

**Державний торговельно-економічний університет**  
**Кафедра світової економіки**

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**МАЛІ ТА СЕРЕДНІ ПІДПРИЄМСТВА НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ**

*(на матеріалах ТОВ «НВП «НЕП-XXI», м. Київ)*

Студента 4 курсу, 15 групи,  
спеціальності 292 «Міжнародні економічні  
відносини» освітньої програми  
«Міжнародний бізнес»

Ліннікова Олександра  
Юрійовича

Науковий керівник  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри світової економіки

Кравець Катерина  
Петрівна

Гарант освітньої програми  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри світової економіки

Лежепькова Вікторія  
Геннадіївна

**Київ 2023**

## Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права  
Спеціальність «Міжнародні економічні відносини»  
Освітня програма «Міжнародний бізнес»

Кафедра світової економіки

Затверджую

Зав. кафедри \_\_\_\_\_

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 р.

### ЗАВДАННЯ

#### на випускню кваліфікаційну роботу студентіві

Ліннікову Олександрю Юрієвичу  
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проєкту):

«Малі та середні підприємства на міжнародних риках»  
(на матеріалах ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1», м. Київ)

Затверджена наказом ректора від «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 р. №\_\_\_

2. Строк здачі студентом закінченого роботи (проєкту) 23.05.2023

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

*Мета роботи (проєкту):* дослідження діяльності малих та середніх підприємств на міжнародних ринках на прикладі ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1»

*Об'єкт дослідження:* процес в міжнародній діяльності малих та середніх підприємств на міжнародних ринках за матеріалами ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1».

*Предмет дослідження:* є теоретико-методичні та практичні аспекти здійснення міжнародної діяльності МСП на міжнародних ринках.

4. Перелік графічного матеріалу: 3 таблиці та 20 рисунків.



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

Розділ	Консультант (прізвище, ініціативи)	Підпис, дата		
		Завдання видав	Завдання прийняв	
Розділ 1	Кравець К.П.			
Розділ 2	Кравець К.П.			

6. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (проекту):

## РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

1.1. Поняття та особливості розвитку малого та середнього підприємництва

1.2. Характеристика діяльності ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1», м.Київ

## РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СПРИЯТЛИВОСТІ СЕРЕДОВИЩА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

2.1. Напрямки покращення діяльності ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1», м.Київ в аспекті розвитку підприємництва на міжнародному ринку

2.2. Шляхи адаптації світового досвіду діяльності в роботу ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1» на міжнародному ринку

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

## 7. Календарний план виконання роботи (проєкту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проєкту)	Строк виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	2	3	4
1.	Визначення напрямку дослідження та затвердження теми ВКР	до 20.12.2022	
2.	Узгодження плану ВКР з науковим керівником	до 10.02.2023	
3.	Подача науковому керівнику на рецензування 1-го розділу ВКР	до 28.02.2023	
4.	Подача науковому керівнику на рецензування 2-го розділу ВКР	до 26.04.2023	
5.	Подача готової ВКР науковому керівнику	до 20.05.2023	
6.	Подача готової ВКР на кафедру	до 23.05.2023	
7.	Попередній захист ВКР	за графіком (30.05.– 10.06.2023)	
8.	Захист ВКР	за графіком (13.06 – 24.06.2023)	

8. Дата видачі завдання « \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2022 р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проєкту):

Кравець К. П.

*(прізвище, ініціали, підпис)*

10. Керівник освітньої програми:

Лежетько В. Г.

*(прізвище, ініціали, підпис)*

11. Завдання прийняв до виконання студента:

Лінніков О.Ю.

*(прізвище, ініціали, підпис)*



## 12. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи (проєкту)

*Випускна кваліфікаційна робота виконана на актуальну тему. В роботі досліджувалися діяльність малих та середніх підприємств на міжнародних ринках. Визначено суть та особливості розвитку малого та середнього підприємства. Охарактеризовано діяльність ТОВ "НВП "НЕП-XXI". Здійснено аналіз сприятливості середовища ведення бізнесу на міжнародному ринку. Визначено напрямки покращення діяльності підприємства в аспекті розвитку підприємства на міжнародному ринку. Окреслено шляхи адаптації світового досвіду діяльності в роботі підприємства на міжнародному ринку.*

Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проєкту)

\_\_\_\_\_ Кравець К.П.

*(підпис, дата)*

## 13. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проєкт)

Випускна кваліфікаційна робота (проєкт) студента

Лінніков О.Ю.

*(прізвище, ініціали)*

може бути допущена до захисту екзаменаційної комісії.

Керівник освітньої програми \_\_\_\_\_ Лежетько В.Г.

*(підпис, прізвище, ініціали)*

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_ Дугінець Г.В.

*(підпис, прізвище, ініціали)*

« \_\_\_\_\_ » 2023 р.

## АНОТАЦІЯ

**Лінніков Олександр Юрійович. Малі та середні підприємства на міжнародних ринках (на матеріалах ТОВ «НВП «НЕП-XX1», м. Київ). Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавр за спеціальністю «Міжнародні економічні відносини», освітньою програмою «Міжнародний бізнес». Державний торговельно-економічний університет, 2023.**

Випускна кваліфікаційна робота присвячена актуальними питанням дослідження розвитку малого та середнього підприємництва. Проаналізовано теоретичні та практичні аспекти ведення бізнесу. Досліджено діяльність ТОВ «НВП «НЕП-XX1» в міжнародному бізнес-середовищі. Сформульовано висновки і розроблено напрями адаптації світового досвіду діяльності в роботу підприємства.

**Ключові слова:** міжнародний бізнес, ринок, малі підприємства, цифровий бізнес, середнє підприємництво, суб'єкт міжнародного бізнесу, стратегія.

## ANNOTATION

**Oleksandr Yuriyovych Linnikov. Small and medium-sized enterprises on international markets (based on the materials of NEP-XX1 LLC, Kyiv). Final qualification paper for a master's degree work for the bachelor's degree in "International Economic Relations", "International Business". State University of Trade and Economics, 2023.**

Graduation qualification work is devoted to topical issues of research on the development of small and medium-sized enterprises. Theoretical and practical aspects of business management are analyzed. The activity of LLC "NVP "NEP-XX1" in the international business environment was studied. Conclusions were formulated and directions for adapting global experience to the work of the enterprise were developed.

**Keywords:** international business, market, small enterprises, digital business, medium-sized enterprise, subject of international business, strategy.



## ЗМІСТ

ВСТУП .....	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ.....	5
1.1. Поняття та особливості розвитку малого та середнього підприємництва. 5	
1.2. Характеристика діяльності ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1», м.Київ .....	11
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СПРИЯТЛИВОСТІ СЕРЕДОВИЩА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ .....	19
2.1. Напрямки покращення діяльності ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1», м.Київ в аспекті розвитку підприємництва на міжнародному ринку .....	20
2.2. Шляхи адаптації світового досвіду діяльності в роботу ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1» на міжнародному ринку.....	26
ВИСНОВКИ.....	31
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	33
ДОДАТКИ.....	37

## ВСТУП

*Актуальність теми.* Малі та середні підприємства є важливою частиною ринкової економіки та сприяють вирішенню багатьох соціальних, економічних та технологічних проблем суспільства. На сьогоднішній день малі та середні підприємства становлять фундамент соціальної економіки, без якого неможливий розвиток будь-якої країни, орієнтованої на інновації, включно з європейськими. Малі та середні компанії в значній ступені формують швидкість економічного росту, структуру та якість валового внутрішнього продукту (ВВП). Їх основна функція – соціальна, що є надзвичайно важливим і полягає в забезпеченні створення робочих місць, професійне навчання. Роль малого бізнесу у згладжуванні коливань економічної ситуації надзвичайно важлива, за його посередництва можна досягти балансу між попитом і пропозицією, особливо в кризових ситуаціях. Величезна роль МСП і у впровадженні інновацій. Звичайно, найважливіше завдання – це формування стійкого середнього класу в особі власників бізнесу та керівників компаній.

На сучасному етапі розвитку економіки України життєздатність малого та середнього підприємництва сприяє вирішенню проблеми зайнятості населення, породжує конкуренцію, забезпечує зростання експортного потенціалу та споживання товарів і послуг на внутрішньому ринку. Тому уряди багатьох країн з різним рівнем соціально-економічного розвитку надають великого значення малому та середньому підприємству та надають ретельну підтримку діяльності МСП.

Важливим напрямком реформування економіки України є також створення сприятливого середовища для становлення та діяльності малого та середнього підприємництва, яке є одним із ефективних засобів вирішення найважливіших соціально-економічних проблем.

Багато наукових робіт вітчизняних та зарубіжних дослідників присвячені вивченню впливу малого та середнього бізнесу на економіку



держави. Серед них виділяються роботи канадських вчених таких як Д. Леунг (D. Leung), Л. Рісполі (L. Rispoli) та Р. Чена (R. Chan), які зосереджуються на визначенні вкладу підприємств різного розміру у валовий внутрішній продукт країни. Важливий вклад в дослідження географічної розподіленості та доступності фінансування для суб'єктів малого та середнього бізнесу на глобальному рівні зробили такі вчені, як Х. Кушнір (K. Kushnir) та М. Мірмульштайн. (M. Mirmulstein).

Метою роботи є дослідження діяльності малих та середніх підприємств на міжнародних ринках на прикладі ТОВ "НВП" НЕП-XX1".

Відповідно до мети було визначено наступні завдання дослідження:

- визначити поняття та особливості розвитку малого та середнього підприємництва;
- надати характеристику діяльності ТОВ «НВП «НЕП-XX1», м. Київ;
- визначити напрямки покращення діяльності ТОВ «НВП «НЕП-XX1», м. Київ в аспекті розвитку підприємництва на міжнародному ринку;
- розробити шляхи адаптації світового досвіду діяльності в роботу ТОВ «НВП «НЕП-XX1» на міжнародному ринку.

Об'єктом дослідження виступає процес в міжнародній діяльності малих та середніх підприємств на міжнародних ринках за матеріалами ТОВ «НВП «НЕП-XX1».

Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні аспекти здійснення міжнародної діяльності МСП на міжнародних ринках.

Методи дослідження. При написанні випускної кваліфікаційної роботи були використані наступні методи: абстрактно – логічний і аналітико – порівняльний, для послідовного викладення проблематики досліджуваної теми; графічні методи для візуального зображення результатів дослідження; порівняльний і структурний аналіз було використано для відображення можливостей здійснення підприємницької роботи на міжнародному ринку.

Структура випускної кваліфікаційної роботи складається зі вступу, двох розділів, чотирьох підрозділів, висновків та пропозицій, з 3 таблиці, 20 рисунків, списку використаних джерел (36 найменувань). Загальний обсяг роботи – 42 сторінки.





## РОЗДІЛ 1

# ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

### 1.1. Поняття та особливості розвитку малого та середнього підприємництва

Малий та середній бізнес представлений майже в усіх секторах економіки, і в кожному секторі він не тільки відіграє притаманну малому бізнесу роль, але й має свої особливості відповідно до кожного сектора. Сьогодні вчені в країні та за кордоном працюють над такими питаннями, як підприємництво, мале підприємництво та малий та середній бізнес. Але існують деякі невизначеності у визначенні певних термінів. В контексті європейської інтеграції України виникає необхідність стандартизації класифікацій та визначень ключових понять, що сприятиме усуненню неузгодженостей та надасть можливість збирати порівняльні статистичні дані щодо характеру та тенденцій розвитку в різних державах.

