підприємстві, поломка обладнання та виробничий брак обладнання. Профіль ризиків не враховує імовірність їх виникнення, тому для більш точної оцінки ризиків необхідно розрахувати їх важливість. При цьому здійснюється більш точна оцінка ризику в межах відповідної категорії і задається очікувана імовірність ризику (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Розрахунок важливості ризиків

№ п/п	Найменування ризику	Оцінка ризику, бал	Імовірність ризику	Важливість ризику
1	2	3	4	$5=3*4$
1	Наявність помилок в технічній документації	60	0,05	3
2	Затримка доставки обладнання	40	0,2	8
3	Відсутність керівника технічного відділу при випробовуванні обладнання	15	0,01	0,15
4	Припинення фінансування проекту	80	0,08	6,4
5	Невизначеність цілей, інтересів та поведінки учасників.	50	0,03	1,5

Продовження табл. 2.11

6	Неповнота та неточність інформацій про фінансовий стан та ділову репутацію підприємств-учасників	40	0,07	2,8
7	Можливість неплатежів, банкрутств, зривів договірних зобов'язань	75	0,4	30
8	Аварії на підприємстві	60	0,2	12
9	Поломка обладнання	60	0,3	18
10	Виробничий брак обладнання	70	0,1	7

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Алютех-К»

В графі 3 ризик оцінюється балами в межах відповідної категорії по таблиці 2.10.

Отже, під час реалізації проекту по виробництву нового виду продукції, керівники стикнуться із значною кількістю ризиків. Основним аспектом управління ризиками є їх врахування під час планування та складання структури проекту, а також прийняття управлінських рішень щодо їх мінімізації.

Для запобігання виникнення наступних видів ризиків необхідно вжити наступні заходи:

- Насамперед перед впровадженням даного проекту, а саме виробництва нового проекту, необхідно вивчити ринок даного виду продукції та доцільність впровадження даного проекту

- Вивчити сегментацію користувачів даного виду продукції та обґрунтувати ринки збуту для продукції,

- Необхідно обґрунтувати доцільність використання певних ресурсів – застосовувати дешеві та ефективні ресурси тощо.

При вмілому використанні всіх вище перерахованих заходів ймовірність настання ризиків при впровадженні проекту буде мінімальною.

Таким чином, впровадивши новий продукції та збільшивши обсяги виробництва за рахунок невикористаної потужності, підприємство може отримати чистий прибуток у розмірі 196,05 тис. грн (табл. 2.9).

Отже, впровадивши новий продукції та збільшивши обсяги виробництва за рахунок невикористаної потужності, підприємство може збільшити чистий прибуток та зайняти нішу експортерів нової продукції, а також збільшити свою частку на ринку.



ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

При розгляді зовнішнього середовища та можливості для експорту було визначено, що у період 2011-2013 років виробники металоконструкцій активно нарощували обсяги експорту. З втратою ключових ринків збуту - російського і білоруського – Україна втратила більше половини обсягів поставок на зовнішні ринки. Однак рівень експорту 2016 не тільки досяг річного рівня 2015 року, а й перевищив його. В 2018 році частка експорту в загальному обсязі виробництва склала 8%, будучи найнижчим показником з 2014 року. Обсяг експорту в цілому знизився до 8,3 тис. тонн за рахунок зниження експортних поставок резервуарів в 12 разів до 0,4 тис. тонн. Одним з факторів зменшення поставок даного сегмента – закриття провадження одного з найбільшій український експортерів резервуарів. При цьому вивіз загальнобудівельних конструкцій виріс на 23% до 7,9 тис. т.

Кумулятивний обсяг експорту металевих конструкцій знизився в 2019 році в порівнянні з 2018 на 40% – до 5 тис. тонн за рахунок зниження поставок за всіма трьома сегментами. У географічній структурі експортних поставок переважають продажі в Грузію, Молдову, Польщу, Росію та Чехію.

