

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Організація та планування операцій з експорту на підприємстві»

(на матеріалах ТОВ «Харвіст Холдинг», м. Київ)

Студентки 2 курсу 3-м групи
Спеціальності 073 «Менеджмент»
Спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної
діяльності»

підпис студента

Матвєєвої Марії
Володимирівни

Науковий керівник
канд. екон. наук
доцент

підпис керівника

Гринюк Наталія
Андріївна

Гарант освітньої програми
док. екон. наук
доцент

підпис керівника

Студінська Галина
Яківна

Київ 2018

Анотація

МАТВЄЄВА М. «Організація та планування операцій з експорту на підприємстві»(на матеріалах ТОВ «ХАРВІСТ ХОЛДИНГ», м. Київ).

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття ступеня магістра за спеціальністю 073 «Менеджмент», спеціалізацією «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Київський національний торговельно-економічний університет, 2018.

У першому розділі досліджено підходи до визначення сутності проведення операцій з експорту підприємства, визначено особливості проведення операцій з експорту підприємства та методичні підходи до організації та планування операцій з експорту підприємства, також систематизовано критерії та показники ефективності організації та планування операцій з експорту підприємства.

У другому розділі здійснено аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «ХАРВІСТ ХОЛДИНГ», наведена характеристика зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ХАРВІСТ ХОЛДИНГ» та проведена оцінка ефективності організації та планування операцій з експорту ТОВ «ХАРВІСТ ХОЛДИНГ».

У третьому розділі визначено напрями підвищення ефективності організації та планування операцій з експорту ТОВ «ХАРВІСТ ХОЛДИНГ», здійснено планування зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ХАРВІСТ ХОЛДИНГ» та виконано прогностну оцінку ефективності організації та планування операцій з експорту ТОВ «ХАРВІСТ ХОЛДИНГ».

Ключові слова: експорт, операції з експорту підприємства, ефективність, планування операцій з експорту, організація операцій з експорту.

Annotation

MATVIEIEVA M. “Organization and planning of export operations at an enterprise” (on the example of LLC “HARVEAST HOLDING”, Kiev).

Final qualification paper for the master's degree in specialty 073 "Management", specialization "Management of foreign economic activity." Kiev National University of Trade and Economics, 2018.

In the first chapter, the approaches to determining the essence of the enterprise's export operations are studied, the specifics of the enterprise's export operations and methodological approaches to the organization and planning of the enterprise's export operations are determined, and the criteria and indicators of the organization's efficiency and enterprise export planning are systematized.

In the second section, an analysis of the financial and economic activities of LLC HARVEAST HOLDING was carried out, and a characteristic of the foreign economic activities of LLC HARVEAST HOLDING was given to assess the effectiveness of the organization and planning of export operations of LLC HARVEAST HOLDING.

The third section identifies areas for improving the efficiency of organization and planning of export operations of OOO HARVEAST HOLDING, planning foreign economic activities of OOO HARVEAST HOLDING made a predictive assessment of the organization's efficiency and planning operations for export of OOO HARVEAST HOLDING.

Keywords: export, enterprise export operations, efficiency, export operations planning, organization of export operations.

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародних економічних відносин

РЕФЕРАТ
ВИПУСКНОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

на тему:

«Організація та планування операцій з експорту на підприємстві»

(на матеріалах ТОВ «Харвіст Холдинг», м. Київ)

Студентки 2 курсу 3-м групи
Спеціальності 073 «Менеджмент»
Спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної
діяльності»

підпис студента

Матвеевої Марії
Володимирівни

Науковий керівник
канд. екон. наук
доцент

підпис керівника

Гринюк Наталія
Андріївна

Київ 2018

**Випускна кваліфікаційна робота: 124 с., 41 рис., 22 табл.,
10 додатків, 68 джерела.**

Об'єкт дослідження – процес організації та планування операцій з експорту на підприємстві.

Предмет дослідження – механізм організації та планування операцій з експорту на підприємстві.

Підприємство, за матеріалами якого виконано випускну кваліфікаційну роботу – ТОВ «ХАРВІСТ ХОЛДІНГ».

Мета роботи – розробка напрямків вдосконалення організації та планування операцій з експорту ТОВ «Харвіст Холдинг».

Для досягнення даної мети у роботі було виконано наступні завдання:

- дослідити сутність та особливості проведення операцій з експорту підприємства;
- охарактеризувати методичні підходи до організації та планування операцій з експорту підприємства;
- визначити критерії та показники ефективності організації та планування операцій з експорту підприємства;
- здійснити аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Харвіст Холдинг»;
- надати характеристику зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Харвіст Холдинг»;
- провести оцінку ефективності організації та планування операцій з експорту ТОВ «Харвіст Холдинг»;
- визначити напрями підвищення ефективності організації та планування операцій з експорту ТОВ «Харвіст Холдинг»;
- здійснити планування зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Харвіст Холдинг»;

– надати прогностну оцінку ефективності організації та план операцій з експорту ТОВ «Харвіст Холдинг».

Методи дослідження – порівняння, аналіз та синтез, екстраполяція, системна оптимізація, індексний метод статистичного аналізу.

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми, виявлено ступінь її розкриття в економічній літературі вітчизняними і зарубіжними науковцями; сформульовано мету, завдання, об'єкт, предмет дослідження та окреслено практичну значущість роботи.

У **першому розділі «Теоретичні основи організації та планування операцій з експорту підприємства»** визначено сутність, принципи та форми експортної діяльності підприємства, охарактеризовано методичні підходи до організації та планування операцій з експорту підприємства, визначено критерії та показники ефективності організації та планування операцій з експорту підприємства.

Встановлено, що експорт являє собою вивіз із країни товарів, вироблених, вирощених або добутих у країні, а також товарів, раніше вивезених із-за кордону і які піддалися переробці; вивіз товарів раніше ввезених, переробка котрих відбувалася під митним контролем. Експортна діяльність підприємства являє собою низку взаємопов'язаних операцій, що передбачають продаж товарів з обов'язковим переміщенням їх через митний кордон з метою надання у володіння цієї продукції партнеру з-за кордону. Визначено, що на формування організаційної структури управління зовнішньоекономічною діяльністю загалом та експортом зокрема значно впливають такі фактори: розмір підприємства; значення і характер зарубіжної діяльності; ступінь диверсифікації і складності продукції, яку випускають; характер експортної продукції; специфіка ринків приймаючих країн та рівень конкуренції на них й ін. На підприємствах, що беруть активну участь у зовнішньоекономічній діяльності та експортують багато своєї продукції на іноземні ринки, зовнішньоекономічний апарат нині існує переважно у двох формах: відділу зовнішньоекономічних зв'язків у рамках діючого апарату

управління; виходу на зовнішній ринок за допомогою посереді зовнішньоторговельної фірми. Узагальнено, що ефективніс відображенням результативності функціонування економічної системи, що визначається (статичний аспект) співвідношенням отриманого економічного ефекту (результату) та витрат ресурсів (факторів), які обумовили досягнення такого ефекту, з урахуванням (динамічний аспект) міри досягнення поставлених цілей, стратегічних пріоритетів, функціонального розмаїття системи та ін.

У другому розділі «Аналіз стану організації та планування експортних операцій ТОВ «Харвіст Холдинг»» здійснено аналіз виробничо-господарської діяльності та фінансового стану ТОВ «Харвіст Холдинг», проаналізовано товарний портфель експорту компанії та проведено дослідження географічної структури експортних операцій ТОВ «Харвіст Холдинг».

Встановлено, що протягом досліджуваного періоду відбувалося щорічне зростання чистого доходу від реалізації продукції, в результаті чого в за 2015-2017 рр. чистий дохід зріс на 42,88% і становив в 2017 році 5,112 млрд. грн. Валовий прибуток підприємства в динаміці мав чітку тенденцію до зростання на 40,48% в 2016 році та на 28,6% в 2017 році і становив при цьому 2110,347 млн. грн. в 2016 році та 2713,857 млн. грн. в 2017 році. Чистий фінансовий результат за 2015-2017 рр. мав динаміку до зростання при якому в 2016 році збільшився на 67,94%, а в 2017 році – на 67,04 і за результатом 2017 р. становив 164,004 млн. грн. Баланс підприємства є абсолютно ліквідним; за показники ліквідності можна зробити висновок, про неможливість підприємства негайно погасити короткострокову та поточну заборгованість не тільки за рахунок очікуваних фінансових надходжень, але й очікуваних фінансових надходжень; підприємство є незалежним від зовнішніх джерел фінансування, а коефіцієнт фінансової залежності свідчить, що в динаміці зменшується вартість майна підприємства, що припадає на 1 грн. власних коштів. Доведено, що управління зовнішньоекономічною

діяльністю підприємства здійснюється ТОВ «Харвіст Холдинг» зай відділ ЗЕД, основними функціональними підрозділами якого є маркетингово-комерційна служба. В 2015-2017 році переважав саме прямий експорт, що становив в структурі понад 88%. В динаміці також спостерігається зменшення частки непрямого експорту із 11,8% в 2015 році до 9,6% в 2017 році. Найбільший обсяг експорту протягом досліджуваного періоду здійснювався в такі країни, як Єгипет, Алжир та Саудівська Аравія, адже сумарна частка цих країн за 2017 рік становила 57,9%. Найбільшу частку в експорті займало рослинництво, частка якого становила понад 77%; молочне тваринництво становило близько 15%, а комбікорми – понад 7%. Визначено, що протягом 2015-2017 років рентабельність експортної діяльності підприємства мала динаміку до скорочення, при якій рентабельність експорту зменшилася в 2016 році на 4,18%, а в 2017 році – на 4,5% і становила – 33,94%.

У третьому розділі «Вдосконалення організації та планування операцій з експорту ТОВ «Харвіст Холдинг»» визначено напрями підвищення ефективності організації та планування операцій з експорту ТОВ «Харвіст Холдинг», здійснено планування зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Харвіст Холдинг», надано прогнозну оцінку ефективності організації та планування операцій з експорту ТОВ «Харвіст Холдинг».

Визначено, що організація та управління експортом ТОВ «Харвіст Холдинг» у сучасних умовах мають бути невід’ємно пов’язані з управлінням виробничою діяльністю, яка, своєю чергою, повинна бути спрямована на збільшення надходження фінансових ресурсів, зменшення поточних витрат та на зростання обсягів реалізації продукції. На ТОВ «Харвіст Холдинг» доцільним є впровадження стратегічного контролінгу зовнішньоекономічної діяльності та антисипативного управління. Для здійснення планування ТОВ «Харвіст Холдинг» доцільним є використання змістовних оцінок при подальшому плануванні обсягів експорту. Так, змістовні оцінки включають оцінку елементів експортного потенціалу або виділених факторів. Розрахунки

показали, що на підприємстві ТОВ «Харвіст Холдинг» можливе зростання обсягів експорту продукції до рівня 3751,01 млн. грн. Планується експортувати такими товарними групами рослинництва як пшениця (34,5% до 1113,18 млн. грн.), кукурудза (34% до рівня 1097,05 млн. грн.), ячмінь (4,07% до рівня 131,36 млн. грн.). За прогнозом експорт підприємства матиме щорічне зростання, яке за результатом 2020 року становитиме 24,89% і становитиме 6211,3 млн. грн. За результатом 2021 року експорт підприємства зросте на 35,6% і становитиме 8421,95 млн. грн. Протягом 2019-2021 рр., враховуючи середні показники товарної структури підприємства за 2013-2017 рр., найбільший експорт буде здійснено в рослинництві (понад 78%), а приріст за даною товарною групою становитиме 970,42 млн. грн. в 2020 році та 1733,17 млн. грн. за результатом 2021 року. Враховуючи заплановані прогностичні показники обсягів експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» визначено прогностичні рентабельності та ефективності експорту. Рентабельність здійснення експорту продукції в 2019 році становитиме 69,5%, а за результатом 2017 року складе 70,17% (+0,67%). Проте за результатом 2021 року рентабельність становитиме 54,57%, що менше за 2020 рік на 15,6%. Показник ефективності здійснення експорту буде мати чітку динаміку до зростання на 0,28 в 2020 році та на 0,59 в 2021 році.

У висновках узагальнено теоретико-методологічні підходи щодо вдосконалення організації та планування операцій з експорту ТОВ «Харвіст Холдинг».

ЗМІСТ

ВСТУП.....	12
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПЛАНУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З ЕКСПОРТУ ПІДПРИЄМСТВА.....	14
1.1. Сутність та особливості проведення операцій з експорту підприємства.....	14
1.2. Методичні підходи до організації та планування операцій з експорту підприємства.....	22
1.3. Критерії та показники ефективності організації та планування операцій з експорту підприємства	39
Висновки до розділу 1.....	51
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПЛАНУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ "ХАРВІСТ ХОЛДІНГ"	53
2.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Харвіст Холдинг» ..	53
2.2. Характеристика зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Харвіст Холдинг».....	67
2.3. Оцінка ефективності організації та планування операцій з експорту ТОВ «Харвіст Холдинг»	79
Висновки до розділу 2.....	88
РОЗДІЛ 3. ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПЛАНУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З ЕКСПОРТУ ТОВ «ХАРВІСТ ХОЛДІНГ».....	90
3.1. Напрями підвищення ефективності організації та планування операцій з експорту ТОВ «Харвіст Холдинг»	90
3.2. Планування зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Харвіст Холдинг».....	101
3.3. Прогнозна оцінка ефективності організації та планування операцій з експорту ТОВ «Харвіст Холдинг»	107
Висновки до розділу 3.....	113
ВИСНОВКИ	115
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	119
ДОДАТКИ	Ошибка! Закладка не определена.

ВСТУП

Актуальність дослідження. В сучасному міжнародному середовищі існує безліч постійних та мінливих чинників, що негативно впливають на діяльність підприємств, які посилюються нестабільною економічною та політичною ситуацією, як в Україні так і за її межами. Діяльність будь-якої зовнішньоторговельної організації заснована на збереженні та укріпленні своїх позицій на національному та світовому ринках.

В сучасних умовах традиційні засоби забезпечення конкурентоспроможності підприємства вже не здатні гарантувати довгострокові переваги на ринку. В конкурентному ринковому середовищі керівництву зовнішньоторговельної компанії необхідно враховувати основні тенденції, які проявляються в розвитку бізнесу в останній період часу, а саме: зростання світової конкуренції; боротьба за різні види ресурсів та інвестиції; високий рівень інноваційності бізнес-процесів; прийняття складних рішень та забезпечення своєчасних та ефективних дій для їх реалізації.

Ключовим фактором досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємства є гнучка та ефективна система управління, що швидко та якісно адаптується до динамічних змін зовнішнього середовища.

Різні аспекти що пов'язані з організацією та управлінням зовнішньоекономічної діяльності в цілому, та експортних операцій, зокрема, варто виділити таких, як І. Ансофф, П. Бимиш, Дж. Деніелз, П. Друкер, Д. Кемпбел, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, А. Моррісон, Л. Радеба, В. Гончар, А. Градова, Г. Дроздова, І. Кириченко, Л. Коваль, В. Кредісов, А. Сіваченко, В. Сіденко.

Метою роботи є розробка напрямків вдосконалення організації та планування операцій з експорту ТОВ «Харвіст Холдинг».

Відповідно до мети було визначено коло завдань:

- дослідити сутність та особливості проведення операцій з експорту підприємства;
- охарактеризувати методичні підходи до організації та планування операцій з експорту підприємства;
- визначити критерії та показники ефективності організації та планування операцій з експорту підприємства;
- здійснити аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Харвіст Холдинг»;
- надати характеристику зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Харвіст Холдинг»;
- провести оцінку ефективності організації та планування операцій з експорту ТОВ «Харвіст Холдинг»;
- визначити напрями підвищення ефективності організації та планування операцій з експорту ТОВ «Харвіст Холдинг»;
- здійснити планування зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Харвіст Холдинг»;
- надати прогнозну оцінку ефективності організації та планування операцій з експорту ТОВ «Харвіст Холдинг».

Об'єктом дослідження – процес організації та планування операцій з експорту на підприємстві.

Предметом дослідження є механізм організації та планування операцій з експорту на підприємстві.

Під час написання роботи використано такі методи: аналізу та синтезу, індукції та дедукції, абстрактно-логічний метод, метод узагальнення та класифікації, монографічний – для дослідження теоретичних основ проведення операцій з експорту; економічного аналізу – в процесі аналізу рівня ефективності експортної діяльності; графічний метод – для наочного схематичного зображення результатів дослідження.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПЛАНУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З ЕКСПОРТУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та особливості проведення операцій з експорту підприємства

В умовах глобалізації світового господарства, коли поступово згладжуються економічні кордони між країнами, особливого значення для розвитку вітчизняних підприємств набуває зовнішньоекономічна діяльність підприємства (далі – ЗЕД підприємства) у контексті здійснення експортних операцій. Адже просування вітчизняних товарів на світовий ринок дає можливість розширити ринки збуту для українського товаровиробника та збільшити його дохід, що матиме позитивні зміни як для самого суб'єкту господарювання, так і для держави в цілому.

Під експортом розуміються і статистично враховуються[2]:

- вивезення з країни товарів, вироблених, вирощених або добутих у країні, а також товарів, раніше ввезених з-за кордону і перероблених;
- вивезення товарів, раніше ввезених, переробка яких відбувалася під митним контролем;
- вивезення за кордон раніше ввезеного товару, який не був там перероблений. Такий експорт називається реекспортом. Предметом реекспорту найчастіше виступають товари, що реалізуються на міжнародних аукціонах і товарних біржах; до реекспортних операцій відносяться й операції, що здійснюються без завезення товару у свою країну.

Такого роду операції, по суті, не належать до експорту або імпорту даної країни, хоча і враховуються митною статистикою. Вони проводяться торговими фірмами з метою отримання прибутку завдяки різниці цін на один і той же товар на різних ринках. Реекспортними є також операції з вивезення

товарів з території вільних зон та приписних складів. Вони враховуються митною статистикою як експортні операції.

У науковій літературі існує безліч різноманітних підходів до трактування поняття «експортні операції». Так, О.А. Кириченко визначає експортні операції як «діяльність, яка спрямована на продаж і вивіз за кордон товарів для передачі їх у власність іноземному контрагенту, при цьому для продавця не має значення, що буде робити з цим товаром покупець» [15].

Е.А. Зінь визначає експортні операції як «операції з продажу товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів або послуг за межі митного кордону України, включаючи реекспорт товарів через митний кордон України» [10].

В.В. Козик визначає експортні операції як «операції, які передбачають продаж та вивіз товарів за кордон для передачі їх у власність іноземному контрагентові, що вважаються складовою частиною зовнішньої торгівлі, та найважливішим джерелом одержання прибутку не тільки самих підприємств, а й насамперед держави» [18].

Огляд спеціальної літератури [7;10;13] дозволив виявити різні підходи до визначення сутності експортних операцій, які мають свої переваги та недоліки у застосуванні. У табл. 1.1 наведений порівняльний аналіз визначень даної економічної категорії.

Таблиця 1.1

Порівняльний аналіз підходів до визначення поняття «експортні операції підприємства»

Автор	Поняття	Переваги	Недоліки
1. Дроздова Г. М. [9]	Експортні операції - це операції, які передбачають продаж і вивіз товарів за кордон для передачі їх у власність іноземному контрагенту	Вказана мета операцій.	Передбачено, що товари повинні фізично перетинати митний кордон України

2. Кириченко О. А. [15]	Діяльність, спрямована на продаж і вивіз за кордон товарів для передачі їх у власність іноземному контрагенту, при цьому для продавця не має значення, що буде робити з цим товаром покупець	Зроблено акцент на діяльності продавця	Передбачено, що товари повинні фізично перетинати митний кордон України
----------------------------	--	--	---

Продовження таблиці 1.1

3. Зінь Е. А. [10]	Операції з продажу товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів або послуг за межі митного кордону України, включаючи реекспорт товарів через митний кордон України	Вказано, що операції можуть відбуватись без вивезення товарів за межі митного кордону України, включено реекспорт товарів	
4. Лук'яненко Д. Г. [20]	Операції направлені на вивіз товарів, робіт, послуг за межі держави	Крім товарів взято до уваги послуги та роботи	Не вказана мета діяльності, передбачено, що товари повинні фізично перетинати митний кордон України
5. Козик В. В. [18]	Операції, які передбачають продаж та вивіз товарів за кордон для передачі їх у власність іноземному контрагенту, вважаються складовою частиною зовнішньої торгівлі, та найважливішим джерелом одержання прибутку не тільки самих підприємств, а й насамперед держави.	Вказано, на скільки експортні операції вигідні державі.	Не вказано, що крім товарів можуть продаватись роботи та послуги, передбачено, що товари повинні фізично перетинати митний кордон України.
6. Юхименко П. І. [35]	Комерційна діяльність, пов'язана з продажем і вивозом за кордон товарів національного виробництва.	Вказано, що відбувається продаж товарів національного виробництва.	Звужує дане поняття тим, що вказує національного виробника, не враховуються товари іноземного походження.

Джерело: узагальнено автором за даними [9, 15, 10, 20, 18, 35]

Таким чином, проведений аналіз показав, що кожний підхід має свої особливості та може бути використаний в конкретних цілях. Згідно з цим в даному дослідженні під експортною операцією будемо мати на увазі підхід, що наводить Зінь Е. А. [10]. Перевагами даного підходу є те, що товари та

послуги можуть фізично перетинати або не перетинати митний кордон України, вказана мета операцій, включено реекспорт товарів.

Проаналізувавши дослідження науковців, можна узагальнити, що під експортом розуміють вивіз із країни товарів, вироблених, вирощених або добутих у країні, а також товарів, раніше вивезених із-за кордону і які піддалися переробці; вивіз товарів раніше ввезених, переробка котрих відбувалася під митним контролем.

Під реекспортом розуміють вивіз за кордон раніше ввезеного товару, що не піддавався у країні експорту якій-небудь переробці. Предметом реекспорту найчастіше виступають товари, які продаються на міжнародних аукціонах і товарних біржах. Реекспорт може здійснюватися і без ввезення товару у свою країну. Такі операції, по суті, не відносяться до експорту або імпорту даної країни, хоча і враховуються митною статистикою. Вони здійснюються фірмами завдяки різниці в ціні на той самий товар на різних ринках. Значна частина реекспортних операцій здійснюється з території вільних економічних зон. Реекспортним товаром може бути тільки товар іноземного походження, тому провіз товарів транзитом через яку-небудь державу реекспортом не стає [7; 15].

Отже, експорт підприємства являє собою вивіз із країни товарів, вироблених, вирощених або добутих у країні, а також товарів, раніше вивезених із-за кордону і які піддалися переробці; вивіз товарів раніше ввезених, переробка котрих відбувалася під митним контролем.

Для того, щоб зрозуміти суть експортної діяльності підприємства, необхідно визначити, що ж змушує підприємства виходити на зарубіжні ринки, тобто які мотиви здійснення експортної діяльності. Основними такими мотивами, на думку Козик В.В., є [18;19]:

- створення позитивного іміджу підприємства на вітчизняному ринку (стереотип «європейських стандартів»);
- розширення ринків збуту з метою збільшення очікуваної норми доходу;

- перерозподіл ринку, який змушує підприємство здійснювати пошук нових партнерів за межами локального ринку;
- місткість ринку, яка не дозволяє реалізовувати усі вироблені активи;
- ефективність ведення зовнішньоекономічної діяльності, а саме – переорієнтація на експортну діяльність у зв'язку з більшою прибутковістю;
- реструктуризація підприємства.

На основі проведеного аналізу підходів до розуміння сутності експортної діяльності підприємства виділимо цілі, що змушують підприємства виходити на зовнішні ринки, ключові передумови, необхідні для здійснення такої діяльності (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Цілі, ключові передумови експортної діяльності підприємства

Джерело: узагальнено автором за даними [18, 19]

До основних мотивів здійснення підприємствами експортної діяльності традиційно відносять:

- створення позитивного іміджу підприємства на вітчизняному ринку (стереотип «європейських стандартів»);

- розширення ринків збуту з метою збільшення очікуваної норми доходу та максимізації прибутку;
- можливість перерозподілу комерційного ризику, що зумовлює підприємство здійснювати пошук нових партнерів за межами локального ринку.

Експорт є вигідним, оскільки ставка податку на додану вартість становить 0%, проте потрібно детально вивчити процедуру експорту. Особливо важливим є при цьому питання розміру витрат, на що, зокрема, впливають умови поставки Інкотермс-2010. Далеко не завжди основною складовою витрат є витрати, безпосередньо понесені на закупівлю товару, що експортується, чи на виробництво продукції власними силами. В таблиці 1.2 представлені витрати, які несе продавець при здійсненні експорту товарів залежно від обраних умов поставки.

Таблиця 1.2

Витрати експортера при реалізації продукції

№ з/п	Понесені витрати	E X W	F C A	F A S	F O B	C F R	C I F	C I P	C P T	D A T	D A P	D D P
1	Митне очищення товару	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2	Доставка товару до названого місця та борту						+	+	+	+	+	+
3	Витрати на відвантаження			+	+	+			+	+		+
4	Додаткові витрати під час відвантаження						+					
5	Витрати на пакування						+	+	+			
6	Страховання						+	+				

Джерело: узагальнено автором за даними [49, 53]

Таким чином, найбільшими будуть витрати у випадку поставки товарів групи C та D, а найменшими – у випадку поставки товарів EXW. Ці витрати відносяться до витрат на збут, зокрема: витрати на підготовку товарів до відвантаження, їх перевезення всередині країни та за кордоном, вантажно-розвантажувальні роботи, страхування та зберігання вантажів в дорозі, оплату зборів за митне оформлення вантажів тощо. Важливою процедурою

митного оформлення експортних операцій є визначення митної вартості товару (МВТ), яка є основою для установлення розміру мита. Використання державою того чи іншого порядку розрахунку мита може збільшити чи зменшити суму митних платежів. Митна вартість товарів – це заявлена декларантом або визначена митним органом вартість товарів, що переміщуються через митний кордон України, яка обчислюється на момент перетинання товарами митного кордону України. Принципи визначення МВТ в українському законодавстві розроблені з урахуванням міжнародної практики і, перш за все, правил ГАТТ про визначення вартості товарів для митних цілей, що містяться в Угоді про митну оцінку.

Митна вартість товарів, що експортуються з України, визначається залежно від виду договору. При договорі купівлі-продажу або міни МВТ визначається на основі ціни, яку було фактично сплачено або яка підлягає сплаті за ці товари на момент перетинання митного кордону України. До МВТ, що вивозяться, також включаються фактичні витрати, якщо вони не були раніше до неї включені: на навантаження, вивантаження, перевантаження, транспортування та страхування до пункту перетинання митного кордону України; комісійні та брокерські винагороди; ліцензійні та інші платежі за використання об'єктів права інтелектуальної власності, які покупець повинен прямо чи побічно здійснити як умову продажу (експорту) товарів, які оцінюються. Якщо існує інший вид договору, тоді МВТ визначається на підставі ціни, підтвердженої комерційними, транспортними, банківськими, бухгалтерськими та іншими документами, що містять відомості про вартість товарів, які оцінюються, з урахуванням витрат на транспортування та страхування товарів до пункту перетинання митного кордону України. Митна вартість декларується шляхом надання декларації митної вартості. Для визначення митної вартості важливо також знати спосіб встановлення моменту перетину митного кордону:

1) для авіап перевезень: при експорті – завершення митного оформлення в аеропорті, де відбувається навантаження; при імпорті – початок або

здійснення митного оформлення в першому аеропорті на території України, у якому відбувається розвантаження або перевантаження товарів, якщо факт перевантаження підтверджений митним органом цього аеропорту;

2) для морських і річкових перевезень: при експорті – здійснення або завершення митного оформлення в порту навантаження на території України; при імпорті – початок або здійснення митного оформлення в першому порту розвантаження або перевантаження на території України, якщо факт перевантаження підтверджений митним органом цього порту;

3) для товару, що доставляється поштою: здійснення митного оформлення в пункті міжнародного поштового обміну;

4) для трубопровідного транспорту та ліній електропередачі: пункт пропуску, де товар ставиться під митний контроль;

5) для перевезення іншими видами транспорту (у тому числі залізничним і автомобільним): при експорті – здійснення або завершення митного оформлення в пункті пропуску на митному кордоні України на шляху переміщення товару; при імпорті – початок або здійснення митного оформлення в пункті пропуску на митному кордоні України на шляху переміщення товару.

Для підтвердження походження товару митний орган має право вимагати подання сертифіката про походження товару. У разі експорту товарів сертифікат про походження товару, коли він необхідний, видається органом, уповноваженим на це КМУ. Усі експортовані товари та інші предмети переміщуються через митний кордон України під митним контролем. Митний контроль – це сукупність заходів, що здійснюються митними органами з метою забезпечення додержання норм українських нормативно-правових актів з питань митної справи, а також міжнародних договорів України. Окрім того, слід враховувати і валютні особливості при здійсненні експортних операцій. Так, від правильного вибору валюти ціни та валюти платежу залежить валютна рентабельність контракту. Валютою ціни є валюта, в якій визначається ціна товару в контракті. На вибір валюти ціни

впливають вид товару, фактори, що діють на міжнародні розрахунки, у тому числі міждержавні умови, міжнародні традиції. Ціна товару може встановлюватись у будь-якій вільно конвертованій валюті: країниекспортера, країни-імпортера або третьої країни. Валютою платежу є валюта, в якій оплачується зобов'язання покупця (імпортера) за поставлений товар. Якщо валютні курси нестабільні, то ціни фіксуються в найбільш стійкій валюті, а платіж – у валюті країни-імпортера. Якщо валюта ціни і валюта платежу не збігаються, то в контракті вказується курс перерахунку першої на другу (наприклад, на базі СДР або за ринковим курсом валют). До умов перерахунку, які встановлюються в контракті, відносяться:

- курс відповідного типу платіжного засобу (курс телеграфного або банківського переказу за платежами векселями чи без них, поштового переказу);
- курс перерахунку: звичайно, це середній курс дня, іноді курс продавця або покупця на час відкриття або закриття валютного ринку;
- час перерахунку валют (розрахунки здійснюються за поточним курсом валюти – частіше всього за ринковим курсом за день до платежу чи за 2-3 дні, що передують дню платежу або на день платежу) на відповідному валютному ринку (продавця, покупця або третьої країни).

Таким чином, експортні операції підприємства передбачають операції з продажу товарів підприємством іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів або послуг за межі митного кордону України, включаючи реекспорт товарів через митний кордон України.

1.2. Методичні підходи до організації та планування операцій з експорту підприємства

Експорт – одна з головних складових зовнішньоекономічної діяльності підприємства та її зовнішньоекономічних зв'язків. Тож використання новітніх засобів і кращих методів організації експортної діяльності підприємства, вдосконалення роботи на зовнішніх ринках набувають першочергового значення для подальшого збільшення експортних операцій підприємств.

Активно стимулюючи експорт, держава досягає кількох цілей. По-перше, допомагаючи просуванню товарів за кордон вона сприяє розширенню попиту на продукцію національного виробництва. По-друге, експортна орієнтація не тільки робить економіку більш динамічною, а й надає її розвитку нової якості. По-третє, заохочення експорту перетворилося на один з найефективніших засобів демонополізації економіки [4]. Основними умовами, що впливають на спосіб виходу підприємства на зовнішній ринок (рис. 1.2).