Деякі вчені, наприклад Калаченкова К.О., стверджує, що підприємництво є більш широким поняттям, ніж бізнес, оскільки бізнес охоплює лише сферу торгівлі, а підприємництво – сфери виробництва та розподілу [14, с.15-18].

Економіст Карпюк Г.І. стверджує, що підприємництво і бізнес є схожими, якщо не тотожними, економічними поняттями, очевидно, через багатоаспектність значення англійського слова «бізнес». [15, с. 7].

С.І. Дем'яненко також відзначив, що термін "бізнес" в українській мові має широкий спектр значень і характеристик, які залежать від контексту його використання в конкретній ситуації. Він може означати підприємницьку діяльність, комерційну діяльність, роботу, сферу відповідальності, підприємство, вид занять, обов'язок, відповідальність та інше. Тому при перекладі цього терміну з англійської на українську мову рекомендується

докладати максимум зусиль, щоб передати його значення точно, враховуючи нюанси його змісту. [16].

В економічній практиці поняття «підприємництво» і «бізнес» часто ототожнюють. Тому поняття «малий бізнес» і «малий бізнес» рівнозначні (рис. 1.1).

Автор	•Сутність поняття
О. Лисак [4, с. 18]	•мале підприємництво - це самостійна господарська діяльність малих підприємств та громадян-підприємців, яка ведеться з метою отримання прибутку
Ю. Горященко [2, с. 297]	•мале підприємництво - це особливий підвид підприємництва, що полягає у створенні і практичній реалізації нового економічного процесу або здійсненні особливого внеску у вже існуючий економічний процес, пов'язаний із підприємницькою діяльністю громадян - фізичних осіб та з функціонуванням малих підприємницьких структур різних форм власності та організаційно-правових форм з метою отримання прибутку за умови особистої зацікавленості суб'єкта підприємництва в ній і необхідності задоволення при цьому певних потреб суспільства
В. Занора [3, с. 69]	•мале підприємництво є особливим видом господарської діяльності з врахуванням творчих здібностей підприємця та інноваційних підходів, що базується на самозайнятості підприємців та членів його родини, власному ризику і майновій відповідальності, спрямований на отримання прибутку та за певними критеріями визначений чинним законодавством
В. Васюта [7, с. 160]	•мале підприємництво - це самостійна діяльність, пов'язана з виробництвом продукції, наданням послуг тощо з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними і юридичними особами, що зареєстровані як суб'єкт підприємницької діяльності, передбачені законодавством
М. Гуменюк [5, с. 80]	•мале підприємництво - сектор регіональної економіки, в якому функціонують суб'єкти підприємницької діяльності різних організаційно-правових форм, що здійснюють самостійну, інноваційну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність з метою отримання економічного і соціального ефекту
Г. Давидовська [9, с. 32]	•мале підприємництво є самостійним органічним елементом ринкової економіки, який базується на ініційованій ризиковій господарській діяльності малих підприємств та фізичних осіб-підприємців з метою отримання додаткового прибутку

Рис. 1.1. Підходи до поняття «малий бізнес»

Так, Чечетова-Терашвілі Т. М. та інші автори зазначають, що «насправді майже всюди підприємництво асоціюється з малими підприємствами, а термін



«мале підприємництво» широко використовується у вітчизняній науці та практиці [17, с. 477].

Згідно з К.О. Калаченковою, мале підприємство – це незалежна (фінансується за рахунок особистих коштів), регулярна, інноваційна активність громадян-підприємців та малих бізнесових організацій, що здійснюється на власну відповідальність з метою заробляти підприємницький прибуток. При визначенні поняття «малий бізнес» слід враховувати не надто багато кількісних критеріїв (кількість працівників; розмір капіталу, прибуток, грошовий потік; обсяг валової продукції, обсяг продажів тощо), а якісні характеристики [14].

Основними рисами малого та середнього бізнесу на сьогодні виступають наступні (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Основні риси малого та середнього бізнесу [4-6]

По-перше, слід виділити такі якісні критерії, як юридична незалежність; єдність власності підприємства та безпосереднього управління; прямий характер відносин між власником (господарем) і працівником; повна відповідальність за результати діяльності; малий ринок збуту, сімейне управління тощо [24, с. 23].

МСП у державній економіці виконують низку специфічних соціально-економічних функцій:

1. сприяти процесу немонополізму, приватизації та роздержавлення економіки, стимулювати розвиток економічної конкуренції, формувати велику кількість суб'єктів ринкової економіки, орієнтованих на попит і конкуренцію;
2. у господарський оборот залучаються матеріальні, природні, фінансові, людські та інформаційні ресурси, що «випадає» з бачення великих компаній;
3. поліпшення ринкових умов шляхом забезпечення структурної гнучкості, регулювання попиту, пропозиції та цін, принаймні часткової компенсації втрат пропозиції під час реструктуризації великих компаній, диференціації попиту та пропозиції, насичення ринку, для задоволення конкретних місцевих потреб;
4. допомагає звільнити великі підприємства від нерентабельного виробництва дрібносерійної та штучної продукції для індивідуальних потреб, підвищивши тим самим ефективність їх діяльності. Для великих компаній укладення угод про співпрацю з малими підприємствами може підвищити гнучкість виробництва та знизити бізнес-ризик;
5. дозволяє забезпечити додатковими робочими місцями та місцями працівників, які вивільняються під час реструктуризації великих підприємств;
6. допомагає стимулювати підвищення ділової активності населення та розвиток середнього класу, що є соціальною основою реформування економіки та забезпечує соціальну стабільність;
7. сприяє процесам ослаблення соціальної напруги, викликаній послабленням майнової диференціації та зростанням рівня доходів населення;
8. сприяє збільшенню гнучкості національної економіки та регулюванню ринкової пропозиції в умовах сучасної відкритої економіки;
9. сприяє процесу демократизації суспільства, раціоналізації економічної організації та систем управління [4].

В цілому можемо визначити наступні переваги малого бізнесу можна віднести наступні (рис. 1.3):



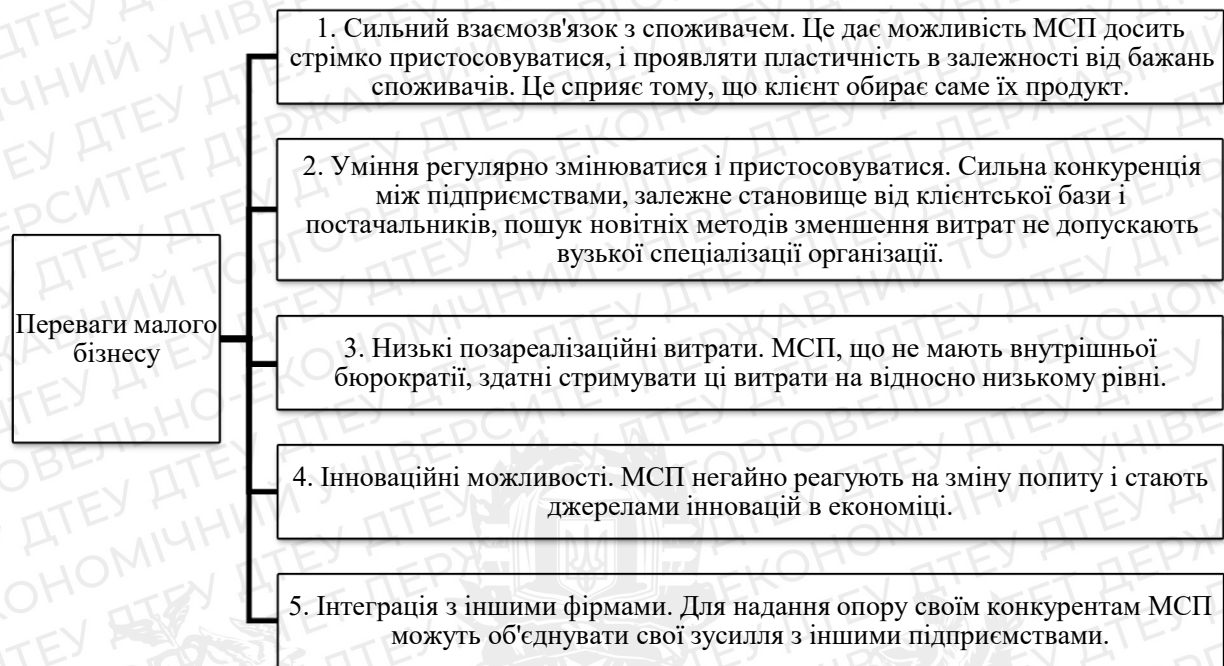


Рис. 1.3. Переваги малого та середнього бізнесу [4;17]

Незважаючи на всі переваги, малий та середній бізнес має і певні недоліки:

- занадто високий рівень ризику, що призводить до нестабільності позиції компанії;
- компетентність керівників не завжди висока;
- висока чутливість до змін економічної кон'юнктури;
- проблеми з доступом до грошових ресурсів і кредитів;
- нерішучість і обачність підприємств при підписанні договорів тощо.

Таким чином, мале підприємництво – це вид підприємницької діяльності із законодавчо встановленими стандартами, основний орган якого активно бере на себе всі господарські обов'язки, раціонально поєднує фактори виробництва для отримання додаткового доходу і зосереджений переважно на місцевому ринку. Малий бізнес являє собою самостійну господарську діяльність суб'єкта малого підприємництва будь-якої форми власності. Власне кажучи, малі підприємства підтримують різні галузі діяльності, такі як виробництво, торгівлю, страхування і так далі. Тому, малий бізнес грає ключову роль в економіці, забезпечуючи стабільність, ефективність та

здатність до швидкої адаптації внутрішнього ринку країни. Слід зазначити, що соціально-економічне прогресування будь-якої країни найбільше залежить від її внутрішнього ринку. Тому без наявності малого бізнесу, суспільство та економіка не лише втрачають здатність до розвитку, але й стикаються з проблемами їх подальшого існування.

## 1.2. Характеристика діяльності ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1», м.Київ

Підприємство ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1» засноване 24 січня 2003 року. Основним напрямком діяльності підприємства за КВЕД є 49.39 «Інший пасажирський наземний транспорт» (рис. 1.4).

Назва:	• «ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «НАУКОВО-ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО» НЕП-ХХ1»
ЄДРПОУ:	• 32303076
Скорочена назва:	• ТОВ "НВП" НЕП-ХХ1"
Організаційно-правова форма:	• ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
Дані про початок діяльності:	• 24.01.2003
Основний напрямок діяльності:	• 49.39 Інший пасажирський наземний транспорт, н.в.і.у.
Додаткові(ий) напрямки(ок) діяльності:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 45.11 Торгівля автомобілями та легковими автотранспортними засобами</li> <li>• 82.99 Надання інших допоміжних комерційних послуг, н.в.і.у.</li> </ul>
Офіційна адреса:	• Україна, 03127, місто Київ, ПРОСПЕКТ ГОЛОСІВСЬКИЙ, будинок 120, корпус 1

Рис. 1.4. Загальна характеристика ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1»

*Джерело: побудовано за даними підприємства*

Структура власності підприємства відображено на рис. 1.5.