Скориставшись SWOT-аналізом, який є стислим аналізом маркетингової інформації, на підставі якого зробимо висновок про напрямок, в якому ТОВ «Алютех-К» повинне розвивати свій бізнес. Таким чином, на основі дослідження нами було визначено необхідність розширення асортименту товарів для експорту на ринки Європи.

Проект заходів, що розглянуто в даній роботі, складається з наступних рекомендацій: розробка нового виду продукції для експорту - жалюзі з електродвигуном.

Таким чином, впровадивши новий продукції та збільшивши обсяги виробництва за рахунок невикористаної потужності, підприємство може отримати чистий прибуток у розмірі 196,05 тис. грн.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Дослідження проводилося на базі ТОВ «Алютех-К», яка займає одне з лідируючих місць на українському ринку в сфері виробництва і продажів вікон ПВХ, ролетних систем, секційних воріт, алюмінієвих профільних систем (АПС).

Як видно із фінансових результатів діяльності ТОВ «Алютех-К», пожвавлення в фінансовій активності компанії спостерігалось у 2015-2017 роках, тим рокам серед дослідного періоду, що характеризується позитивною динамікою чистого прибутку компанії. Проте, вже у 2018 році значення прибутковості компанії досягли посткризових негативних результатів.

Аналізуючи рентабельність діяльності та витрат ТОВ «Алютех-К», необхідно зауважити про негативну динаміку, що несе негативні наслідки для подальшого існування компанії, адже на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції припадає в середньому 1 коп. прибутку, а на 1 грн. собівартості продукції 1 коп. прибутку.

Підприємство орієнтується на країни Східної Європи, особливо на Польщу, Чехію та Молдову. Все менше обладнання постачається у Росію, на 35,5% менше у 2020 році у порівнянні з 2019 роком. У Росію підприємство поставляє ролети та АПС, а також вікна ПВХ, але їх вартість у порівнянні з секційними воротами менша, тому і сума експорту менша. Схожа ситуація і з Молдовою, у 2020 році у порівнянні з 2019 роком обсяг експорту зменшився на 41,4%, але у порівнянні з 2018 роком приріст склав 105,9%. Найбільш розвиваються відносини з Чехією, приріст обсягів експорту у 2020 році у порівнянні з 2019 роком склав 1,7%, а у порівнянні з 2018 роком – 69,5%. Найбільша частка експорту приходиться на Польщу – 43,48% від усього експорту у 2020 році. Більша частина поставок у Польщу та Чехію – це АПС. Взагалі динаміка обсягів експорту є позитивною, за 2018-2020 роки приріст склав 66,7%.

Ефект експорту зменшується, якщо у 2016 році він становив – 4399,0 тис грн, то у 2020 році він становив 2018,4 тис грн, це зумовило зменшення величини ефективності експорту з 1,27 у 2016 році до 1,08 у 2020 році. Це свідчить про те, що на 1 грн проданих товарів на експорт підприємство отримало прибутку 1,27 грн. у 2016 році та 1,08 грн у 2020 році. Тобто ефективність експортних операцій зменшується, але необхідно шукати нових шляхів реалізації товарів.

Аналіз виконання зобов'язань з експортних операцій показав, що контракти були виконані у повному обсязі, динаміку експорту товарів ТОВ «Алютех-К» є позитивною, аналіз використання коштів у зовнішньоекономічній діяльності підприємства є доцільним та ефективним.

При розгляді зовнішнього середовища та можливості для експорту було визначено, що у період 2011-2013 років виробники металоконструкцій активно нарощували обсяги експорту. З втратою ключових ринків збуту – російського і білоруського – Україна втратила більше половини обсягів поставок на зовнішні ринки. Однак рівень експорту 2016 не тільки досяг річного рівня 2015 року, а й перевищив його. В 2018 році частка експорту в загальному обсязі виробництва складала 8%, будучи найнижчим показником з 2014 року. Обсяг експорту в цілому знизився до 8,3 тис. тонн за рахунок зниження експортних поставок резервуарів в 12 разів до 0,4 тис. тонн. Одним з факторів зменшення поставок даного сегмента – закриття провадження одного з найбільшій український експортерів резервуарів. При цьому вивіз загальнобудівельних конструкцій виріс на 23% до 7,9 тис. т.