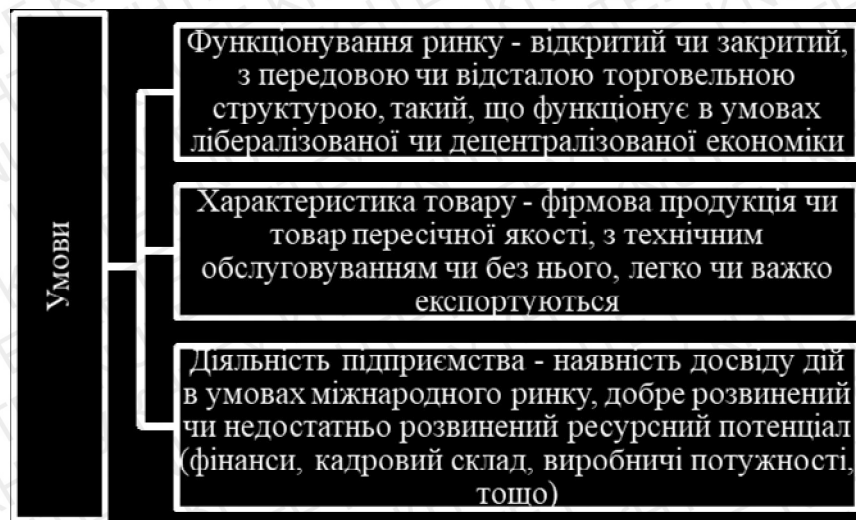


Рис. 1.2. Умови, що впливають на рішення про спосіб виходу підприємства на зовнішній ринок

Джерело: узагальнено автором за даними [23, 26]

Організація експортних операцій залежить від кваліфікації менеджера з продажу, від обраної маркетингової політики, від діяльності агентів з пошуку ринків збуту, від якості продукції, від ціни продукції, від витрат на

організацію експортних операцій. Для вирішення проблемних аспектів здійснення експортних операцій і підвищення ефективності здійснення організаційних процесів пропонуємо розглянути послідовність планування експортних операцій на підприємстві. У табл. 1.3 відображені підходи деяких авторів, щодо процесу планування експортних операцій підприємства.

Таблиця 1.3

Підходи щодо послідовності планування експортних операцій на підприємстві

Автор	Послідовність планування експортних операцій	Переваги та недоліки
Ковтун Е., Малашевський Т. [17]	Вибір довгострокових цілей, оцінювання власних можливостей, вивчення ринку, вибір альтернатив, розроблення тактики, формування попиту та стимулювання збуту, аналіз та контроль	Дані блоки є досить узагальненими та неузгодженими, оскільки не прослідковується послідовність. Разом з тим блоки дублюються (оцінювання власних можливостей, вивчення ринку)
Бабець Є. К., Шалацький В. І.	1- й етап. Визначення місії, цілей та комплексу завдань планування. 2- й етап. Аналіз проблеми та різноманітних факторів зовнішнього й внутрішнього середовища, які впливають на визначену проблему. 3- й етап. Визначення шляхів вирішення проблеми або пошук альтернативних рішень. 4- й етап. Прогнозування. 5- й етап. Оцінювання	Прийняття рішення. За цією послідовністю не зрозуміло, про яке саме планування йдеться, оскільки третій етап - це стратегічне планування, яке вже охоплює згадані етапи. Також не конкретизовано, що саме автори прогнозують та оцінюють
Іванова В. В.	1. Стратегічне планування. 2. Середньострокове планування. 3. Короткострокове планування.	Така послідовність є основою планування, проте занадто узагальненою
Дроздова Г. М. [9]	1- й етап. Визначення місії і комплексу завдань. Складання "дерева завдань". 2- й етап. Аналіз і оцінювання внутрішнього та зовнішнього середовища. 3- й етап. Стратегічний аналіз. 4- й етап. Порівняння і визначення однієї з альтернативних стратегій, її розроблення. 5- й етап. Готується остаточний стратегічний план діяльності підприємства в галузі ЗЕД. 6- й етап. Середньотривале планування. Розроблення середньотривалих планів і програм. 7- й етап. На основі стратегічного і середньотривалого планування розробляються річні оперативні плани і проекти. 8- й етап. Контроль за виконанням рішень, втілених у планах	Загалом ця послідовність є досить вдалою, проте комплексно не охоплює реалізацію планування ЗЕД, оскільки не дотримано технології планування. Запропонована послідовність завершується контролюванням, на етапі якого виявляють недоліки, які з'явилися на попередніх етапах. При цьому немає завершального етапу, а саме регулювання, на якому недоліки усуваються.

Джерело: узагальнено автором за даними [9, 17]

Отже, різні економісти по-різному трактують та систематизують процес планування та реалізації експортних операцій на підприємстві.

Враховуючи зазначене пропонуємо поетапну схему здійснення експортної операції, яка наведена в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Поетапна схема здійснення експортної операції в процесі першого виходу на зовнішній ринок

№ п/п	Етапи	Сутність етапу та функції секторів	Відповідальний сектор відділу ЗЕД
1	Визначення мети виходу на зовнішній ринок	Встановлення загальної мети підприємства на зовнішньому ринку	Апарат управління, відділ ЗЕД
2	Маркетингові дослідження зовнішніх ринків	Встановлення основних переваг конкретного ринку, вивчення преференцій та пільг нерезидента, аналіз основних конкурентів та ціни конкурентної продукції тощо	Маркетинговий сектор, комерційний сектор
3	Маркетингові дослідження внутрішнього ринку	Аналіз національного законодавства, що стосується здійснення ЗЕД, засоби підтримки експортера, оцінювання внутрішніх можливостей підприємства, внутрішнього ринку	
4	Пошук і попереднє оцінювання потенційного партнера	Складання списку потенційних партнерів на конкретному ринку та аналіз їх надійності	
5	Розрахунок планової ефективності операції	Попередній розрахунок експортної/імпоротної ціни товару, умов платежу; встановлення особливостей виходу на конкретний зовнішній ринок та розрахунок можливих знижок у процесі проведення переговорів та підписання контракту	Комерційний сектор
6	Встановлення контакту	Складання оферти/запиту, обговорення попередніх умов операції	Маркетинговий сектор
7	Підготовка проекту контракту, переговори	Ведення переговорів, складання проекту контракту, обговорення його та підписання	Комерційний сектор, юридичний сектор
8	Виконання контракту	Контроль за термінами виконання всіх етапів виробництва, оформлення та сплати за товар	Комерційний сектор
9	Митне оформлення товару	Аналіз дозвільної системи та оформлення необхідних документів, розрахунок митної вартості та платежів, розрахунок розміру повернення ПДВ у процесі експорту	Митний сектор

10	Розгляд можливих рекламаций	Аналіз причин неналежного виконання умов контракту	Комерційний сектор, юридичний сектор
----	-----------------------------	--	--------------------------------------

Продовження таблиці 1.4

11	Аналіз та оцінювання зовнішньоекономічної операції	Розрахунок фактичної ефективності та порівняння з плановою. Встановлення причин відхилення	Комерційний сектор
12	Інтерпретація отриманих результатів	Обґрунтування необхідності подальшого здійснення операції на конкретному зовнішньому ринку	Відділ ЗЕД підприємства

Джерело: узагальнено автором за даними [20, 34, 38]

Таким чином, узагальнимо етапи виходу підприємства на зовнішній ринок при здійсненні експорту товару підприємством (рис. 1.3).

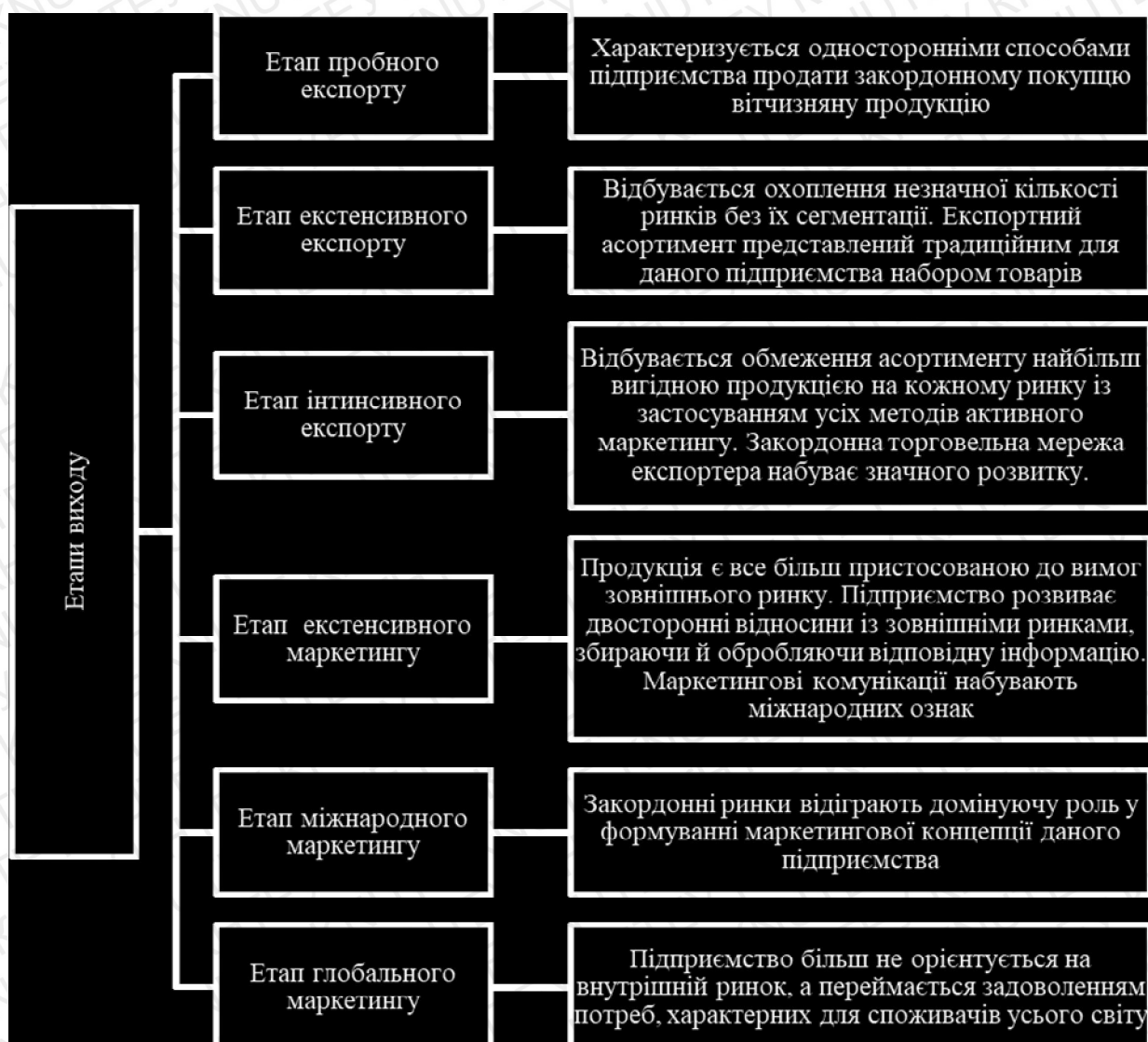


Рис. 1.3. Етапи виходу підприємства на зовнішній ринок при здійсненні експорту товару підприємством

Джерело: узагальнено автором за даними [21, 34]

Отже, першим етапом здійснення експортної операції є пошук контрагента і встановлення з ними контактів. Для експортера засобом встановлення контактів з імпортером є відправка йому комерційної пропозиції – оферти. Оферта – документ, що містить в собі всі істотні пункти передбачуваного договору (найменування, кількість і якість товару, ціна, умови і термін постачання, умови платежу й ін. умови). Розрізняють види оферт:

- тверда - експортер посилає оферту з вказівкою терміну оферти, впродовж якого експортер зв'язаний умовами оферти; якщо імпортер згодний, він посилає підтвердження оферти й угода укладається; якщо не згодний – посилає контрoferту зі своїми вимогами;
- вільна – термін дії оферти не вказується; якщо імпортер згодний, він посилає тверду контрoferту з перерахуванням тих же умов; якщо не згодний – посилає контрoferту зі своїми вимогами [6;27].

Отже, в оферті вказуються основні умови угоди: найменування товару, кількість, якість, ціна, умови постачання, термін постачання, умови платежу, характер тари й упакування, порядок приймання-здачі, загальні умови постачання. Якщо імпортер приймає умови оферти, він посилає експортеру письмове підтвердження, що містить беззастережний акцепт, тобто згоду прийняти всі умови оферти. При незгоді імпортера з окремими умовами оферти він посилає експортеру контрoferту (нову оферту) із вказівкою своїх умов і терміну для відповіді.

Перед здійсненням експортної операції необхідно вирішити питання про метод експорту. Метод експорту - це спосіб здійснення експортної операції. У міжнародній торговій практиці застосовуються два методи експорту: прямий та непрямий.

Прямий експорт - здійснення операції безпосередньо між виробником і споживачем через власну зовнішньоторговельну фірму або відділ зовнішньоекономічних зв'язків. При прямому методі торгівлі виникає визначена фінансова вигода, оскільки скорочуються витрати на суму комісійної винагороди посереднику, знижуються ризик і залежність результатів комерційної діяльності від можливої несумлінності чи недостатньої компетенції посередницької організації. Цей метод також дозволяє постійно знаходитися на ринку, враховувати його зміни і вчасно на них реагувати.

У той же час використання прямого методу торгівлі має на увазі наявність комерційної кваліфікації і торгового досвіду. У іншому випадку фінансові витрати не тільки не скоротяться, але можуть значно зрости. Крім того, міжнародна торгівля в порівнянні з внутрішньої є більш ризикованою, що обумовлено економічними, політичними, правовими і соціальними умовами в різних країнах, їхніми традиціями й звичаями, а також великими відстанями між торговими партнерами. У результаті часто буває доцільно, а іноді просто необхідно використовувати посередників для проведення міжнародних торгових операцій.

Непрямий метод - вихід на зовнішній ринок за допомогою посередників. Більш половини міжнародного товарного обміну здійснюється при сприянні торгових посередників, тобто незалежних від виробників і споживачів товарів торгових фірм, організацій і осіб.

Під торгово-посередницькими операціями розуміються операції, пов'язані з купівлею-продажем товарів, які виконуються за дорученням виробників і споживачів незалежним торговим посередником, на основі чи угоди окремого доручення, що укладається між ними.

Торгове посередництво містить у собі значне коло послуг, зокрема з пошуку закордонного контрагента, підготовки й укладання угоди, кредитування сторін і надання гарантій, оплати товару покупцем, проведення транспортно-експедиторських операцій і страхування товарів при

транспортуванні, виконання митних формальностей, проведення рекламних і інших заходів щодо просування товарів на закордонні ринки, здійснення технічного обслуговування й проведення інших операцій.

Залучення торгового посередника дає змогу:

- збільшити прибуток за рахунок підвищення оперативності збуту товарів і прискорення обігу капіталу;
- збільшити прибуток за рахунок зменшення термінів зберігання і передпродажного сервісу;
- збільшити прибуток за рахунок зниження витрат обігу на одиницю продукції;
- збільшити прибуток за рахунок продаж товару на іноземному ринку безпосередньо в моменти покращання кон'юнктури.

Посередницькі операції регулюються нормами трудового й цивільного права. Існують різні види посередників, яких можна класифікувати за обсягом повноважень:

- не мають повноважень щодо укладення договорів із контрагентами - агенти-представники, брокери.
- здійснюють операції від свого імені, але за рахунок експортера – комісіонери; консигнатори.
- здійснюють операції від імені і за рахунок експортера – агенти-довірені и торгові агенти.
- здійснюють операції від свого імені і за свій рахунок – дистриб'ютори, дилери, купці.

Після вибору методу експорту і встановлення контактів безпосередньо з чи імпортером через посередника, сторони приступають до обговорення і висновку контракту купівлі-продажу. Згідно з контрактом основними обов'язками експортера є: постачання товару, передача документів і прав власності на товар; імпортера - сплата ціни за товар і прийняття товару.

Однією з головних умов для успішного здійснення експортних операцій підприємства є укладання контрактів, але для цього передують

вибір і вивчення ринку, вибір контрагента, проведення переговорів. Вивчення ринку включає ряд важливих факторів, ряд важливих факторів, на які необхідно звернути уваги вивчаються під час підготовки зовнішньоторговельних операцій:

- вивчення місткості ринку, куди фірма прагне експортувати свій товар;
- спостереження кон'юнктури, щоб перевірити правильність рішення про місткість ринку, визначити коливання і сприятливі умови для купівлі та продажу, методи проведення зовнішньоторговельних операцій, час виходу на ринок і місце;
- дослідження торгово-політичних умов дають змогу визначити деякі обмеження на імпорт або експорт товарів (тимчасові або довгострокові), які на практиці стати серйозною перешкодою для виходу на ті чи інші торговельні майданчики;
- врахування фактору існування нетарифних обмежень. Хоча ці обмеження не мають заборонного характеру, але значно можуть ускладнити доступ до ринку і вимагають додаткового часу і ресурсів. Нетарифні бар'єри включають ліцензування кожної експортної операції тощо;
- транспортні умови, які впливають на ціну товарів;
- важливо ознайомитися з формами розрахунку;
- вивчення законоположень щодо здійснення торговельних операцій;
- дослідження специфічних вимог ринку;
- вивчення товаропровідної мережі в країні збуту, роль оптових і роздрібних компаній, роль посередників;
- корисно знати про рівень конкуренції на ринку, зокрема, конкуренції в певному секторі, та рівень цін на деяких лініях продуктів, витрат на збут придбання можливих ліцензій, обробку та модифікацію товарів, щоб відповідати встановленим стандартам на зарубіжних ринках.

Контракт купівлі-продажу містить наступні основні умови [7, с. 81]:

- найменування, номер договору, дата і місце підписання;

- преамбула;
- предмет договору;
- кількість і якість товару;
- базисні умови постачання;
- ціна і загальна вартість договору;
- умови платежу;
- порядок здавання-прийняття товару;
- упаковка і маркування;
- обставини нездоланної сили (форс-мажор);
- санкції і рекламачії;
- арбітраж;
- юридичні адреси сторін, платіжні і поштові реквізити.

За згодою сторін у договір можуть бути включені наступні додаткові умови:

1. умови страхування;
2. гарантії якості;
3. умови залучення посередників і перекладачів;
4. визначення норм навантаження і розвантаження;
5. умови передачі технічної документації;
6. умови схоронності торгових марок;
7. порядок сплати податків, мита і зборів;
8. кількість підписаних екземплярів контракту;
9. можливість і порядок внесення змін і доповнень у контракт.

Таким чином, на сьогодні законодавством чітко регулюються всі вимоги та зобов'язання сторін при здійсненні експортних операцій. Визначено також і загальні умови та порядок здійснення експортних операцій в Україні.

Проте всі вони визначають, що при здійсненні планування експортних операцій доцільним є врахування ряду факторів.

На основі аналізування наукових праць Ф. Бутинець, А. Герасимович, С. Голов, М. Кужельний, наведено комплексну типологію факторів впливу на експортну діяльність підприємств та запропоновано такі класифікаційні ознаки для типології факторів впливу на ЗЕД з виокремленням різновидів за кожною класифікаційною ознакою:

1. За ступенем заохочення до експортної діяльності: фактори, що спонукають підприємство до експорту, та фактори, що гальмують процес започаткування та/або розширення експортної діяльності підприємством. До стимулюючих можна віднести: зростання попиту на експортовану продукцію за зовнішньому ринку; висока рентабельність продукції на зовнішньому ринку. До факторів, які ускладнюють започаткування підприємством ведення експорту, можна зарахувати: нестабільність законодавчої бази щодо зовнішньоекономічних операцій; відсутність необхідної інформації щодо попиту на конкретну продукцію на зовнішньому ринку, тощо.

2. За охопленням середовищем впливу: фактори зовнішнього середовища та фактори внутрішнього середовища. До факторів зовнішнього середовища зараховують: економічну ситуацію в країнах імпортера та контрагентів; політичні обставини; експортерів – продавців продукції; споживачів тощо. До факторів внутрішнього середовища прийнято відносити: основні цілі та завдання експортної діяльності підприємства; інформаційну базу щодо експорту; ресурсне забезпечення ведення експортної діяльності тощо.

3. За ступенем контрольованості: контрольовані, неконтрольовані та частково контрольовані. До контрольованих зазвичай зараховують: цілі ЗЕД-орієнтованого підприємства; організаційну структуру підприємства щодо ведення експортної діяльності; передові завдання організації; технологію ведення бізнесу тощо. До неконтрольованих зараховують: споживачів експортної продукції; постачальників (контрагентів із-за кордону) сировини (готових виробів); нормативно-правову базу країн-контрагентів тощо.

4. За часовим лагом дії: фактори, що здійснюють свій вплив на періодичній (тимчасовій) основі та фактори постійної дії.

5. За сферою впливу: фінансово-економічні, маркетингові, управлінські, пов'язані з виробничим процесом, логістичні, соціальні тощо.

6. За ефектом, що спричинює вплив фактору: конструктивні, деструктивні та нейтральні. До конструктивних можна зарахувати фактори, що полегшують ведення експортної діяльності підприємством (сприяють її функціонуванню), наприклад, зниження мит; спрощення процедури проходження митного оформлення; зменшення функціонального навантаження на працівників шляхом відкриття на підприємстві відділу ЗЕД. Нейтральні фактори жодним чином не впливають на ведення експортної діяльності підприємством у короткостроковому періоді, проте у довгостроковому можуть змінити свій вплив та стати конструктивними або ж деструктивними.

7. За рівнем важливості фактори варто поділити на основні та другорядні. До основних зараховують чинники, що значно впливають на експортну діяльність підприємства та зазвичай мають тривалу дію. До другорядних логічно було б віднести фактори, вплив яких не є значним та якими можна знехтувати у деяких випадках.

8. За механізмом дії фактори доцільно розділяти на прямого впливу та опосередкованої дії. До факторів прямого впливу зазвичай відносять такі фактори: трудові ресурси підприємства, задіяні у механізмі ведення експортної діяльності; план діяльності підприємства тощо. До факторів непрямого (опосередкованого) впливу зараховують: конкурентів підприємства щодо продукції; покупців продукції чи послуг ринкової структури; економічну ситуацію в країні тощо.

9. За рівнем комплексності об'єкта впливу: фактори одиничного впливу на експортну діяльність та фактори комплексного впливу.

Висхідним принципом зовнішньоекономічної діяльності підприємств служить комерційний розрахунок на основі господарської та фінансової

самостійності й самоокупності власних валютно-фінансових і матеріально-технічних можливостей. Особливе значення має принцип валютної самоокупності, яку забезпечують за рахунок валютних надходжень від експортних продажів на зовнішніх ринках. А для ефективного керівництва експортом підприємства необхідна адекватна умовам його роботи структура управління.

Для досягнення даної мети на підприємстві також обов'язково мають здійснювати систему принципів зовнішньоекономічної діяльності, яка закріплена у Законі України про зовнішньоекономічну діяльність[2]. Ця система охоплює такі принципи[2]:

- 1) суверенітет;
- 2) свободу;
- 3) юридичну рівність і недискримінацію;
- 4) верховенство закону;
- 5) захист інтересів суб'єктів підприємницької діяльності;
- 6) еквівалентність обміну.

Таким чином, організаційно-виробнича структура – це система, якою управляють, структура управління – система, яка управляє, а організаційна структура – це взаємозв'язок обох систем. Звідси – структура управління зовнішньоекономічною діяльністю та управління експортом, зокрема, – це система управління у сфері зовнішньої торгівлі, тобто органи, служби, апарат, що управляє експортом. Організаційна структура управління експортом є складовою частиною внутрішньо-фірмового управління, і визначається вона, насамперед, загальною стратегією підприємства, а також стратегією ЗЕД як її складової.

На формування організаційної структури управління зовнішньоекономічною діяльністю загалом та експортом зокрема значно впливають такі фактори: розмір підприємства; значення і характер зарубіжної діяльності; ступінь диверсифікації і складності продукції, яку випускають; характер експортної продукції; специфіка ринків приймаючих

країн та рівень конкуренції на них й ін. На підприємствах, що беруть активну участь у зовнішньоекономічній діяльності та експортують багато своєї продукції на іноземні ринки, зовнішньоекономічний апарат нині існує переважно у двох формах[15;19]:

- 1) відділу зовнішньоекономічних зв'язків у рамках діючого апарату управління;
- 2) виходу на зовнішній ринок за допомогою посередників – зовнішньоторговельної підприємства.

Другий варіант має як позитивні, так і безліч негативних аспектів, але в цій статті йдеться не про нього, а про аналіз та вивчення організації і методів управління експортною діяльністю підприємства зі середини підприємницької організаційної структури.

Створення розгалуженої структури управління зовнішньоекономічною, зокрема експортною діяльністю, характерна ознака для підприємств, діяльність яких зосереджена на зовнішніх ринках, незалежно від їх організаційно-правової форми.

Відділ зовнішньоекономічних зв'язків не є самостійним підрозділом підприємства. Він становить частину апарату управління. Головним завданням такого підрозділу є управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, зокрема, – експортною діяльністю. Відділ ЗЕЗ (зовнішньоекономічних зв'язків) на підприємстві, яке займається експортною діяльністю, створюють для планування, організації і координації потоків експортоорієнтованої продукції. Організаційна структура управління відділу ЗЕД може бути такою:

- комерційний сектор;
- економічний сектор;
- сектор маркетингу;
- інженерно-технічний сектор;
- протокольна група.

Кожен із секторів (груп) має свої конкретні завдання і виконує відповідні функції. Наприклад, комерційний сектор повинен забезпечувати: виконання зобов'язань по міжнародних контрактах і угодах, участь у підготовці і проведенні комерційних переговорів; організацію поставок згідно контракту і контроль за їх виконанням; перегляд-рекламацій по експорту й імпорту та ін.

Економічний сектор покликаний забезпечувати прогнозування і планування ЗЕД підприємства; аналіз ефективності експортно-імпортних операцій; контроль за виконанням плану; валютний контроль і т.д.

Сектор маркетингу як ведуча служба підприємства вивчає кон'юнктуру світових товарних ринків, приймає участь у визначенні цін на експортну продукцію, в розробці і здійсненні рекламних міроприємств, аналізі конкурентів, можливостей руху товару і т. ін.

Завдання інженерно-технічний сектору: вивчати діючі на світовому ринку технічні вимоги до товару; аналізувати технічний рівень і якість продукції, її конкурентноздатність; брати участь в розробці пропозицій по оновленню виробництва, випуску нової продукції; забезпечувати технічне обслуговування експортної продукції та ін.

Протокольний сектор готує і організовує протокольні міроприємства, виконує доручення керівництва фірми по зустрічах, прийому і проводах представників зарубіжних фірм, які прибули на підприємство з візитом.

У залежності від розміру підприємства і рівня його інтернаціоналізації можливі наступні форми організації експортної служби[34]:

- відділ збуту - використовується підприємством, якщо обсяг його зовнішньоторговельних операцій незначний і основна частина продукції реалізується на внутрішньому ринку;
- експортний відділ - створюється при збільшенні обсягу експортних операцій;
- відділення закордонних операцій – створюється закордоном і підпорядковує усі відділення у даній країні;

- центральна контора - створюється дочірня експортна фірма;
- спільні збутові компанії.

Усі ці сектори підпорядковані начальникові відділу ЗЕЗ, який і контролює їх. На практиці організаційна структура управління ЗЕД підприємства може бути побудована інакше.

Створення власних зовнішньоекономічних служб на підприємствах виправдано, якщо:

- частка експорту велика в загальному обігу;
- зовнішньоторговельні операції здійснюються регулярно;
- випускається продукція з високим рівнем конкурентоспроможності, бажано унікальна за своїми властивостями;
- невисокий рівень конкуренції на відповідному сегменті світового ринку;
- на підприємстві є необхідна кількість фахівців із зовнішньоекономічної діяльності.

Таким чином, організаційну структуру підприємства, яке орієнтується на експорт, будують залежно від різноманітності цілей і завдань, визначених керівництвом. Так, різні департаменти або відділи виконують певні функції, які забезпечують ефективне виконання експортних операцій підприємств.

Незалежно від форми організації головною метою роботи експортної служби є експорт конкурентоспроможної продукції, що досягається шляхом виконання наступних функцій:

- збір на підприємстві інформації про продукцію, підготовленої і планованої на експорт;
- складання калькуляції цін на експортну продукцію;
- підготовка рекламних матеріалів;
- аналіз інформації про експорт за попередні періоди;
- аналіз відгуків про товари в кінцевих споживачів;
- складання попереднього списку потенційних споживачів;
- переписування з питань висновку контракту;

- переговори за контрактом і його висновок;
- пророблення і висновок угод з посередниками;
- забезпечення упакування і транспортування;
- виконання митних обов'язків;
- забезпечення одержання платежу;
- гарантійне і постгарантійне обслуговування.

Механізм здійснення управління експортною діяльністю – це способи внутрішньосистемного міжрівневого перетворення або трансформація певних зовнішньоекономічних відносин, а саме експортних операцій, що виникають у процесі розвитку зовнішньоекономічних відносин між вітчизняними підприємствами і закордонними покупцями. Цей механізм охоплює: суб'єкти, об'єкти, «дерево цілей» суб'єктів експортно-імпортних операцій, систему способів та інструментів реалізації цілей, моніторинг, діагностику, оцінку досягнутих результатів і корекцію окремих механізмів експортної діяльності.

Ще до початку роботи над планами та організацією експортної діяльності підприємству дуже важливо володіти інформацією з таких питань:

- які саме форми зовнішньоекономічної діяльності слід обрати;
- в яких умовах слід здійснювати експортну діяльність;
- що і коли експортувати;
- які ресурси має підприємство для експортної діяльності;
- якою повинна бути структура управління експортом;
- якого результату очікують від експорту (приблизний розмір прибутку, рентабельність, розміри розширення збуту, валютна виручка).

По-перше, це можливість налагодити більш тісні зв'язки між постачальниками та споживачами, в результаті чого створюються певні гарантії в конкурентній боротьбі з іншими постачальниками.

По-друге, це підвищення надійності та оперативності господарських зв'язків у тих випадках, коли вже налагоджені економічні контакти, створені ефективні технологічні моделі відтворювальної діяльності.

По-третє, це забезпечення наближення виробника до інонаціонального ринку, а також можливості отримання про нього великої кількості інформації.

По-четверте, це забезпечення економії на оплаті послуг посередників – юридичних та фізичних осіб. По-п'яте, це створення передумов подальшого поглиблення міжнародного співробітництва шляхом усупільнення різних циклів технологій і виробничої діяльності.

Таким чином, у експортної діяльності є певні переваги та недоліки, які також слід враховувати керівництву підприємства перед тим, як планувати й організовувати експортні операції. До переваг експорту можна віднести: порівняно невеликі фінансові витрати; можливість поступового виходу на іноземні ринки; отримання знань щодо місцевого ринку; можливість обійти обмеження стосовно іноземних інвестицій; збереження контролю над виробництвом продукту. Але разом з тим підприємства, плануючи експортну діяльність, мають проаналізувати основні недоліки експорту, які можуть зашкодити досягненню наміченої мети. А саме: чутливість до тарифної політики та нетарифних бар'єрів; складності з логістикою; потенційні конфлікти з дистриб'юторами; чутливість до коливань валютних курсів.

1.3. Критерії та показники ефективності організації та планування операцій з експорту підприємства

Експортна діяльність є важливою і невід'ємною складовою господарської активності підприємства.

Здійснення експортних операцій стає вагомим передумовою для розширення ринків збуту, збільшення обсягів виробництва та підвищення якості продукції, що, в свою чергу, дозволяє також створити сприятливе підґрунтя для зміцнення конкурентних позицій підприємства на внутрішньому ринку.