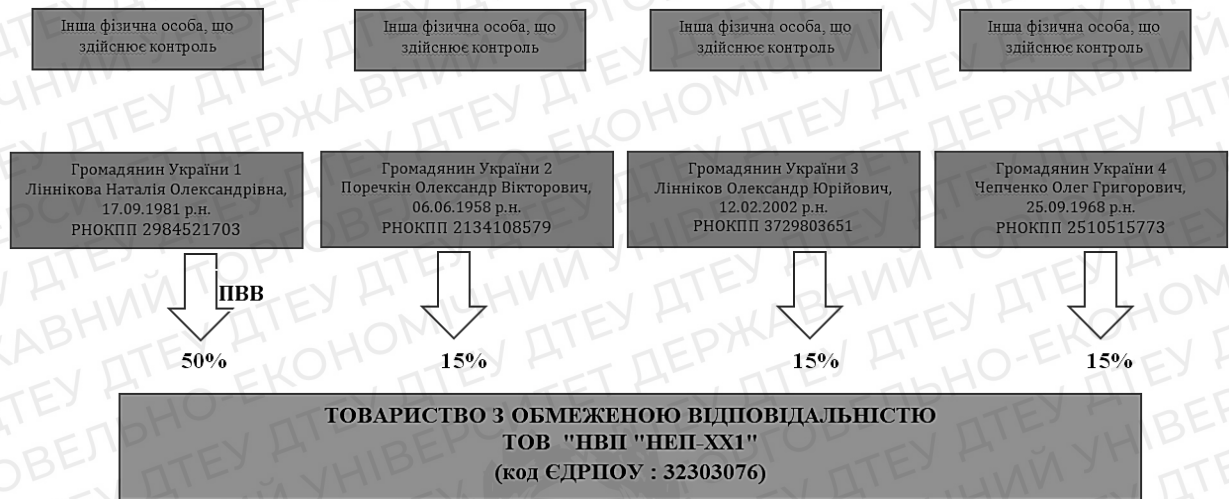


Рис. 1.5. Структура власності підприємства ТОВ «НВП «НЕП-XX1»

Джерело: побудовано за даними підприємства

Далі проаналізуємо фінансові результати компанії протягом 2018-2022 рр. Динаміка чистого доходу підприємства відображена на рис. 1.6.

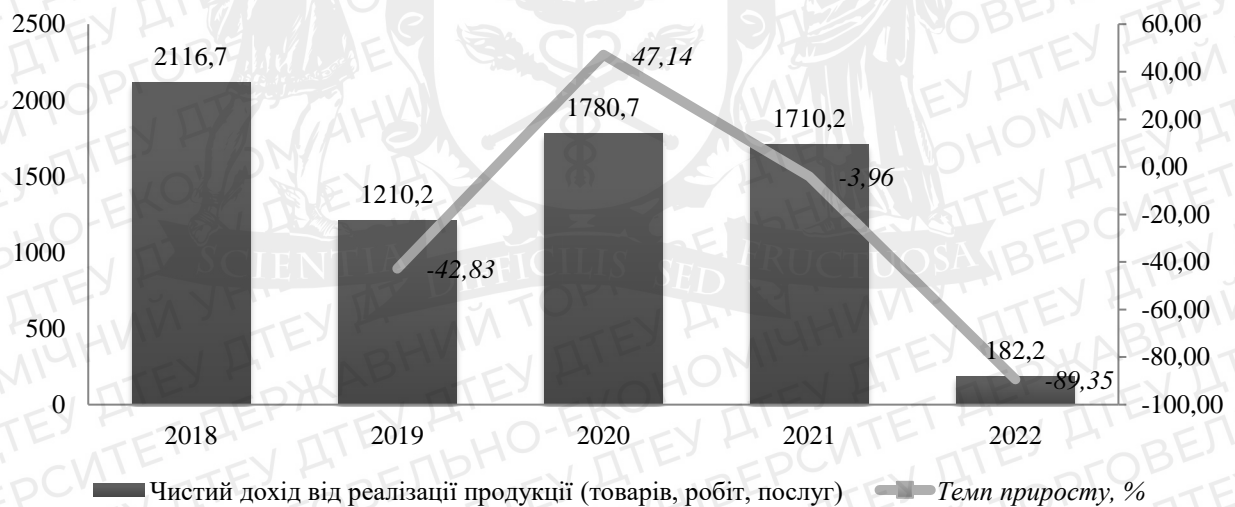


Рис. 1.6. Динаміка чистого доходу від реалізації продукції / послуг ТОВ «НВП «НЕП-XX1» в 2018-2022 рр.

Джерело: побудовано за даними підприємства

Протягом досліджуваного періоду чистий дохід від реалізації продукції на підприємстві мав тенденцію до зменшення із рівня в 2116,7 тис. грн. в 2018 році до рівня в 182,2 тис. грн. за результатом 2022 року.

Динаміка інших доходів ТОВ «НВП «НЕП-XX1» наведено на рис. 1.7.



Рис. 1.7. Динаміка інших доходів ТОВ «НВП «НЕП-XX1» в 2018-2022 рр.

Джерело: побудовано за даними підприємства

Також протягом досліджуваного періоду суттєво зменшився рівень інших доходів із показника в 2380,3 тис. грн. в 2018 році до рівня в 0 протягом 2021-2022 рр. Дане скорочення відбувалося через припинення ряду напрямків діяльності підприємства.

Динаміка сумарних доходів ТОВ «НВП «НЕП-XX1» відображена на рис.

1.8.



Рис. 1.8. Динаміка сумарних доходів ТОВ «НВП «НЕП-XX1» в 2018-2022 рр.

Джерело: побудовано за даними підприємства



В результаті зменшення інших доходів та чистого доходу на підприємстві загальний обсяг доходів скоротився із рівня в 4497 тис. грн. в 2018 році до рівня в 182,2 тис. грн. за результатом 2022 року.

Динаміка витрат підприємства наведено на рис. 1.9.

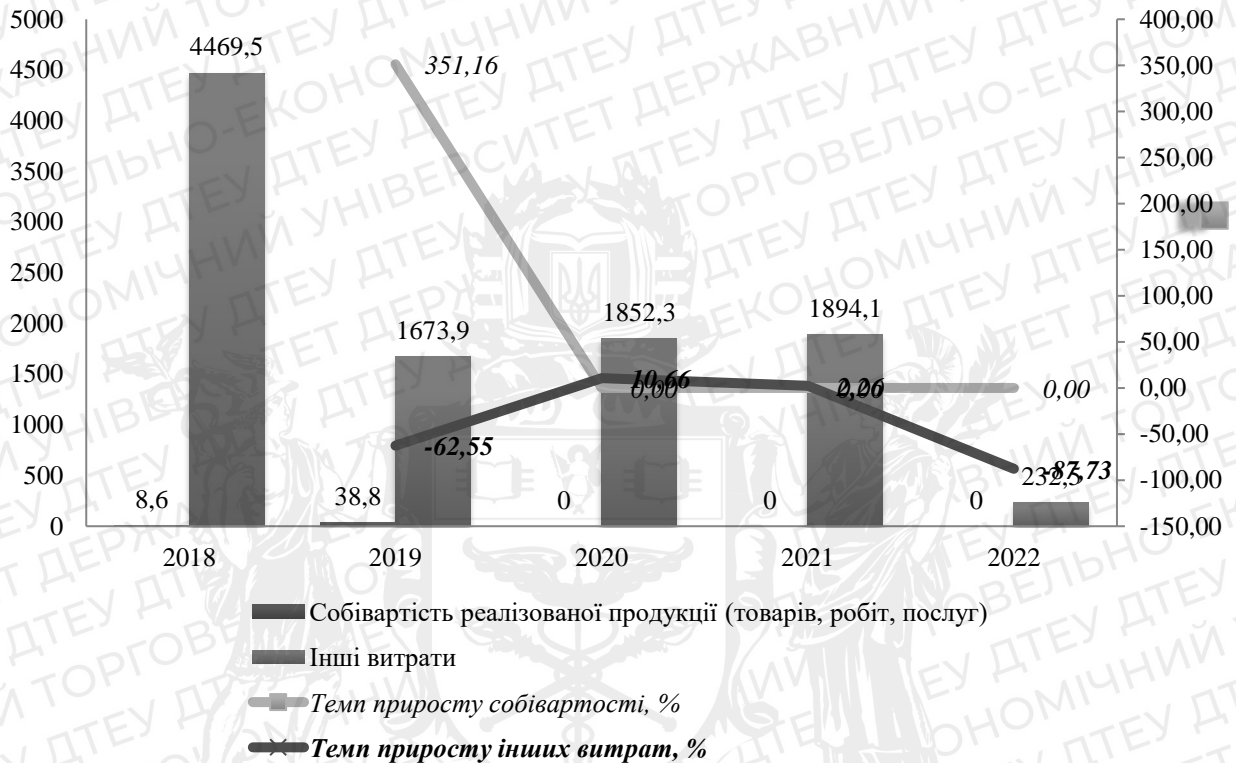


Рис. 1.9. Динаміка інших витрат та собівартості ТОВ «НВП «НЕП-XX1» в 2018-2022 рр.

Джерело: побудовано за даними підприємства

За досліджуваний період також спостерігається скорочення обсягу інших витрат та собівартості. Так, обсяг собівартості зменшився із рівня в 38,8 тис. грн. в 2019 році до 0 протягом 2020-2022 рр., а інші витрати на підприємстві скоротилися із рівня в 4469,5 тис. грн. в 2018 році до 232,5 тис. грн. в 2022 році.

У зв'язку із скороченням обсягів діяльності компанії протягом 2018-2022 рр. відбувалося зменшення обсягу витрат компанії із рівня в 4478,1 тис. грн. в 2018 році до рівня в 232,5 тис. грн. за результатом 2022 року (рис. 1.10).

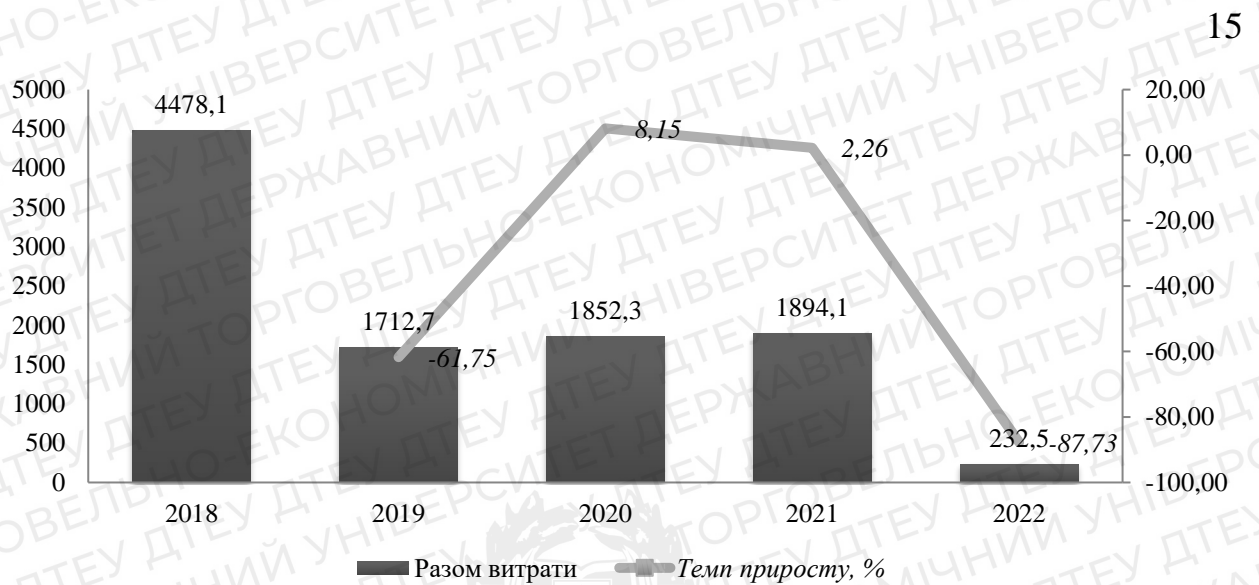


Рис. 1.10. Динаміка сумарних витрат ТОВ «НВП «НЕП-XX1» в 2018-2022 рр.