Кумулятивний обсяг експорту металевих конструкцій знизився в 2019 році в порівнянні з 2018 на 40% – до 5 тис. тонн за рахунок зниження поставок за всіма трьома сегментами. У географічній структурі експортних поставок переважають продажі в Грузію, Молдову, Польщу, Росію та Чехію.

Нами було визначено необхідність розширення асортименту товарів для експорту на ринки Європи.

Проект заходів, що розглянуто в даній роботі, складається з наступних рекомендацій: розробка нового виду продукції для експорту – жалюзі з електродвигуном.

Таким чином, впровадивши новий вид продукції та збільшивши обсяги виробництва за рахунок невикористаної потужності, підприємство може отримати чистий прибуток у розмірі 196,05 тис. грн.

Отже, впровадивши новий продукції та збільшивши обсяги виробництва за рахунок невикористаної потужності, підприємство ТОВ «Алютех-К» може збільшити чистий прибуток та зайняти нішу експортерів нової продукції, а також збільшити свою частку на ринку Польщі.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бабій І. В. Проведення моніторингу базових параметрів розвитку зовнішньоекономічної діяльності в механізмі стратегічного управління підприємством. Інтелект XXI. 2019. № 1. С. 33-35. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/int_XXI_2019_1_8.
2. Багрова І. В., Редіна Н. І., Власик В. Є., Гетьман О. О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2007. 580 с.
3. Вічевич А. М., Максимець О. В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Львів: Афіна, 2004. 140 с.
4. Гармаш С. В. Необхідність використання логістичного підходу до інновацій у кадровому менеджменті на підприємстві (проблеми та перспективи). Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки): зб. наук. пр. Харків: НТУ "ХПІ", 2019. № 20 (1296). С. 91-94.
5. Гриліцька А., Синиця І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2014. Вип. 36(3). С. 63-67.
6. Грущинська Н. М. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств України в умовах становлення процесів митного регулювання з країнами Центрально-Східної Європи. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 7. С. 101–108.
7. Джусов О. А., Прокоф'єва А. Д. Стратегічні альтернативи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Вісник Дніпропетровського університету. Серія : Менеджмент інновацій. 2014. Т. 22, Вип. 3. С. 24-31. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumi_2014_22_3_6
8. Дудкін П. Д., Сіра З. М. Роль інформаційних технологій в управлінській діяльності підприємств у сучасних умовах // Матеріали

Міжнародної науково-технічної конференції молодих учених та студентів «Актуальні задачі сучасних технологій» (м.Тернопіль, 11–12 грудня 2013 р.).

Тернопіль, 2013. С. 329–330. URL: <http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/5078/1/329-330.pdf>

9. Єрмаченко Є. В. Визначення методичних підходів до оцінки ризиків суб'єктів ЗЕД під час виконання експортних контрактів. Бізнес Інформ. 2013. № 10. С. 291–295. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2013-10_0-pages-291_295.pdf (дата звернення 01.07.2021)

10. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>

11. Зеркалов Д. В. Транспортно-експедиторська діяльність: Монографія. Електрон. дані. Київ: Основа, 2012.

12. Зовнішньоекономічна діяльність: Консультації. Роз'яснення спеціалістів міністерств та відомств. Нормативна база. Первинна документація : практ. керівництво / Т. Абрамцова, Є. Авер'янова, В. Богданов та ін. Дніпропетровськ : Баланс-Клуб, 2006. 41 с.

13. Зосимова Ж.С. Проблеми та умови покращення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. Економіка. Управління. Інновації.2013. Вип. 2 (10). С. 119–124.

14. Кизим М. О., Зінченко В. А. Якість життя населення і зовнішньоекономічна діяльність підприємств : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2010. 184 с.

15. Ковальчук Т. Г. Вплив інтеграційних процесів на формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. Молодий вчений. 2016. № 4.1. С. 54–59. URL: <http://molodyvchenu.in.ua/files/journal/2016/4/178.pdf>

16. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Козак А. Ю. Функціонально-вартісний аналіз в удосконаленні організаційної структури управління

зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Економіка: реалії часу. 2014. № 1. С. 83-89. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch_2014_1_14.