Основною метою аналізу ефективності експортних операцій є встановлення можливості підприємства і далі здійснювати експортні операції та забезпечувати прибутковість діяльності й ефективність прийняття відповідних рішень (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Характеристика підходів до оцінки ефективності експортних операцій підприємства [21;27;31]

Назва підходу	Зміст підходу	Показники ефективності
Витратний	Співвідношення еквіваленту (в національній грошовій одиниці) валютних надходжень від експортних операцій та повних витрат підприємства на випуск і збут експортної продукції (у т.ч. - додаткових витрат на рекламу, маркетинг, митне оформлення, страхування тощо)	Абсолютна ефективність експорту
		Ефективність використання виробничих та оборотних фондів при експорті
		Рентабельність експортних операцій
		Інтегральний ефект зовнішньоекономічної діяльності
Балансовий	Співвідношення обсягів економії витрат (національних, підприємницьких) на виробництво експортної продукції (при рівні цих витрат, нижчому за світовий) та економії від імпорту (при рівні витрат на імпорт, нижчому за вартість власного виробництва аналогічної продукції (з урахуванням параметрів економічної безпеки, системи критичних обмежень та ресурсних потреб, експортної спеціалізації, технологічності продукції та ін.))	Бюджетна ефективність експорту
		Співвідношення показників оцінки можливостей експорту і потреби в імпорті ресурсів
		Коефіцієнт технологічності (за окремими видами продукції)
		Валютна ефективність експорту
		Індекс валютної виручки на одиницю продукції
		Індекс структурних зрушень
Збалансованої оцінки	Виходить з пріоритетності цілей (параметрів бажаного або ідеального стану) експортної діяльності, що описуються комплексом показників, які дозволяють оцінити ефективність як міру наближення в ході виконання певних функцій до бажаного результату	Система показників функціонування і розвитку підприємства, згрупованих за напрямками, що відбивають пріоритети стратегічного і поточного планування експортної діяльності
		Базовий коефіцієнт ефективності експорту
Порівняльний	Ступінь збільшення доходу підприємства при здійсненні експортних поставок, що визначається на основі порівняння (встановлення співвідношення)	Альтернативний коефіцієнт ефективності експорту
		Частка експорту в загальному

	показників ефективності певних експортних операцій (продаж певного товару нерезидентам) з відповідними параметрами ефективності проведення аналогічних (за кількістю, якістю та структурою продаж) операцій на внутрішньому ринку	обсязі продажів Прибутковість експорту Стійкість позицій підприємства на зовнішньому ринку Динаміка експортних поставок
--	---	--

Продовження таблиці 1.5

Індикаторний	Побудова матричної моделі, в рамках якої здійснюється узагальнення індикаторів абсолютного характеру (кількісних вимірників властивостей, стану, розвитку експортної діяльності) з урахуванням встановлених норм (характеризують витрати ресурсів в умовах найбільш раціонального релевантного діапазону ділової активності) і нормативів (регламентують визначення норм)	Система локальних та інтегральних показників оцінки ефективності експортної діяльності, склад яких визначається залежно від встановлених діагностичних цілей на основі узагальнення матриці різних груп індикаторів (виробничих, технологічно-майнових, соціальних, загальноекономічних, часових тощо)
--------------	---	--

Джерело: узагальнено автором за даними [11, 15, 23]

Узагальнення сучасних поглядів щодо аналізу ефективності ЗЕД дало змогу розробити структурно-логічну схему визначення відповідних чинників, яка включає в себе три групи показників ефективності, а саме:

- показники ефективності експорту;
- показники ефективності імпорту;
- показники ефективності ЗЕД.

Для визначення ефективності експортної діяльності підприємства необхідно знати його валютну ефективність. Показник валютної ефективності експорту ($E_{в.е.}$) насамперед характеризує купівельну силу валюти, її курс. Він розраховується як відношення суми добутків валютної ціни i -го експортного товару ($\sum \text{ЦВЕ}_i$) й обсягу експорту i -го товару ($\sum \text{КЕ}_i$) до суми добутків витрат на виробництво та реалізацію одиниці i -го товару ($\sum \text{ВЕ}_i$) і обсягу експорту i -го товару ($\sum \text{КЕ}_i$):

$$E_{в.е.} = (\sum \text{ЦВЕ}_i \cdot \text{КЕ}_i) / (\sum \text{КЕ}_i \cdot \text{ВЕ}_i) \quad (1.1)$$

Слід зазначити, що сам по собі показник не свідчить про ефективність чи неефективність експорту і потребує порівняння одержаних значень із певною базою. Такою базою порівняння, як правило, є валютний курс. Якщо коефіцієнт валютної ефективності експорту перевищує значення зворотного курсу (долар поділено на гривню) обміну валюти, то ця діяльність вважається ефективною.

Показник «ефективність експорту» (E_v) (в економічній літературі також називається «ефективність експорту бюджетна») визначається шляхом відношення чистої виручки в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки ($ЧВ_e$), до вартості експорту у внутрішніх цінах ($В_e.в.ц.$):

$$E_e = ЧВ_e / В_e.в.ц. \quad (1.2)$$

Чиста виручка визначається шляхом віднімання від експортної виручки витрат, пов'язаних із митним оформленням, та додаткових витрат, яких зазнає експортер (витрати на оплату ліцензії, комісійні посередників, транспортні, складські тощо). Позитивним вважається значення показника більше за одиницю і свідчить про те, що реалізація товарів на зовнішньому ринку буде вигідніша, ніж усередині країни. Показник економічного ефекту експорту ($E_e.e.$) розраховується шляхом віднімання від чистої виручки в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки ($ЧВ_e$), суми повних витрат підприємства на експорт продукції ($ПВ_e$):

$$E_e.e = ЧВ_e - ПВ_e, \quad (1.3)$$

За своєю сутністю цей показник є прибутком підприємства від експортної діяльності до оподаткування, відповідно, чим більше його значення, тим ефективніша експортна діяльність. Із метою визначення динаміки ефективності реалізації товарів у звітному періоді вищенаведені показники ефективності експорту слід порівняти з аналогічними показниками за минулий період. Для визначення економічної ефективності

експортної діяльності на рівні підприємства пропонуємо розраховувати три показники економічної ефективності.

1. Показник ($E_{ef.e.1}$) визначається діленням суми чистої виручки в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки ($ЧВe$), на суму повних витрат підприємства на експорт продукції ($ПВe$):

$$E_{ef.e.1} = ЧВe / ПВe, \quad (1.4)$$

Він демонструє суму гривневого доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену підприємством гривню. Припустимим є його значення, що перевищує 1.

2. Показник ($E_{ef.e.2}$) свідчить про прибутковість реалізації продукції на внутрішньому ринку і визначається як співвідношення вартості експорту у внутрішніх цінах ($Be.v.c.$) та виробничої собівартості експортних товарів ($СВe$):

$$E_{ef.e.2} = Be.v.c. / СВe, \quad (1.5)$$

Експорт відповідних товарів вигідний для підприємства за умови, що $E_{ef.e.1} > 1$, а також коли дохідність реалізації експортної продукції на зовнішньому ринку перевищує прибутковість реалізації цієї ж продукції на внутрішньому ринку – $E_{ef.e.1} > E_{ef.e.2}$.

3. Показник ($E_{ef.e.3}$) слугує для визначення ефективності використання виробничих фондів під час експорту та розраховується як добуток коефіцієнта експортного чистого прибутку та коефіцієнта оборотності активів:

$$E_{ef.e.3} = ((ЧВe - ПВe) / ЧВe) \cdot 100\% \cdot (ЧВe / Ae) \quad (1.6)$$

Даний показник свідчить про рівень ефективності використання активів, причому перша частина формули вказує, який саме відсоток від результатів експорту підприємства становить прибуток від експорту, а друга

частина формули визначає, скільки разів за досліджуваний період зміг обернутись авансований на експорт капітал.

Таким чином, чим більші обидві частини формули, тим більше значення показника і вигідніший експорт цих товарів. Такий аналіз можна здійснити за допомогою показника інтегрального економічного ефекту (ІЕ), який розраховується додаванням показників економічного ефекту імпорту та експорту і характеризує загальний прибуток від ЗЕД:

$$ІЕ = Е_{е.е} + Е_{е.і}, \quad (1.7)$$

Показник ефекту від зовнішньоторговельних операцій (ЕЗТО) та показник економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій ($Е_{еф.зто}$). Ефект від зовнішньоторговельних операцій визначається як різниця між сумою витрат на виробництво експортної продукції (ВЕ) та сумою витрат на вітчизняне виробництво товарів, що імпортуються (ВІ):

$$ЕЗТО = ВЕ - ВІ, \quad (1.8)$$

Якщо ж витрати на вітчизняне виробництво продукції, яку планують імпортувати, більші, ніж витрати на виробництво експортної продукції, то така зовнішньоторговельна діяльність вигідна. Показник економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій ($Е_{еф.ЗТО}$) входить до групи показників рентабельності та розраховується шляхом ділення прибутку від зовнішньоторговельних операцій (ПЗТО) на витрати, яких зазнало підприємство під час їх здійснення (ВЗТО). Відповідно, збільшення такого показника свідчитиме про підвищення ефективності ЗЕД:

$$ЗТО = ПЗТО / ВЗТО, \quad (1.9)$$

Всю систему показників економічної ефективності міжнародної торгівлі поділяють на дві групи:

– абсолютні – різниця між результатами зовнішньоекономічної діяльності та витратами на її здійснення (вартісна оцінка);

– відносні – співвідношення прибутку від зовнішньоекономічної діяльності підприємства до витрат на її здійснення (відсотки, частки одиниці) [8].

I. Абсолютні показники:

1. Рентабельність підприємства в абсолютному виразі ($R_{\text{фав}}$):

$$R_{\text{фав}} = M_{\text{пзр}} - M_{\text{пмр}}, \quad (1.10)$$

де $M_{\text{пзр}}$, $M_{\text{пмр}}$ – прибуток підприємства, відповідно, у звітному та минулому роках.

2. Зростання обсягу продажів підприємства (ОПФ):

$$\text{ОПФ} = \text{ОПзр} - \text{ОПмр}, \quad (1.11)$$

де ОПзр, ОПмр – обсяг продажів підприємства, відповідно, у звітному та минулому роках.

II. Відносні показники ефективності підприємства:

1. Рентабельність продукції підприємства у звітному році визначають за двома критеріями:

$$R_{\text{пфзр}} = \text{Пфзр} / \text{Пфмр}, \quad (1.12)$$

$$R_{\text{фзр}} = \text{Пфзр} / \text{ОПфзр}. \quad (1.13)$$

2. Рентабельність підприємства у звітному році:

$$R_{\text{фзр}} = \text{Пфзр} / A, \quad (1.14)$$

де A – активи підприємства в звітному році (основний + оборотний капітал).

1. Середня норма рентабельності підприємства:

$$R_{\text{сн}} = (\Pi_1 + \Pi_2 + \dots + \Pi_n) / (A_1 + A_2 + \dots + A_n) \quad (1.15)$$

де Π – чистий прибуток за відповідний період часу;

A – балансова вартість активів підприємства за винятком амортизації на кінець року, що розглядається;

n – кількість років.

Для порівняння експортного прибутку та витрат, понесених для здійснення операцій експорту розраховують базовий коефіцієнт ефективності експорту (1.16):

$$E_b = V_e / (C_t + T_r + O_r), \quad (1.16)$$

де E_b – базовий коефіцієнт ефективності експорту;

V_e – виторг від експорту;

C_t – собівартість товару;

T_r – транспортні витрати;

O_r – організаційні витрати.

Якщо E_b більше 1, то експорт можна вважати ефективним. Чим вище цей коефіцієнт, тим вище ефективність експорту.

Для аналізу ефективності експорту з погляду можливості альтернативної реалізації товару усередині країни розраховується альтернативний коефіцієнт ефективності експорту (1.17):

$$E_a = (V_e - C_t - T_r - O_r) / (V_v - C_t), \quad (1.17)$$

де E_a – альтернативний коефіцієнт ефективності експорту;

V_v – внутрішній виторг (виторг від продажу товару на національному ринку).

Якщо E_a більше 1, то експорт ефективний. Обов'язковою умовою є те, що весь виторг від реалізації та витрати повинні бути подані в одній валюті.

Проте на думку К. Брезгіна показник ефективності експорту визначають як співвідношення виручки – нетто у валюті, помноженої на 100, до собівартості реалізації товарів у гривнях. Автор зазначає, що на цей показник впливають такі основні чинники[3]:

- експортна ціна брутто (контрактна ціна), одержана валютна виручка від реалізації;
- валютний курс іноземної валюти розрахунків;
- рівень накладних витрат у іноземній валюті;
- виробнича собівартість одиниці товару у грошових одиницях;
- рівень накладних витрат у грошових одиницях;

- кредитування експортних угод;
- податкові платежі, що формують собівартість експортної продукції.

Також є інший метод розрахунку показників ефективності експортної операції. Коефіцієнт ефективності експортної операції ($K_{\text{еф екс/оп}}$):

$$K_{\text{еф екс/оп}} = V_{\text{екс}} / CB_{\text{екс}}, \quad (1.18)$$

де $V_{\text{еф}}$ – виручка від реалізації експортної продукції, грн;

$CB_{\text{екс}}$ – повна собівартість експортної операції, грн;

Коефіцієнт ефективності реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку ($K_{\text{еф вн/екс}}$):

$$K_{\text{еф вн/екс}} = V_{\text{вн}} / (CB_{\text{екс}} + BT_{\text{вн}}) \quad (1.19)$$

де $V_{\text{вн}}$ – вартість експортної продукції, грн;

$BT_{\text{вн}}$ – витрати на реалізацію продукції на внутрішньому ринку, грн;

Рентабельність експортної операції ($P_{\text{екс/оп}}$):

$$P_{\text{екс/оп}} = \frac{\Phi P_{\text{екс д/о}} \cdot (1 - C_{\text{оп}})}{CB_{\text{екс}}}, \quad (1.20)$$

де $\Phi P_{\text{екс д/о}}$ – фінансовий результат (прибуток) від експортної операції до оподаткування, грн;

$C_{\text{оп}}$ – ставка оподаткування прибутку, грн.

Класифікація факторів впливу на ефективність експортних операцій підприємства за змістом наведена на рис. 1.4.

1. За місцем виникнення
• Зовнішні • До них відносяться можливість виходу підприємства на світовий ринок та жорстока конкуренція, диференціація попиту та пропозицій, досконалість національної державної системи регулювання зовнішньоторгової діяльності (стимулюючі програми розвитку експортного виробництва, оформлення нульової ставки ПДВ). • Внутрішні • до внутрішніх факторів можна віднести наявність або нестачу фінансових ресурсів на підприємстві, новітніх технологій, систему контролю якості продукції та процесів, персоналу зі значним досвідом роботи, науково-дослідницьку базу підприємства тощо
2. За ступенем керованості
• 1. Об'єктивні які не дозволяють суб'єкту господарювання впливати через фактор на економіку експорту. Наприклад, податки, мита, тарифи на трубопровідний та залізничний транспорт, ціни на світовому ринку. • 2. Суб'єктивні при яких компанія може впливати на економіку експорту, обираючи альтернативні варіанти. Наприклад, фрахт, оренда транспорту, перевантаження в портах, а також тарифні та нетарифні бар'єри на ринку, на які можливо вплинути під час міжнародних переговорів. • 3. Кон'юнктурні які відображають суб'єктивні фактори, що виникають в певний момент часу. Наприклад, арбітраж.
3. За характером визначення
• Кількісні: кількість продукції на експорт, кількість персоналу зі значним досвідом та знанням ЗЕД, кількість конкурентів та інші • Якісні: середньорічний об'єм товарів, що вивозяться з країни
4. За інтенсивністю впливу
• Основні: економічні, політичні, географічні та наукові • Другорядні: соціально-демократичні та психологічні
5. За періодом дії
• Короткострокові • Довгострокові
6. За кількістю об'єктів впливу
• Інтегральні: діють на декілька параметрів зміни в об'ємі експорту • Селективні: діють на один параметр
7. За результатами впливу
• Позитивні • Негативні

Рис. 1.4. Класифікація факторів впливу на ефективність експортних операцій підприємства за змістом

Джерело: узагальнено автором за даними [3-5]

У результаті дослідження узагальнено методичні підходи до оцінки показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності, які показали, що в науковій літературі та в практиці управління зовнішньоекономічною діяльністю не існує єдиного методу їх визначення, що не сприяє формуванню достовірного та оперативного інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у системі зовнішньоекономічної діяльності.

Також для формування системи факторів впливу на ефективність експорту підприємства були досліджені роботи таких вчених, як В. Вінд, К. Брезгіна, П. Медведів та О. Беляєв[3-5].

Для подолання цього недоліку насамперед розрахунок показників ефективності ЗЕД повинен базуватися на таких методичних положеннях:

- 1) усебічний облік усіх складових елементів витрат та результатів ЗЕД у документах оперативного, статистичного і бухгалтерського обліку;
- 2) зведення витрат і результатів для зіставлення до однакових кількісних одиниць виміру та виключення дублювання даних;
- 3) дисконтування різних за терміном витрат, доходів та результатів ЗЕД;
- 4) зіставлення даних поточного періоду з даними базового періоду для оцінювання поточного стану зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта господарювання та опрацювання пропозицій щодо поліпшення ситуації, яка склалася в періоді, що аналізується.

Факторний аналіз ефективності експортної діяльності наведено на рис. 1.5.

Ефективність є відображенням результативності функціонування економічної системи, що визначається (статичний аспект) співвідношенням отриманого економічного ефекту (результату) та витрат ресурсів (факторів), які обумовили досягнення такого ефекту, з урахуванням (динамічний аспект) міри досягнення поставлених цілей, стратегічних пріоритетів, функціонального розмаїття системи та ін.

Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства може здійснюватися на основі таких підходів: витратного, балансового, порівняльного, індикаторного, збалансованої оцінки.

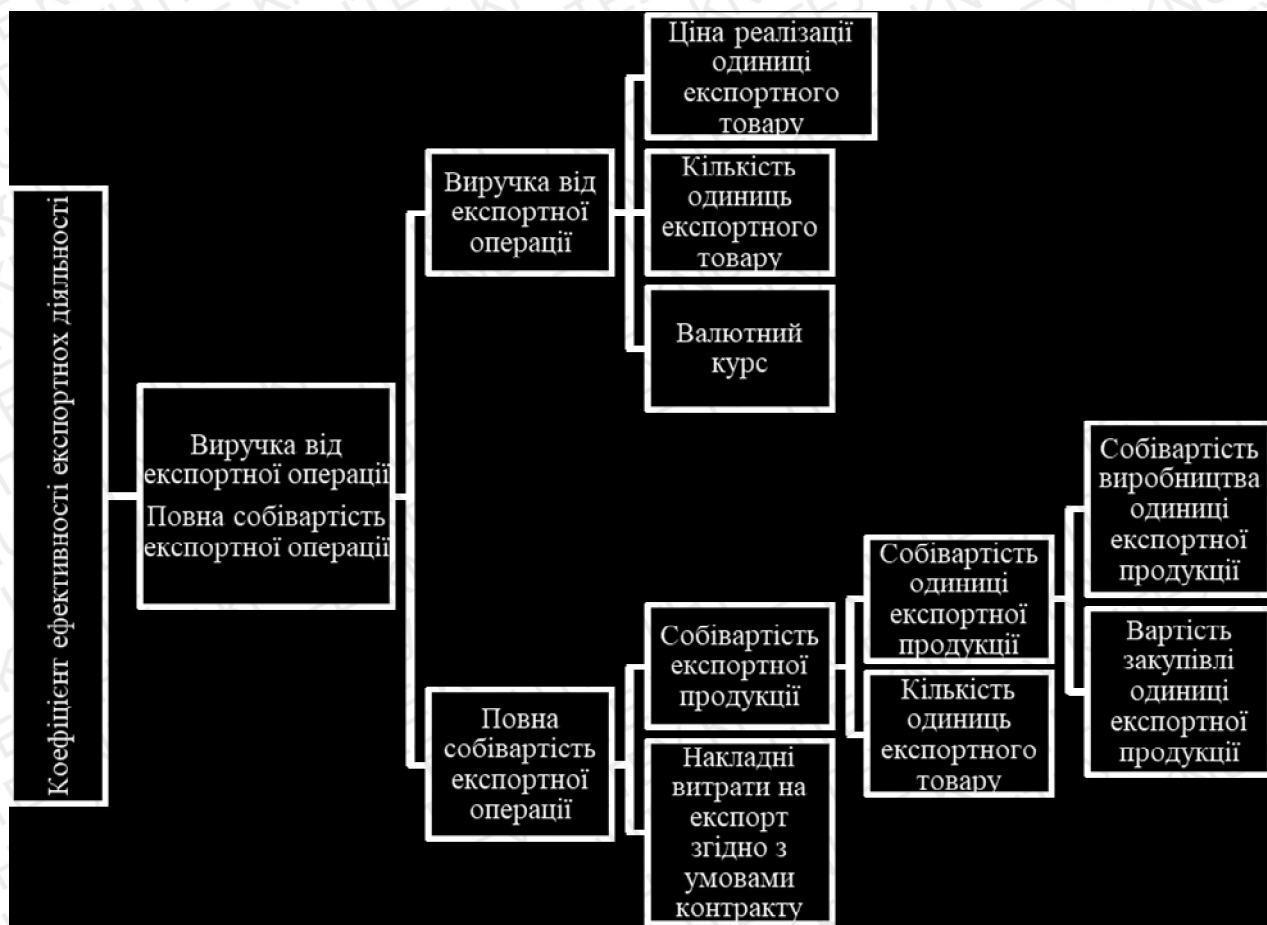


Рис. 1.5. Факторний аналіз ефективності експортної діяльності

Джерело: узагальнено автором за даними [12, 15, 32]

Таким чином, процес здійснення зовнішньоекономічної діяльності є надзвичайно складним на будь-якому підприємстві. Для визначення ефективності подальшого здійснення такого роду діяльності, порівнянні досягнутих результатів із попередніми періодами доцільно здійснювати оцінку ефективності ЗЕД. Для цього існують ряд показників експортних операцій, які відображають ефективність здійснення того чи іншого виду зовнішньоторговельних операцій на підприємстві.

Процес оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю є доволі змістовним та повним, але при цьому слід враховувати особливості кожного підприємства та специфіку його ЗЕД.

Висновки до розділу 1

На основі проведеного дослідження можемо зробити наступні висновки:

- експорт являє собою вивіз із країни товарів, вироблених, вирощених або добутих у країні, а також товарів, раніше вивезених із-за кордону і які піддалися переробці; вивіз товарів раніше ввезених, переробка котрих відбувалася під митним контролем. Експортна діяльність підприємства являє собою низку взаємопов'язаних операцій, що передбачають продаж товарів з обов'язковим переміщенням їх через митний кордон з метою надання у володіння цієї продукції партнеру з-за кордону;
- на формування організаційної структури управління зовнішньоекономічною діяльністю загалом та експортом зокрема значно впливають такі фактори: розмір підприємства; значення і характер зарубіжної діяльності; ступінь диверсифікації і складності продукції, яку випускають; характер експортної продукції; специфіка ринків приймаючих країн та рівень конкуренції на них й ін. На підприємствах, що беруть активну участь у зовнішньоекономічній діяльності та експортують багато своєї продукції на іноземні ринки, зовнішньоекономічний апарат нині існує переважно у двох формах: відділу зовнішньоекономічних зв'язків у рамках діючого апарату управління; виходу на зовнішній ринок за допомогою посередників – зовнішньоторговельної фірми;
- ефективність є відображенням результативності функціонування економічної системи, що визначається (статичний аспект) співвідношенням отриманого економічного ефекту (результату) та витрат ресурсів (факторів), які обумовили досягнення такого ефекту, з урахуванням (динамічний аспект) міри досягнення поставлених цілей, стратегічних пріоритетів, функціонального розмаїття системи та ін.

Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства може здійснюватися на основі таких підходів: витратного, балансового, порівняльного, індикаторного, збалансованої оцінки.

Процес здійснення зовнішньоекономічної діяльності є надзвичайно складним на будь-якому підприємстві. Для визначення ефективності подальшого здійснення такого роду діяльності, порівнянні досягнутих результатів із попередніми періодами доцільно здійснювати оцінку ефективності ЗЕД.

Для цього існують ряд показників експортних операцій, які відображають ефективність здійснення того чи іншого виду зовнішньоторговельних операцій на підприємстві. Процес оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю є доволі змістовним та повним, але при цьому слід враховувати особливості кожного підприємства та специфіку його ЗЕД.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПЛАНУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ "ХАРВІСТ ХОЛДИНГ"

2.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Харвіст Холдинг»

ТОВ «Харвіст Холдинг» - українська компанія, що управляє сільськогосподарськими активами в Донецькій області. Основні напрями діяльності Холдингу:

- рослинництво (вирощування пшениці, соняшнику, ячменю, багаторічних трав, кукурудзи). Рослинництво - пріоритетні напрями діяльності ТОВ «Харвіст Холдинг». Компанія ТОВ «Харвіст Холдинг» обробляє 97 тисяч га ріллі. Основні культури, вирощувані ТОВ «Харвіст Холдинг» - це озимі та ярі зернові, кормові культури та соняшник;

- молочне тваринництво. Молочне тваринництво важливий напрямок діяльності ТОВ «Харвіст Холдинг». В активах Компанії 6 молочно-товарних ферм, а поголів'я молочного стада становить 3,5 тисяч корів. Загальне поголів'я великої рогатої худоби - 7,4 тисяч голів. ТОВ «Харвіст Холдинг» виробляє більше 20 млн. літрів молока на рік. Технологія виробництва молока на фермах ТОВ «Харвіст Холдинг» відповідає всім нормам і стандартам: застосовуються вдосконалені системи утримання та годування тварин, виробничі процеси механізовані й контролюються на всіх етапах. Завдяки цьому зберігаються всі корисні речовини, що містяться в молоці, і компанія пропонує споживачам продукти найвищої якості.

- виробництво комбікормів і насіннєве рослинництво. Ці напрями діяльності ТОВ «Харвіст Холдинг» включають в себе такі види виробництва:

- потужності для зберігання продукції: 122 000 тонн;
- виробництво комбікормів: 2 комбікормові заводи, які виробляють 4 500 тонн комбікорму на місяць;

– виробництво власного насіння для посівів зерновихник.

Місія ТОВ «Харвіст Холдинг» – бути лідерами у виробництві сільськогосподарської продукції в Україні через досвід та інновації, працюючи в єдиній команді та керуючись принципами прозорості та відповідальності перед співробітниками й суспільством. Проведемо оцінку фінансових результатів підприємства на підставі табл. 2.1.

Таблиця 2.1

**Динаміка фінансових результатів ТОВ «Харвіст Холдинг»
в 2013-2017 рр., млн. грн.**

Стаття	Роки					Темп приросту, %		
	2013	2014	2015	2016	2017	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Чистий дохід від реалізації	1956,040	2106,310	2503,335	3578,033	5112,352	18,85	42,93	42,88
Інші операційні доходи	0,000	0,000	0,000	40,204	7,431	0,0		-81,52
Валовий прибуток	1035,389	1158,471	1502,291	2110,347	2713,857	29,68	40,48	28,60
Собівартість продукції	920,651	947,839	1001,044	1467686	2398,495	5,61	46,62	63,42
Інші операційні витрати	154,220	142,036	165,023	192,861	199,785	16,18	16,87	3,59
Адміністративні витрати	180,613	207,506	242,843	316,668	467,233	17,03	30,40	47,55
Витрати на збут	294,061	462,301	537,413	832,050	1094,302	16,25	54,83	31,52
Фінансовий результат до оподаткування	204,510	225,564	274,819	495,279	830,022	21,84	80,22	67,59
Витрати з податку на прибуток	19,786	21,049	28,989	89,864	152,821	37,72	209,9	70,06
Чистий прибуток	184,724	204,515	241,411	405,415	677,201	18,04	67,94	67,04

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Протягом досліджуваного періоду відбувалося щорічне зростання чистого доходу від реалізації продукції, в результаті чого в за 2015-2017 рр. чистий дохід зріс на 42,88% і становив в 2017 році 5112 млн. грн.



Рис. 2.1. Динаміка валового прибутку ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр., тис. грн.

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Валовий прибуток підприємства в динаміці мав чітку тенденцію до зростання на 40,48% в 2016 році та на 28,6% в 2017 році і становив при цьому 2110,347 млн. грн. в 2016 році та 2713,857 млн. грн. в 2017 році.



Рис. 2.2. Динаміка чистого фінансового прибутку ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр., тис. грн.

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Чистий фінансовий результат за 2015-2017 рр. мав динаміку до зростання при якому в 2016 році збільшився на 67,94%, а в 2017 році – на 67,04 і за результатом 2017 р. становив 164,004 млн. грн.

Таким чином, дані проведених розрахунків свідчать про те, що на підприємстві з кожним роком зростає обсяг реалізованої продукції, що в свою чергу, призводить до зростання чистого прибутку підприємства.

Показники оборотності дебіторської заборгованості корисно порівнювати з оборотністю кредиторської заборгованості. Такий підхід дозволяє зіставити умови комерційного кредиту, наданого аналізованим підприємством своїм клієнтам з умовами кредитування, якими воно користується з боку постачальників. Для цього необхідно визначити коефіцієнт оборотності й строк обороту дебіторської й кредиторської заборгованості по товарних операціях. У ході економічної діагностики доцільно зіставити фактичні строки погашення дебіторської заборгованості із тривалістю наданого покупцям періоду відстрочки платежу, що дозволить оцінити ефективність контролю за станом розрахунків з дебіторами й зробити висновки про рівень їхньої кредитоспроможності.

Коефіцієнт оборотності оборотних засобів характеризує відношення виручки (валового доходу) від реалізації продукції, без урахування податку на додану вартість та акцизного збору до суми оборотних засобів підприємства. Коефіцієнт оборотності оборотних засобів в 2016 році при зростанні на 0,05, становив 2,22. В 2017 році даний коефіцієнт збільшився на 0,27 і становив 2,49. Збільшення цього коефіцієнта свідчить про зростання обороту оборотних засобів. Зменшення показника тривалості обороту оборотних засобів на протязі 2015-2017 рр. є позитивною динамікою, адже свідчить про зменшення кількості днів, протягом якого оборотні засоби проходять усі стадії одного кругообігу. У процесі господарської діяльності підприємство дає товарний кредит для споживачів своєї продукції, тобто існує розрив у часі між продажем товару й надходженням оплати за нього, у результаті чого виникає дебіторська заборгованість. У процесі господарської діяльності підприємство дає товарний кредит для споживачів своєї продукції, тобто існує розрив у часі між продажем товару й надходженням оплати за нього, у результаті чого виникає дебіторська заборгованість.

Таблиця 2.2

**Динаміка показників ділової активності ТОВ «Харвіст Холдинг»
в 2013-2017 рр.**

Показники	Роки					Абсолютний приріст			
	2013	2014	2015	2016	2017	2015-2014	2016-2015	2017-2016	2017-2013
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів, обертів	1,98	1,92	2,18	2,22	2,49	0,25	0,05	0,27	0,51
Тривалість обороту оборотних засобів, днів	181,75	187,26	165,45	161,99	144,32	-21,8	-3,45	-17,67	-37,43
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів, обертів	12,65	11,31	10,35	10,26	11,63	-0,96	-0,09	1,38	-1,02
Тривалість обороту виробничих запасів, днів	28,45	31,84	34,78	35,09	30,94	2,94	0,31	-4,15	2,49
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, обертів	13,59	3,99	4,21	5,03	4,56	0,21	0,82	-0,47	-9,04
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	26,49	90,16	85,58	71,60	79,00	-4,57	-13,98	7,40	52,52
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, обертів	41,17	5,07	4,51	5,04	4,62	-0,56	0,53	-0,42	-36,55
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, днів	8,74	70,99	79,83	71,38	77,89	8,84	-8,45	6,51	69,15
Тривалість операційного циклу, днів	54,94	122,00	120,37	106,70	109,94	-1,63	-13,67	3,25	55,00

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості протягом 2016 році мав динаміку до зростання, що є досить позитивним явищем. В 2017 році відбулося зменшення даного показника становило 0,42 і становив 4,62.

Зменшення є негативним явищем, адже свідчить про скорочення кількості оборотів, що здійснює дебіторська заборгованість. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості – показує розширення або зниження комерційного кредиту, наданого підприємству. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості в 2016 році становив 5,04, що більше за попередній період на 0,53. В 2017 році даний показник зменшився на 0,42 і склав 4,62. Отже, за період дослідження даний коефіцієнт мав динаміку до зменшення, що свідчить про зменшення кількості оборотів, яку здійснює кредиторська заборгованість протягом звітного періоду. На основі таблиці 2.2 можемо зробити висновок, що тривалість операційного циклу зменшилася в 2016 році на 13,67 днів, а в 2017 році – зросла на 3,25. Протягом 2013-2017 рр. тривалість операційного циклу зросла на 55 днів, що негативним в діяльності підприємства, адже свідчить про зростання періоду перетворення виробничих запасів та дебіторської заборгованості на грошові кошти.