Джерело: побудовано за даними підприємства

В цілому на підприємстві відбувається зменшення обсягу чистого прибутку із рівня в 18,9 тис. грн. в 2018 році до рівня чистого збитку в розмірі -50,3 тис. грн. в 2022 році (рис. 1.11).

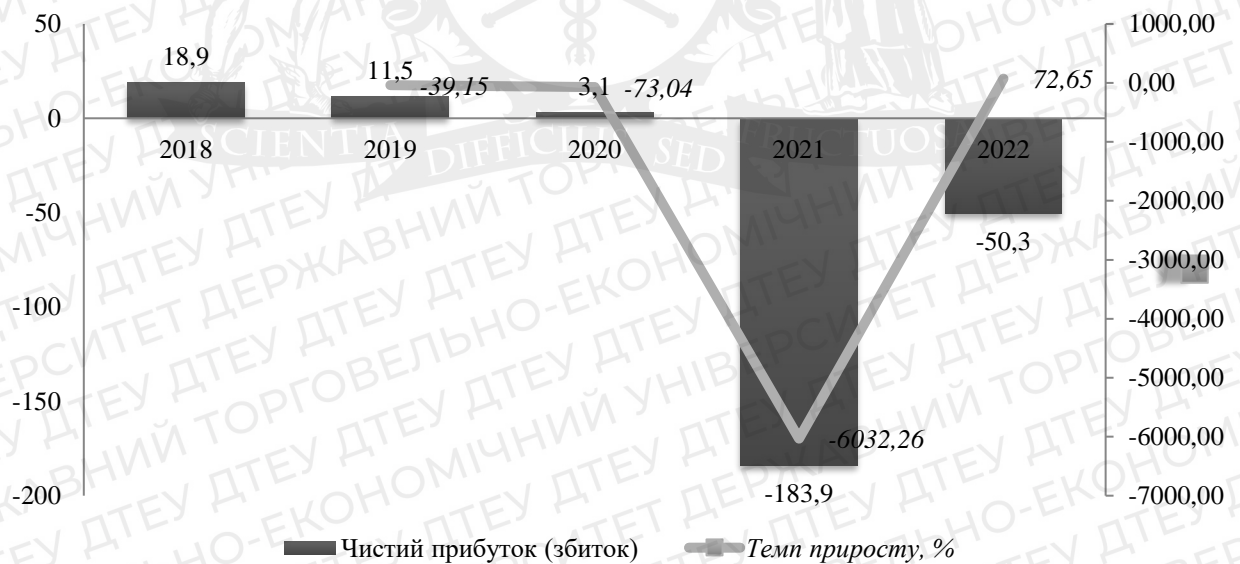


Рис. 1.11. Динаміка чистого прибутку ТОВ «НВП «НЕП-XX1» в 2018-2022 рр.

Джерело: побудовано за даними підприємства



У зв'язку із скороченням рівня чистого прибутку до рівня чистого збитку в результаті діяльності в 2021-2022 рр., на підприємстві спостерігається скорочення показників рентабельності (рис. 1.12 - рис. 1.14).



Рис. 1.12. Динаміка рентабельності послуг ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1» в 2018-2022 рр.

Джерело: побудовано за даними підприємства

Рентабельність послуг компанії протягом 2018-2022 рр. мала динаміку до зменшення із рівня в 0,42% в 2018 році до рівня в -21,63% за результатом 2022 року.

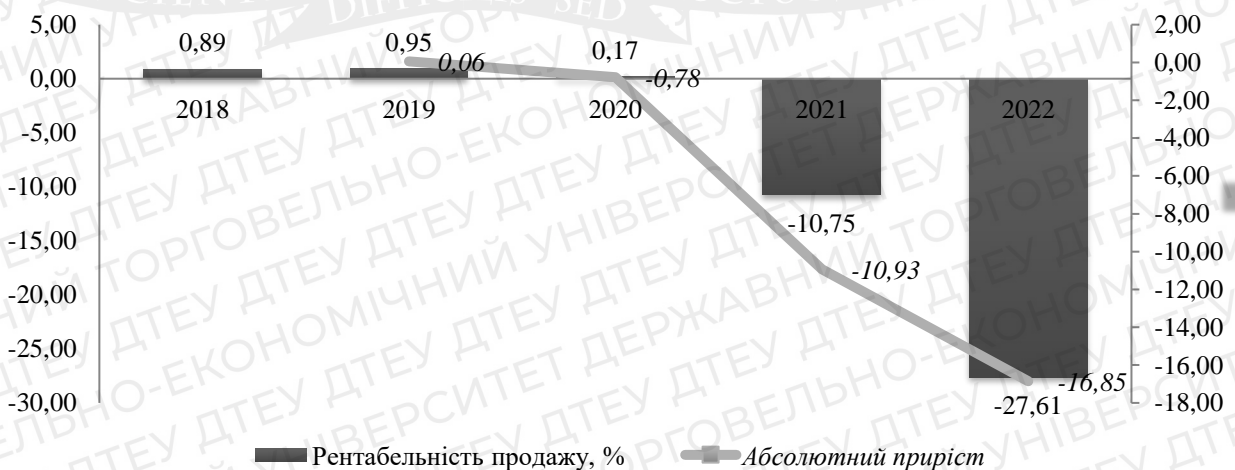


Рис. 1.13. Динаміка рентабельності продажу послуг ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1» в 2018-2022 рр.

Джерело: побудовано за даними підприємства

Аналогічна динаміка спостерігалася і за рівнем рентабельності основної діяльності (скорочення із рівня в 0,12% в 2018 році до рівня в -0,25%), так і за рівнем рентабельності продажу (із рівня в 0,89% до рівня в -27,61% в 2022 році).

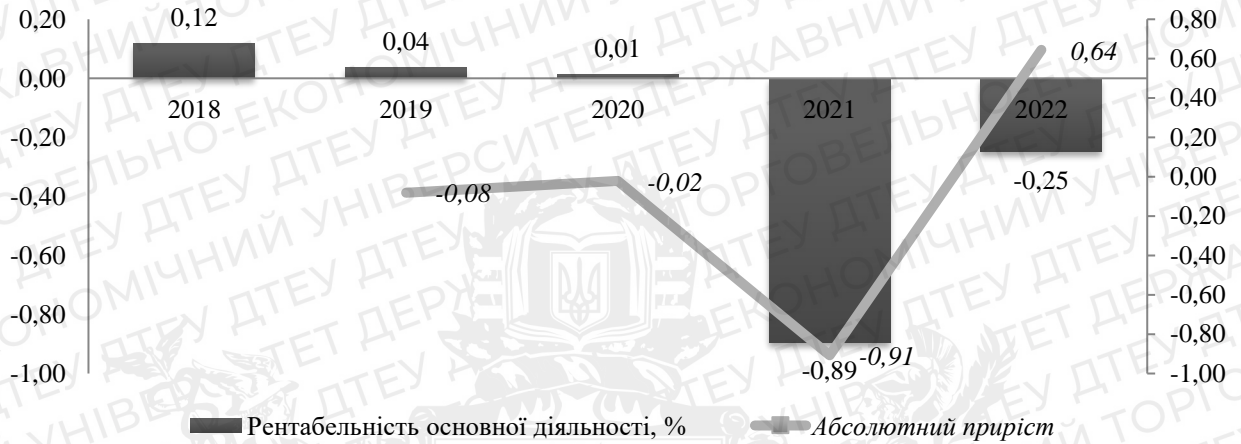


Рис. 1.14. Динаміка рентабельності основної діяльності ТОВ «НВП «НЕП-XX1» в 2018-2022 рр.

Джерело: побудовано за даними підприємства

Також протягом досліджуваного періоду підприємство не мала достатнього обсягу оборотного капіталу для покриття своїх поточних зобов'язань, про що свідчить динаміка коефіцієнту покриття (менше нормативного 1).



Рис. 1.15. Динаміка коефіцієнту покриття ТОВ «НВП «НЕП-XX1» в 2018-2022 рр.

Джерело: побудовано за даними підприємства



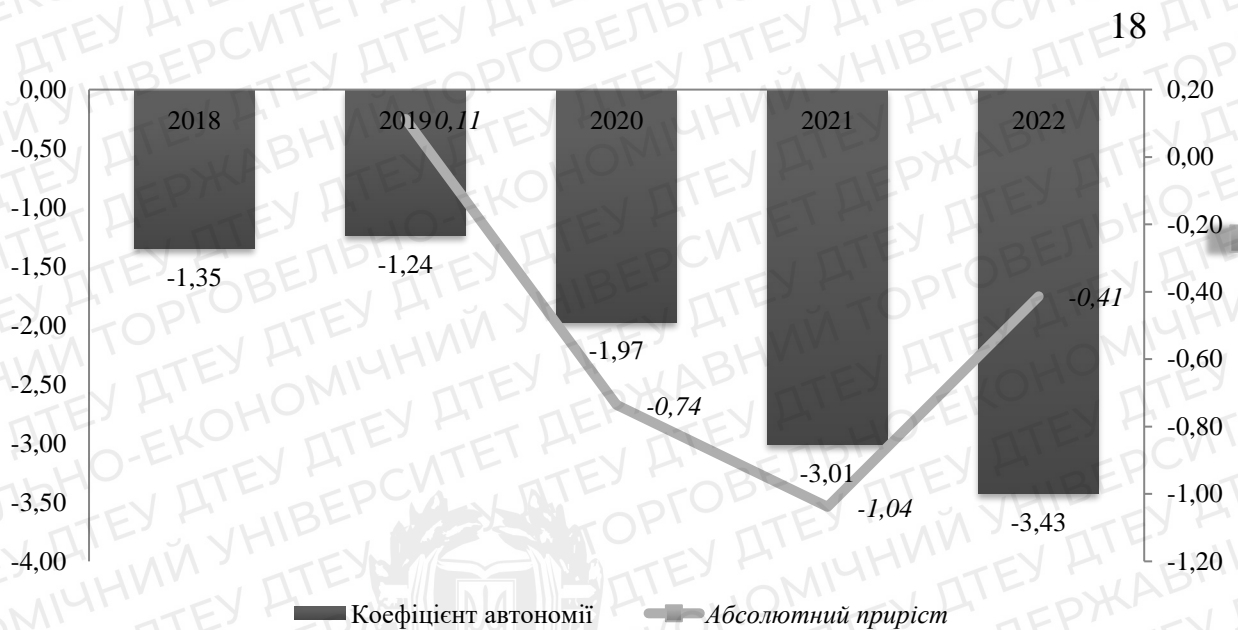


Рис. 1.16. Динаміка коефіцієнту автономії ТОВ «НВП «НЕП-XX1» в 2018-2022 рр.