17. Козик В.В. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини. URL: <http://readbookz.com/pbooks/book-37/ua/chapter-1920>.

18. Контейнерна індустрія: минулий рік і перспектива. URL: <https://ports.com.ua/articles/konteynernaia-industriya-minuvshiy-god-i-perspektiva> (дата 23.01.21).

19. Контейнерні перевезення вантажів. URL: http://synergostans.com/index.php?option=com_content&view=article&id=78&Itemid=199 (дата 23.01.21).

20. Косенко С.В. Теоретичні положення зовнішньоекономічної діяльності підприємства: визначення та класифікація. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. 2011. №3. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Eupmbg/2011_3/Kosenko.pdf

21. Лазарева О. В. Міжнародний менеджмент : навч. посіб. Миколаїв, 2009. 189 с.

22. Мамалуй О.О. Основи економічної теорії. URL: <http://pidruchniki.ws/12631113/politekonomiya>.

23. Миколаєва Л. Л., Цимбал М. М. Морські перевезення. Одеса: Фенікс, 2005. 425 с.

24. Міжнародні організації. Кредитно-модульний курс. Навчальний посібник/ За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В., Логвінової Н.С. Київ: «ЦУЛ». 2011.

25. Нагорний Є. В., Потапенко А. В. Динаміка обсягів перевезень за основними видами транспорту в Україні. Восточно-Европейский журнал передових технологій. №6/7(42). 2009. С. 55-58.

26. Найбільший в світі контейнерний перевізник Maersk Line йде з Одеського порту. URL: <http://dumskaya.net/news/maersk-line-uhodit-iz-odessy-083176/>(дата 23.01.21).

27. Огляд ринку контейнерів в портах України в 2017. URL: <https://ports.com.ua/articles/obzor-rynka-konteynerov-v-portakh-ukrainy-v-i-polugodii-2017> (дата 23.01.21).
28. Огляд ринку контейнерного тоннажу в 2017 року. URL: <https://sudohodstvo.org/en-overview-of-container-tonnage-market-in-3d-quarter-of-2017-part-2/> (дата 23.01.21).
29. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
30. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
31. Офіційний сайт компанії ТОВ «Алютех-К». URL: <https://alutech-group.com/> (дата звернення 20.07.2021)
32. Пан М.П., Торкатюк В.І., Вороніна О.С. Основи зовнішньоекономічної діяльності. «Економіка і підприємництво». Харків: ХНАМГ, 2008. 56 с.
33. Піддубняк Т. А., Покотилів І.І. Впровадження логістичної концепції конкурентоспроможності порту, як основа розробки проектів у морській галузі України. Економічний аналіз, Тернопіль, 2011. С. 148-152.
34. Плужников К. І., Чунтомова Ю. А. Транспортне експедирування. Москва: Радіо, 2006. 236 с.
35. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України //Відом. Верхов. Ради України. 1991. № 29. Ст. 377.
36. Прокушев Е.Ф. Зовнішньоекономічна діяльність. Тернопіль: Астон, 2013. 320 с.
37. Пустовойт О.В. Нематеріальні ресурси економічного зростання. Економіка України. 2019. № 9–10. С. 44–67.
38. Резер С. М. Контейнеризація вантажних перевезень. Москва: ВІНІТІ РАН. 2012. 678 с.