Таблиця 2.3

**Динаміка ефективності використання основних засобів на
ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр.**

Показники	Роки					Абсолютний приріст			
	2013	2014	2015	2016	2017	2015- 2014	2016- 2015	2017- 2016	2017- 2013
Фондовіддача, частка одиниці	2,09	2,17	2,41	3,15	3,15	0,24	0,74	0,00	1,06
Фондомісткість, частка одиниці	0,48	0,46	0,41	0,32	0,32	-0,05	-0,10	0,00	-0,16

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Показник фондовіддачі в 2016 році збільшився на 0,74 грн. і становив 3,15 грн. В 2017 році відбулося зростання даного показника на 0,0 грн. і становив він 3,15 грн. Зростання даного показника є позитивним, адже свідчить про зростання суми продажу, що отримає підприємство з 1 грн. коштів, вкладених в основні засоби. Фондомісткість в 2016 році зросла на 0,32 грн., а в 2017 році залишалася на рівні попереднього року. Зменшення

даного показника в 2016 році є позитивним, адже свідчить про зменшення суми витрачених коштів на формування основних засобів, щоб отримати 1 грн. реалізованої продукції. У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану підприємства виступає його ліквідність і платоспроможність. Термін «ліквідний» передбачає безперешкодне перетворення майна в кошти платежу. Чим менше час, необхідний для перетворення окремого виду активів, тим вища його ліквідність. Таким чином, ліквідність підприємства – це його здатність перетворити свої активи в кошти платежу для погашення короткострокових зобов'язань. Аналіз ліквідності балансу – це один із основних етапів статистичного аналізу платоспроможності промислового підприємства, оскільки дає можливість визначити тип ліквідності та оцінити можливості підприємства на перспективу. Згідно з “Методикою інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій”, активи підприємства залежно від швидкості перетворення їх у грошові кошти поділяються на 4 групи:

1. Найліквідніші активи (A1) – суми за всіма статтями грошових коштів та їх еквівалентів, тобто гроші, які можна використати для поточних розрахунків у міру потреби. До цієї групи належать грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення, цінні папери, які можна прирівняти до грошей.

2. Активи, що швидко реалізуються (A2), - це активи, перетворення яких на гроші потребує певного часу. До цієї групи належать готова продукція, товари і дебіторська заборгованість. Передбачається, що дебітори оплатять рахунок у найближчому майбутньому. Ліквідність цих активів різна і залежить від суб'єктивних та об'єктивних чинників: кваліфікації фінансових робітників, платоспроможності платників, умов видачі кредитів тощо.

3. Активи, що повільно реалізуються (A3), - це статті розділу II активу балансу, які охоплюють виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати обігу та інші оборотні активи. Запаси не можуть бути продані, поки

немає покупця. Інколи певні запаси потребують додаткової обробки перед реалізацією, що вимагає певного часу.

4. Активи, що важко реалізуються (А4), - це активи, які передбачено використовувати в господарській діяльності протягом тривалого періоду. До цієї групи належать нематеріальні активи, основні засоби та устаткування до установки, капітальні довгострокові фінансові вкладення – всі статті розділу І активу балансу («Необоротні активи»).

Перші три групи активів (найліквідніші; активи, що швидко реалізуються; активи, що повільно реалізуються) протягом поточного господарського періоду постійно змінюються і тому належать до поточних активів підприємства. Зобов'язання підприємства (пасиви балансу) залежно від терміну їх сплати поділяються на 4 групи:

1. Негайні пасиви (П1) – це кредиторська заборгованість, розрахунки за дивідендами, вчасно не погашені кредити.
2. Короткострокові пасиви (П2) – це короткострокові кредити банків, поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, векселі видані.
3. Довгострокові пасиви (П3) – це довгострокові зобов'язання.
4. Постійні пасиви (П4) – це всі статті розділу І пасиву балансу.

Таблиця 2.4

**Динаміка груп активів на ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр.,
млн. грн.**

Група активів	Станом на					Темп зростання			
	31.12. 2013	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2013
Високо-ліквідні	92,105	93,045	96,835	182,549	44,020	4,07	88,52	-75,9	-52,21
Швидко-ліквідні	143,911	527,487	595,121	711,643	1121,910	12,82	19,58	57,65	679,59
Повільно-ліквідні	185,300	217,920	275,459	391,910	601,097	26,40	42,28	53,38	224,39
Важко-ліквідні	936,012	1046,955	1585,481	1834,304	2329,865	51,44	15,69	27,02	148,91
Всього	2045,763	2156,014	2736,756	3444,341	4379,362	26,9	25,85	27,14	114,07

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

За даними таблиці 2.4 можемо зробити висновок, що високоліквідні активи на протязі 2013-2016 рр. мали динаміку до зростання, в результаті якої в 2016 році вони становили 182,549 млн. грн., що більше попереднього періоду на 88,52%. Важко ліквідні активи також мали чітку динаміку до зростання, при якій в 2016 році вони зросли на 15,69%, а в 2017 році – на 27,02%.

Таблиця 2.5

**Динаміка груп пасивів на ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр.,
млн. грн.**

Група пасивів	Станом на					Темп зростання			
	31.12. 2013	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2013
Найбільш термінові	22,360	186,901	221,980	291,015	518,968	18,77	31,10	78,33	2220,97
Коротко-строкові	83,152	86,977	87,797	86,976	209,848	0,94	-0,94	141,27	152,37
Довго-строкові	0,000	0,000	252,414	261,278	248,270	0,00	3,51	-4,98	0,0
Постійні	1005,100	1131,251	1742,874	2130,535	2583,131	54,07	22,24	21,24	157,00
Всього	2045,763	2156,014	2736,756	3444,341	4379,362	26,9	25,85	27,14	114,07

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Для визначення ліквідності балансу відобразимо дані в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Динаміка балансу ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр.

Умови ліквідності	31.12. 2013	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017
Високоліквідні › Найбільш термінові	Високоліквідні › Найбільш термінові	Високоліквідні › Найбільш термінові	Високоліквідні › Найбільш термінові	Високоліквідні › Найбільш термінові	Високоліквідні › Найбільш термінові
Швидко-ліквідні › Коротко-строкові	Швидко-ліквідні › Коротко-строкові	Швидко-ліквідні › Коротко-строкові	Швидко-ліквідні › Коротко-строкові	Швидко-ліквідні › Коротко-строкові	Швидко-ліквідні › Коротко-строкові
Повільно-ліквідні › Довгострокові	Повільно-ліквідні › Довгострокові	Повільно-ліквідні › Довгострокові	Повільно-ліквідні › Довгострокові	Повільно-ліквідні › Довгострокові	Повільно-ліквідні › Довгострокові
Важко-ліквідні ‹ Постійні	Важко-ліквідні ‹ Постійні	Важко-ліквідні ‹ Постійні	Важко-ліквідні ‹ Постійні	Важко-ліквідні ‹ Постійні	Важко-ліквідні ‹ Постійні

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

За даними таблиці 2.5 можемо зробити висновок, що постійні пасиви в динаміці мали чітку динаміку до зростання на 22,24% в 2016 році та на 21,24% в 2017 році і становили при цьому 2130,535 млн. грн. та 2583,131 млн. грн. відповідно. За даними таблиці 2.6 можемо зробити висновок, що баланс підприємства є абсолютно ліквідним. Наступним кроком є визначення показників платоспроможності, динаміка яких відображена в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

**Динаміка показників ліквідності ТОВ «Харвіст Холдинг»
в 2013-2017 рр, частка одиниці**

Показник	Станом на					Абсолютний приріст			
	31.12. 2013	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	2014- 2013	2015- 2014	2016- 2015	2017- 2016
Коефіцієнт покриття (загальний коефіцієнт ліквідності)	1,515	1,578	1,603	1,561	1,440	0,063	0,025	-0,041	-0,122
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,809	1,040	0,844	0,781	0,789	0,231	-0,196	-0,064	0,008
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,141	0,134	0,135	0,177	0,031	-0,007	0,001	0,042	-0,146
Коефіцієнт ліквідності запасів	0,240	0,271	0,338	0,340	0,367	0,031	0,066	0,002	0,027
Коефіцієнт ліквідності коштів	0,104	0,644	0,708	0,603	0,757	0,540	0,065	-0,105	0,154

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Коефіцієнт покриття в 2016 році становив 1,561, а вже в 2017 році знизився до рівня 1,440. Це є негативним явищем, адже він характеризує достатність оборотних засобів для покриття своїх боргів. Таким чином, підприємство покриває лише частину своїх боргів за рахунок оборотних засобів. Коефіцієнт швидкої ліквідності в 2016 році становив 0,781 за негативної динаміки -0,064, а в 2017 році при зростанні на 0,008 склав 0,789, що є позитивним явищем, адже даний коефіцієнт характеризує частку

зобов'язань, що можуть бути погашені за рахунок не тільки грошових коштів, але й за рахунок фінансових надходжень. Коефіцієнт абсолютної ліквідності знаходився в 2017 році поза нормативним значенням, що також свідчить про неготовність підприємства ліквідувати свою кредиторську заборгованість. Отже, за показники ліквідності можна зробити висновок, про неможливість підприємства негайно погасити короткострокову та поточну заборгованість не тільки за рахунок очікуваних фінансових надходжень, але й очікуваних фінансових надходжень.

Таблиця 2.8

**Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Харвіст Холдинг»
в 2013-2017 рр., частка одиниці**

Показник	Станом на					Абсолютний приріст			
	31.12. 2013	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	2015- 2014	2016- 2015	2017- 2016	2017- 2013
Коефіцієнт автономії	0,491	0,525	0,637	0,619	0,590	0,112	-0,018	-0,029	0,099
Коефіцієнт фінансової залежності	2,035	1,906	1,570	1,617	1,695	-0,336	0,046	0,079	-0,340
Коефіцієнт маневреності власних засобів	1,000	1,000	0,090	0,139	0,098	-0,910	0,049	-0,041	-0,902
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	0,334	0,355	0,248	0,272	0,242	-0,106	0,023	-0,029	-0,091
Коефіцієнт концентрації позичкового капіталу	0,660	0,634	0,268	0,305	0,332	-0,366	0,037	0,026	-0,329
Коефіцієнт фінансування	1,541	1,629	2,375	2,026	1,779	0,747	-0,349	-0,247	0,238
Коефіцієнт заборгованості	0,649	0,614	0,412	0,484	0,551	-0,202	0,072	0,067	-0,098
Коефіцієнт забезпеченості запасів	2,142	2,128	1,723	1,595	1,144	-0,405	-0,128	-0,451	-0,997
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів.	0,340	0,366	0,363	0,347	0,292	-0,003	-0,016	-0,055	-0,048
Коефіцієнт інвестування	1,074	1,167	1,678	1,876	1,593	0,511	0,198	-0,283	0,519

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Коефіцієнт автономії обчислюється як відношення загальної суми власного капіталу до підсумку балансу. Цей коефіцієнт характеризує частку активів власників підприємства в загальній сумі активів, авансованих в його діяльність. Практично виявлено, що загальна сума заборгованості не повинна перевищувати суму власних джерел фінансування, тобто критичне значення коефіцієнта автономії складає 0,5. У 2016 р. коефіцієнт автономії зменшився порівняно з 2015 р. на 0,018 пункти і склав 0,619. В 2017 році відбулося зменшення показника автономії на 0,029 і становив він 0,590, але він залишається більшим за нормативне значення. Тобто, можна припустити, що всі зобов'язання підприємства можуть бути покриті власними активами.

Фінансова стійкість підприємства за цим показником оцінюється коефіцієнтом співвідношення залученого і власного капіталу, який є часткою від ділення всієї суми зобов'язань по залучених коштах на суму власних коштів. Він показує скільки позичених коштів залучило підприємство на одну гривню вкладених у активи власних коштів. Якщо він більший за одиницю, фінансова автономність і стійкість підприємства сягають критичної точки. Цей показник залежить від характеру господарської діяльності підприємства та швидкості обігу перш за все оборотних коштів. Нормативне значення цього показника складає 0,5. Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу у 2016 р. збільшився порівняно з 2015 р. на 0,037 пункти і становив 0,305. В 2017 році даний коефіцієнт мав аналогічну динаміку зростання на 0,026 і становив 0,332. Тобто цей показник став в 2017 р. меншим за нормативне значення, а це означає, що підприємство залишається відносно незалежним від своїх кредиторів. Проте спостерігається тенденція до зростання частки позикових коштів, що є досить негативним, адже відбувається зростання позикового капіталу в структурі підприємства із 26,8% до 33,2%. На основі аналізу показників фінансової стійкості можемо зробити висновок, що підприємство є незалежним від зовнішніх джерел фінансування, а коефіцієнт фінансової залежності свідчить, що в динаміці

зменшується вартість майна підприємства, що припадає на 1 грн. власних коштів.

Таблиця 2.9

**Динаміка показників рентабельності ТОВ «Харвіст Холдинг»
в 2013-2017 рр., %**

Показник	Роки					Абсолютний приріст			
	2013	2014	2015	2016	2017	2015-2014	2016-2015	2017-2016	2017-2013
Рентабельність продукції	12,46	22,22	50,07	43,79	13,15	27,85	-6,29	-30,64	0,69
Рентабельність основної діяльності	9,03	9,49	8,82	11,77	15,46	-0,66	2,95	3,69	6,43
Рентабельність сукупного капіталу	9,03	9,49	8,82	11,77	15,46	-0,66	2,95	3,69	6,43
Рентабельність власного капіталу	18,38	18,08	13,85	19,03	26,22	-4,23	5,18	7,19	7,84

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

За даними таблиці 2.9 можемо зробити висновок, що протягом 2015-2017 років власники підприємства отримували прибуток в розмірі 19,029% та 26,216% на 1 грн. вкладених коштів. Також слід відмітити, що рентабельність продукції підприємства свідчить про те, що підприємство отримувало прибуток протягом 2015-2017 років в розрахунку на 1 грн. понесених витрат в обсязі 8,8%, 11,8% та 15,5% відповідно.

Для визначення фінансово-економічної надійності підприємства доцільно використовувати модель рейтингової оцінки підприємства. В основу даної моделі покладено відповідність показників фінансового стану підприємства рейтинговому числу, яке визначають за формулою:

$$R = (2K_m + 0,1K_{пл} + 0,08K_{ок} + 0,45K_{рп} + K_{рвк})/100, \quad (2.1)$$

де K_m - коефіцієнт маневреності власного капіталу (коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами);

$K_{пл}$ - коефіцієнт поточної ліквідності (загальний коефіцієнт покриття);

$K_{ок}$ - коефіцієнт загальної оборотності капіталу (ресурсовіддача);

$K_{рп}$ – рентабельність продажу (норма операційного прибутку);

Крвк – рентабельність власного капіталу.

При повній відповідності значень вказаних коефіцієнтів їх нормативному рівню, рейтинг підприємства буде дорівнювати 1. Фінансовий стан підприємства з рейтинговою оцінкою нижче 1 буде вважатися економічно ненадійним. Своєю чергою чим вищим буде рейтингове число тим вищою буде і економічна надійність підприємства.

Таблиця 2.10

Розрахунок фінансово-економічної надійності ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр.

Показник	Роки					Абсолютний приріст		
	2013	2014	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016	2017-2013
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу, частка одиниці	0,35	0,25	0,248	0,272	0,242	0,024	-0,03	-0,11
Коефіцієнт покриття (загальний коефіцієнт ліквідності), частка одиниці	1,51	1,58	1,603	1,561	1,44	-0,042	-0,121	-0,07
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів, обертів	1,98	1,92	2,18	2,22	2,49	0,04	0,27	0,51
Рентабельність продажу, %	58,90	29,90	27,453	33,745	34,606	6,292	0,861	-24,29
Рентабельність власного капіталу, %	18,38	18,08	13,851	19,029	26,216	5,178	7,187	7,84
Рейтинг фінансової безпеки, частка одиниці	0,47	0,34	1,09	1,22	1,25	0,13	0,03	0,78

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

За даними таблиці 2.10 визначаємо, що рейтинг фінансової безпеки підприємства в 2015 році становив 1,22, в 2016 році – 1,22(+0,13), а в 2017 році – 1,25(+0,03). В цілому за 2013-2017 рр. рейтинг фінансової безпеки

підприємства зріс на 0,78. Таким чином, фінансовий стан підприємства є надійним.

Таким чином, можемо зробити висновок, що баланс підприємства є абсолютно ліквідним; за показники ліквідності можна зробити висновок, про неможливість підприємства негайно погасити короткострокову та поточну заборгованість не тільки за рахунок очікуваних фінансових надходжень, але й очікуваних фінансових надходжень; підприємство є незалежним від зовнішніх джерел фінансування, а коефіцієнт фінансової залежності свідчить, що в динаміці зменшується вартість майна підприємства, що припадає на 1 грн. власних коштів.

2.2. Характеристика зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Харвіст Холдинг»

На сьогодні управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства здійснюється ТОВ «Харвіст Холдинг» займається відділ ЗЕД, в межах діяльності якого виділено наступні функції:

1. планування, організація і регулювання зовнішньоторгових угод;
2. Збільшення об'єму експорту і вдосконалення його структури;
3. Підвищення ефективності експорту у відповідності до стратегії підприємства;
4. Підвищення конкурентоздатності продукції за кордоном, сприяння покращенню її якості;
5. Вивчення кон'юнктури товарних світових ринків і виявлення критеріїв та вимог, які ставляться до конкурентоздатності товарів;
6. Вивчення діяльності конкурентів, їх сильних і слабких сторін;
7. Організація та перевірка якості експортованої продукції;
8. Вироблення рекламних заходів з метою розширення експорту;

9. Забезпечення правового захисту зовнішньоекономічних інтересів підприємства;

10. Участь разом з іншими підрозділами в організації транспортування і збереження продукції.

Вирішення цих та інших завдань, що стоять перед відділом ЗЕД, визначає її функції і організаційну структуру управління. Так, організаційна структура відділу ЗЕД на підприємстві представлено наступним чином (рис. 2.3).

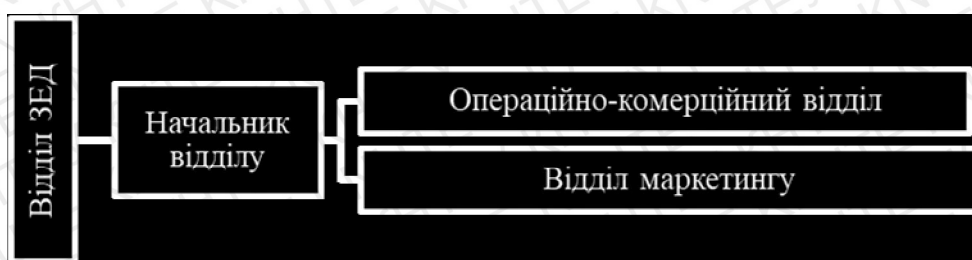


Рис. 2.3 Організаційна структура відділу ЗЕД ТОВ «Харвіст Холдинг»

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Начальник відділу ЗЕД підпорядковується Генеральному директору. Основними функціональними підрозділами відділу є маркетингова і оперативно-комерційна служба. Кожен із відділів виконує відповідні функції.

В компетенцію маркетингового відділу входять:

- участь підприємства в розробці стратегії і планів ЗЕД підприємства;
- вивчення ринків збуту і можливостей виходу на них;
- забезпечення реклами і руху товару;
- підготовка конкурентних матеріалів і конкурентного листа, необхідних для формування базисних умов контракту;
- прогнозування кон'юнктури товарних ринків і динаміки цін;
- аналіз ефективності експортно-імпортних операцій і окремих угод;
- збирання, накопичення і обробка необхідної інформації;

- методичне забезпечення роботи по вивченню зовнішніх ринків і вимог до якості продукції;
- забезпечення участі підприємства у виставках, ярмарках, аукціонах, торгах та ін.

Функціями оперативно-комерційного відділу є:

- проведення переговорів з іноземними фірмами;
- підготовка комерційних розрахунків по базисних і валютно-фінансових умовах контракту;
- організація поставок (перевезення, страхування зовнішньоторгових вантажів) відповідно до контракту і контроль за їх виконанням;
- забезпечення технічного і гарантійного обслуговування експортної та імпоротної продукції;
- перегляд рекламаций по експорту й імпорту;
- ведення комерційної переписки з іноземними фірмами та ін.

Створення власних зовнішньоекономічних служб на підприємстві ТОВ «Харвіст Холдинг» виправдано, адже:

- частка експорту велика в загальному обігу;
- зовнішньоекономічну діяльність здійснюють регулярно;
- випускають продукцію з високою конкурентоспроможністю, унікальну за властивостями;
- високий рівень конкуренції на відповідному сегменті світового ринку;
- продукція не потребує серйозної адаптації до закордонних умов використання;
- на підприємстві є необхідна кількість фахівців із зовнішньоекономічної діяльності.

Механізм здійснення управління експортною діяльністю на ТОВ «Харвіст Холдинг» – це способи внутрішньосистемного міжрівневого перетворення або трансформація певних зовнішньоекономічних відносин, а саме експортно-імпортних операцій, що виникають у процесі розвитку

зовнішньоекономічних відносин між ТОВ «Харвіст Холдинг» і закордонними покупцями. Цей механізм охоплює: суб'єкти, об'єкти, «дерево цілей» суб'єктів експортно-імпортних операцій, систему способів та інструментів реалізації цілей, моніторинг, діагностику, оцінку досягнутих результатів і корекцію окремих механізмів експортної діяльності.

Таким чином, можна зробити висновок, що ТОВ «Харвіст Холдинг» веде чітку політику управління експортними операціями, що дозволяють з кожним роком нарощувати експортний потенціал підприємства.

Таблиця 2.11

Динаміка обсягів реалізації ТОВ «Харвіст Холдинг» на внутрішньому і зовнішньому ринках в 2013-2017 рр.

Показники	Роки					Абсолютний приріст, млн. грн.		
	2013	2014	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016	2017-2013
Чистий дохід від реалізації продукції, млн. грн.	1956,04	2106,31	2503,335	3578,033	5112,352	1074,70	1534,32	3156,31
Обсяг експорту, млн. грн.	1179,6	1240,3	1445,2	1674,2	2019,3	229,0	345,1	839,7
Обсяг реалізації на внутрішньому ринку, млн. грн.	776,44	866,01	1058,135	1903,833	3093,052	845,70	1189,22	2316,61
Частка експорту в доходах, %	60,31	58,88	57,73	46,79	39,50	-10,94	-7,29	-20,81
Частка обсягу реалізації на внутрішньому ринку, %	39,69	41,12	42,27	53,21	60,50	10,94	7,29	20,81

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Протягом 2013-2017 рр. підприємство збільшило обсяг реалізації на внутрішньому ринку із 39,69% за результатом 2013 року до 60,5% в 2017 році. За даний період обсяг реалізації товарів підприємства на внутрішньому ринку зріс на 2316,61 млн. грн. і становив 3093,05 млн. грн.

Проаналізуємо динаміку експортних операцій на підприємстві за 2013-

2017 рр.(табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Динаміка організації експортних операцій на ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр., млн. грн.

Вид торгівлі	Роки					Темп приросту, %			
	2013	2014	2015	2016	2017	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Прямий експорт	1013,3	1071,6	1274,7	1493,4	1823,4	5,76	18,95	17,16	22,10
Непрямий експорт	166,3	168,7	170,5	180,8	195,9	1,42	1,10	6,03	8,33
Всього	1179,6	1240,3	1445,2	1674,2	2019,3	5,15	16,52	15,85	20,61

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

За період із 2013 по 2017 роки прямий експорт зріс на 17,21% в 2016 році, становивши при цьому 1494 млн. грн., а в 2017 році – на 22,05% склавши 1823,4 млн. грн. Непрямий експорт мав аналогічну динаміку до зростання на 5,63% в 2016 році та на 7,66% в 2017 році і становив 180,1 млн. грн. та 193,9 млн. грн. відповідно.

Таблиця 2.13

Динаміка структури експортних операцій ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр., %

Вид торгівлі	Роки					Відхилення у структурі, %		
	2013	2014	2015	2016	2017	2016- 2015	2017- 2016	2017- 2013
Прямий експорт	85,9	86,4	88,2	89,2	90,3	1	1,1	4,4
Непрямий експорт	14,1	13,6	11,8	10,8	9,6	-1	-1,2	-4,4
Всього	100	100	100	100	100	-	-	0

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що в 2015-2017 році переважала саме прямий експорт, що становив в структурі понад 88%. В динаміці також спостерігається зменшення частки непрямого експорту із 11,8% в 2015 році до 9,6% в 2017 році (рис. 2.4).



Рис. 2.4. Динаміка структури експортних операцій на ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр., млн. грн.

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Наступним кроком проаналізуємо товарну структуру експорту ТОВ «Харвіст Холдинг».

Таблиця 2.14

Динаміка товарної структури експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр., млн. грн.

Продукція	Роки					Темп приросту, %		
	2013	2014	2015	2016	2017	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Рослинництво	930,70	977,36	1137,87	1299,94	1571,88	16,42	14,24	20,92
Тваринництво	192,27	203,41	218,79	249,78	287,87	7,56	14,16	15,25
Комбікорми	56,62	59,53	88,44	124,39	157,55	48,56	40,65	26,66
Всього	1179,6	1240,3	1445,2	1674,2	2019,3	16,52	15,85	20,61

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

За даними таблиці 2.14 протягом 2013-2017 рр. всі товарні позиції експорту підприємства мали щорічний приріст. Так, обсяг за товарною групою рослинництво в 2016 році зріс на 14,24%, а за 2017 рік приріст становив 20,92%.

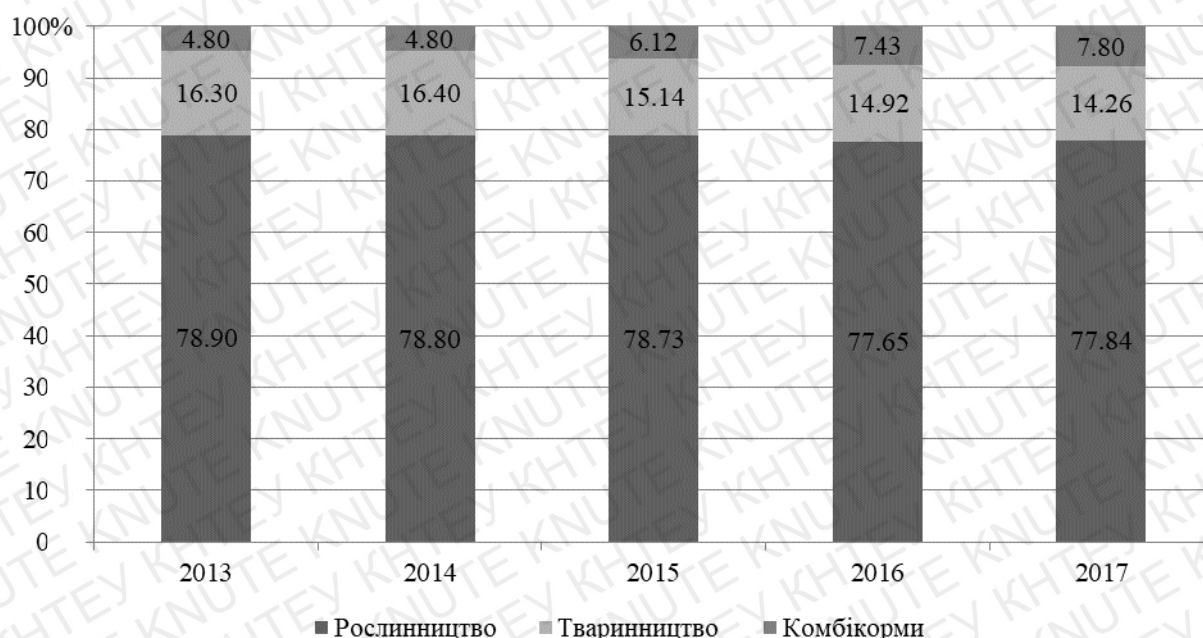


Рис. 2.5. Структура експорту за групами товарів

ТОВ «Харвіст Холдинг» 2013-2017 рр., %

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Найбільшу частку в експорті займало рослинництво, частка якого становила понад 77%.

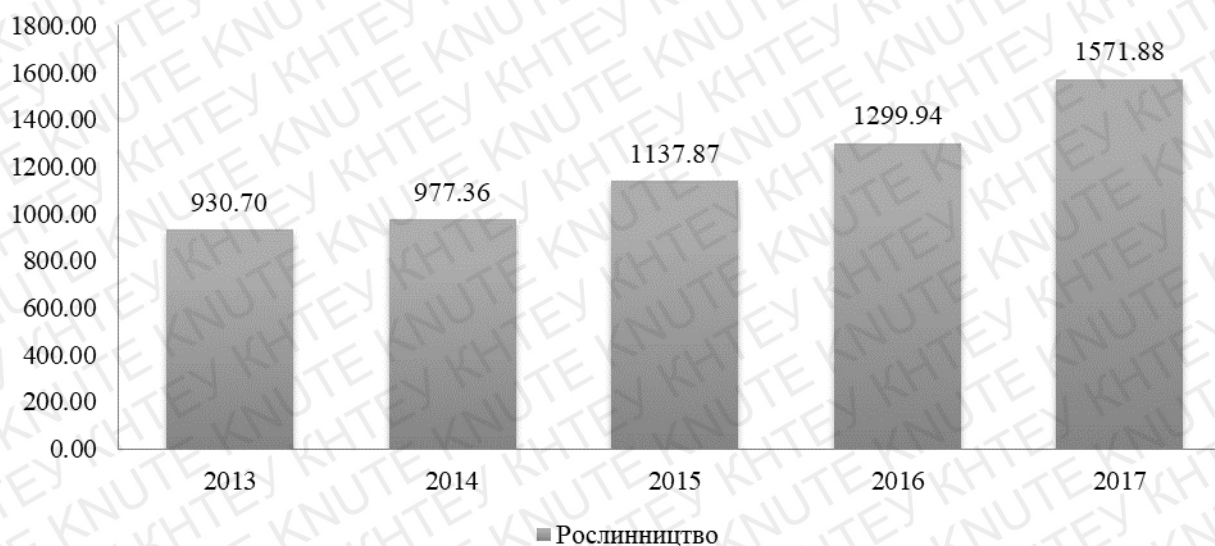


Рис. 2.6. Динаміка обсягів експорту рослинництва

ТОВ «Харвіст Холдинг» у 2013-2017 рр., млн. грн.

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

В 2016 році обсяг експорту рослинництва становив 1299,94 млн. грн., що більше 2015 року на 14,24%.



Рис. 2.7. Товарна структура рослинного експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2017 році, %

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

В 2017 році експорт рослинництва зріс на 20,92% і склав 15,71,8 млн. грн. Основну товарну групу в рослинництві складає пшениця (36%), кукурудза (31%) та ячмінь (12%).



Рис. 2.8. Динаміка експорту молочного тваринництва та комбікормів ТОВ «Харвіст Холдинг» 2013-2017 рр., млн. грн.

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Експорт комбікормів протягом 2013-2017 років мав чітку динаміку до зростання із 56,62 млн. грн в 2013 році до 157,55 млн. грн. в 2017 році.

Наступним кроком проаналізуємо географічну структуру експорту продукції компанії (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Динаміка обсягів експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» за країнами світу в 2013-2017 рр., млн. грн.

Країна	Роки					Темп приросту, %			
	2013	2014	2015	2016	2017	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2013
Саудівська Аравія	184,0	184,0	222,6	251,1	309,0	20,94	12,83	23,03	67,89
Іран	30,7	28,3	54,9	50,2	64,6	93,99	-8,56	28,67	110,70
Пакистан	88,5	87,3	101,2	100,5	129,2	15,89	-0,70	28,65	46,07
Китай	75,5	73,1	72,3	75,3	121,2	-1,20	4,26	60,82	60,49
Росія	284,3	273,7	303,5	301,4	222,1	10,90	-0,71	-26,3	-21,87
Алжир	102,6	121,5	150,3	204,3	349,3	23,70	35,89	71,04	240,40
Єгипет	241,8	232,4	319,4	411,8	510,9	37,44	28,95	24,05	111,27
Інші країни світу	172,2	179,3	221,1	279,6	313,0	23,32	26,44	11,95	81,74
Всього	1179,6	1240,3	1445,2	1674,2	2019,3	22,52	15,85	20,61	71,19

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Отже, найбільший обсяг експорту протягом досліджуваного періоду здійснювався в такі країни, як Єгипет, Алжир та Саудівська Аравія, адже сумарна частка цих країн за 2017 рік становила 57,9%.