Джерело: побудовано за даними підприємства

Через від'ємне значення обсягу власного капіталу підприємства протягом 2018-2022 рр. в динаміці коефіцієнт автономії був нижче нормативного значення, що свідчить про значну залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Отже, підприємство ТОВ «НВП «НЕП-XX1» засноване 24 січня 2003 року. Основним напрямком діяльності підприємства за КВЕД є 49.39 «Інший пасажирський наземний транспорт». Протягом досліджуваного періоду чистий дохід від реалізації продукції на підприємстві мав тенденцію до зменшення із рівня в 2116,7 тис. грн. в 2018 році до рівня в 182,2 тис. грн. за результатом 2022 року. У зв'язку із скороченням обсягів діяльності компанії протягом 2018-2022 рр. відбувалося зменшення обсягу витрат компанії із рівня в 4478,1 тис. грн. в 2018 році до рівня в 232,5 тис. грн. за результатом 2022 року. В цілому на підприємстві відбувається зменшення обсягу чистого прибутку із рівня в 18,9 тис. грн. в 2018 році до рівня чистого збитку в розмірі -50,3 тис. грн. в 2022 році. У зв'язку із скороченням рівня чистого прибутку до рівня чистого збитку в результаті діяльності в 2021-2022 рр., на підприємстві спостерігається скорочення показників рентабельності. Рентабельність послуг

компанії протягом 2018-2022 рр. мала динаміку до зменшення із рівня в 0,42% в 2018 році до рівня в -21,63% за результатом 2022 року. Аналогічна динаміка спостерігалася і за рівнем рентабельності основної діяльності (скорочення із рівня в 0,12% в 2018 році до рівня в -0,25%), так і за рівнем рентабельності продажу (із рівня в 0,89% до рівня в -27,61% в 2022 році). Також протягом досліджуваного періоду підприємство не мала достатнього обсягу оборотного капіталу для покриття своїх поточних зобов'язань, про що свідчить динаміка коефіцієнту покриття (менше нормативного 1). У проміжку між 2018 та 2022 роками, обсяг власного капіталу підприємства мав від'ємне значення, що призвело до зниження коефіцієнта автономії нижче встановленого нормативного рівня. Це свідчить про значну залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.





## РОЗДІЛ 2

## АНАЛІЗ СПРИЯТЛИВОСТІ СЕРЕДОВИЩА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

### 2.1. Напрямки покращення діяльності ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1», м.Київ в аспекті розвитку підприємництва на міжнародному ринку

Світовий ринок транспортних послуг зріс із 7197,32 млрд дол. у 2022 році до 7993,46 млрд дол. у 2023 році за середньорічного темпу зростання (CAGR) 11,1%. Очікується, що ринок транспортних послуг зросте до 10 568,92 млрд дол. у 2027 році за середньорічного темпу зростання 7,2%.

На напрямки покращення діяльності ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1» суттєво впливає низка внутрішніх та зовнішніх факторів, які розглянемо докладніше далі.

1. Внутрішні фактори. Внутрішні фактори – це специфічні фактори компанії, такі як персонал підприємства, активи та капітал компанії, розмір компанії та власний міжнародний досвід, які впливатимуть на стратегію виходу на міжнародний ринок. Зважаючи, що досвіду компанії в аспекті функціонування на міжнародному ринку немає, тому проаналізуємо активи та капітал компанії.

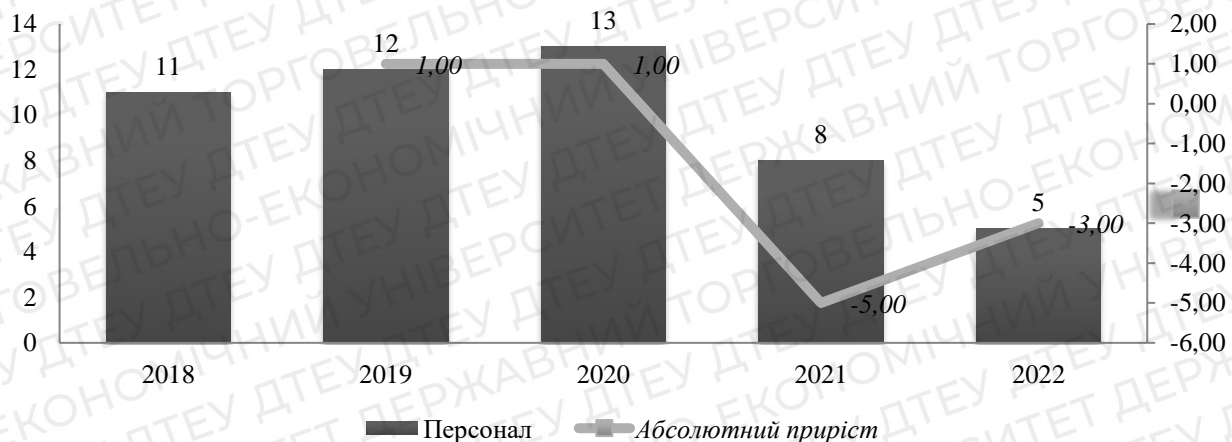


Рис. 2.1. Динаміка персоналу ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1» в 2018-2022 рр.

Джерело: побудовано за даними підприємства

Протягом досліджуваного періоду чисельність персоналу мала чітку динаміку до зменшення із рівня в 11 осіб в 2018 році до рівня в 5 осіб за результатом 2022 року.



Рис. 2.2. Динаміка активів ТОВ «НВП «НЕП-XX1» в 2018-2022 рр.

Джерело: побудовано за даними підприємства

Також протягом досліджуваного періоду відбувалося зростання активів компанії із рівня в 161,6 тис. грн. до рівня в 202,1 тис. грн. за результатом 2022 року.

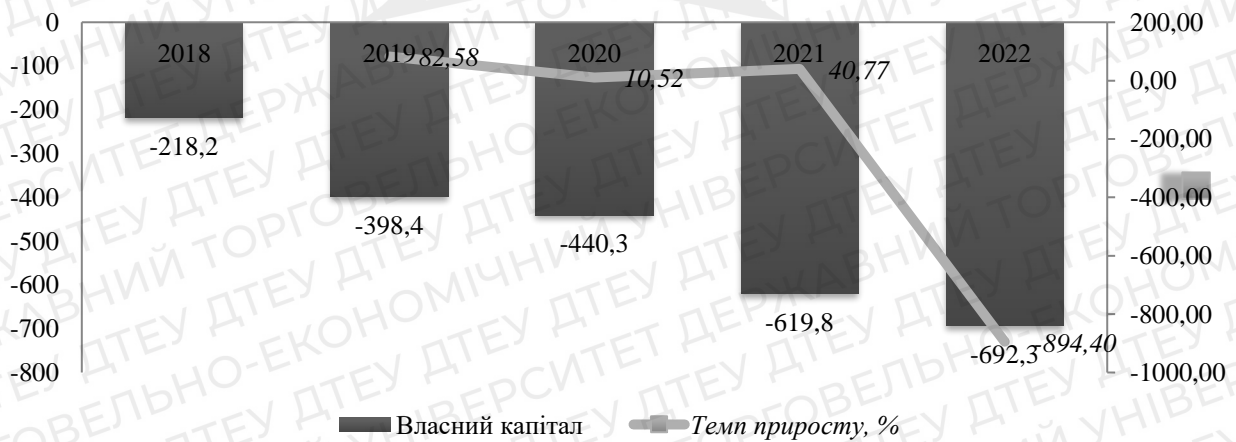


Рис. 2.3. Динаміка власного капіталу ТОВ «НВП «НЕП-XX1» в 2018-2022 рр.

Джерело: побудовано за даними підприємства



Проте на підприємстві відбувається щорічне скорочення рівня власного капіталу підприємства із рівня в -218,2 тис. грн. в 2018 році до рівня в -692,3 тис. грн. в 2022 році через значний обсяг збільшення позикового капіталу, а саме поточних зобов'язань із рівня в 379,8 тис. грн. в 2018 році до рівня в 894,4 тис. грн. в 2022 році (рис. 2.4).

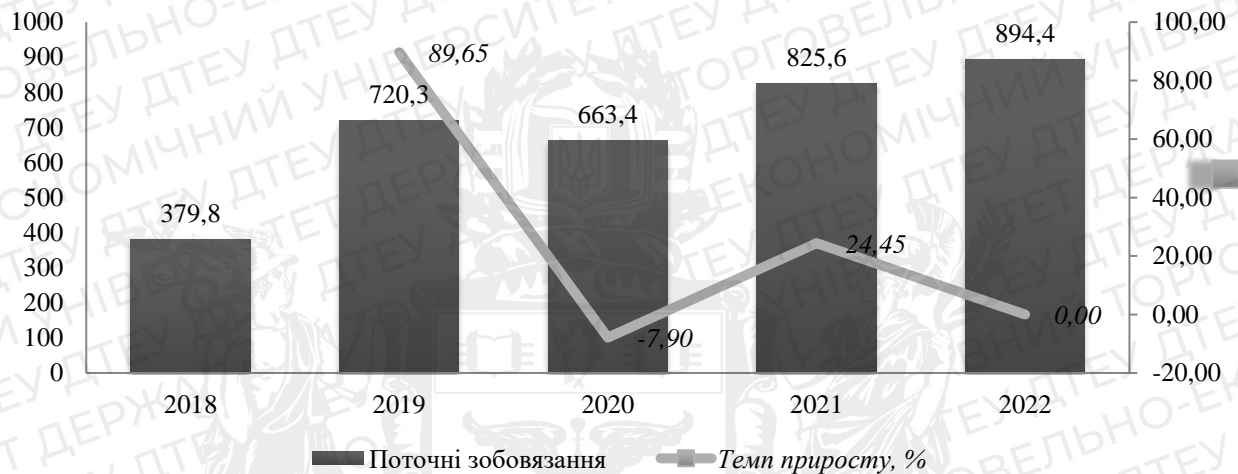


Рис. 2.4. Динаміка поточних зобов'язань ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1» в 2018-2022 рр.

*Джерело: побудовано за даними підприємства*

Таким чином, можемо зробити висновок, що на сьогодні підприємство ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1» не має досвіду функціонування на міжнародному ринку. Також на підприємстві наявні значні фінансові зобов'язання (поточні зобов'язання), які не дозволяють залучати новий капітал для розширення діяльності підприємства на ринку, як внутрішньому так і зовнішньому. Також на підприємстві в динаміці спостерігається зменшення чисельності персоналу із рівня в 11 осіб в 2018 році до рівня в 5 осіб за результатом 2022 року.

2. Зовнішні фактори. Дослідження зовнішніх факторів при виході на міжнародний ринок здійснюється в першу чергу на основі аналізу макроекономічних показників розвитку та аналізу стану розвитку галузі, в даному випадку – транспортних перевезень. Для виходу підприємства на зовнішній ринок пропонуємо обрати ринок Польщі, зважаючи на його обсяг, близькість до України та поглиблення співпраці між країнами (скасування

ряду ліцензій та заборон діяльності транспортно-логістичних операторів з України на ринку Польщі).