39. Решетняк К.Е. Экспортно-імпорتنі операції як основа зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Управління розвитком. 2012. №3. С. 30 - 32.
40. Рубіш М. А. Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання у процесі реалізації спільних проектів транскордонного співробітництва : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Ужгород, 2014. 21 с.
41. Світовий банк прогнозує зростання ВВП України на 3% в 2021 році Радіо Свобода. 2021. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/news-svitovyibank-vvp-ukrainy/31035658.html> (дата звернення 01.07.2021)
42. Соколовська В.М. Формування експортного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання. Ефективна економіка. 2009. №2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1092>.
43. Статистичний збірник «Транспорт і зв'язок України – 2019». За редакцією І. Петренко. Житомир.: Бук-Друк, 2019. 154 с.
44. Степанова К. В. Проблеми та перспективи участі України у міжнародних морських вантажоперевезеннях. URL: http://sfpk.at.Ua/_fr/0/3038170.doc
45. Стефаненко М.М. Методологічні заходи організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Економіка фінанси, право. 2012. №8. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Efp/2012_8/1.pdf.
46. Стратегія розвитку морських портів України на період до 2038 року. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/Laws/show/548-2013-p>
47. Хаустова В. Є., Григорова-Беренда Л. І. Оцінка та діагностика зовнішньоекономічної безпеки України : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2013. 193 с.
48. Шкурупій О. В., Гончаренко В. В., Артеменко І. А. Організація менеджменту ЗЕД: навч. посіб.: Центр навчальної літератури, 2012. 248 с.

49. Essentials of Container Shipping. URL: <https://www.thebalance.com/what-you-need-to-know-about-container-shipping-1361441>.

50. Sahaidak, M., Tepliuik, M., Zhurylo, V., Rudenko, N., & Samko, O. (2021). Integrative Viewpoint for Implementing Sustainable Management Agricultural Business Excellence. TEM Journal. Volume 10, Issue 1, Pages 303-309, ISSN 2217-8309, DOI: 10.18421/TEM101-38



ДОДАТКИ

Додаток А

Підприємство	ТОВ «Алютех-К»	за ЄДРПОУ
Територія		за КОАТУУ
Організаційно-правова форма господарювання		за КОПФГ
Вид економічної діяльності		за КВЕД
Середня кількість працівників		
Адреса, телефон		

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 Декабря 2016 г.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи	1000		
Нематеріальні активи		1	-
первісна вартість	1001	11	11
накопичена амортизація	1002	(10)	(11)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	4347	4343
Основні засоби	1010	4589	4004
первісна вартість	1011	6735	6807
знос	1012	(2146)	(2802)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	364	364
інші фінансові інвестиції	1035	103	103
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	3486	3486
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	12891	12301
II. Оборотні активи	1100		
Запаси		219	159
Товари	1104	218	158
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1284	966
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	69	115
у тому числі з податку на прибуток	1136	69	115
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	8097	8372

Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	627	222
Рахунки в банках	1167	494	38
Витрати майбутніх періодів	1170	1	-
Інші оборотні активи	1190	201	180
Усього за розділом II	1195	10497	10014
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	23388	22315

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал	1400		
Зареєстрований (пайовий) капітал		13000	13000
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(5062)	(4590)
Неоплачений капітал	1425	(73)	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Усього за розділом I	1495	7865	8410
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1500		
Відстрочені податкові зобов'язання		-	-
Довгострокові кредити банків	1510	6500	6125
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	10	7
Усього за розділом II	1595	6510	6132
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	1600		
Короткострокові кредити банків		435	365
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	5472	4568
розрахунками з бюджетом	1620	174	393
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	25	-
розрахунками з оплати праці	1630	258	149
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2649	2299
Усього за розділом III	1695	9013	7773
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	23388	22315

Керівник / Слесь Р. В. /

Головний бухгалтер / Ашкова Л. А. /

Підприємство

ТОВ «Алютех-К»

Дата(рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за 2016 г.

Код за ДКУД

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	39605	41870
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(29935)	(31641)
Валовий :	2090		
прибуток		9671	10229
збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	1893	3261
Адміністративні витрати	2130	(2520)	(3315)
Витрати на збут	2150	(7241)	(10511)
Інші операційні витрати	2180	(45)	331
Фінансовий результат від операційної діяльності	2190		
прибуток		1757	-
збиток	2195	-	(6)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	1	1
Інші доходи	2240	-	-
Фінансові витрати	2250	(1279)	(1084)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	-	(12)
Фінансовий результат до оподаткування:	2290		
прибуток		479	-
збиток	2295	-	(1101)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(7)	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:	2350		
прибуток		472	-
збиток	2355	-	(1101)
II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	472	-1101