Таблиця 2.16

Динаміка структури експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» за країнами світу в 2013-2017 рр., %

Країна	Роки					Зміна в структурі, %			
	2013	2014	2015	2016	2017	2015- 2014	2016- 2015	2017- 2016	2017- 2013
Саудівська Аравія	15,6	15,6	15,4	15	15,3	-0,2	-0,4	0,3	-0,3
Іран	2,6	2,4	3,8	3	3,2	1,4	-0,8	0,2	0,6
Пакистан	7,5	7,4	7	6	6,4	-0,4	-1	0,4	-1,1
Китай	6,4	6,2	5	4,5	6	-1,2	-0,5	1,5	-0,4
Росія	24,1	23,2	21	18	11	-2,2	-3	-7	-13,1
Алжир	8,7	10,3	10,4	12,2	17,3	0,1	1,8	5,1	8,6
Єгипет	20,5	19,7	22,1	24,6	25,3	2,4	2,5	0,7	4,8
Інші країни світу	14,6	15,2	15,3	16,7	15,5	0,1	1,4	-1,2	0,9
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0	0	0	0

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Аналізуючи дані таблиці 2.16 можемо зробити висновок, що частка Росії протягом 2015-2017 років мала чітку динаміку до скорочення, при якій частка Росії в 2015 році становила 21%, а за результатом 2017 року – лише 10,8% (рис. 2.9 – 2.12).

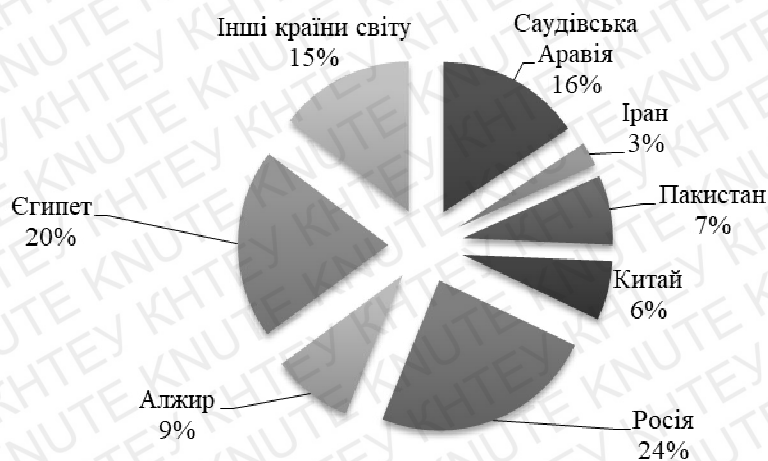


Рис. 2.9. Структура експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» за країнами світу в 2013 році, %

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Частка Єгипту в експорті продукції мала динаміку до зростання, при якій в 2015-2017 роках частка даної країни зростає із 22,1% до 24,81%.

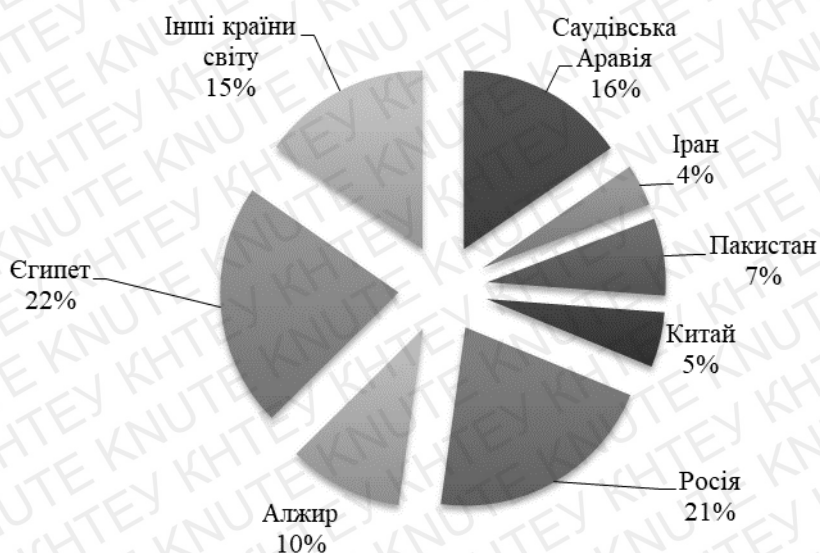


Рис. 2.10 Структура експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» за країнами світу в 2015 році, %

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Саудівська Аравія серед країн-імпортерів мала в середньому частку 15,2% з обсягом в розмірі 251,12 млн. грн. (+12,84%), а в 2017 році – 308,95 млн. грн. (+23,03%).



Рис. 2.11. Структура експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» за країнами світу в 2016 році, %

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Інші країни світу в структурі експорту становили в 2015 році 15,3% із обсягом 221,11 млн. грн. В 2016 році обсяг експорту в інші країни зріс на 26,45%, а в структурі вони становили – 16,7%.

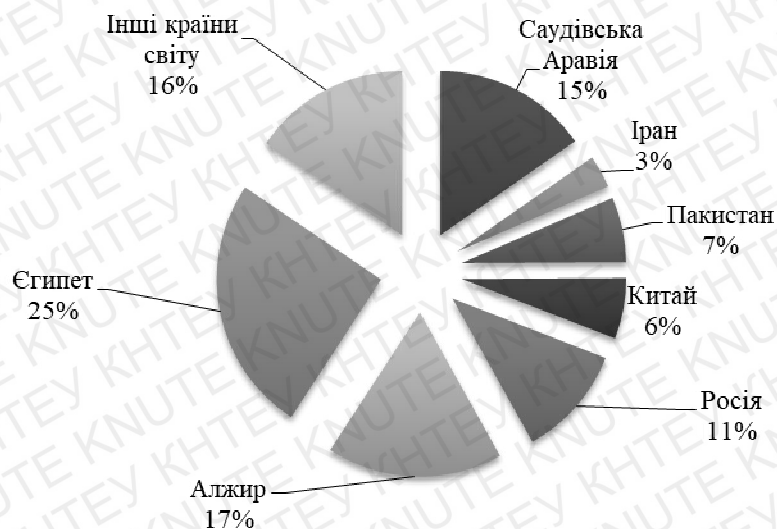


Рис. 2.12. Структура експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» за країнами світу в 2017 році, %

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

В 2017 році обсяг в інші країни становив 312,99 млн. грн., а частка в структурі – 15,5%. Отже, в цілому географічна структура експорту протягом 2015-2017 років була наступною (рис. 2.13).

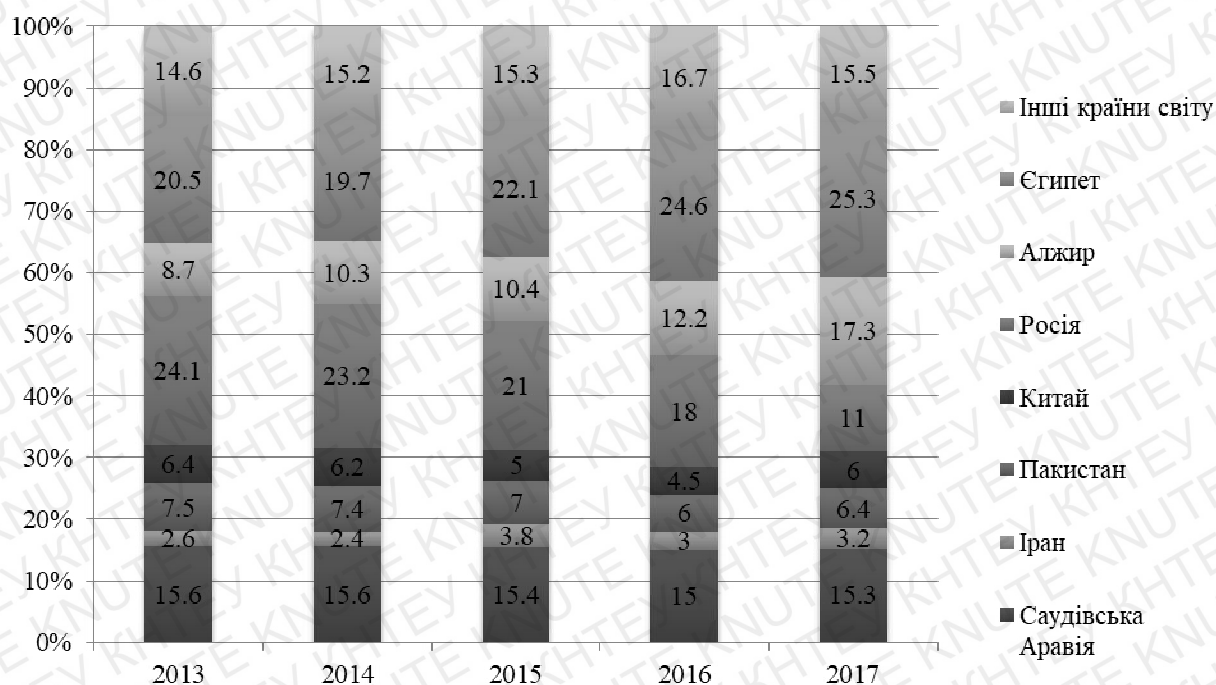


Рис. 2.13. Динаміка структури експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» за країнами світу в 2013-2017 рр., %

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Протягом 2014 року було заключено 11 контрактів на експорт загальною вартістю 1203,5 млн. грн. та виконано контрактів на суму 1240,3 млн. грн. В 2015 році кількість укладених контрактів становила 14 шт., а обсяг контрактів становив 1436,9 млн. грн. Обсяг виконаних контрактів в 2015 році становив 1445,2 млн. грн. В 2016 році кількість контрактів зросла на 4 одиниці і становила 18 од. Загальна вартість укладених контрактів в 2016 році становила 1963,4 млн. грн., а обсяг виконання склав 1674,2 млн. грн. В 2017 році обсяг укладених контрактів становив 21 од. на загальну суму 2230,4 млн. грн. Обсяг їх виконання становив 2019,3 млн. грн.

Таким чином, можемо зробити висновок, що управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства здійснюється ТОВ «Харвіст Холдинг» займається відділ ЗЕД, основними функціональними підрозділами

якого є маркетингова і оперативно-комерційна служба. В 2013-2017 році переважав саме прямий експорт, що становив в структурі понад 88%. В динаміці також спостерігається зменшення частки непрямого експорту із 14,1% в 2013 році до 9,6% в 2017 році. Найбільший обсяг експорту протягом досліджуваного періоду здійснювався в такі країни, як Єгипет, Алжир та Саудівська Аравія, адже сумарна частка цих країн за 2017 рік становила 57,9%. Найбільшу частку в експорті займало рослинництво, частка якого становила понад 77%; молочне тваринництво становило близько 15%, а комбікорми – понад 7%.

2.3. Оцінка ефективності організації та планування операцій з експорту ТОВ «Харвіст Холдинг»

Експорт підприємства на протязі досліджуваного періоду мав чітку динаміку до зростання із 1179,6 млн. грн. до 2019,3 млн. грн. Так, приріст в 2016 році становив 15,85%, а за результатом 2017 року становив 20,62%.

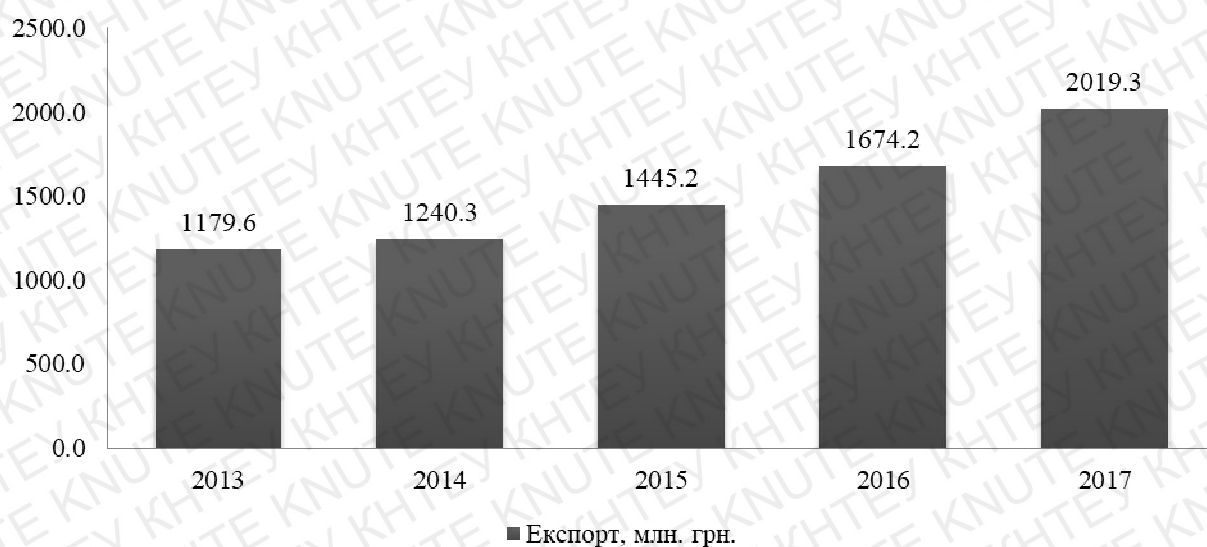


Рис. 2.14. Динаміка обсягів експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр., млн. грн.

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Слід також відмітити, що чистий дохід від здійснення експорту в сукупних доходах підприємства від реалізації продукції в 2013-2017 рр. мав динаміку до зменшення із рівня 60,31% до рівня 39,5% в 2017 році.

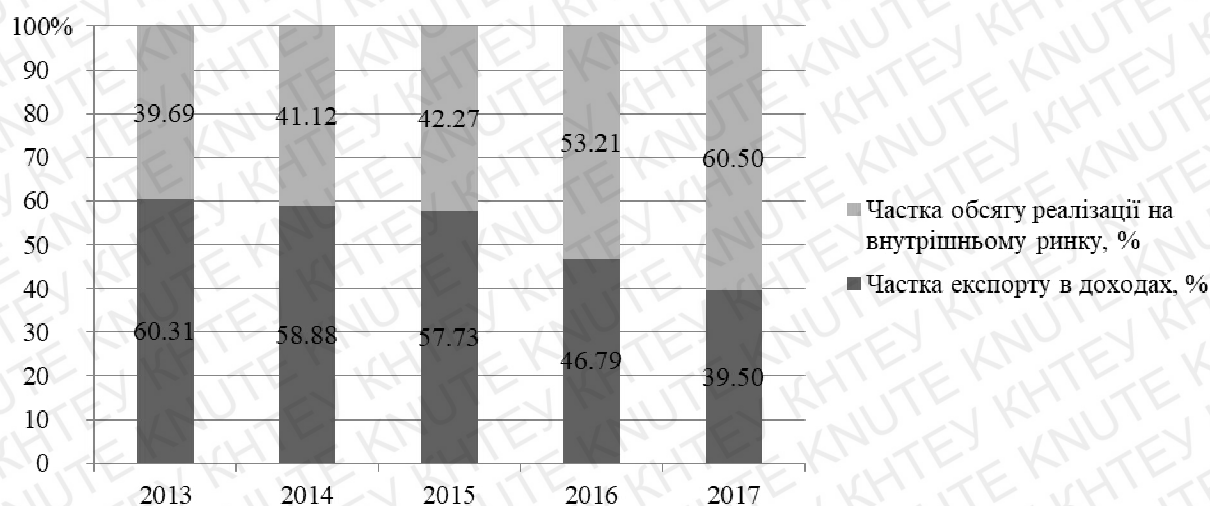


Рис. 2.15. Структура доходів від експорту і внутрішніх операцій
ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр., %

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Витрати на здійснення експорту протягом 2016 року зросли на 37,34% і становили 427,9 млн. грн. В 2017 році витрати на здійснення експорту зросли на 29,39% і склали 553,5 млн. грн.

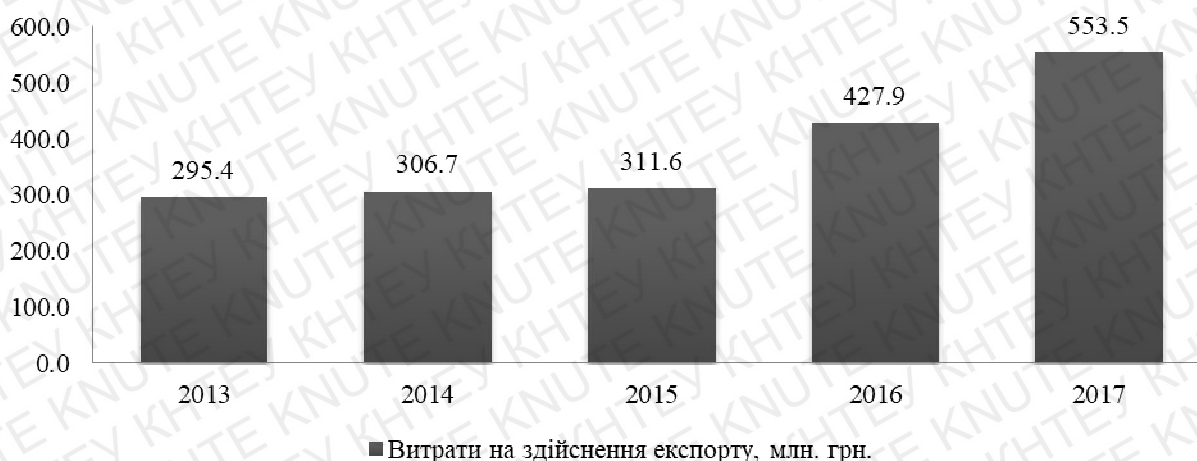


Рис. 2.16. Динаміка витрат на здійснення експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр., млн. грн.

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Динаміка витрат на виробництво продукції для експорту протягом досліджуваного періоду мала чітку тенденцію до зростання: в 2015 році показник становив 385,1 млн. грн., а в 2016 році при зростанні на 13,74% становили 438 млн. грн. В 2017 році приріст витрат становив 26,67%, а їх обсяг склав 554,8 млн. грн.



Рис. 2.17. Динаміка витрат на виробництво продукції для експорту
ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр., млн. грн.

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Загальний обсяг витрат на здійснення експорту продукції на протязі 2013-2017 рр. мав динаміку до зростання.



Рис. 2.18. Динаміка загальних витрат на здійснення експорту ТОВ
«Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр., млн. грн.

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

В 2016 році витрати зросли на 24,29% (становили 865,9 млн. грн.), та на 28% в 2017 році (1108,4 млн. грн.). Витрати на здійснення експорту в загальних витратах підприємства протягом 2013-2017 рр. мали чітку динаміку до зменшення із рівня 41,26% в 2013 році до рівня 26,65% в 2017 р.

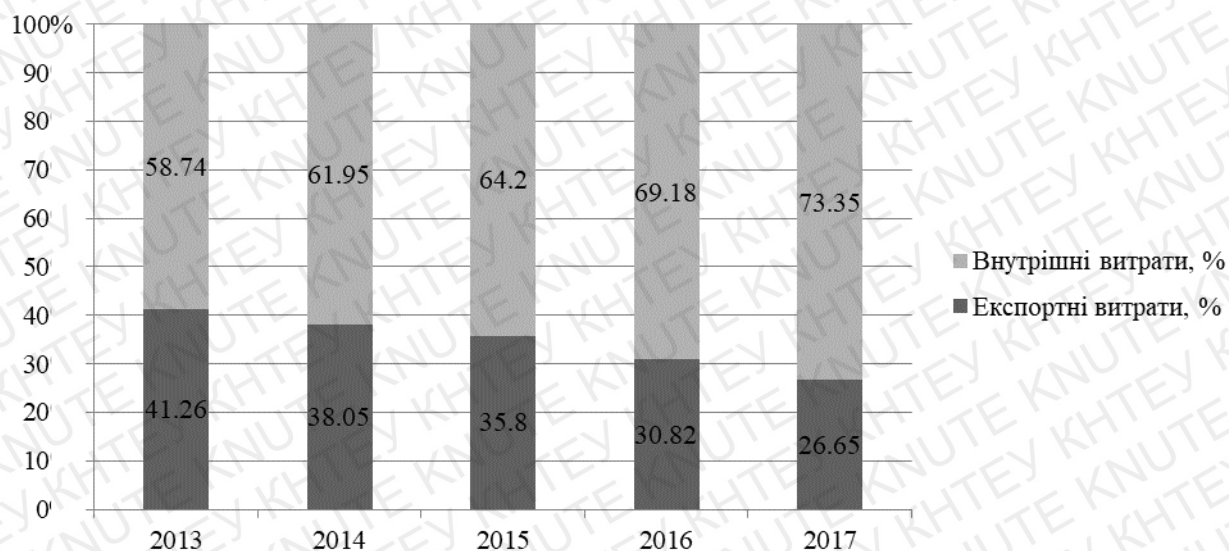


Рис. 2.19. Динаміка частки витрат на експорт в сумарних витратах

ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр., %

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Фінансовий результат до оподаткування в результаті здійснення експорту підприємством в 2015 році становив 748,5 млн. грн.



Рис. 2.20. Динаміка фінансового результату до оподаткування в результаті експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр., млн. грн.

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

В 2016 році показник збільшився до рівня 808,2 млн. грн., тобто на 7,98%. В 2017 році фінансовий результат до оподаткування в результаті здійснення експорту підприємством збільшився на 12,71% і склав 910,9 млн. грн.

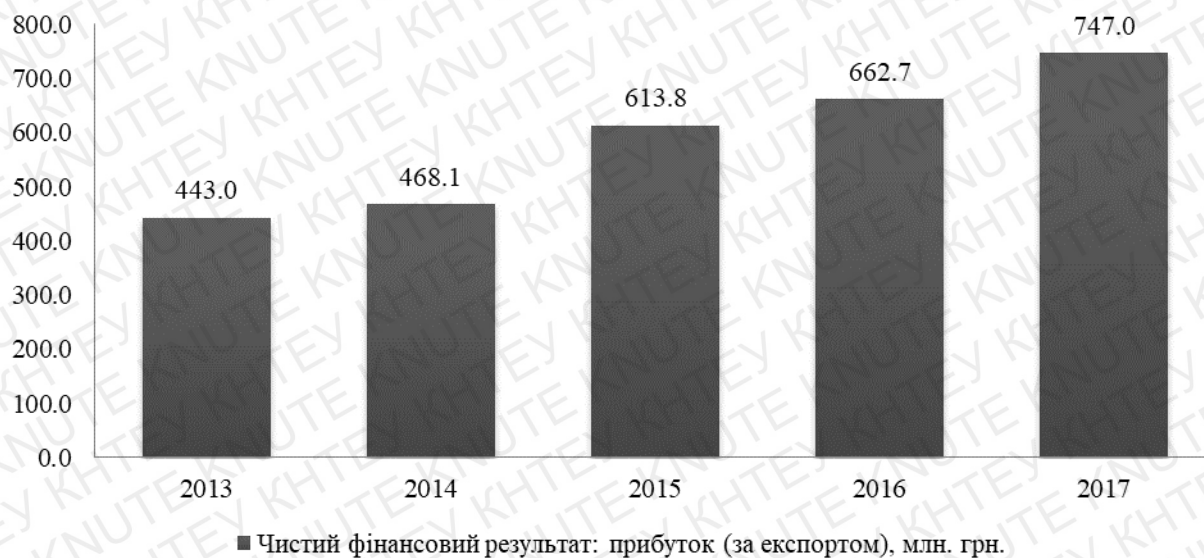


Рис. 2.21. Динаміка чистого фінансового результату в результаті експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр., млн. грн.

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Динаміка частки прибутку від експорту в чистому фінансовому результаті ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр. наведена на рис. 2.22.



Рис. 2.22. Динаміка частки прибутку від експорту в чистому фінансовому результаті ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр., %

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Чистий прибуток за експортом в 2013-2017 рр. мав чітку динаміку до зростання із 443,0 млн. грн. в 2013 році до 747 млн. грн. в 2017 році. Динаміка частки прибутку від експорту в чистому фінансовому результаті підприємства на протязі 2016-2017 рр. мав чітку динаміку до зменшення на 6% в 2016 році та на 3,91% в 2017 році і становив відповідно 18,52% та 14,61%.

Наступним кроком проведемо оцінку ефективності експортної діяльності на основі показників рентабельності (рис. 2.23), ефекту та ефективності (рис. 2.24 та рис. 2.25).

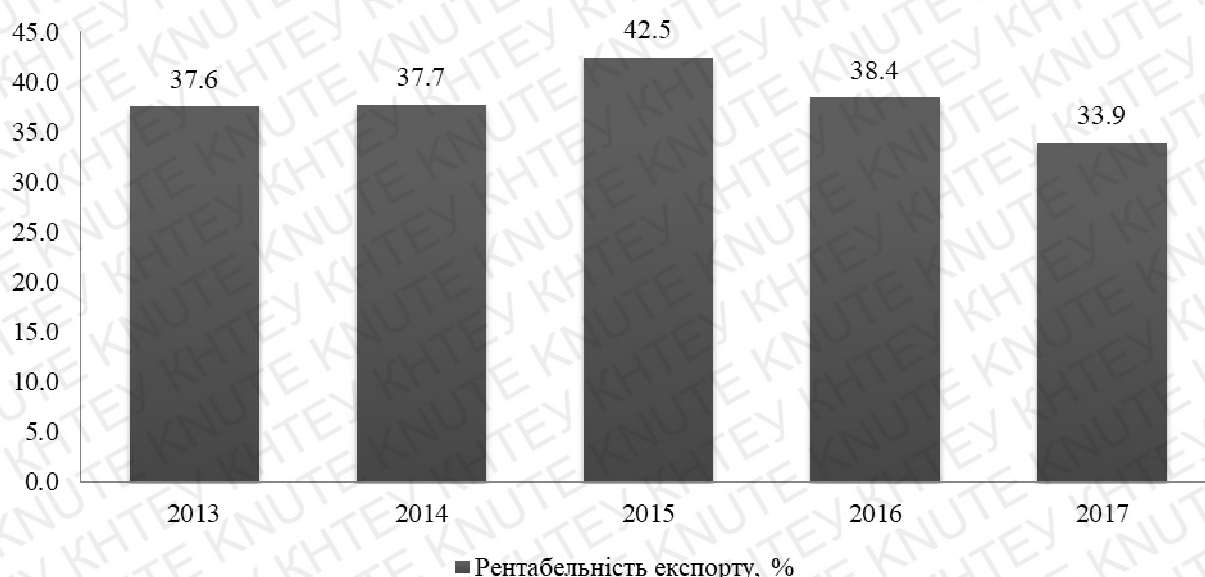


Рис. 2.23. Динаміка показників рентабельності експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр., %

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Таким чином, можемо зробити висновок, що протягом 2016-2017 років рентабельність експортної діяльності підприємства мала динаміку до скорочення, при якій рентабельність експорту зменшилася в 2016 році на 4,18%, а в 2017 році – на 4,5% і становила – 33,94%.

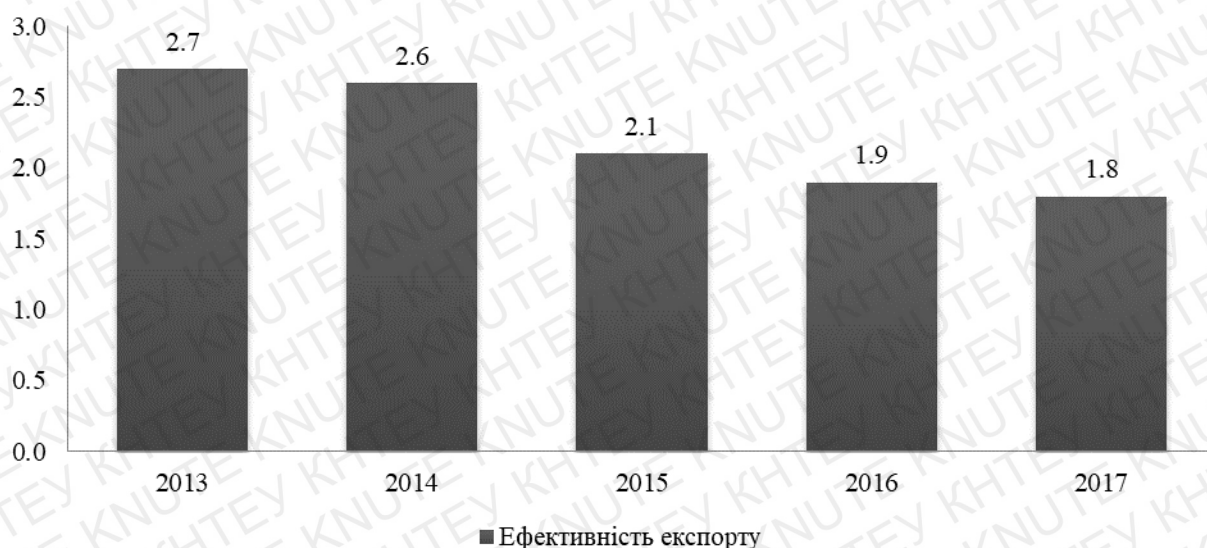


Рис. 2.24. Динаміка показників ефективності експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр., %

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Ефективність експорту (розрахована на основі формули (1.4)) мала аналогічну динаміку до скорочення на 0,9 пунктів за період з 2013 р. по 2017 рік. Наступним кроком проаналізуємо значення базового коефіцієнту ефективності експорту (формула для розрахунку (1.16) та альтернативного коефіцієнту ефективності експорту (формула для розрахунку (1.17)).

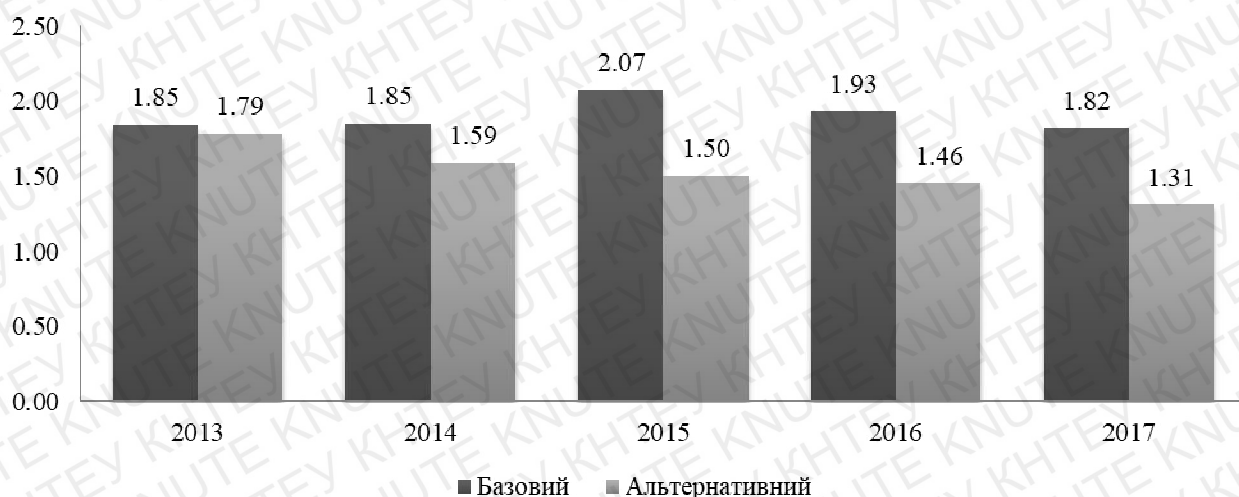


Рис. 2.25. Динаміка базового та альтернативного коефіцієнтів ефективності експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2013-2017 рр.

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

На основі даних рис. 2.25 можемо зробити висновок, що протягом 2013-2017 рр. відбувається динаміка щодо зменшення рівня альтернативного коефіцієнту ефективності експорту з рівня 1,79 в 2013 році до рівня в 1,31 за результатом 2017 року. Проте даний показник в динаміці є вищим за 1, що свідчить про ефективність здійснення експорту.

Таким чином, попри щорічне зростання експорту в 2016 році на 15,85%, а за результатом 2017 року – на 20,62%, щорічно відбувається зменшення рентабельності експорту на 4,2% в 2016 році та на 4,5% в 2017 році, а за показником ефективності експорту – на 0,1% щорічно.

Методи оцінки експортного потенціалу, які дозволяють його визначити у вартісних показниках, тобто вартісні методи, дають можливість виміряти стан системи на даний момент часу. А так як в даному випадку на результат впливатимуть інфляційні процеси, тому показник буде потребувати постійного коригування. Також важливо обов'язково враховувати особливості ринків, на яких буде реалізований цей потенціал, адже потрібно розуміти, що на різних ринках продукцію можна реалізувати по різним цінам, навіть у випадку однакової якості.