Таблиця 2.1

**Динаміка макроекономічних показників Польщі  
в 2018-2022 рр.[19]**

Показники	Од. виміру	2018	2019	2020	2021	2022
Валовий національний дохід (поточні ціни)	in mln zł	2 036 989	2 192 953	2 249 340	2 508 676	
Валовий внутрішній продукт (поточні ціни)	in mln zł	2 126 506	2 288 492	2 337 672	2 631 302	3 078 325
Загальна валова додана вартість (поточні ціни)	in mln zł	1 862 434	2 011 356	2 059 056	2 289 681	2 736 096
сільське господарство, лісове господарство та рибальство	in mln zł	51 347	54 225	60 051	58 990	66 065
промисловість	in mln zł	464 192	499 518	508 938	591 970	754 996
добувна промисловість і розроблення кар'єрів	in mln zł	32 488	32 966	30 682	36 708	52 505
виробництво	in mln zł	356 270	387 327	385 068	456 773	561 501
постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	in mln zł	51 432	53 780	64 491	67 189	106 294
постачання води; каналізація, поводження з відходами та рекультивация	in mln zł	24 002	25 445	28 697	31 300	34 696
будівництво	in mln zł	147 334	155 827	153 753	147 550	166 004
торгівля; ремонт автотранспортних засобів	in mln zł	303 699	323 025	328 740	373 129	428 646
транспортвання та зберігання	in mln zł	137 149	144 386	137 987	146 446	166 744
Внутрішній попит (поточні ціни)	in mln zł	2 083 007	2 203 773	2 205 415	2 544 025	3 032 116
Витрати на кінцеве споживання (поточні ціни)	in mln zł	1 626 870	1 734 712	1 766 884	1 971 715	2 297 402
Валове накопичення капіталу (поточні ціни)	in mln zł	456 137	469 061	438 531	572 310	734 715
Експорт товарів і послуг (поточні ціни)	in mln zł	1 121 690	1 217 371	1 238 754	1 518 244	1 914 827
Імпорт товарів і послуг (поточні ціни)	in mln zł	1 078 191	1 132 652	1 106 497	1 430 967	1 868 619

Незважаючи на значні перешкоди, 2022 року польська економіка продовжила впевнене зростання, чому сприяла експансіоністська фіскальна політика, сприятлива ситуація на ринку праці та велика притока переміщених осіб з України. Дані щодо реальної економіки свідчать, що економічне зростання в четвертому кварталі помітно сповільнилося, частково через підвищену інфляцію та посилення умов фінансування. Проте, серйозний перегляд історичних даних призвів до значно вищого початкового рівня ВВП



на 2022 р., піднявши прогноз зростання реального ВВП 2022 р. до 4,9%, тобто на 0,9 п.п. вище, ніж у осінньому прогнозі.

Таблиця 2.2

### Прогноз зростання ВВП та інфляції в Польщі в 2023-2024 рр.[18]

Індикатори	2022	2023	2024
Зростання ВВП (%),	4,9	0,4	2,5
Інфляція	13,2	11,7	4,4

Очікується, що підвищена інфляція та низька споживча та ділова активність продовжать чинити тиск на економічне зростання у найближчі квартали. Зокрема, зниження реальних доходів на тлі і без того низької норми заощаджень, ймовірно, чинитиме знижувальний тиск на приватне споживання, яке, за прогнозами, трохи знизиться у 2023 році.

Очікується, що на приватні інвестиції, особливо у будівництво, як і раніше, впливатимуть вищі відсоткові ставки та підвищена невизначеність. Проте значний приплив прямих іноземних інвестицій та очікуване зростання державних витрат (особливо на оборону) більш ніж переважають ці фактори, внаслідок чого загальне зростання інвестицій залишиться на позитивній території у прогнозованому горизонті. Щодо зовнішньої торгівлі, усунення вузьких місць у постачаннях, ймовірно, підтримає зростання експорту.

Інфляція НІСР незмінно підвищувалася протягом 2022 року через зростання цін на товари, зростання виробничих витрат та тиск з боку попиту, що дозволяло підприємствам перекладати витрати на споживачів. Надалі, незважаючи на заходи, введені урядом для обмеження зростання цін на газ та електроенергію, очікується, що інфляція цін на енергоносії залишиться високою через поетапне скасування податкових пільг на енергоносії у січні 2023 року.

Очікується, що завдяки сильному зростанню заробітної плати та розширенню податково-бюджетної політики падіння оптових цін на енергоносії та деяке пом'якшення ситуації на ринку праці поступово

послаблять інфляційний тиск, особливо ближчий до кінця прогнозованого горизонту.

Таблиця 2.3

**Динаміка показників розвитку транспортного сектору Польщі в 2018-2022 рр. [19]**

Показники	Од. виміру	2018	2019	2020	2021	2022
Перевезення вантажів	в тис. тонн	2 191	2 220	2 201	2 253	
		889	601	252	377	
	в млн тонно-кілометрів	467 193	476 896	474 557	491 427	
з них наземний транспорт	в тис. тонн	2 127	2 159	2 141	2 193	
		389	498	565	845	
	в млн тонно-кілометрів	437 948	450 551	447 237	465 104	
залізничний транспорт	в тис. тонн	249 260	233 744	218 381	237 915	237 588
	в млн тонно-кілометрів	59 388	54 584	51 096	54 387	59 307
національний транспорт	в тис. тонн	166 438	156 528	144 812	155 335	152 773
	в млн тонно-кілометрів	33 045	30 121	28 228	30 017	32 606
міжнародні перевезення	в тис. тонн	82 822	77 216	73 570	82 579	84 815
	в млн тонно-кілометрів	26 343	24 463	22 867	24 370	26 701
маневрова робота на залізничному транспорті	в тис. тонн	10 288	18 345	28 254	21 749	20 423
	в млн тонно-кілометрів	58,5	121,0	77,2	72,8	57,5
автомобільний транспорт	в тис. тонн	1 873	1 921	1 919	1 952	
		022	073	193	465	
	в млн тонно-кілометрів	377 778	395 311	395 625	410 224	
з них автомобільний транспорт за наймом та винагородою	в тис. тонн	1 183	1 206	1 203	1 203	
		750	218	395	019	
	в млн тонно-кілометрів	329 529	342 864	342 980	354 505	
Загальний перевезення пасажирів	в тис. осіб	663 013	687 680	373 810	422 962	

Протягом останніх п'яти років на ринку Польщі спостерігається щорічне зростання обсягів перевезень за всіма видами транспорту, що робить даний ринок досить перспективним для виходу ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1» на нього.

Отже, на сьогодні підприємство ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1» не має досвіду функціонування на міжнародному ринку. Також на підприємстві наявні значні фінансові зобов'язання (поточні зобов'язання), які не дозволяють залучати



новий капітал для розширення діяльності підприємства на ринку, як внутрішньому так і зовнішньому. Також на підприємстві в динаміці спостерігається зменшення чисельності персоналу із рівня в 11 осіб в 2018 році до рівня в 5 осіб за результатом 2022 року. Для виходу підприємства на зовнішній ринок пропонуємо обрати ринок Польщі, зважаючи на його обсяг, близькість до України та поглиблення співпраці між країнами (скасування ряду ліцензій та заборон діяльності транспортно-логістичних операторів з України на ринку Польщі). Протягом останніх п'яти років на ринку Польщі спостерігається щорічне зростання обсягів перевезень за всіма видами транспорту, що робить даний ринок досить перспективним для виходу ТОВ «НВП «НЕП-XX1» на нього. Зважаючи на прогноз щодо подальшого зростання ВВП країни та її економічному розвитку, ТОВ «НВП «НЕП-XX1» доцільно вийти на даний ринок.

## **2.2. Шляхи адаптації світового досвіду діяльності в роботу ТОВ «НВП «НЕП-XX1» на міжнародному ринку**

З метою визначення та адаптації світового досвіду в діяльність ТОВ «НВП «НЕП-XX1» на ринку Польщі доцільно здійснити аналіз п'яти (5) сил Портера для сфери транспортно-логістичних послуг.

1. Загрози нових учасників. Нові гравці в галузі вантажоперевезень привносять інновації, нові способи ведення справ та тиснуть на транспортну компанію ТОВ «НВП «НЕП-XX1» за рахунок стратегії нижчих цін, зниження витрат та надання клієнтам нових ціннісних пропозицій. ТОВ «НВП «НЕП-XX1» має впоратися з усіма цими проблемами та створити ефективні бар'єри для збереження своєї конкурентної переваги.

Враховуючи досвід міжнародних компаній на ринку, ТОВ «НВП «НЕП-XX1» може впоратися із погрозами нових учасників:

- шляхом впровадження нових товарів та послуг. Нові продукти не лише залучають нових клієнтів, але й дають старим клієнтам привід купувати послуги ТОВ «НВП «НЕП-XX1»;
  - створюючи економію з допомогою масштабу, щоб знизити постійні витрати на одиницю продукції;
  - нарощування потенціалу та витрати на дослідження та розробки.
- Нові учасники з меншою ймовірністю увійдуть до динамічної галузі, де відомі гравці на ринку продовжують регулярно встановлювати стандарти. Це значно скорочує вікно екстраординарного прибутку для ТОВ «НВП «НЕП-XX1», тому компанії потрібно постійно досліджувати та аналізувати можливості впровадження нових технологій в діяльність.

2. Ринкова влада постачальників. Майже всі компанії в галузі вантажних перевезень купують сировину у численних постачальників. Постачальники, які займають домінуюче становище, можуть знизити маржу, яку компанія ТОВ «НВП «НЕП-XX1» зможе заробити над ринком. Впливові постачальники у сфері послуг використовують свої переговорні позиції, щоб досягти вищих цін від фірм у сфері вантажоперевезень. Загальний вплив вищої переговорної позиції постачальників у тому, що це знижує загальну прибутковість вантажоперевезень.

Зважаючи на досвід міжнародних компаній, ТОВ «НВП «НЕП-XX1» може впоратися з переговорною силою постачальників:

- створюючи ефективний ланцюжок постачання з кількома постачальниками;
- експериментуючи з послугами із використанням різних матеріалів, щоб, якщо ціни на одну сировину зросли, компанія могла перейти на іншу;
- розвиток лояльних постачальників, бізнес якого залежить від фірми. Один із уроків, які ТОВ «НВП «НЕП-XX1» може отримати з Wal-Mart і Nike, полягає в тому, як ці компанії створили



сторонніх виробників, чий бізнес залежить виключно від них, створюючи сценарій, при якому ці сторонні виробники мають значно меншу переговорну силу порівняно з Wal-Mart та Nike.

3. Торгова сила покупців. Покупці часто вибагливі. Вони хочуть купити найкращі з доступних пропозицій, заплативши за мінімальною ціною. Це чинило тиск на прибутковість ТОВ «НВП «НЕП-XX1» у довгостроковій перспективі. Чим менша і потужніша клієнтська база S ТОВ «НВП «НЕП-XX1», тим вища ринкова влада клієнтів і вища їхня здатність домагатися збільшення знижок та пропозицій.

Використовуючи досвід світових логістичних компаній, ТОВ «НВП «НЕП-XX1» може впоратися з переговорною силою покупців:

- за рахунок створення великої бази клієнтів. Це буде корисно двома способами. Це знизить ринкову владу покупців, а також надасть ТОВ «НВП «НЕП-XX1» можливість оптимізувати свої продажі та виробничий процес;
- швидко запроваджуючи нові продукти. Клієнти часто шукають знижки та пропозиції на відомі продукти, тому якщо ТОВ «НВП «НЕП-XX1» продовжить пропонувати нові послуги, це може обмежити переговорну позицію покупців;
- нові продукти також зменшать витрати на утримання існуючих клієнтів ТОВ «НВП «НЕП-XX1».

4. Загрози заміщуючих продуктів чи послуг. Коли новий товар або послуга відрізняються за способом задоволення схожих клієнтських потреб, це може підірвати прибутковість сектору. Наприклад, такі сервіси, як Dropbox і Google Drive, займають місце апаратних дисків для зберігання даних. Ймовірність заміни продукту або послуги є високою, якщо вони надають унікальні ціннісні пропозиції, що суттєво відрізняються від існуючих пропозицій на ринку.

Компанія ТОВ «НВП «НЕП-XX1» може вирішити проблему заміщуючих продуктів/послуг:

- орієнтуючись на послуги, а не лише на продукт;
- розуміння основної потреби клієнта, а не те, що клієнт купує.

5. Суперництво між існуючими конкурентами. Якщо суперництво між існуючими гравцями в галузі є інтенсивним, це призведе до зниження цін та зниження загальної прибутковості галузі. Компанія ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1» працює у дуже конкурентній галузі вантажоперевезень. Ця конкуренція позначається загальною довгостроковою прибутковістю організації.