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	645	2269
Витрати на оплату праці	2505	2880	3585
Відрахування на соціальні заходи	2510	1030	1285
Амортизація	2515	658	719
Інші операційні витрати	2520	4589	5971
Разом	2550	9801	13828

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Керівник

(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

Додаток Б

Підприємство	ТОВ «Алютех-К»	за ЄДРПОУ
Територія		за КОАТУУ
Організаційно-правова форма господарювання		за КОПФГ
Вид економічної діяльності		за КВЕД
Середня кількість працівників		
Адреса, телефон		

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 Декабря 2017 г.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи	1000		
Нематеріальні активи		-	-
первісна вартість	1001	11	11
накопичена амортизація	1002	(11)	(11)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	4343	4518
Основні засоби	1010	4004	3495
первісна вартість	1011	6807	6805
знос	1012	(2802)	(3311)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	364	364
інші фінансові інвестиції	1035	103	103
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	3486	3486
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	12301	11966
II. Оборотні активи	1100		
Запаси		159	175
Товари	1104	158	174
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	966	1319
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	115	10
у тому числі з податку на прибуток	1136	115	10
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	8372	8542
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	222	217

Рахунки в банках	1167	38	45
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	180	175
Усього за розділом II	1195	10014	10438
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	22315	22404

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал	1400		
Зареєстрований (пайовий) капітал		13000	13000
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(4590)	(3504)
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	8410	9496
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1500		
Відстрочені податкові зобов'язання		-	-
Довгострокові кредити банків	1510	6125	5625
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	1468
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	7	7
Усього за розділом II	1595	6132	7100
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	1600		
Короткострокові кредити банків		365	-
Поточна кредиторська заборгованість за:	1610	-	-
довгостроковими зобов'язаннями			
товари, роботи, послуги	1615	4568	3079
розрахунками з бюджетом	1620	393	381
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	149	147
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2299	2202
Усього за розділом III	1695	7773	5808
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	22315	22404

Керівник / Слесь Р. В. /

Головний бухгалтер / Ашкова Л. А. /

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

Код за ДКУД

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	36960	39605
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(28150)	(29935)
Валовий :	2090		
прибуток		8810	9671
збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	1169	1893
Адміністративні витрати	2130	(1737)	(2520)
Витрати на збут	2150	(5829)	(7241)
Інші операційні витрати	2180	(69)	(45)
Фінансовий результат від операційної діяльності	2190		
прибуток		2343	1757
збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	16	1
Інші доходи	2240	-	-
Фінансові витрати	2250	(1127)	(1279)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	(6)	-
Фінансовий результат до оподаткування:	2290		
прибуток		1227	479
збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(141)	(7)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:	2350		
прибуток		1086	472
збиток	2355	-	-

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-

Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1086	472

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	708	645
Витрати на оплату праці	2505	2230	2880
Відрахування на соціальні заходи	2510	835	1030
Амортизація	2515	638	658
Інші операційні витрати	2520	3224	4589
Разом	2550	7634	9801

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Керівник

(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

Додаток В

Підприємство	ТОВ «Алютех-К»	за ЄДРПОУ
Територія		за КОАТУУ
Організаційно-правова форма господарювання		за КОПФГ
Вид економічної діяльності		за КВЕД
Середня кількість працівників		
Адреса, телефон		

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 Декабря 2018 г.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи	1000		
Нематеріальні активи		-	-
первісна вартість	1001	11	11
накопичена амортизація	1002	(11)	(11)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	4518	4539
Основні засоби	1010	3495	3099
первісна вартість	1011	6805	6471
знос	1012	(3311)	(3372)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	364	364
інші фінансові інвестиції	1035	103	103
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	3486	3486
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	11966	11591
II. Оборотні активи	1100		
Запаси		175	277
Товари	1104	174	277
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1319	1208
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	10	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	10	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	8542	9962
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	217	422
Рахунки в банках	1167	45	86
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-