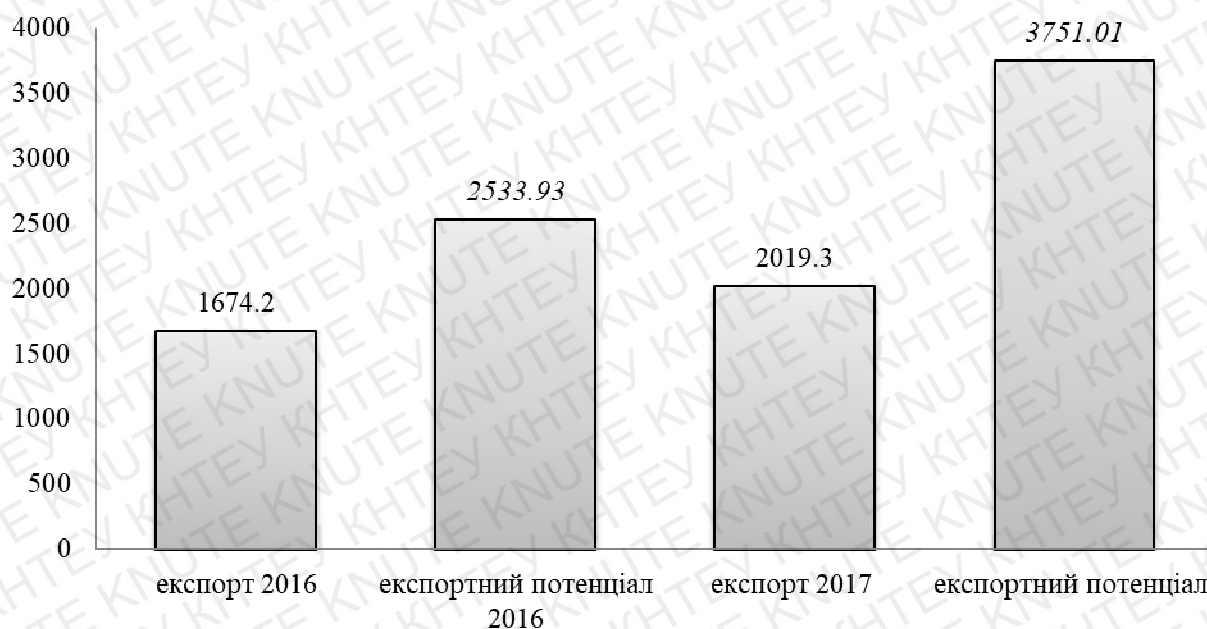


Рис. 2.26. Розрахунок експортного потенціалу ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2016-2017 рр., млн. грн.

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Розрахуємо експортний потенціал підприємства ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2016-2017 роках. Експортний потенціал підприємства за рік зріс на 48,03% і становив 3751,01 млн. грн. (проти 2533,93 млн. грн.). Однією зі складових оцінки експортного потенціалу є оцінка розміру потенційного обсягу експорту за допомогою результативного підходу. При визначенні потенційного експорту продукції зернової галузі необхідно брати до уваги той факт, що є обмеження площ, які можуть бути виділені під ту чи іншу культуру. Також для збереження екологічного та природного балансу сільськогосподарські виробники повинні притримуватись сівозмін. Тобто максимальна площа, яка може бути використана для посіву відповідних культур має бути науково обґрунтованою. Важливим моментом при формуванні та реалізації експортного потенціалу аграрних підприємств є також те, що при цьому повинна обов'язково зберігатись продовольча безпека країни. Зважаючи на це, логічно, експортний потенціал аграрних підприємств, що спеціалізуються на продукції рослинництва представити у вигляді наступної формули:

$$E_e = E_b * \lambda, \quad (2.1)$$

де E_e – експортний потенціал;

E_b – економічний потенціал;

λ – частка можливого експорту без загрози продовольчій безпеці.

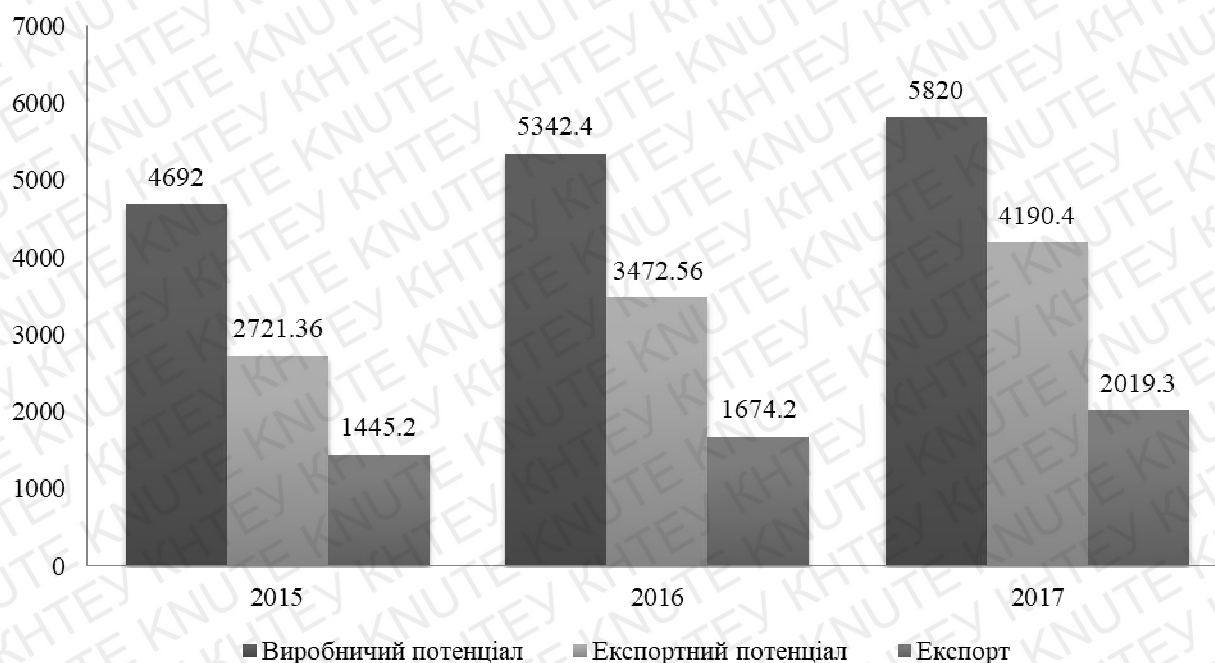
При цьому економічний потенціал, насамперед, залежатиме від виробничого потенціалу, який запропоновано розраховувати за наступною формулою:

$$E_b = S * Y, \quad (2.2)$$

де S – науково обґрунтована можлива площа посівів сільськогосподарських культур;

Y – науково обґрунтована можлива урожайність сільськогосподарських культур.

Розрахуємо відповідні показники для ТОВ «Харвіст Холдинг».



*Рис. 2.27. Динаміка виробничого та експортного потенціалу підприємства
ТОВ «Харвіст Холдинг» в 2015-2017 рр., млн. грн.*

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Отже, підприємство може збільшити експорт своєї продукції в 2018 році на 2171,1 млн. грн.

Висновки до розділу 2

На основі проведеного дослідження можемо зробити наступні висновки:

– протягом досліджуваного періоду відбувалося щорічне зростання чистого доходу від реалізації продукції, в результаті чого в за 2015-2017 рр. чистий дохід зріс на 42,88% і становив в 2017 році 5,112 млрд. грн. Валовий прибуток підприємства в динаміці мав чітку тенденцію до зростання на 40,48% в 2016 році та на 28,6% в 2017 році і становив при цьому 2110,347 млн. грн. в 2016 році та 2713,857 млн. грн. в 2017 році. Чистий фінансовий результат за 2015-2017 рр. мав динаміку до зростання при якому в 2016 році збільшився на 67,94%, а в 2017 році – на 67,04 і за результатом 2017 р.

становив 164,004 млн. грн. Баланс підприємства є абсолютно ліквідним; за показники ліквідності можна зробити висновок, про неможливість підприємства негайно погасити короткострокову та поточну заборгованість не тільки за рахунок очікуваних фінансових надходжень, але й очікуваних фінансових надходжень; підприємство є незалежним від зовнішніх джерел фінансування, а коефіцієнт фінансової залежності свідчить, що в динаміці зменшується вартість майна підприємства, що припадає на 1 грн. власних коштів;

– управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства здійснюється ТОВ «Харвіст Холдинг» займається відділ ЗЕД, основними функціональними підрозділами якого є маркетингова і оперативно-комерційна служба. В 2015-2017 році переважав саме прямий експорт, що становив в структурі понад 88%. В динаміці також спостерігається зменшення частки непрямого експорту із 11,8% в 2015 році до 9,6% в 2017 році. Найбільший обсяг експорту протягом досліджуваного періоду здійснювався в такі країни, як Єгипет, Алжир та Саудівська Аравія, адже сумарна частка цих країн за 2017 рік становила 57,9%. Найбільшу частку в експорті займало рослинництво, частка якого становила понад 77%; молочне тваринництво становило близько 15%, а комбікорми – понад 7%;

– протягом 2015-2017 років рентабельність експортної діяльності підприємства мала динаміку до скорочення, при якій рентабельність експорту зменшилася в 2016 році на 4,18%, а в 2017 році – на 4,5% і становила – 33,94%. Ефективність експорту мала аналогічну динаміку до скорочення на 0,1 в 2016 році та 0,1 пункт в 2017 році. Протягом 2013-2017 рр. відбувається динаміка щодо зменшення рівня альтернативного коефіцієнту ефективності експорту з рівня 1,79 в 2013 році до рівня в 1,31 за результатом 2017 року. Проте даний показник в динаміці є вищим за 1, що свідчить про ефективність здійснення експорту.

РОЗДІЛ 3

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПЛАНУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З ЕКСПОРТУ ТОВ «ХАРВІСТ ХОЛДИНГ»

3.1. Напрями підвищення ефективності організації та планування операцій з експорту ТОВ «Харвіст Холдинг»

Головною метою управління зовнішньоекономічної діяльністю є дослідження особливостей сучасних тенденцій розвитку зовнішнього середовища, в якому діє підприємство, і створення на цій основі власних конкурентних переваг. Концепція управління повинна полягати в спрямованості на досягнення стратегічних цілей підприємства, яким повинна бути підпорядкована вся система управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Головними принципами управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства ТОВ «Харвіст Холдинг» виступають:

- запобігання витрат ресурсів, пов'язаних з виходом на світовий ринок
- конкурентоспроможних продуктів;
- формування умов при яких
- враховуються інтереси підприємства і споживачів, створення і
- підтримання позитивного іміджу підприємства як надійного ділового
- партнера.

Використання цих принципів дозволить розробити методи і підходи для реалізації дієвої стратегії управління, яка буде сприяти розвитку і розширенню обсягів зовнішньої діяльності українських підприємств.

Організація та управління експортом ТОВ «Харвіст Холдинг» у сучасних умовах мають бути невід'ємно пов'язані з управлінням виробничою діяльністю, яка, своєю чергою, повинна бути спрямована на збільшення

надходження фінансових ресурсів, зменшення поточних витрат та на зростання обсягів реалізації продукції.

Організація управління ЗЕД є інтегрованою частиною загальної системи управління підприємством, яка впливає на всі сфери діяльності підприємства та його подальший розвиток. Саме тому, формування інноваційної стратегії є об'єктивною необхідністю для формування ефективної системи управління ЗЕД та всього підприємства.

Інноваційна стратегія в системі управління діяльністю підприємства передбачає створення нової управлінської технології, нового бізнес-процесу або нової системи організації та управління. Нововведення створюється завдяки реформуванню існуючих управлінських систем, технологій та процесів.

Інноваційні зміни є особливо важливими в системі управління експортною діяльністю підприємства, оскільки саме відділ ЗЕД (більшою мірою забезпечує, організовує та контролює даний вид діяльності). Саме від ефективності роботи відділу залежить прибутковість, оперативність та ефективність здійснення підприємством експортних операцій. Тим паче, якщо зовнішньоторговельна діяльність є основним джерелом прибутку для підприємства.

Формування інноваційної стратегії в системі управління експортною діяльністю підприємства є досить складним і тривалим процесом, адже інновації в системах управління характеризуються високим ризиком, який науковці пояснюють психологічним бар'єром та уникненням невизначеності з боку персоналу, адже ця група нововведень в першу чергу стосується саме їх. Для даного типу інновацій в більшій мірі, ніж для технологічних та виробничих властивий ризик виникнення опору з боку працівників підприємства, несприйняття нових ідей.

Розробка інноваційної стратегії передбачає її формалізацію у вигляді інноваційної програми. При цьому повинні бути встановлені цілі, задачі, процедури в рамках інноваційних проектів, що включені в програму.

Необхідно визначити ресурси і часові обмеження, як для окремих інноваційних проєктів, так і для всієї інноваційної програми. Для організаційного забезпечення виконання програми необхідно сформувати організаційну структуру управління інноваціями всередині відділу зовнішньоекономічної діяльності, створити систему зовнішніх зв'язків з партнерами, споживачами та іншими зацікавленими сторонами.

Впровадження інноваційної стратегії потребує наявності відповідних організаційних та управлінських можливостей. Основна їх функція – нівелювати негативний вплив від протидії змінам, які здебільшого виникають у найуспішніших підприємствах. Стійкість підприємства призводить до його негнучкості та нездатності розвивати внутрішні радикальні пропозиції, які є основою інноваційної діяльності.

У ТОВ «Харвіст Холдинг» проблеми доповнюються бажанням зберегти стабільність у досить хиткому зовнішньому середовищі, оскільки керівництво не готове до ризику, що виникає.

Виділимо наступні цілі формування інноваційної стратегії з удосконалення системи управління експортною діяльністю підприємства для ТОВ «Харвіст Холдинг»:

- формування бізнес-процесу експортної діяльності, що є єдиним для всієї компанії;
- підвищення продуктивності праці і кількості завдань, що виконуються відділом ЗЕД;
- підвищення мотивації співробітників відділу ЗЕД;
- зменшення ризиків підприємства, що пов'язані з роботою відділу ЗЕД;
- підвищення кваліфікації співробітників відділу ЗЕД;
- підвищення мотивації співробітників відділу ЗЕД;
- організація більш прозорої схеми ЗЕД підприємства та окремих її ділянок;

- розширення ЗЕД підприємства, налагодження стосунків з новими контрагентами;
- автоматизація системи управління ЗЕД підприємства.

Оскільки зовнішньоекономічна діяльність нерозривно пов'язана з міжнародною торгівлею, експортом та імпортом продукції та сировини, формування інноваційної стратегії в системі управління такою діяльністю має певні особливості. Перш за все – це неможливість передбачити наслідки реалізації інноваційної стратегії в мінливому зовнішньому середовищі діяльності підприємства. Також, управлінські зміни в сфері ЗЕД потребують підвищення кваліфікації персоналу, залучення зовнішніх, навіть міжнародних експертів, що потребує значних фінансових витрат та часу.

Основними чинниками, які перешкоджають формуванню та впровадженню інноваційної стратегії в системі управління ЗЕД на підприємствах, є:

- відсутність в достатньому обсязі фінансових можливостей для формування управлінського потенціалу;
- недостатня кваліфікація управлінського персоналу;
- відсутність інформації про ефективні нововведення у сфері управління ЗЕД та можливості одержати кваліфіковану допомогу і консультації.

Ефективність інноваційної стратегії в системі управління ЗЕД виявляється у зростанні прибутку підприємства, збільшення частки зовнішнього ринку та конкурентоспроможності, підвищення результативності бізнес-процесів, зниження витрат, зростання рівня задоволення споживачів та персоналу.

Слід також відмітити, що експортна діяльність в умовах активізації роботи підприємств на міжнародних ринках стає визначальним об'єктом антисипативного управління. Антисипативне управління підприємствами спрямоване на створення умов для випередження усіх можливостей і загроз, що виникають у середовищі ведення зовнішньоекономічної діяльності, на

засадах раннього ідентифікування, аналізу та передбачення ймовірних траєкторій їхнього розвитку, що потребує створення такої системи інформаційної підтримки менеджменту ЗЕД, яка б дозволила сформувати умови для випередження потенційних змін середовища функціонування.

Можемо визначити наступні переваги здійснення антисипативного управління на підприємствах в умовах зовнішньоекономічної діяльності:

- в умовах швидкозміненості середовища функціонування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності збільшує часові ресурси керівників для прийняття управлінських рішень за рахунок виникнення значного часового лагу між першими ознаками прояву потенційного явища та його конкретним реальним впливом;

- знижує рівень невизначеності умов функціонування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, оскільки покликане визначати і адекватно обробляти слабкі, нечіткі інформаційні сигнали виникнення потенційних явищ та передбачати напрями їхнього розвитку;

- в умовах жорсткої конкурентної боротьби на зовнішніх ринках дозволяє суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності ідентифікувати та використовувати нові додаткові можливості для одержання конкурентних переваг внаслідок своєчасного отримання відповідної інформації через використання специфічної технології та інструментарію інформаційного забезпечення, оскільки не кожне підприємство здатне виявити ці можливості на ранніх етапах їхнього виникнення та результативно використати перспективні шанси умов функціонування;

- удосконалює інформаційне забезпечення діяльності апарату управління в сфері зовнішньоекономічної діяльності з позиції зниження ризику неповного охоплення даних тощо.

На ТОВ «Харвіст Холдинг» також є доцільним впровадження у відділі ЗЕД новітнього програмного забезпечення та повна комп'ютеризація роботи. Так, на підприємстві є доцільним впровадження Парус-Підприємство 8, що призначена для використання на великих підприємствах різної галузевої

спрямованості і в корпоративних структурах. Система створена на базі СУБД ORACLE в архітектурі «клієнт-сервер» з використанням сучасних технологій обробки інформації та підготовки документів MS Office, Seagate Crystal Reports та Fast Reports. ПАРУС-Підприємство 8 має модульну структуру. Кожен з модулів може працювати як у взаємодії з іншими модулями системи, так і автономно. Завдяки такому принципу побудови системи, існує можливість поступового нарощування її можливостей при розширенні автоматизації управління підприємством.

Отже, вдосконалення інформаційного забезпечення ЗЕД є необхідною ланкою впровадження систем антисипативного управління. Слід зауважити, що антисипативне управління не замінює функцій управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств, а є лише новим підходом до управління з позиції випередження потенційних змін середовища функціонування на основі підвищення якості інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень.

На ТОВ «Харвіст Холдинг» доцільним є також впровадження стратегічного контролінгу зовнішньоекономічної діяльності. Стратегічний контролінг – це складова частина системи управління досягненням довгострокових цілей підприємства, спрямована на вирішення завдань, що відповідають обраній стратегії підприємства, та передбачає формулювання цілей, які відображають бажаний стан підприємства, що займається ЗЕД, у майбутньому за умови своєчасного виявлення та усунення наявних відхилень для внесення поправок до стратегії підприємства. Крім того, важливим є окреслення основних функціональних завдань оперативного і стратегічного контролінгу, що відповідають стратегії підприємства, оскільки від них залежить формування ефективної системи управління.

Завданнями стратегічного контролінгу на ТОВ «Харвіст Холдинг» мають стати:

- моніторинг стану підприємства;

- визначення можливостей і загроз зовнішнього середовища, сильних та слабких сторін діяльності підприємства;
- довгострокове планування на підприємстві;
- розроблення стратегій удосконалення і розвитку діючого підприємства;
- діагностування можливого банкрутства підприємства, управління виробничою потужністю підприємства;
- організація та проведення диверсифікації виробництва, визначення конкурентних позицій, конкурентних переваг підприємства.

Перед упровадженням підсистеми контролінгу на ТОВ «Харвіст Холдинг» доцільно врахувати низку істотних моментів. Так, успішна реалізація контролінгу насамперед залежить від того, наскільки активно в проект залучений відповідальний управлінський персонал підприємства. Персонал компанії повинен усвідомлювати необхідність упровадження контролінгу, а також володіти достатнім рівнем знань, для чого проводяться семінари, запрошуються зовнішні консультанти. Крім того, оптимальним варіантом є формування спеціального відділу контролінгу. Поряд із внутрішніми умовами успішного функціонування контролінгу існують і зовнішні передумови. Зокрема, як відзначають експерти, контролінг є ефективною технологією управління тільки за відносно стабільних зовнішніх умов.

Теперішні зміни в ринковій економіці значною мірою спричиняють вплив на зовнішньоекономічну діяльність, змушують підприємства впроваджувати новітні стандарти, збільшувати рівень конкурентоспроможності продукції, формувати ефективну систему стратегічного управління з посиленням функціонування підсистеми контролю.

Рекомендуємо наступні етапи впровадження стратегічного контролінгу експортної діяльності на підприємстві:

1. Здійснити аналіз зовнішнього середовища підприємства. За цим аналізом передбачається аналіз впливу зовнішніх факторів на розвиток

експортної діяльності підприємства і аналіз конкурентних позицій підприємства на ринках.

1.1. Виконати аналіз впливу зовнішніх факторів на розвиток експортної діяльності підприємств.

1.2. Провести аналіз конкурентних позицій підприємства на ринках. Цей аналіз передбачає розроблення моделі GE/McKinsey, яка ґрунтується на майбутньому прибутку або майбутній рентабельності інвестованих коштів, по осях У та Х відкладаються рівні інтегральні оцінки привабливості ринку (або галузі) та відносної переваги підприємства на відповідному ринку. На практиці найчастіше застосовують різні модифікації та вдосконалення моделі GE/McKinsey, характерною особливістю яких є врахування великої кількості факторів та отримання великої кількості варіантів стратегічних рішень для кожної позиції.

2. Провести аналіз внутрішнього середовища підприємства, що веде експортну діяльність. Даний аналіз передбачає визначення та аналіз внутрішніх факторів, виявлення сильних і слабких сторін підприємства. При цьому рекомендується аналізувати такі сфери діяльності підприємства, як маркетинг, виробництво, фінанси, організацію та кадри.

3. Визначити місце експортної діяльності в господарській діяльності підприємства. При цьому виявляється вплив змін експортної діяльності на результативність діяльності підприємства в цілому.

4. Провести аналіз особливостей методів стратегічного управління експортною діяльністю на підприємстві. На даному етапі здійснюється уточнення концепції стратегічного управління експортною діяльністю підприємства на основі врахування принципів управління (науковості; системності; взаємовигідності; єдності; принцип участі; принцип безперервності та гнучкості; принцип точності), визначення стратегічних цілей (стратегічних цілей експортної діяльності, стратегічних цілей імпортової діяльності), формування стратегії експортно-імпортової діяльності та ступеня

їх реалізації. Формування стратегії експортної діяльності підприємства рекомендується здійснювати за етапами:

- 1) визначення профілю міжнародної спеціалізації – визначення пріоритетів розвитку експортного комплексу підприємства і долі ринку товарів, яка може бути сформована за рахунок імпорту;
- 2) визначення перспективних напрямів використання зовнішньоекономічних чинників;
- 3) формування територіально-географічних пріоритетів діяльності;
- 4) розроблення механізму управління експортною діяльністю;
- 5) розроблення альтернативних варіантів стратегії експортної діяльності підприємства;
- 6) вибір стратегії експортної діяльності підприємства.

5. Обґрунтувати стратегічний контролінг на підприємстві як підсистему стратегічного управління. Цілями стратегічного контролінгу є забезпечення довгострокового, ефективного функціонування підприємства в динамічному, нестабільному зовнішньому середовищі: реалізація глобальних і локальних стратегій підприємства в довгостроковій перспективі, збереження стабільності та успішний розвиток підприємства, координація систем обліку, планування, аналізу, контролю та інформаційного забезпечення.

6. Сформувати систему показників стратегічного контролінгу експортної діяльності підприємства. На основі теоретико-логічного аналізу робіт провідних фахівців з проблем аналізу та управління зовнішньоекономічною діяльністю, зокрема експортною діяльністю, була встановлена доцільність структурувати систему показників стратегічного контролінгу експортної діяльності підприємства.

7. Здійснити вибір інструментів та аналітичних процедур стратегічного контролінгу ефективності експортної діяльності підприємства. Оскільки у стратегічному аналізі використовуються багато методів і прийомів, інструментів та процедур, що застосовуються й для стратегічного

контролінгу, то залежно від завдань останнього слід відповідно здійснювати вибір інструментів і процедур. Стратегічний контролінг ефективності експортної діяльності підприємства ґрунтується на результатах стратегічного аналізу ефективності даної діяльності.

8. Провести аналіз ефективності експортної діяльності підприємства для її стратегічного контролінгу. Від об'єктивності аналізу ефективності експортної діяльності підприємства залежить дієвість ухваленого управлінського рішення.

9. Реалізувати процедуру «цілі – оптимізація – прогноз – оптимізація – факт – відхилення». Згідно з даною процедурою передбачається поставити та розв'язати оптимізаційні задачі та розробити моделі прогнозування показників діяльності. Для стратегічного контролінгу ефективності експортної діяльності важливо знайти оптимальні значення її показників, розв'язавши відповідні оптимізаційні задачі. Рекомендується цільові функції завдань обчислювати як багатофакторні лінійні залежності показників економічної ефективності експорту від значимих, впливових ознак, що характеризують ефективність експортної діяльності. Для стратегічного контролінгу важливий контроль з позицій майбутніх періодів діяльності з урахуванням можливостей досягнення завдань діючої стратегії, тому необхідною є процедура прогнозування ефективності експортної діяльності підприємства.

10. Розробити управлінське рішення щодо вибору пріоритетних напрямів стратегії розвитку експортної діяльності підприємства на основі результатів її стратегічного контролінгу. Такий вибір слід методично здійснювати, застосовуючи також аналіз стратегічних розривів (GAP-аналіз) за показниками стратегічного контролінгу експортної діяльності.

11. Проконтролювати виконання управлінських рішень. На даному етапі вирішуються завдання щодо формування комплексу робіт щодо впровадження управлінських рішень в експортну діяльність підприємства й

перевірки виконання функціональних обов'язків контролера або економіста, що здійснює контролінг на підприємстві.

Для підвищення ефективності здійснення стратегічного контролінгу на підприємстві слід виділити фахівця з економічного відділу для того, щоб чітко розмежовувати управлінські функції у відповідності до цілей та завдань, які стоять перед кожним структурним підрозділом, і підвищити ступінь компетентності прийняття управлінських рішень.

До повноважень, що здійснює контролер, входить: установлення перспективних цілей і завдань експортної діяльності підприємства; узгодженість експортно-імпоротної діяльності з іншими видами діяльності підприємства; установлення цілей і обмежень з управління ресурсами експортної діяльності підприємства; визначення рівня інвестицій в систему контролю й управління експортною діяльністю підприємства; моніторинг інформаційних потоків експортної діяльності в інформацій системі підприємства; взяття участі у розробці стратегічного плану, визначення необхідних фінансових ресурсів та бюджету стратегічного плану; контролінг експортної діяльності: облік, контроль і аналіз показників експорту на підприємстві.

На підприємстві має бути розроблена посадова інструкція контролера, який здійснює стратегічний контролінг. Вимоги посадової інструкції є обов'язковими для співробітника з моменту його ознайомлення з інструкцією під розписку й до переміщення на іншу посаду або звільнення.

Отже, відповідно до запропонованого підходу до впровадження стратегічного контролінгу експортної діяльності на підприємстві ТОВ «Харвіст Холдинг» забезпечить удосконалення управління, що буде відрізнятися чіткою координацією всіх його функцій з урахуванням цілепокладення, планування та коригування стратегії, контролю функціонування всього підприємства, а також буде розвиватися та контролюватися підсистема стратегічного інформаційного забезпечення. Завдяки впровадженню стратегічного контролінгу експортної діяльності на

ТОВ «Харвіст Холдинг» стане можливим підвищення ефективності експортної діяльності та зайняття конкурентних позицій підприємства на зарубіжних ринках.

3.2. Планування зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Харвіст Холдинг»

Планування є важливою частиною менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та одночасно однією з її функцій. При цьому кризові явища економічної системи зумовлюють зростання інтересу до теорій планування економічного розвитку країн, але перед методами планування постають виклики світових процесів інтернаціоналізації та глобалізації. Відсутність планування діяльності на підприємстві заважатиме досягненню процвітання та інтенсивному розвитку. Саме тому підхід до цього важливого етапу роботи створює основу для успішної діяльності підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Функція планування є першочерговою функцією управління, тому що саме вона, виходячи із стратегічних цілей, визначає порядок дій, зміст останніх та їх упровадження для досягнення зазначених цілей, відповідаючи на такі питання:

1. дати оцінку поточній ситуації.
2. дати оцінку ситуації, яка має скластися після досягнення цілей, цільової ситуації.
3. визначити, яким чином буде досягнуто поставлені цілі.

Вихід підприємства на зовнішні ринки зазвичай є тривалим еволюційним процесом. Системне, поступове набуття досвіду в зовнішньоекономічній діяльності – один із можливих шляхів до набуття стабільного розвитку. Для отримання доступу на закордонні ринки

підприємство повинне пройти декілька етапів, кожен з яких має свої особливості:

1. Етап пробного експорту характеризується односторонніми спробами підприємства продати закордонному покупцю стандартну вітчизняну продукцію. Успішні продажі на окремому зарубіжному ринку підприємство намагається повторити і на інших ринках. Як наслідок – багатообіцяючі окремі продажі без повторних замовлень, невеликі доходи за досить значних витрат.

2. Етап екстенсивного експорту. На цьому етапі відбувається охоплення незначної кількості ринків без їх сегментації. Експортний асортимент представлений традиційними для цього підприємства набором товарів.

3. Етап інтенсивного експорту – відбувається обмеження асортименту найбільш вигідною продукцією по кожному ринку з використанням всіх методів активного маркетингу. Закордонна торговельна мережа експортера отримує значний розвиток, зовнішньоекономічні зв'язки стали більш глибокими й ефективними, але все ще залишаються придатком внутрішньоекономічних відносин.

4. Етап експортного маркетингу – продукція все більше пристосовується до вимог зовнішнього ринку. Підприємство розвиває двосторонні відносини із зовнішніми ринками, збираючи й обробляючи відповідну інформацію. Маркетингові комунікації набувають міжнародних ознак.

5. Етап міжнародного маркетингу – закордонні ринки починають відігравати домінуючу роль у формуванні маркетингової концепції підприємства.

6. Етап глобального маркетингу – підприємство більш не орієнтується на внутрішній ринок, а переймається задоволенням потреб, характерних для споживачів усього світу.

Наявність багатьох умов здійснення, інтересів суб'єктів міжнародної торгівлі зумовлює використання широкого спектру форм міжнародної торгівлі, які можна згрупувати за критеріями: об'єкта торгівельних операцій, формами переміщення, характеру взаємодії партнерів, ступеня втручання держави, рівнем і характером опосередкування торгівельних операцій. Під час виконання кожного етапу експортно-імпоротної діяльності підприємство може використовувати ті чи інші методи планування. До того ж залежно від країни етапи експортної діяльності підприємства можуть відрізнятися. Тому слід проранжувати етапи експортної діяльності, методи планування та періодичність перегляду плану (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

**Етапи експортної діяльності, методи планування та періодичність
перегляду плану**

№ з/п	Тип	Стратегія	Перегляд основних показників розвитку	Методи прогнозування
1	Етап пробного експорту	Агресивного захоплення ринку	1 раз на місяць	Комбінація методів статистичного аналізу з експертними методами прогнозування: методом Дельфі та експертних оцінок
2	Етапи екстенсивного та інтенсивного експорту	Агресивного захоплення ринку	1 раз на місяць	Комбінація методів статистичного аналізу з експертними методами прогнозування: методом Дельфі та експертних оцінок
3	Етап експортного маркетингу	Зваженого виходу на ринок та утримання позицій	1 раз на квартал	Метод Дельфі
4	Етап міжнародного та глобального маркетингу	Збереження позицій на ринку	1 раз на рік	Експертні та змістовні оцінки

Джерело: складено автором за даними [21, 24, 29]

Таким чином, для здійснення планування ТОВ «Харвіст Холдинг» доцільним є використання змістовних оцінок при подальшому плануванні обсягів експорту. Так, змістовні оцінки включають оцінку елементів експортного потенціалу або виділених факторів. Експортні можливості аграрного підприємства залежать від значної кількості факторів, головну роль серед яких відіграють природно-ресурсні фактори. До найвагоміших серед них відносять забезпеченість сільськогосподарськими землями та ефективність їхнього використання. Цей фактор покладений в основу деяких методологічних підходів до розрахунків прогнозних параметрів експортного потенціалу. Так використаємо наступну модель розрахунку:

$$EP_{xp}^t = PR^0 \cdot I_{pr} \cdot E^0 \cdot I_e \cdot a^0 \cdot I_a \cdot \frac{1+R}{d} \cdot S \cdot K^0 \cdot I_k \quad (3.1)$$

Де EP_{xp}^t – експортний потенціал підприємства в t-му періоді, млн. дол.