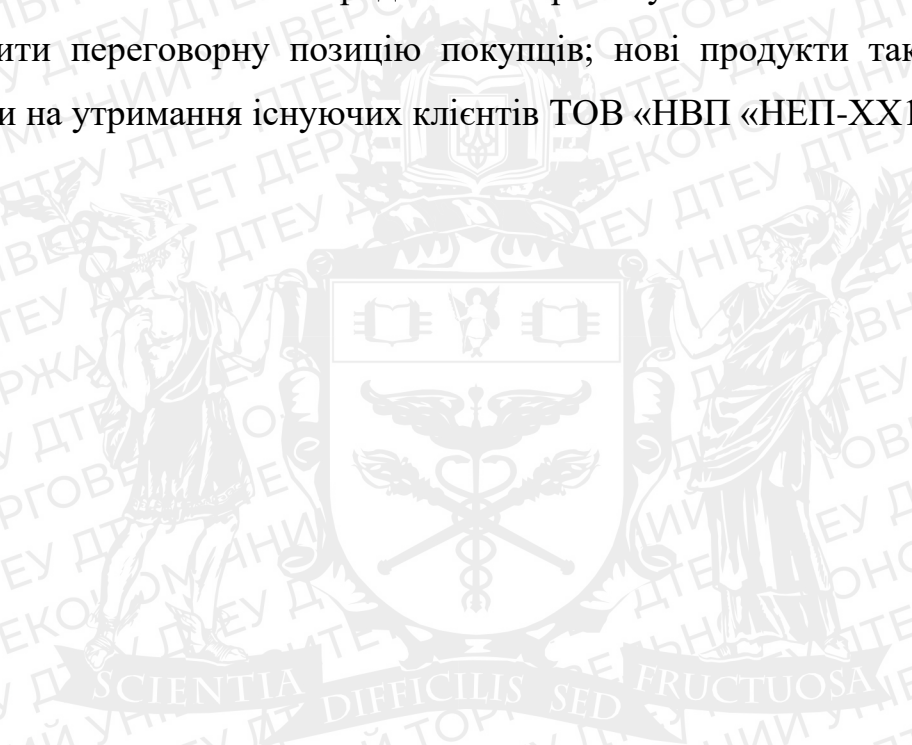
ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1» може впоратися з гострою конкуренцією між існуючими конкурентами у галузі вантажоперевезень:

- створюючи стійку диференціацію;
- нарощуючи масштаб, щоб компанія могла краще конкурувати;
- співпраця з конкурентами для збільшення розміру ринку, а не просто боротьба за невеликий ринок.

Отже, аналізуючи всі п'ять конкурентних сил, ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1» можуть отримати повне уявлення про те, що впливає на прибутковість організації в галузі вантажоперевезень на ринку. Вони можуть заздалегідь визначити тенденції, що змінюють правила гри, і швидко відреагувати, щоб скористатися можливістю, що відкривається. Розуміючи у найдрібніших деталях п'ять сил Портера, менеджери компанії ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1» можуть формувати ці сили на свою користь. Так, враховуючи досвід міжнародних компаній на ринку, ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1» може впоратися із погрозами нових учасників: шляхом впровадження нових товарів та послуг. Нові продукти не лише залучають нових клієнтів, але й дають старим клієнтам привід купувати послуги ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1»; створюючи економію з допомогою масштабу, щоб знизити постійні витрати на одиницю продукції; нарощування потенціалу та витрати на дослідження та розробки. Нові учасники з меншою ймовірністю увійдуть до динамічної галузі, де відомі гравці на ринку продовжують регулярно встановлювати стандарти. Це значно скорочує вікно екстраординарного прибутку для ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1», тому компанії потрібно постійно досліджувати та аналізувати можливості



впровадження нових технологій в діяльність. ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1» може впоратися з переговорною силою покупців: за рахунок створення великої бази клієнтів. Це буде корисно двома способами. Це знизить ринкову владу покупців, а також надасть ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1» можливість оптимізувати свої продажі та виробничий процес; швидко запроваджуючи нові продукти. Клієнти часто шукають знижки та пропозиції на відомі продукти, тому якщо ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1» продовжить пропонувати нові послуги, це може обмежити переговорну позицію покупців; нові продукти також зменшать витрати на утримання існуючих клієнтів ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1».



## ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило сформулювати наступні висновки.

Досліджено, що мале підприємництво – це вид підприємницької діяльності із законодавчо встановленими стандартами, основний орган якого активно бере на себе всі господарські обов'язки, раціонально поєднує фактори виробництва для отримання додаткового доходу і зосереджений переважно на місцевому ринку. Малий бізнес являє собою самостійну господарську діяльність суб'єкта малого підприємництва будь-якої форми власності. Фактично малий бізнес підтримує всі сектори діяльності, включаючи виробництво, торгівлю, страхування та інше. Тому, малий бізнес виступає як ключовий елемент економіки, забезпечуючи стабільність, продуктивність та адаптивність внутрішнього ринку кожної країни. Варто зазначити, що соціально-економічний розвиток держави в основному залежить від стану внутрішнього ринку. Отже, без малого бізнесу суспільство та економіка не лише втрачають змогу розвиватись, але й не можуть нормально функціонувати.

Визначено, що підприємство ТОВ «НВП «НЕП-ХХ1» засноване 24 січня 2003 року. Основним напрямком діяльності підприємства за КВЕД є 49.39 «Інший пасажирський наземний транспорт». Протягом досліджуваного періоду чистий дохід від реалізації продукції на підприємстві мав тенденцію до зменшення із рівня в 2116,7 тис. грн. в 2018 році до рівня в 182,2 тис. грн. за результатом 2022 року. У зв'язку із скороченням обсягів діяльності компанії протягом 2018-2022 рр. відбувалося зменшення обсягу витрат компанії із рівня в 4478,1 тис. грн. в 2018 році до рівня в 232,5 тис. грн. за результатом 2022 року. В цілому на підприємстві відбувається зменшення обсягу чистого прибутку із рівня в 18,9 тис. грн. в 2018 році до рівня чистого збитку в розмірі -50,3 тис. грн. в 2022 році. У зв'язку із скороченням рівня чистого прибутку до рівня чистого збитку в результаті діяльності в 2021-2022 рр., на підприємстві спостерігається скорочення показників рентабельності. Рентабельність послуг



компанії протягом 2018-2022 рр. мала динаміку до зменшення із рівня в 0,42% в 2018 році до рівня в -21,63% за результатом 2022 року. Аналогічна динаміка спостерігалася і за рівнем рентабельності основної діяльності (скорочення із рівня в 0,12% в 2018 році до рівня в -0,25%), так і за рівнем рентабельності продажу (із рівня в 0,89% до рівня в -27,61% в 2022 році). Також протягом досліджуваного періоду підприємство не мала достатнього обсягу оборотного капіталу для покриття своїх поточних зобов'язань, про що свідчить динаміка коефіцієнту покриття (менше нормативного 1). Через від'ємне значення обсягу власного капіталу підприємства протягом 2018-2022 рр. в динаміці коефіцієнт автономії був нижче нормативного значення, що свідчить про значну залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Проаналізовано, що на сьогодні підприємство ТОВ «НВП «НЕП-XX1» не має досвіду функціонування на міжнародному ринку. Також на підприємстві наявні значні фінансові зобов'язання (поточні зобов'язання), які не дозволяють залучати новий капітал для розширення діяльності підприємства на ринку, як внутрішньому так і зовнішньому. Також на підприємстві в динаміці спостерігається зменшення чисельності персоналу із рівня в 11 осіб в 2018 році до рівня в 5 осіб за результатом 2022 року. Для виходу підприємства на зовнішній ринок пропонуємо обрати ринок Польщі, зважаючи на його обсяг, близькість до України та поглиблення співпраці між країнами (скасування ряду ліцензій та заборон діяльності транспортно-логістичних операторів з України на ринку Польщі). Протягом останніх п'яти років на ринку Польщі спостерігається щорічне зростання обсягів перевезень за всіма видами транспорту, що робить даний ринок досить перспективним для виходу ТОВ «НВП «НЕП-XX1» на нього. Зважаючи на прогноз щодо подальшого зростання ВВП країни та її економічному розвитку, ТОВ «НВП «НЕП-XX1» доцільно вийти на даний ринок.

Встановлено, що аналізуючи всі п'ять конкурентних сил, ТОВ «НВП «НЕП-XX1» можуть отримати повне уявлення про те, що впливає на прибутковість організації в галузі вантажоперевезень на ринку. Вони можуть

заздалегідь визначити тенденції, що змінюють правила гри, і швидко відреагувати, щоб скористатися можливістю, що відкривається. Розуміючи у найдрібніших деталях п'ять сил Портера, менеджери компанії ТОВ «НВП «НЕП-XX1» можуть формувати ці сили на свою користь. Так, враховуючи досвід міжнародних компаній на ринку, ТОВ «НВП «НЕП-XX1» може впоратися із погрозами нових учасників: шляхом впровадження нових товарів та послуг. Нові продукти не лише залучають нових клієнтів, але й дають старим клієнтам привід купувати послуги ТОВ «НВП «НЕП-XX1»; створюючи економію з допомогою масштабу, щоб знизити постійні витрати на одиницю продукції; нарощування потенціалу та витрати на дослідження та розробки. Нові учасники з меншою ймовірністю увійдуть до динамічної галузі, де відомі гравці на ринку продовжують регулярно встановлювати стандарти. Це значно скорочує вікно екстраординарного прибутку для ТОВ «НВП «НЕП-XX1», тому компанії потрібно постійно досліджувати та аналізувати можливості впровадження нових технологій в діяльність. ТОВ «НВП «НЕП-XX1» може впоратися з переговорною силою покупців: за рахунок створення великої бази клієнтів. Це буде корисно двома способами. Це знизить ринкову владу покупців, а також надасть ТОВ «НВП «НЕП-XX1» можливість оптимізувати свої продажі та виробничий процес; швидко запроваджуючи нові продукти. Клієнти часто шукають знижки та пропозиції на відомі продукти, тому якщо ТОВ «НВП «НЕП-XX1» продовжить пропонувати нові послуги, це може обмежити переговорну позицію покупців; нові продукти також зменшать витрати на утримання існуючих клієнтів ТОВ «НВП «НЕП-XX1».



**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Сидорук, І. Аналіз стану та проблеми розвитку малого підприємництва в Україні. Підприємництво та інновації. 2021. С. 67–72.
2. Горященко Ю. Г., Бокова Ю. О., Кулешова А. А. Чинники впливу на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу. Молодий вчений. 2021. № 4(2). С. 297–302.
3. Занора В. Розвиток підприємства: сутність, форми, види / В. Занора // Галицький економічний вісник, № 6 (61) 2019. С. 69–78.
4. Лисак О.І., Андреева Л.О., Болтянська Л.О. Економіка підприємства: навчальний посібник. Мелітополь: Люкс, 2020. – 272 с.
5. Гуменюк М.М., Неміш Д.В., Баланюк І.Ф., Шеленко Д.І. Основні чинники ефективного функціонування малого аграрного підприємництва / Вісник аграрної науки. 2021. №9 (822). С. 80–88.
6. Коритін Д. С. Правове регулювання господарської діяльності малих та середніх підприємств : монографія / Д. С. Коритін. 2021. С. 7–42.
7. Васюта В.Б. Стан розвитку малого підприємництва в Україні / В.Б. Васюта, А.М. Путря, В.О. Пивоваров // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. 2022. № 6. Т. 1. С. 160–164.
8. Швець Н.В., Ізюмська А.В. Малий бізнес в Україні: аналіз стану та тенденції Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля /Економічні науки. 2020. № 2. – 258 с.
9. Давидовська Г. І. Сучасний стан малого підприємництва в Україні. Модернізація економіки України: основні тенденції та проблеми : монографія / за наук. ред. канд. екон. наук, доц. Н. Є. Кульчицької. Чортків : ТНЕУ, 2020. С. 32–42.
10. Дяченко, А., Карінцева, О., Тарасенко, С., Харченко, М., Мазін, Ю., & Кисельова К. /Формування інноваційного інструментарію економічної політики в умовах розвитку світової економічної кризи 2019-2020 рр. В Україні. Mechanism of an Economic Regulation, (3 (93). 2021. С. 19-37.