Інші оборотні активи	1190	175	179
Усього за розділом II	1195	10438	12048
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	22404	23639

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал	1400		
Зареєстрований (пайовий) капітал		13000	13000
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(3504)	(1268)
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	9496	11732
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1500		
Відстрочені податкові зобов'язання		-	-
Довгострокові кредити банків	1510	5625	5000
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1468	1468
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	7	7
Усього за розділом II	1595	7100	6475
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	1600		
Короткострокові кредити банків		-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	3079	2371
розрахунками з бюджетом	1620	381	475
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	109
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	147	211
Поточні забезпечення	1660	-	139
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2202	2236
Усього за розділом III	1695	5808	5433
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	22404	23639

Керівник

/ Слесь Р. В. /

Головний бухгалтер

/ Ашкова Л. А. /

Підприємство

ТОВ
«Алютех-К»Дата(рік,
місяць, число)
за ЄДРПОУ**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2018 г.**

Код за ДКУД

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	37169	36960
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(25259)	(28150)
Валовий :	2090		
прибуток		11910	8810
збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	513	1169
Адміністративні витрати	2130	(1888)	(1737)
Витрати на збут	2150	(6434)	(5829)
Інші операційні витрати	2180	(182)	(69)
Фінансовий результат від операційної діяльності	2190		
прибуток		3919	2343
збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	16
Інші доходи	2240	-	-
Фінансові витрати	2250	(1184)	(1127)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	(2)	(6)
Фінансовий результат до оподаткування:	2290		
прибуток		2733	1227
збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(496)	(141)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:	2350		
прибуток		2237	1086
збиток	2355	-	-

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-

Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	2237	1086

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	988	708
Витрати на оплату праці	2505	2906	2230
Відрахування на соціальні заходи	2510	646	835
Амортизація	2515	559	638
Інші операційні витрати	2520	3115	3224
Разом	2550	8215	7634

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Керівник

(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

Додаток Г

Підприємство	ТОВ «Алютех-К»	за ЄДРПОУ
Територія		за КОАТУУ
Організаційно-правова форма господарювання		за КОПФГ
Вид економічної діяльності		за КВЕД
Середня кількість працівників		
Адреса, телефон		

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 Декабря 2019 г.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи	1000		
Нематеріальні активи		-	-
первісна вартість	1001	11	11
накопичена амортизація	1002	(11)	(11)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	4539	4345
Основні засоби	1010	3099	2669
первісна вартість	1011	6471	6468
знос	1012	(3372)	(3800)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	364	364
інші фінансові інвестиції	1035	103	103
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	3486	2612
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	11591	10093
II. Оборотні активи	1100		
Запаси		277	83
Товари	1104	277	82
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1208	1413
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	9962	12667
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-

Гроші та їх еквіваленти	1165	422	540
Рахунки в банках	1167	86	67
Витрати майбутніх періодів	1170	-	1
Інші оборотні активи	1190	179	43
Усього за розділом II	1195	12048	14746
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	23639	24840

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал	1400		
Зареєстрований (пайовий) капітал		13000	13000
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(1268)	1722
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	11732	14722
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1500		
Відстрочені податкові зобов'язання		-	-
Довгострокові кредити банків	1510	5000	5000
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1468	1468
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	7	5
Усього за розділом II	1595	6475	6473
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	1600		
Короткострокові кредити банків		-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2371	1943
розрахунками з бюджетом	1620	475	321
у тому числі з податку на прибуток	1621	109	170
розрахунками зі страхування	1625	-	36
розрахунками з оплати праці	1630	211	318
Поточні забезпечення	1660	139	138
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2236	890
Усього за розділом III	1695	5433	3645
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	23639	24840

Керівник

/ Слесь Р. В. /

Головний бухгалтер

/ Ашкова Л. А. /

Дата(рік, місяць,
число)

Підприємство

ТОВ
«Алютех-
К»