США;

PR^0 – площа ріллі в базовому періоді, млн. га;

I_{pr} – індекс зміни площі ріллі, частка одиниці;

E^0 – ефективність використанні ріллі в базовому періоді, грн/га;

I_e – індекс ефективності використання ріллі, частка одиниці;

a^0 – частка продукції сільського господарства, яка була спрямована на переробку в базовому періоді, частка одиниці;

I_a – індекс зміни частки продукції, що спрямовується на переробку, частка одиниці;

R – рівень рентабельності продукції, частка одиниці;

d – питома вага сировини в собівартості продукції, частка одиниці;

S – курс національної валюти по відношенню до дол. США, дол. США/грн;

K^0 – коефіцієнт експортної орієнтації підприємства в базовому періоді, частка одиниці;

I_k – індекс зміни експортної орієнтації галузі, частка одиниці.

В першу чергу це можливе за рахунок зростання експорту за такими групами зернових, як:

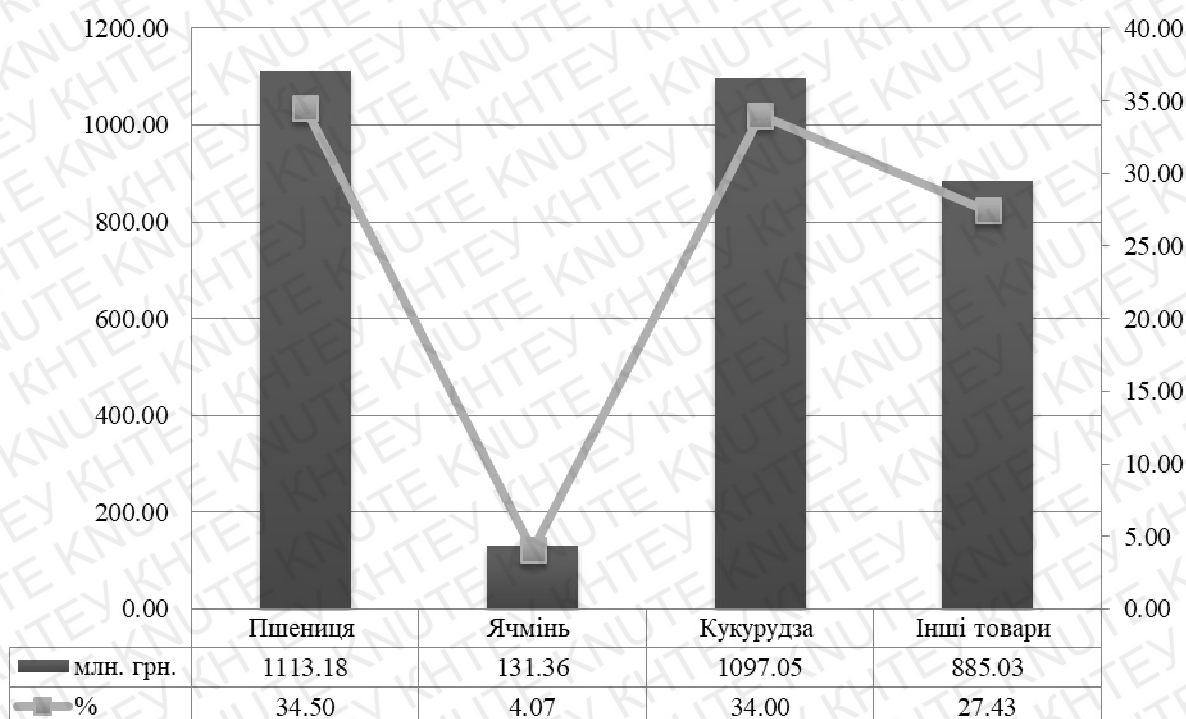


Рис. 3.1. Динаміка експортного потенціалу ТОВ «Харвіст Холдинг» за групами товарів рослинництва в 2018 році

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Отже, можемо зробити висновок, що на підприємстві ТОВ «Харвіст Холдинг» можливе зростання обсягів експорту продукції до рівня 3751,01 млн. грн.

Планується експорт за такими товарними групами рослинництва як пшениця (34,5% до 1113,18 млн. грн.), кукурудза (34% до рівня 1097,05 млн. грн.), ячмінь (4,07% до рівня 131,36 млн. грн). Враховуючи отримані значення експортного потенціалу на підприємстві можемо визначити прогностні показники експорту на 2019-2021 рр. Для визначення даних показників пропонуємо використати метод екстраполяції використавши

метод найменших квадратів. Враховуючи показники чистого доходу та експорту протягом 2013-2017 рр. отримаємо наступні дані (рис. 3.2) розраховані за наступною формулою:

$$y = 486,43x^2 - 221,56x + 4708,7 \quad (3.2)$$

Отже, значення R^2 ($R^2=0,9831$) свідчить про наявність залежності між даними, що дозволяє розроблену модель вважати адекватною.

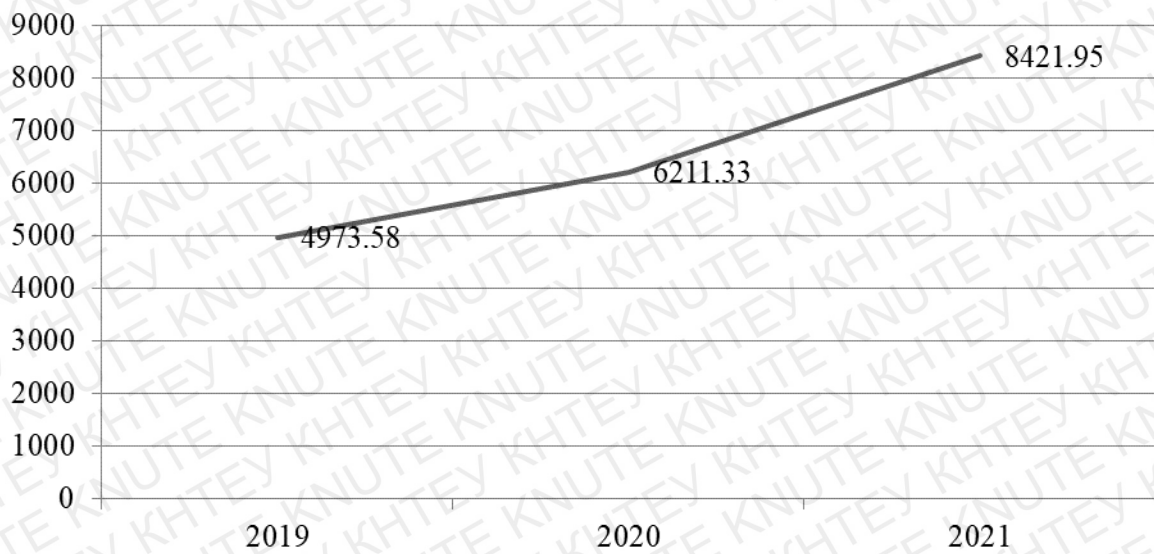


Рис. 3.2. Прогнозні показники експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» на 2019-2021 рр., млн. грн.

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

За прогнозом експорт підприємства матиме щорічне динаміку зростання, яка за результатом 2020 року становитиме 24,89% і становитиме 6211,3 млн. грн.

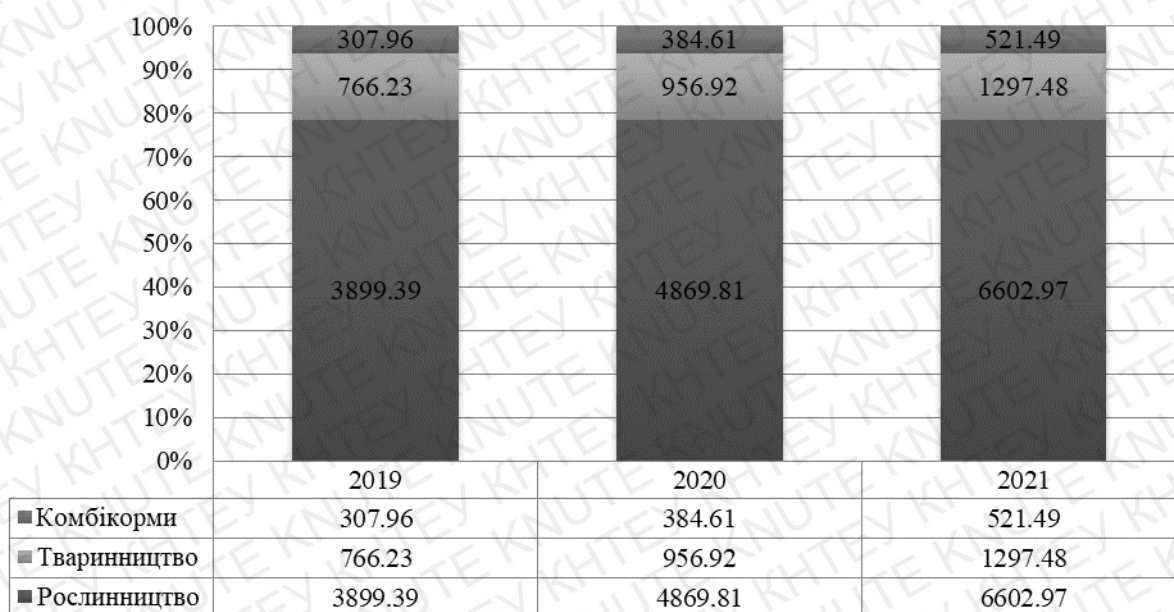


Рис. 3.3. Прогнозні показники експорту за товарними групами ТОВ «Харвіст Холдинг» на 2019-2021 рр., млн. грн.

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

За результатом 2021 року експорт підприємства зросте на 35,6% і становитиме 8421,95 млн. грн. Протягом 2019-2021 рр., враховуючи середні показники товарної структури підприємства за 2013-2017 рр., найбільший експорт буде здійснено в рослинництві (понад 78%), а приріст за даною товарною групою становитиме 970,42 млн. грн. в 2020 році та 1733,17 млн. грн. за результатом 2021 року.

3.3. Прогнозна оцінка ефективності організації та планування операцій з експорту ТОВ «Харвіст Холдинг»

Основними напрямками діяльності аграрного сектора країни повинні стати наступні: підвищення економічної ефективності всіх реалізованих заходів, розширення та безумовне виконання програм з імпортозаміщення, нарощування обсягів економічно доцільного експорту.

Фундамент цих напрямків діяльності - орієнтація на впровадження новітніх інноваційних підходів у вирішенні організаційних і виробничих завдань, оскільки досягти високих програмних орієнтирів традиційними методами не представляється можливим. Ринкова економіка диктує необхідність і доцільність концентрації коштів, цільових інвестицій на землях, де можливо отримати максимальну кількість конкурентної продукції в розрахунку на одиницю використовуваних ресурсів.

Для більшості суб'єктів господарювання, які відчують дефіцит фінансових і матеріальних коштів, підвищення їх окупності - найважливіша умова, а нерідко єдине джерело інтенсифікації галузей, розширеного відтворення. Важливе значення мають інноваційні заходи в хімізації сільськогосподарського виробництва.

В умовах різкого зростання цін на мінеральні добрива необхідні нові їх форми з високим коефіцієнтом засвоєння елементів живлення рослинами, удосконалити методи їх внесення, щоб підвищити рівень окупності. В умовах інноваційного розвитку галузі велике значення надається зміцненню машинно-тракторного парку сільськогосподарських організацій на основі впровадження високопродуктивних машин і механізмів.

Враховуючи заплановані прогностні показники обсягів експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» визначимо прогностні рентабельності та ефективності експорту.



Рис. 3.4. Прогнозні показники витрат на здійснення експорту

ТОВ «Харвіст Холдинг» на 2019-2021 рр., млн. грн.

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Прогнозні витрати на здійснення експорту зросте в 2020 році на 9,66% до рівня 1989,52 млн. грн. В 2021 році витрати на здійснення експорту становитимуть 2362,68 млн. грн., що більше за попередній період на 8,28%.

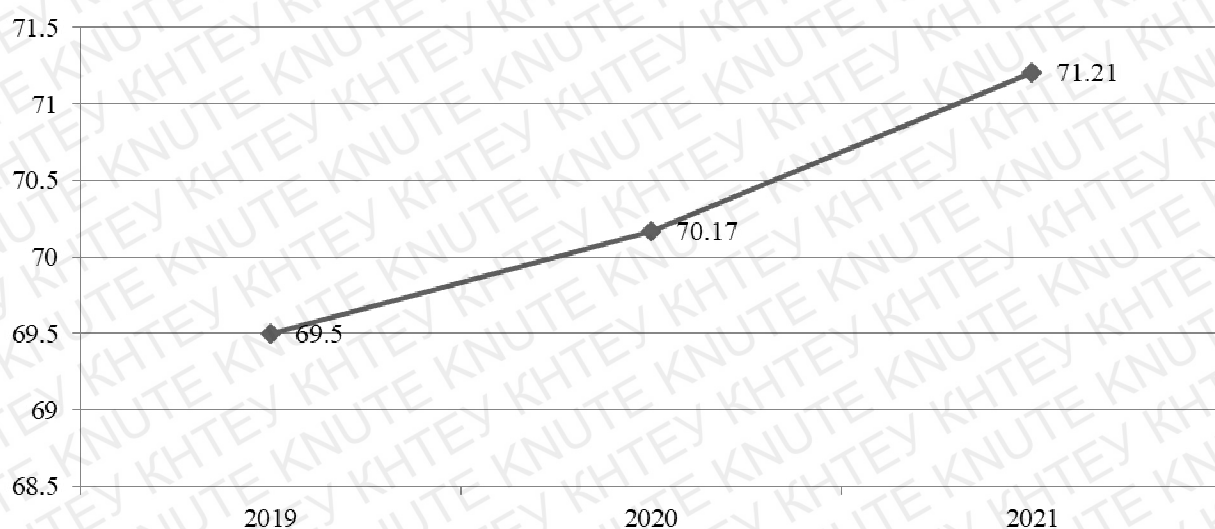


Рис. 3.5. Прогнозні показники рентабельності експорту

ТОВ «Харвіст Холдинг» на 2019-2021 рр., %

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Рентабельність здійснення експорту продукції в 2019 році становитиме 69,5%, а за результатом 2020 року складе 70,17% (+0,67%). В 2021 році даний показник збільшиться до 71,21%.



Рис. 3.6. Прогнозні показники обсягу реалізації на внутрішньому ринку ТОВ «Харвіст Холдинг» на 2019-2021 рр., млн. грн.

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Обсяг реалізації на внутрішньому ринку матиме динаміку до зростання на 24,39% в 2020 році та на 49,27% за результатом 2021 року.

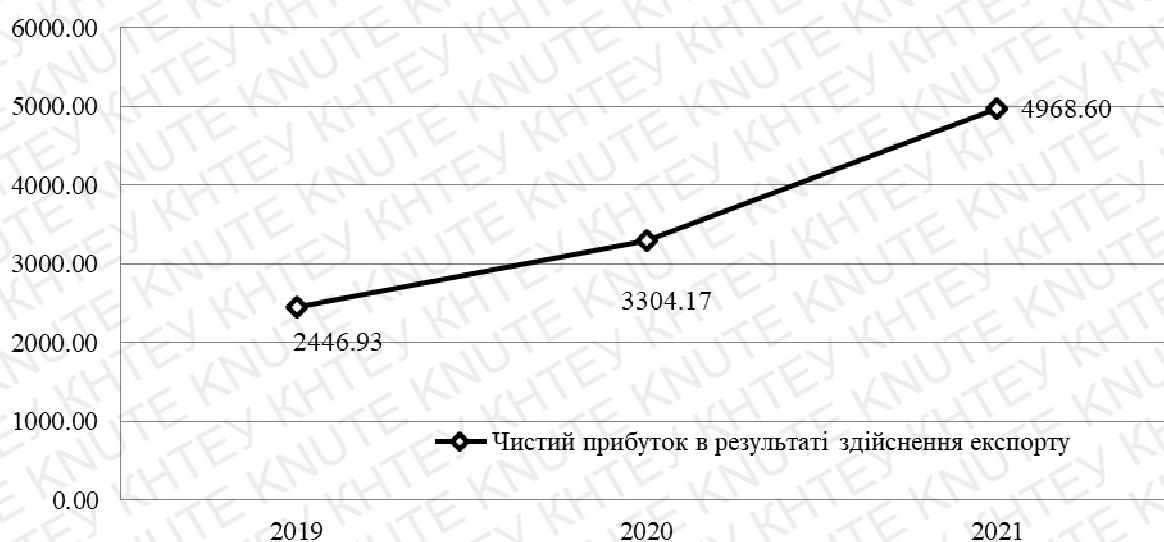


Рис. 3.7. Прогнозні показники обсягу чистого прибутку в результаті здійснення експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» на 2019-2021 рр., млн. грн.

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Враховуючи прогностні показники обсягів чистого прибутку підприємства визначимо коефіцієнт ефективності здійснення експорту (формула 1.4).

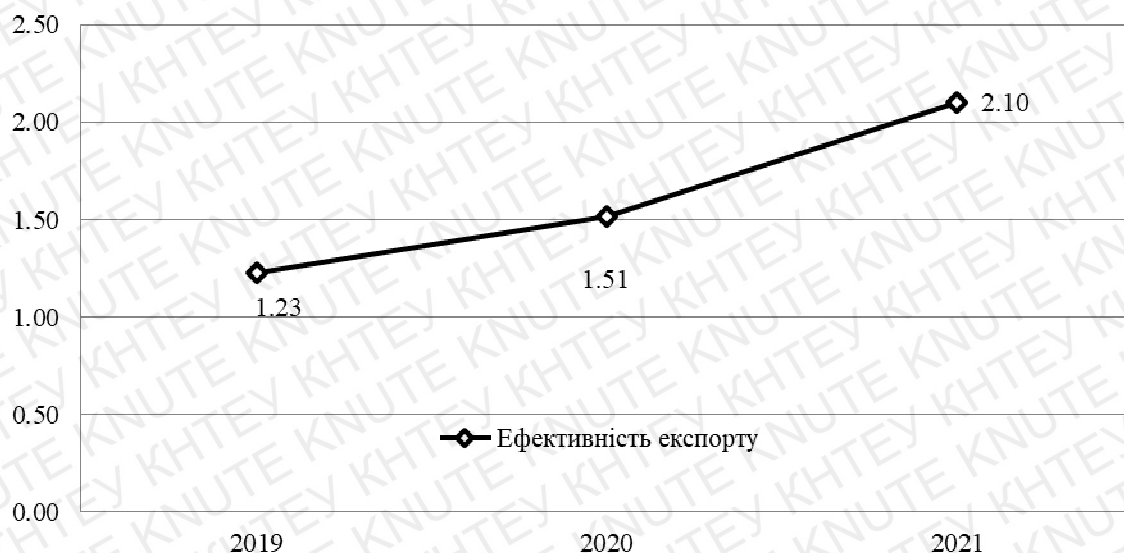


Рис. 3.8. Прогностичний показник ефективності здійснення експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» на 2019-2021 рр., %

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

За даними рисунку 3.9 показник ефективності здійснення експорту буде мати чітку динаміку до зростання на 0,28 в 2020 році та на 0,59 в 2021 році.

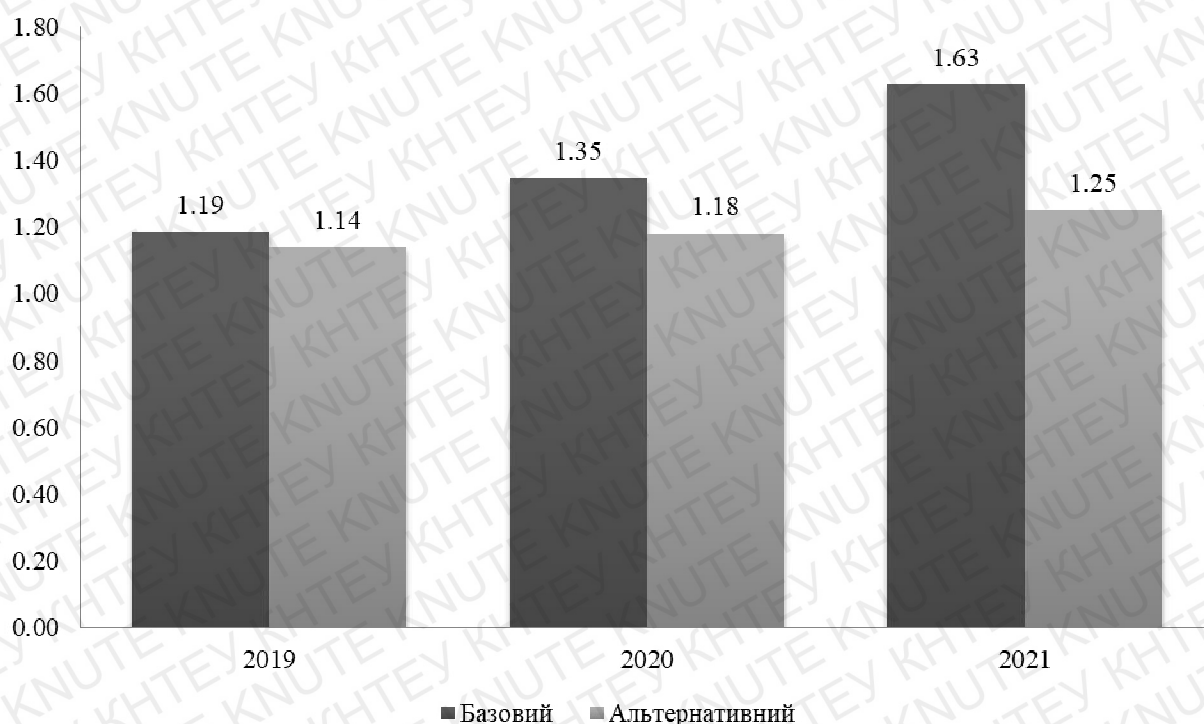


Рис. 3.9. Прогнозний базовий та альтернативний коефіцієнт ефективності здійснення експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» на 2019-2021 рр., частка одиниці

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Таким чином, можемо зробити висновок, що протягом 2019-2021 рр. здійснення експорту на підприємстві буде ефективним, адже і базовий і альтернативний коефіцієнт ефективності здійснення експортних операцій є в динаміці є вищим за 1. Слід також відмітити, що в динаміці дані показники мають чітку тенденцію до зростання.

Прогнозована географічна структура експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» на 2019-2021 рр. наведено на рис. 3.10.

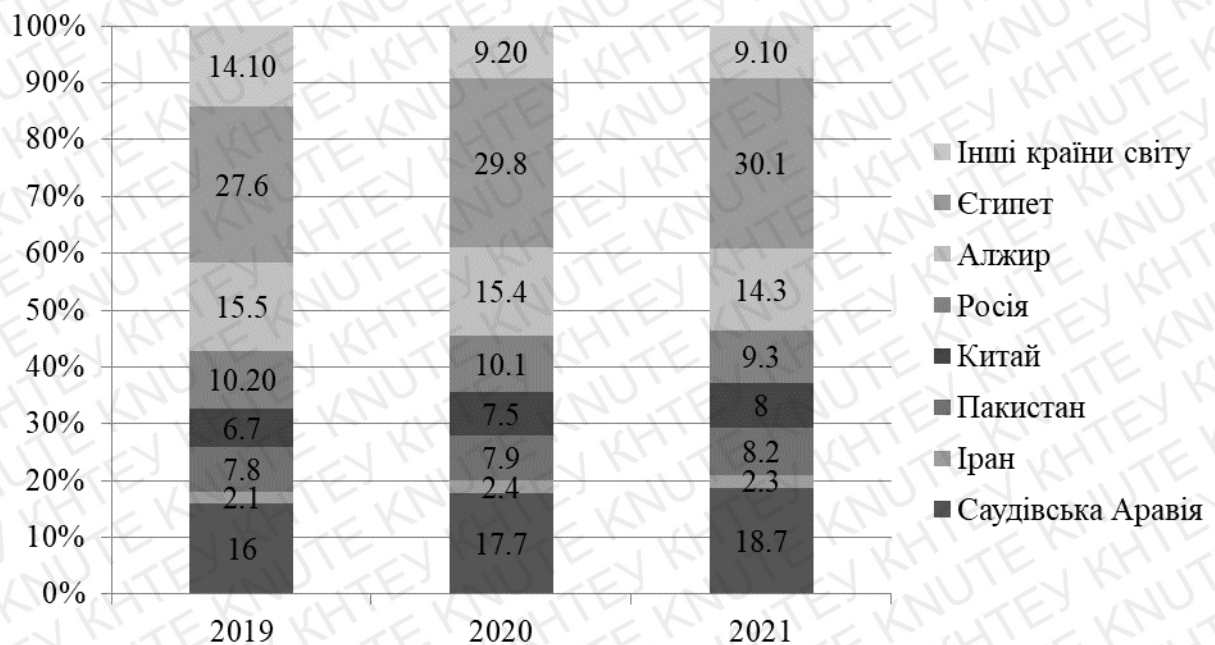


Рис. 3.10. Прогнозована географічна структура експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» на 2019-2021 рр., %

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Харвіст Холдинг»

Загалом бачимо, що в 2019-2021 рр. буде спостерігатися зростання частки експорту до Єгипту, Саудівської Аравії, Алжиру та Пакистану, що в першу чергу пов'язано з збільшенням попиту на аграрну продукцію України в даних країнах та ціновим фактором привабливості для ТОВ «Харвіст Холдинг».

Висновки до розділу 3

На основі проведеного дослідження можемо зробити наступні висновки:

- організація та управління експортом ТОВ «Харвіст Холдинг» у сучасних умовах мають бути невід'ємно пов'язані з управлінням виробничою діяльністю, яка, своєю чергою, повинна бути спрямована на збільшення надходження фінансових ресурсів, зменшення поточних витрат та на зростання обсягів реалізації продукції. На ТОВ «Харвіст Холдинг» доцільним є впровадження стратегічного контролінгу зовнішньоекономічної діяльності та антисипативного управління. Антисипативне управління підприємствами спрямоване на створення умов для випередження усіх можливостей і загроз, що виникають у середовищі ведення зовнішньоекономічної діяльності, на засадах раннього ідентифікування, аналізу та передбачення ймовірних траєкторій їхнього розвитку, що потребує створення такої системи інформаційної підтримки менеджменту ЗЕД, яка б дозволила сформулювати умови для випередження потенційних змін середовища функціонування;

- для здійснення планування ТОВ «Харвіст Холдинг» доцільним є використання змістовних оцінок при подальшому плануванні обсягів експорту. Так, змістовні оцінки включають оцінку елементів експортного потенціалу або виділених факторів. Розрахунки показали, що на підприємстві ТОВ «Харвіст Холдинг» можливе зростання обсягів експорту продукції до

рівня 3751,01 млн. грн. Планується експорт за такими товарними групами рослинництва як пшениця (34,5% до 1113,18 млн. грн.), кукурудза (34% до рівня 1097,05 млн. грн.), ячмінь (4,07% до рівня 131,36 млн. грн). За прогнозом експорт підприємства матиме щорічне динаміку зростання, яка за результатом 2020 року становитиме 24,89% і становитиме 6211,3 млн. грн. За результатом 2021 року експорт підприємства зросте на 35,6% і становитиме 8421,95 млн. грн. Протягом 2019-2021 рр., враховуючи середні показники товарної структури підприємства за 2013-2017 рр., найбільший експорт буде здійснено в рослинництві (понад 78%), а приріст за даною товарною групою становитиме 970,42 млн. грн. в 2020 році та 1733,17 млн. грн. за результатом 2021 року.

– враховуючи заплановані прогнозні показники обсягів експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» визначено прогнозні рентабельності та ефективності експорту. Рентабельність здійснення експорту продукції в 2019 році становитиме 69,5%, а за результатом 2017 року складе 70,17% (+0,67%). Проте за результатом 2021 року рентабельність становитиме 54,57%, що менше за 2020 рік на 15,6%. показник ефективності здійснення експорту буде мати чітку динаміку до зростання на 0,28 в 2020 році та на 0,59 в 2021 році. Протягом 2019-2021 рр. здійснення експорту на підприємстві буде ефективним, адже і базовий і альтернативний коефіцієнт ефективності здійснення експортних операцій є в динаміці є вищим за 1. Слід також відмітити, що в динаміці дані показники мають чітку тенденцію до зростання.

ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження можемо зробити наступні висновки.

Встановлено, що експорт являє собою вивіз із країни товарів, вироблених, вирощених або добутих у країні, а також товарів, раніше вивезених із-за кордону і які піддалися переробці; вивіз товарів раніше ввезених, переробка котрих відбувалася під митним контролем. Експортна діяльність підприємства являє собою низку взаємопов'язаних операцій, що передбачають продаж товарів з обов'язковим переміщенням їх через митний кордон з метою надання у володіння цієї продукції партнеру з-за кордону.

Визначено, що на формування організаційної структури управління зовнішньоекономічною діяльністю загалом та експортом зокрема значно впливають такі фактори: розмір підприємства; значення і характер зарубіжної діяльності; ступінь диверсифікації і складності продукції, яку випускають; характер експортної продукції; специфіка ринків приймаючих країн та рівень конкуренції на них й ін. На підприємствах, що беруть активну участь у зовнішньоекономічній діяльності та експортують багато своєї продукції на іноземні ринки, зовнішньоекономічний апарат нині існує переважно у двох формах: відділу зовнішньоекономічних зв'язків у рамках діючого апарату управління; виходу на зовнішній ринок за допомогою посередників – зовнішньоторговельної фірми.

Доведено, що ефективність є відображенням результативності функціонування економічної системи, що визначається (статичний аспект) співвідношенням отриманого економічного ефекту (результату) та витрат ресурсів (факторів), які обумовили досягнення такого ефекту, з урахуванням (динамічний аспект) міри досягнення поставлених цілей, стратегічних пріоритетів, функціонального розмаїття системи та ін. Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства може здійснюватися на основі таких

підходів: витратного, балансового, порівняльного, індикаторного, збалансованої оцінки. Процес здійснення зовнішньоекономічної діяльності є надзвичайно складним на будь-якому підприємстві. Для визначення ефективності подальшого здійснення такого роду діяльності, порівнянні досягнутих результатів із попередніми періодами доцільно здійснювати оцінку ефективності ЗЕД. Для цього існують ряд показників експортних операцій, які відображають ефективність здійснення того чи іншого виду зовнішньоторговельних операцій на підприємстві. Процес оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю є доволі змістовним та повним, але при цьому слід враховувати особливості кожного підприємства та специфіку його ЗЕД.

Проаналізовано, що протягом досліджуваного періоду відбувалося щорічне зростання чистого доходу від реалізації продукції, в результаті чого в за 2015-2017 рр. чистий дохід зріс на 42,88% і становив в 2017 році 5,112 млрд. грн. Валовий прибуток підприємства в динаміці мав чітку тенденцію до зростання на 40,48% в 2016 році та на 28,6% в 2017 році і становив при цьому 2110,347 млн. грн. в 2016 році та 2713,857 млн. грн. в 2017 році. Чистий фінансовий результат за 2015-2017 рр. мав динаміку до зростання при якому в 2016 році збільшився на 67,94%, а в 2017 році – на 67,04 і за результатом 2017 р. становив 164,004 млн. грн. Баланс підприємства є абсолютно ліквідним; за показники ліквідності можна зробити висновок, про неможливість підприємства негайно погасити короткострокову та поточну заборгованість не тільки за рахунок очікуваних фінансових надходжень, але й очікуваних фінансових надходжень; підприємство є незалежним від зовнішніх джерел фінансування, а коефіцієнт фінансової залежності свідчить, що в динаміці зменшується вартість майна підприємства, що припадає на 1 грн. власних коштів.