11. Guiding Principles for Start-ups. To build the most successful small business in the world, it takes 10 key principles URL: <https://www.inc.com/michael-gerber/10-guiding-principles-for-start-ups.html>

12. Мартиненко Т.В., Овчарова Н.В., Проблеми формування обліковогозабезпечення в системі управління малим бізнесом / Основні напрями удосконалення бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування в умовах євроінтеграції: Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції / Харків. нац. техн. ун-т сіл. госп-ва ім. Петра Василенка, 12 травня 2021 р.– Харків: Стильна типографія, 2021.С. 74–76.

13. Могилова А.Ю. Базові принципи стратегічного управління процесом капіталізації промислового підприємства URL: <http://dspace.nbuu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/92134/18-Mohilova.pdf?sequence=1>

14. Калаченкова К.О. Підприємництво та бізнес: трансформація співвідношення категорій в еру інформатизації/ Порівняльно-аналітичне право. №2 2020. С. 15–18.

15. Карпюк Г.І. Основи підприємництва: Навчальний посібник для здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти. № 22.1/12-Г-1020, 2021. – 7 с.

16. Дем'яненко С. До питання сучасної економічної термінології / С. Дем'яненко // Економіка України. – 2011. – № 11. – С. 90–95.

17. Чечетова-Терашвілі Т. М. Теоретичні аспекти розробки стратегії розвитку малого та середнього підприємництва в Україні: дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». НАН України. Харків, 2018. – 477 с.

18. Economic forecast for Poland URL: [https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-surveillance-eu-economies/poland/economic-forecast-poland\\_en](https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-surveillance-eu-economies/poland/economic-forecast-poland_en)



19. Poland macroeconomic indicators URL: <https://stat.gov.pl/en/poland-macroeconomic-indicators/>
20. Роль підтримки МСП у відновленні післявоєнної економіки країн світу. 2022 URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/11/22/694090/>
21. Соколова Г. Б. Деякі аспекти розвитку цифрової економіки в Україні. Економічний вісник Донбасу. 2018. №1 (51). С. 92–96.
22. Матвієнко-Біляєва Г.Л. Основні напрями розвитку логістики підприємства та її основні концепції / Г.Л. Матвієнко-Біляєва, Н. С. Ляліна, Ю.М. Котельникова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». Випуск 24, частина 2, 2019 р. - 119 - 125 с.
23. Матвієнко-Біляєва Г.Л. Трансфер інноваційних технологій як запорука розвитку підприємницької діяльності // Підприємництво, торгівля, біржі в процесі соціально-економічного розвитку: монографія / Під загальною редакцією д-ра екон. наук, професора І. В. Гонтаревої. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. – 174 с.
24. Ляліна Н. С. Сучасний бізнес в Україні: проблеми та перспективи розвитку / Н. С. Ляліна, Г. Л. Матвієнко-Біляєва, А. С. Панчук // Інфраструктура ринку. – 2021. – № 53.
25. 76% малих підприємств планують розширити бізнес у 2023 році. 2023. URL: <https://thepage.ua/ua/news/popri-vijnu-3-z-4-msb-planuyut-rozshirennya-biznesu-u-2023-roci>
26. Як почувається бізнес в Україні та які у нього перспективи. 2023. URL: <https://ua.korrespondent.net/articles/4578228-yak-pochuvaietsia-biznes-v-ukraini-ta-yaki-u-noho-perspektyvu>
27. Національна платформа малого та середнього бізнесу України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу:<http://platforma-msb.org/v-ukrayini-aktyvno-kredytuyut-msb-til/> (Дата звернення: 14.04.2021).
28. Левін І.Г. Підтримка державно-приватного партнерства: як це працює в Німеччині. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [http:](http://)

// pppcenter. ru / assets / files / docs / Levin\_Ilya\_ The% 20support% 20of% 20PPP\_part1.pdf. (Дата звернення: 21.05.2021).

29. Логачова С. С. Підтримка діяльності малих підприємств в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://intkonf.org/logachova-ss-pidtrimka-diyalnosti-malihpidpriemstv-v-ukrayini/> (Дата звернення: 21.05.2021).

30. Мале і середнє підприємництво в Україні: стан розвитку та регіональні відмінності 2016 – 2020 роки. Комітет Верховної Ради України з питань пром. політики та підприємництва.

31. Малий бізнес: закордонний досвід/Нац. ін-т системних дослідж. проблем підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.nisse.ru/business/article/article\\_1141.html](http://www.nisse.ru/business/article/article_1141.html) (Дата звернення: 1.05.2021).

32. Довбуш А., Давидовська Г. Особливості організації обліку на підприємствах малого бізнесу в Україні. Інноваційна економіка. 2020. – 56 с.

33.Тимченко О. І. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в регіонах України. Ефективна економіка: електрон. наук. фахове вид. 2015. № 6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4135> (Дата звернення: 18.05.2021).

34. Мамикіна І.О. Сучасні реалії малого підприємництва в Україні: проблеми та перспективи / І.О. Мамикіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conference.spkneu.org> (Дата звернення: 7.04.2021).

35. Яструбський М. Я. Реформування облікової системи малих підприємств у процесі інтеграції в інноваційні об'єднання Сучасні питання економіки і права. 2018. Вип. 1. С. 145–150. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sper\\_2018\\_1\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sper_2018_1_17)

36. Чухно І.А. Малий бізнес та його роль в контексті територіального розвитку // Публічне управління XXI століття: світові практики та національні перспективи : зб. тез XVIII Міжнар. наук. конгресу, 26 квітня 2018 р. – Х. : Вид-во ХарPI НАДУ “Магістр”, 2018. С. 437–440.





# ДОДАТКИ

«ЗАТВЕРДЖЕНО»

Протоколом Загальних Зборів Учасників  
ТОВ "НАУКОВО-ВИРОБНИЧЕ  
ПІДПРИЄМСТВО" НЕП-ХХІ" № 10/04/19  
від «10» квітня 2019 р.



## СТАТУТ

ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

# "НАУКОВО-ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО "НЕП-ХХІ"

(нова редакція)

код ЄДРЮОтаФОП – 32303076

м. Київ  
2019 рік



### Стаття 1 ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1. Цей статут містить відомості про: повне та скорочене найменування ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "НАУКОВО-ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО "НВП-ХХ1" (далі по тексті – Товариство), органи управління Товариством, їх компетенцію, порядок прийняття ними рішень, порядок вступу до Товариства та виходу з нього та інші відомості.
2. Товариство у своїй діяльності керується Цивільним та Господарським кодексами України, Законом України "Про Товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю" та іншими діючими нормативно-правовими актами України, цим статутом, а також внутрішніми локальними актами.
3. Метою діяльності Товариства є одержання прибутку, задоволення суспільних потреб в його продукції (товарах), роботах, послугах та реалізація на підставі одержаного прибутку соціально-економічних інтересів учасників Товариства.
4. Товариство у своїй діяльності має право на використання торгової марки (бренду) «ORIANA».

### Стаття 2 НАЙМЕНУВАННЯ ТОВАРИСТВА

1. Товариство має повне і скорочене офіційні найменування українською та іноземною мовами.  
Повне найменування Товариства:
  - а) українською мовою: товариство з обмеженою відповідальністю "НАУКОВО-ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО "НВП-ХХ1";
  - б) російською мовою: Общество с ограниченной ответственностью "НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ "НЭП-ХХ1";
  - в) англійською мовою: Limited Liability Company "NVP "NEP-XXI";Скорочене найменування Товариства:
  - а) українською мовою: ТОВ "НВП "НВП-ХХ1";
  - б) російською мовою: ООО "НПП "НЭП-ХХ1";
  - в) англійською мовою: LLC "NVP "NEP-XXI";
2. Найменування Товариства є його невід'ємною ознакою і може бути використане іншими підприємствами та організаціями не інакше, як за його згодою.

### Стаття 3 ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТОВАРИСТВА

1. Товариство самостійно здійснює зовнішньоекономічну діяльність згідно з чинним законодавством.
2. Порядок використання виручки Товариства в іноземній валюті визначається валютним законодавством України.
3. Товариство має право одержувати кредити від своїх зарубіжних партнерів. При цьому валюта зберігається на балансі Товариства і використовується ним самостійно.
4. Товариство, здійснюючи зовнішньоекономічну діяльність, може відкривати за межами України свої представництва та виробничі підрозділи, утримання яких здійснюється за кошти Товариства.

### Стаття 4 МАЙНО, ФОНДИ ТОВАРИСТВА

1. Майно Товариства становлять основні та оборотні кошти, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі Товариства.
2. Товариство є власником майна, що може виступати у таких формах:
  - грошові та матеріальні вклади учасників до статутного капіталу;
  - кошти і майно, які передані йому у власність учасниками;
  - продукція, вироблена Товариством в результаті господарської діяльності;
  - доходи, одержані від господарської діяльності Товариства;
  - доходи від цінних паперів;
  - кредити банків та інших кредиторів;
  - придбане майно іншого підприємства, організації;
  - безоплатні або благодійні внески, пожертвування підприємств, організацій і громадян;
  - інше майно, набуте на підставах, не заборонених законом.
3. Ризик випадкової загибелі чи пошкодження майна, що є власністю Товариства, або передане йому в користування, несе Товариство, якщо інше не передбачено договором про передачу майна Товариству.





**ВИТЯГ**

**ДЕРЖАВНА СЛУЖБА УКРАЇНИ З БЕЗПЕКИ НА ТРАНСПОРТІ  
(УКРТРАНСБЕЗПЕКА)**

Номер та дата прийняття рішення № 492 від 05.12.2019  
про видачу ліцензії

Вид господарської діяльності

перевезення пасажирів, небезпечних вантажів та небезпечних відходів автомобільним, залізничним, морським та річковим транспортом, міжнародних перевезень пасажирів та вантажів автомобільним транспортом

Дозволений вид робіт

- внутрішні перевезення пасажирів автобусами;
- внутрішні перевезення небезпечних вантажів та небезпечних відходів вантажними автомобілями;
- міжнародні перевезення пасажирів автобусами;
- міжнародні перевезення вантажів вантажними автомобілями (крім перевезення небезпечних вантажів та небезпечних відходів)

Найменування юридичної особи (її філій, інших відокремлених підрозділів) або прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи-підприємця

ТОВ "НВП" НЕП-ХХ1"

Код згідно з ЄДРПОУ юридичної особи, реєстраційний номер платника податків ліцензіата - фізичної особи-підприємця

32303076

Місцезнаходження юридичної особи або місце проживання фізичної особи-підприємця

03127, місто Київ,  
проспект Голосіївський, будинок 120,  
офіс корпус 1

Голова

Олександр ПОГОРЛИЙ

Витяг сформовано 19-12-2019