за ЄДРПОУ

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2019 г.**

Код за ДКУД

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	46417	37169
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(32386)	(25259)
Валовий :	2090		
прибуток		14031	11910
збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	1543	513
Адміністративні витрати	2130	(2547)	(1888)
Витрати на збут	2150	(7691)	(6434)
Інші операційні витрати	2180	(655)	(182)
Фінансовий результат від операційної діяльності	2190		
прибуток		4680	3919
збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
Фінансові витрати	2250	(1033)	(1184)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	-	(2)
Фінансовий результат до оподаткування:	2290		
прибуток		3647	2733
збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(658)	(496)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:	2350		
прибуток		2990	2237
збиток	2355	-	-

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	2990	2237

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1260	988
Витрати на оплату праці	2505	4296	2906
Відрахування на соціальні заходи	2510	952	646
Амортизація	2515	443	559
Інші операційні витрати	2520	3876	3115
Разом	2550	10827	8215

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Керівник

(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

SCIENTIA DIFFICILIS SED FRUCTUOSA

Додаток Д

Підприємство	ТОВ «Алютех-К»	за ЄДРПОУ
Територія		за КОАТУУ
Організаційно-правова форма господарювання		за КОПФГ
Вид економічної діяльності		за КВЕД
Середня кількість працівників		
Адреса, телефон		
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)		
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):		
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку		
за міжнародними стандартами фінансової звітності		

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 Декабря 2020 г.**

1	2	3	4
I. Необоротні активи	1000		
Нематеріальні активи		-	-
первісна вартість	1001	11	11
накопичена амортизація	1002	(11)	(11)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	4345	4382
Основні засоби	1010	2669	2328
первісна вартість	1011	6468	6467
знос	1012	(3800)	(4139)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	364	364
інші фінансові інвестиції	1035	103	103
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	2612	2612
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	10093	9789
II. Оборотні активи	1100		
Запаси		83	68
Товари	1104	82	67
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1413	812
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	-	74
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	74
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	12667	14273

Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	540	315
Рахунки в банках	1167	67	24
Витрати майбутніх періодів	1170	1	85
Інші оборотні активи	1190	43	47
Усього за розділом II	1195	14746	15674
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	24840	25463

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал	1400		
Зареєстрований (пайовий) капітал		13000	13000
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1722	1013
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Усього за розділом I	1495	14722	14013
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1500		
Відстрочені податкові зобов'язання		-	-
Довгострокові кредити банків	1510	5000	5000
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1468	1468
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	5	5
Усього за розділом II	1595	6473	6473
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	1600		
Короткострокові кредити банків		-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:	1610	-	-
довгостроковими зобов'язаннями			
товари, роботи, послуги	1615	1943	3532
розрахунками з бюджетом	1620	321	78
у тому числі з податку на прибуток	1621	170	-
розрахунками зі страхування	1625	36	33
розрахунками з оплати праці	1630	318	317
Поточні забезпечення	1660	138	199
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	890	819
Усього за розділом III	1695	3645	4977
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	24840	25463

Керівник / Слесь Р. В. /

Головний бухгалтер / Ашкова Л. А. /

Підприємство

ТОВ «Алютех-К»

за ЄДРПОУ

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2020 г.

Код за ДКУД

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Столбец1	Столбец5	Столбец6	Столбец8
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	46404	46417
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(35019)	(32386)
Валовий :	2090		
прибуток		11386	14031
збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	819	1543
Адміністративні витрати	2130	(2230)	(2547)
Витрати на збут	2150	(9076)	(7691)
Інші операційні витрати	2180	(54)	(655)
Фінансовий результат від операційної діяльності	2190		
прибуток		843	4680
збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
Фінансові витрати	2250	(828)	(1033)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	-	-
Фінансовий результат до оподаткування:	2290		
прибуток		16	3647
збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(12)	(658)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:	2350		
прибуток		3	2990
збиток	2355	-	-

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	3	2990

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1826	1260
Витрати на оплату праці	2505	5143	4296
Відрахування на соціальні заходи	2510	1120	952
Амортизація	2515	354	443
Інші операційні витрати	2520	4437	3876
Разом	2550	12882	10827

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600		

Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