Досліджено, що управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства здійснюється ТОВ «Харвіст Холдинг» займається відділ ЗЕД, основними функціональними підрозділами якого є маркетингова і

оперативно-комерційна служба. В 2015-2017 році переважав саме прямий експорт, що становив в структурі понад 88%. В динаміці також спостерігається зменшення частки непрямого експорту із 11,8% в 2015 році до 9,6% в 2017 році. Найбільший обсяг експорту протягом досліджуваного періоду здійснювався в такі країни, як Єгипет, Алжир та Саудівська Аравія, адже сумарна частка цих країн за 2017 рік становила 57,9%. Найбільшу частку в експорті займало рослинництво, частка якого становила понад 77%; молочне тваринництво становило близько 15%, а комбікорми – понад 7%.

Визначено, що протягом 2015-2017 років рентабельність експортної діяльності підприємства мала динаміку до скорочення, при якій рентабельність експорту зменшилася в 2016 році на 4,18%, а в 2017 році – на 4,5% і становила – 33,94%. Ефективність експорту мала аналогічну динаміку до скорочення на 0,1 в 2016 році та 0,1 пункт в 2017 році. Протягом 2013-2017 рр. відбувається динаміка щодо зменшення рівня альтернативного коефіцієнту ефективності експорту з рівня 1,79 в 2013 році до рівня в 1,31 за результатом 2017 року. Проте даний показник в динаміці є вищим за 1, що свідчить про ефективність здійснення експорту.

Досліджено, що організація та управління експортом ТОВ «Харвіст Холдинг» у сучасних умовах мають бути невід’ємно пов’язані з управлінням виробничою діяльністю, яка, своєю чергою, повинна бути спрямована на збільшення надходження фінансових ресурсів, зменшення поточних витрат та на зростання обсягів реалізації продукції. На ТОВ «Харвіст Холдинг» доцільним є впровадження стратегічного контролінгу зовнішньоекономічної діяльності та антисипативного управління. Антисипативне управління підприємствами спрямоване на створення умов для випередження усіх можливостей і загроз, що виникають у середовищі ведення зовнішньоекономічної діяльності, на засадах раннього ідентифікування, аналізу та передбачення ймовірних траєкторій їхнього розвитку, що потребує створення такої системи інформаційної підтримки менеджменту ЗЕД, яка б

дозволила сформувати умови для випередження потенційних змін середовища функціонування.

Встановлено, що для здійснення планування ТОВ «Харвіст Холдинг» доцільним є використання змістовних оцінок при подальшому плануванні обсягів експорту. Так, змістовні оцінки включають оцінку елементів експортного потенціалу або виділених факторів. Розрахунки показали, що на підприємстві ТОВ «Харвіст Холдинг» можливе зростання обсягів експорту продукції до рівня 3751,01 млн. грн. Планується експорт за такими товарними групами рослинництва як пшениця (34,5% до 1113,18 млн. грн.), кукурудза (34% до рівня 1097,05 млн. грн.), ячмінь (4,07% до рівня 131,36 млн. грн.). За прогнозом експорт підприємства матиме щорічне динаміку зростання, яка за результатом 2020 року становитиме 24,89% і становитиме 6211,3 млн. грн. За результатом 2021 року експорт підприємства зросте на 35,6% і становитиме 8421,95 млн. грн. Протягом 2019-2021 рр., враховуючи середні показники товарної структури підприємства за 2013-2017 рр., найбільший експорт буде здійснено в рослинництві (понад 78%), а приріст за даною товарною групою становитиме 970,42 млн. грн. в 2020 році та 1733,17 млн. грн. за результатом 2021 року.

Враховуючи заплановані прогнозні показники обсягів експорту ТОВ «Харвіст Холдинг» визначено прогнозні рентабельності та ефективності експорту. Рентабельність здійснення експорту продукції в 2019 році становитиме 69,5%, а за результатом 2017 року складе 70,17% (+0,67%). Проте за результатом 2021 року рентабельність становитиме 54,57%, що менше за 2020 рік на 15,6%. показник ефективності здійснення експорту буде мати чітку динаміку до зростання на 0,28 в 2020 році та на 0,59 в 2021 році. Протягом 2019-2021 рр. здійснення експорту на підприємстві буде ефективним, адже і базовий і альтернативний коефіцієнт ефективності здійснення експортних операцій є в динаміці є вищим за 1. Слід також відмітити, що в динаміці дані показники мають чітку тенденцію до зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Податковий кодекс України – Офіційний документ ВРУ № 2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Про зовнішньоекономічну діяльність – Закон України N 4496-VI (4496-17) від 13.03.2012 // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 2.
3. Брезгіна К. В. Зовнішньоторгова діяльність / К. В. Брезгіна. – К., 2014.
4. Беляєв О. О. Економічна політика / О. О. Беляєв. – К., 2013.
5. Брезгіна К. В. Ефективність зовнішньоторгової діяльності / К. В. Брезгіна. – К., 2014.
6. Георгіаді Н.Г., Князь С.В., Передало Х.С., Берлінг Р.З. Основи зовнішньоекономічної діяльності: теоретичні основи в прикладні аспекти: Навчальнометодичний посібник. – Львів, «Інтелект-Захід», 2011. – 260с.
7. Гончарова С.Ю. Удосконалення збалансованої системи показників діяльності підприємства / С.Ю. Гончарова, О.О. Затеїщикова // Економіка розвитку. – 2015. – № 1. – С. 81-83.
8. Демьяненко А.Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия / А.Г. Демьяненко // Економіка, фінанси, право. – 2015. – № 2 . – С.22-28.
9. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навч. посіб. / Г. М. Дроздова. – Київ : ЦУЛ, 2015. – 172 с.
10. Зінь Е.А. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник для студ. вузів / Е. А. Зінь, Н. С. Дука ; за ред.: Е. А. Зінь . – Київ : Кондор, 2009 . – 431 с.
11. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства Навчальний посібник / Дідківський М.І. - К.: Знання, 2011.- 462 с.

12. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів/ І.В. Багрова, Н. І. Редіна, В.С. Власюк, О.О. Гетьман За ред. д-ра екон. наук, проф. І. В. Багрової. – Київ: Центр навч. літ-ри, 2004. – 580 с.
13. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-е изд., испр. и доп. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010, 512 с.
14. Кизим М.О. Збалансована система показників: The balanced system of indicators: монографія / М.О. Кизим, А.А. Пилипенко, В.А. Зінченко. Харків: ВД «Інжек», 2014. – 192 с.
15. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : Навч. посіб. — 3-тє вид., перероб. і доп. / О. А. Кириченко. — К. : Знання-Прес, 2012. — 384 с..
16. Коблянська Г. Методологія обліку і фінансової звітності експортних операцій / Г. Кобилянська // Бухгалтерський облік та і аудит. – 2014. – № 5. – С. 4-14.
17. Ковтун Е.О. Планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Е.О. Ковтун, В.М. Швець. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67915.doc.htm.
18. Козик В. В. Зовнішньоекономічні операції і контракти : Навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Карп'як, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2014. – 608 с.
19. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. – К.: Знання, 2016. – 406 с.
20. Лук'яненко Д. Г. Міжнародна економічна інтеграція / Д. Г. Лук'яненко. – К. : КДЕУ, 2015.
21. Ляковська О.О. Переваги та недоліки збалансованої системи показників / О.О. Ляковська // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 7(85). – С. 119-126.
22. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: [підручник] / [За ред. О.А. Кириченка]. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання, 2008. – 518 с.

23. Мельник Ю.М. Проблеми застосування збалансованої системи показників на вітчизняних підприємствах / Ю.М. Мельник, О.С. Савченко // Маркетинг і менеджмент. – 2011. – 31. – С. 192-203.
24. Медведів П. Економіка. Політика / П. Медведів. – К., 2012
25. Міщенко В. Аналіз факторів, що впливають на ефективність експорту нафти / В. Міщенко // Аргус. – 2015.
26. Нівен Пол Р. Діагностика збалансованої системи показників: Підтримуючи максимальну ефективність / пер. з англ.; за наук. ред. М. Горського. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2014. – 256 с.
27. Облік і техніка зовнішньоекономічної діяльності: [навч. посібник] / [В.Є. Єрмаченко, С.В. Лабунська, О.Г. Малярєвська та ін.]. – Х. : ВД „ІНЖЕК”, 2010. – 480 с.
28. Пельтек Л.В. Формування механізму державного регулювання зовнішньоекономічною діяльністю в регіоні. // Економіка і держава. - 2014. - №4. – С. 56-59.
29. Пікус Ю. А. Теоретичні підходи до аналізу якості економічного зростання / Ю. А. Пікус // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – № 113-114. – С. 51 – 56.
30. Продиус О.І. Особливості стратегічного менеджменту підприємства в умовах підвищеної динамічності зовнішнього та внутрішнього середовища // О.І. Продиус // Формування ринкової економіки в Україні. – 2011. – Серія економічна. Випуск 25. – Львівський національний університет імені Івана Франка. – С.196-198.
31. Рамперсанд Х. Универсальная система показателей: Как достигать результатов, сохраняя целостность / Х. Рамперсанд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2015. – 352 с.
32. Секреты применения BSC от Роберта Каплана Executive, Ward Howell International [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.balancedscorecard.ru/bsc856.htm>.

33. Шкурупій О.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посібник / О.В. Шкурупій, В.В. Гончаренко, І.А. Артеменко. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.

34. Фатенок-Ткачук А.О. Аналізування факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств / А.О. Фатенок-Ткачук // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – № 17. – С. 93-100.

35. Юхименко П. І. Міжнародний менеджмент / Юхименко П. І., Гацька Л. П., Півтора М. В. – К. : ЦУЛ, 2011. – 488 с.

36. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підруч. / О. П. Гребельник. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 432 с.

37. Мазаракі А. А. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі : монографія / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. – К. : КНТЕУ, 2010. – 470 с.

38. Савельєв Є. В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів : підруч. / Є. В. Савельєв. – Тернопіль : Економічна думка, 2002. – 504 с.

39. Шкурупій О. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / О. В. Шкурупій, В. В. Гончаренко, І. А. Артеменко [та ін.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 248 с.

40. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: монографія / Л. І. Піддубна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с.

41. Піддубна Л. І. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: теорія та механізм забезпечення : монографія / Л. І. Піддубна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 400 с.

42. Пономаренко В. С. Проблеми та виклики трансформації механізмів міжнародної конкуренції та конкурентоспроможності / В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна // Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики: монографія. – Х. : ФОП Павленко О. Г. ; ВД «ІНЖЕК», 2011. – С. 54–70.

43. Кандиба А. М. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посіб. / А. М. Кандиба. – К. : Аграрна наука, 2001. – 263 с.
44. Конкурентные позиции бизнеса : монография / Э. М. Коротков, Ю. Т. Шестопад, В. Д. Дорофеев. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 261 с.
45. Цикличность развития экономики и управления конкурентными преимуществами : монография / Под ред. Градова А. П. – Спб.: Изд-во «Полторак», 2011. – 1150 с.
46. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб. : Питер, 2007. – 496 с.
47. Пушкарь А. И. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление : монография / А. И. Пушкарь, Ю. Е. Жуков, А. А. Пилипенко. – Х. : Изд-во «Кроссруд», 2006. – 440 с.
48. Стратегія посткризового розвитку зовнішньоекономічного сектора України: монографія / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, В. В. Юхименко [та ін.] ; за заг. ред. : А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 660 с.
49. Малярець Л. М. Контролінг зовнішньоекономічної діяльності підприємства: аналітичний підхід : монографія / Л. М. Малярець, Н. В. Проскурніна. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 228 с.
50. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз : навч. посіб. / П. Л. Гордієнко, Л. Г. Дідковська, Н. В. Яшкіна. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Алерта, 2011. – 520 с.
51. Пономаренко В. С. Механізм управління підприємством: стратегічний аспект / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская, В. М. Луцковский [и др.]. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2002. – 252 с.
52. Малярець Л. М. Аналітичні процедури стратегічного контролінгу ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства / Л. М. Малярець, Г. В. Моргун // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 10. – С. 67–71.

53. Вічевич А.М., Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Львів: Афіна, 2004. 140 с.

54. Вакульчик О.М., Дубицький Д.П. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Вісник Академії митної служби України. Серія «Економіка». 2012. № 2. С. 75–82.

55. Прокопенко О.В., Криворучко Л.Б. Економічна суть контролінгу, його місце в системі управління підприємством. Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». - 2011. - № 4. - С. 27–34.

56. Акулова Ю. О. Основні принципи і підходи до організації контролінгу на підприємствах України. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». - 2014. - № 11. - С. 249–254.

57. Мочона Л.Г. Методичний підхід до контролінгу виробничо-господарської діяльності підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2016. - Вип. 7. Ч. 2. - С. 124–129.

58. Проскурніна Н.В. Теоретико-методичне забезпечення контролінгу зовнішньоекономічної діяльності підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Харків, 2013. - 20 с.

59. Лала О.М. Оцінка якості системи управління підприємством: монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. - 165 с.

60. Малярець Л.М. Проскурніна Н.В. Методичне забезпечення формування та проведення контролінгу зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Бізнес Інформ. 2012. - № 6. - С. 32–35.

61. Давидович І.Є. Контролінг: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2008. - 552 с.

62. Момчева А. М. Управлінські інновації: сутність, види, особливості впровадження/ А. М. Момчева // Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, Україна – 2011. – Вип. 23

63. Бальтюкевич В.В. Формування інноваційної стратегії підприємства / В.В. Бальтюкевич // Праці Одеського політехнічного університету – 2011. – Вип. 2(36)

64. Синявська І.М. Формування інноваційної стратегії аграрного підприємства / Синявська І.М. // Вісник Миколаївського державного аграрного університету – 2010.

65. Геник О. Особливості інноваційної стратегії організації вітчизняних підприємств / О. Геник // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 165-169.

66. Мартышевская Е.А. Разработка инновационной стратегии развития предприятия / Е.А. Мартышевская // Управление в социальных и экономических системах : м-лы ХХІ международной научно-практической конференции, г. Минск, 15 мая 2012 г. / Минский ин-т управления ; редкол.: Н.В. Суша [и др.]. – Минск, 2012. – С. 39–40.

67. Шаповал С.С., Фоменко Г.С. Управлінські інновації як головний чинник реструктуризації підприємств – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності / С.С. Шаповал, Г.С. Фоменко // Труды Одесского политехнического университета, 2009, вып. 1 Г.

68. Добрынин, В.С. Организация внедрения управленческих инноваций на промышленном предприятии: Автореф. дис.... канд. экон. наук: 08.00.05 / В.С. Добрынин; Гос. акад. проф. переподгот. И повышения квалификации руководящих работников и специалистов инвестицион. сферы. - М., 2008. - 22 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

		Дата(рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ 2018 01 01 37546301
Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ХАРВІСТ ХОЛДИНГ"		
Територія Організаційно-правова форма господарювання Вид економічної діяльності	Діяльність головних управлінь (хед-офісів) Вирощування усіх видів сільгоспкультур	за КОАТУУ за КОПФГ за КВЕД	
Середня кількість працівників Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Адреса	01135, М. Київ, ул. Павловська, 22, оф. 12		

**Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 01.01.2018 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	36556	72278
первісна вартість	1001	75832	117729
накопичена амортизація	1002	39276	45451
Незавершені капітальні інвестиції	1005	619653	346133
Основні засоби:	1010	1135633	1621953
первісна вартість	1011	1880955	2542038
знос	1012	745322	920085
Інвестиційна нерухомість:	1015	1015	935
первісна вартість	1016	2037	2747
знос	1017	1022	1812
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	3195	2304
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	2000	192
Відстрочені податкові активи	1045	36252	30165
Гудвіл	1050	0	0
Гудвіл при консолідації	1055	0	255905
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	1834304	2329865
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	715024	879547
Виробничі запаси	1101	348803	439401
Незавершене виробництво	1102	41694	78849
Готова продукція	1103	323114	278450

Товари	1104	1413	82847
Депозити перестраховування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	581240	942777
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	30949	38680
з бюджетом	1135	89877	44219
у тому числі з податку на прибуток	1136	20175	1508
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	9577	96234
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	182549	44020
Готівка	1166	1	0
Рахунки в банках	1167	182548	44020
Витрати майбутніх періодів	1170	0	2779
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
Інші оборотні активи	1190	821	1241
Усього за розділом II	1195	1610037	2049497
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	3444341	4379362

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	36366	36366
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	23967	28630
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	2683	7346
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2070560	2521487
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(3171)
Інші резерви	1435	0	0
Неконтрольована частка	1490	-358	-181
Усього за розділом I	1495	2130535	2583131
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	20331	28566
Довгострокові кредити банків	1510	261278	248270
Інші довгострокові зобов'язання	1515	970	96073
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	115	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Привозний фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	282694	372909
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	443359	424032
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	161815	225820
за товари, роботи, послуги	1615	291015	518968
за розрахунками з бюджетом	1620	5607	46138
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	34195
за розрахунками зі страхування	1625	805	4002
за розрахунками з оплати праці	1630	80428	157884
за одержаними авансами	1635	136	1824
за розрахунками з учасниками	1640	11442	518
Поточні забезпечення	1660	29746	34551
Доходи майбутніх періодів	1665	306	115
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	6453	9470

Усього за розділом III	1695	1031112	1423322
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	3444341	4379362

Примітки

Керівник

Головний
бухгалтер

Підписав

Р.В. Скорняков
генеральний директор

Додаток Б

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ХАРВІСТ ХОЛДІНГ"	КОДИ	2018 01 01
		Дата(рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	37546301

**Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 12 місяців 2017 р.**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5112352	3578033
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестрахування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(2398495)	(1467686)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	2713857	2110347
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	7431	40204
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	(0)	(0)
Адміністративні витрати	2130	(467233)	(316668)
Витрати на збут	2150	(1094302)	(832050)
Інші операційні витрати	2180	(199785)	(192861)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	959968	808972
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	1350	1543
Інші фінансові доходи	2220	3032	1696
Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(50480)	(29048)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(83848)	(287884)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	830022	495279
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-152821	-89864
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після	2305	0	0

оподаткування			
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	677201	405415
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	4663	1099
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	-1517	-5184
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	3146	-4085
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	3146	-4085
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	680347	401330
Чистий прибуток (збиток), що належить:			
власникам материнської компанії	2470	677024	405385
неконтрольованій частці	2475	177	30
Сукупний дохід, що належить:			
власникам материнської компанії	2480	680170	401300
неконтрольованій частці	2485	177	30

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	1699259	1328340
Витрати на оплату праці	2505	625221	468895
Відрахування на соціальні заходи	2510	106733	102627
Амортизація	2515	184687	166423
Інші операційні витрати	2520	1032414	912628
Разом	2550	3648314	2978913

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Примітки

Керівник

Головний бухгалтер



Р.В. Скорняков
генеральний директор

Додаток В

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ХАРВІСТ ХОЛДІНГ"	Дата(рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ 2017 01 01 37546301
Територія Організаційно-правова форма господарювання Вид економічної діяльності	Діяльність головних управлінь (хед-офісів) Вирощування усіх видів сільгоспкультур	за КОАТУУ за КОПФГ за КВЕД	
Середня кількість працівників Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака Адреса	01135, М. Київ, ул. Павловська, 22, оф. 12		

**Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 01.01.2017 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	33589	36556
первісна вартість	1001	63966	75832
накопичена амортизація	1002	30377	39276
Незавершені капітальні інвестиції	1005	451659	619653
Основні засоби:	1010	1038460	1135633
первісна вартість	1011	1639103	1880955
Знос	1012	600643	745322
Інвестиційна нерухомість:	1015	1148	1015
первісна вартість	1016	2038	2037
Знос	1017	890	1022
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	3275	3195
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	3051	2000
Відстрочені податкові активи	1045	54299	36252
Гудвіл	1050	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	1585481	1834304
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	457560	715024
Виробничі запаси	1101	241876	348803
Незавершене виробництво	1102	33108	41694
Готова продукція	1103	182101	323114
Товари	1104	475	1413
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	471899	581240

Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	24391	30949
з бюджетом	1135	86741	89877
у тому числі з податку на прибуток	1136	10839	20175
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	12090	9577
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	96835	182549
Готівка	1166	8	1
Рахунки в банках	1167	96827	182548
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	955	821
Усього за розділом II	1195	1150471	1610037
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	804	0
Баланс	1300	2736756	3444341

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	36366	36366
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	22868	23967
Накопичені курсові різниці	1412	1584	2683
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1684033	2070560
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Неконтрольована частка	1490	-388	-358
Усього за розділом I	1495	1742879	2130535
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	15890	20331
Довгострокові кредити банків	1510	252414	261278
Інші довгострокові зобов'язання	1515	7329	970
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	421	115
Благодійна допомога	1526	0	0
Усього за розділом II	1595	276054	282694
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	272841	443359
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	94325	161815
за товари, роботи, послуги	1615	221980	291015
за розрахунками з бюджетом	1620	3465	5607
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	4439	805
за розрахунками з оплати праці	1630	67947	80428
за одержаними авансами	1635	11946	136
за розрахунками з учасниками	1640	371	11442
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	32853	29746
Доходи майбутніх періодів	1665	409	306
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	7247	6453
Усього за розділом III	1695	717823	1031112
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0

У. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	2736756	3444341

Примітки

Керівник

Головний бухгалтер



Р.В. Скорняков
генеральний директор

підпис посади

Додаток Г

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ХАРВІСТ ХОЛДІНГ"	Дата(рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ
			2017 01 01 37546301

**Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 12 місяців 2016 р.**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3578033	2503335
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестрахування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1467686)	(1001044)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	2110347	1502291
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Інші операційні доходи	2120	40204	5685
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	(0)	(0)
Адміністративні витрати	2130	(316668)	(242843)
Витрати на збут	2150	(832050)	(537413)
Інші операційні витрати	2180	(192861)	(165023)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	808972	562697
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	1543	1755
Інші фінансові доходи	2220	1696	537
Фінансові витрати	2250	(29048)	(22210)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(287884)	(267960)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	495279	274819

Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-89864	-28989
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	-4419
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	405415	241411
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	1099	-23756
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	-5184	-2790
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-4085	-26546
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-4085	-26546
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	401330	214865
Чистий прибуток (збиток), що належить: власникам материнської компанії	2470	405385	237933
неконтрольованій частці	2475	30	3478
Сукупний дохід, що належить: власникам материнської компанії	2480	401300	236259
неконтрольованій частці	2485	30	-21394

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	1328340	833875
Витрати на оплату праці	2505	468895	317131
Відрахування на соціальні заходи	2510	102627	96254
Амортизація	2515	166423	144567
Інші операційні витрати	2520	912628	575966
Разом	2550	2978913	1967793

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Примітки

Керівник

Головний бухгалтер



Підпис посада

Д.В. Скорняков
генеральний директор

Додаток Г

Підприємство **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ХАРВІСТ ХОЛДІНГ"** Дата(рік, місяць, число) **2016 | 01 | 01** КОДИ **37546301**
 Територія **за ЄДРПОУ**
 Організаційно-правова форма господарювання **за КОАТУУ**
 Вид економічної діяльності **за КОПФ**
 Діяльність головних управлінь (хед-офісів) **за КВЕД**
 Вирощування усіх видів сільгоспкультур
 Середня кількість працівників
 Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака
 Адреса **01135, М. Київ, ул. Павловська, 22, оф. 12**

**Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 01.01.2016 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	35653	33589
первісна вартість	1001	62103	63966
накопичена амортизація	1002	26450	30377
Незавершені капітальні інвестиції	1005	42001	451659
Основні засоби:	1010	969301	1038460
первісна вартість	1011	1542036	1639103
Знос	1012	572735	600643
Інвестиційна нерухомість:	1015	1167	1148
первісна вартість	1016	1965	2038
Знос	1017	798	890
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	6123	3275
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	3051
Відстрочені податкові активи	1045	12278	51299
Гудвіл	1050	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	1060400	1585481
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	217920	457560
Виробничі запаси	1101	186301	241876
Незавершене виробництво	1102	29450	33108
Готова продукція	1103	2169	182101
Товари	1104	0	475
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари,	1125	425601	471899

роботи, послуги			
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	10047	24391
з бюджетом	1135	80453	86741
у тому числі з податку на прибуток	1136	9540	10839
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	11386	12090
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	93045	96835
Готівка	1166	15	8
Рахунки в банках	1167	93030	96827
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:		0	
резервах довгострокових зобов'язань	1181		0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	955
Усього за розділом II	1195	1095614	1150471
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		804
Баланс	1300	2156014	2736756

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	36366	36366
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	19630	22868
Накопичені курсові різниці	1412	1103	1584
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1074456	1684033
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Неконтрольована частка	1490	-304	-388
Усього за розділом I	1495	1131251	1742879
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	75114	15890
Довгострокові кредити банків	1510	245612	252414
Інші довгострокові зобов'язання	1515	8960	7329
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	573	421
Благодійна допомога	1526	0	0
Усього за розділом II	1595	330259	276054
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	217601	272841
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	84561	94325
за товари, роботи, послуги	1615	186901	221980
за розрахунками з бюджетом	1620	2945	3465
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	3652	4439
за розрахунками з оплати праці	1630	69530	67947
за одержаними авансами	1635	36750	11946
за розрахунками з учасниками	1640	596	371
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	61560	32853
Доходи майбутніх періодів	1665	801	409
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	18757	7247
Усього за розділом III	1695	694504	717823
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами,	1700	0	0

утримуваними для продажу, та групами вибуття			
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	2156014	2736756

Примітки

Керівник

Головний бухгалтер



Р.В.Скорняков
генеральний директор

Додаток Д

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ХАРВІСТ ХОЛДІНГ"	КОДИ	2016 01 01
		Дата(рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	37546301

**Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 12 місяців 2015 р.**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2503335	2106310
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестрахування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1001044)	(947839)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	1502291	1158471
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Інші операційні доходи	2120	5685	0
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	(0)	(0)
Адміністративні витрати	2130	(242843)	(207506)
Витрати на збут	2150	(537413)	(462301)
Інші операційні витрати	2180	(165023)	(142036)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	562697	346628
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	1755	1437
Інші фінансові доходи	2220	537	610
Фінансові витрати	2250	(22210)	(24106)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(267960)	(99005)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0

Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	274819	225564
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-28989	-21049
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-4419	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	241411	204515
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	-23756	-19560
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	-2790	-2140
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-26546	-22618
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-26546	-22618
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	214865	204513
Чистий прибуток (збиток), що належить: власникам материнської компанії	2470	237933	227696
неконтрольованій частці	2475	3478	2845
Сукупний дохід, що належить: власникам материнської компанії	2480	236259	230541
неконтрольованій частці	2485	-21394	-23014

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	833875	765310
Витрати на оплату праці	2505	317131	295421
Відрахування на соціальні заходи	2510	96254	92430
Амортизація	2515	144567	136750
Інші операційні витрати	2520	575966	506472
Разом	2550	1967793	1796383

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Примітки

Керівник

Головний бухгалтер



Підпис посади

В.В. Скорняков
генеральний директор

Додаток Е

КОДИ

2015 | 01 | 01

Дата(рік, місяць,
число)

за ЄДРПОУ

37546301

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
"ХАРВІСТ ХОЛДІНГ"за КОАТУУ
за КОПФГТериторія
Організаційно-правова
форма господарювання
Вид економічної
діяльностіДіяльність головних управлінь
(хед-офісів)
Вирощування усіх видів
сільгоспкультур

за КВЕД

Середня кількість
працівників
Одиниця виміру: тис.грн.
без десятичного знака
Адреса01135, М. Київ, ул. Павловська, 22,
оф. 12**Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 01.01.2015 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	39424	35653
первісна вартість	1001	61230	62103
накопичена амортизація	1002	21806	26450
Незавершені капітальні інвестиції	1005	45096	42001
Основні засоби:	1010	936012	969301
первісна вартість	1011	1453602	1542036
Знос	1012	517590	572735
Інвестиційна нерухомість:	1015	1256	1167
первісна вартість	1016	1873	1965
Знос	1017	617	798
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	4520	6123
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	36462	12278
Гудвіл	1050	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	1058250	1060400
II. Оборотні активи			
Запаси	1100		217920
Виробничі запаси	1101	154603	186301
Незавершене виробництво	1102	28652	29450
Готова продукція	1103	2045	2169
Товари	1104	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	36450	425601
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		15630	10047

за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	76201	80453
у тому числі з податку на прибуток	1136	8012	9540
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	15630	11386
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	92105	93045
Готівка	1166	46	15
Рахунки в банках	1167	92059	93030
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:		0	0
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0
Усього за розділом II	1195	987513	1095614
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	2045763	2156014

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	36366	36366
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	17502	19630
Накопичені курсові різниці	1412	1025	1103
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	950423	1074456
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Неконтрольована частка	1490	-216	-304
Усього за розділом I	1495	1005100	1131251
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	81231	75114
Довгострокові кредити банків	1510	297841	245612
Інші довгострокові зобов'язання	1515	9560	8960
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	573
Благодійна допомога	1526	0	0
Усього за розділом II	1595	388632	330259
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	209631	217601
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	72360	84561
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	22360	186901
за розрахунками з бюджетом	1620	2056	2945
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	3240	3652
за розрахунками з оплати праці	1630	65203	69530
за одержаними авансами	1635	12653	36750
за розрахунками з учасниками	1640	2450	596
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	42357	61560
Доходи майбутніх періодів	1665	923	801
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	180157	18757
Усього за розділом III	1695	652031	694504
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного	1800	0	0

фонду			
Баланс	1900	2045763	2156014

Примітки

Керівник

Головний бухгалтер



Д.В. Скорняков
генеральний директор

Додаток Є

КОДИ

Дата(рік, місяць,
число)

2015 | 01 | 01

за ЄДРПОУ

37546301

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
"ХАРВІСТ ХОЛДІНГ"

**Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 12 місяців 2014 р.**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2106310	1956040
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(947839)	(920651)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	1158471	1035389
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Інші операційні доходи	2120	0	0
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	(0)	(0)
Адміністративні витрати	2130	(207506)	(180613)
Витрати на збут	2150	(462301)	(294061)
Інші операційні витрати	2180	(142036)	(154220)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	346628	406495
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	1437	1540

Інші фінансові доходи	2220	610	843
Фінансові витрати	2250	(24106)	(29630)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(99005)	(174738)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	225564	204510
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-21049	-19786
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	204515	184724
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	-19560	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	-2140	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-22618	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-22618	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	204513	0
Чистий прибуток (збиток), що належить: власникам материнської компанії	2470	227696	0
неконтрольованій частці	2475	2845	0
Сукупний дохід, що належить: власникам материнської компанії	2480	230541	0
неконтрольованій частці	2485	-23014	0

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	765310	691247
Витрати на оплату праці	2505	295421	256310
Відрахування на соціальні заходи	2510	92430	86341
Амортизація	2515	136750	148703
Інші операційні витрати	2520	506472	438729
Разом	2550	1796383	1621330

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Примітки

Керівник

Головний бухгалтер



Д.В. Скорняков
генеральний директор

Додаток Ж

КОДИ
Дата(рік, місяць, число) 2014 | 01 | 01
за ЄДРПОУ 37546301

Підприємство ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
"ХАРВІСТ ХОЛДІНГ"

Територія за КОАТУУ
Організаційно-правова за КОПФГ
форма господарювання
Вид економічної діяльності за КВЕД
Діяльність головних управлінь
(хед-офісів)
Вирощування усіх видів
сільгоспкультур

Середня кількість працівників
Одиниця виміру: тис.грн.
без десяткового знака
Адреса 01135, М. Київ, ул. Павловська, 22,
оф. 12

**Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 01.01.2014 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	25940	39424
первісна вартість	1001	43798	61230
накопичена амортизація	1002	17858	21806
Незавершені капітальні інвестиції	1005	191196	45096
Основні засоби:	1010	1027527	936012
первісна вартість	1011	1503188	1453602
Знос	1012	475661	517590
Інвестиційна нерухомість:	1015	2885	1256
первісна вартість	1016	5950	1873
Знос	1017	3065	617
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	2240	4520
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	8494	36462
Гудвіл	1050	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	1260734	1058250
II. Оборотні активи			
Запаси	1100		
Виробничі запаси	1101	152292	154603
Незавершене виробництво	1102	28820	28652
Готова продукція	1103	146098	2045
Товари	1104	0	0
Векселі одержані	1120	0	0

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	300765	36450
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	35173	15630
з бюджетом	1135	9810	76201
у тому числі з податку на прибуток	1136	224	8012
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3434	15630
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	21784	92105
Готівка	1166	14	46
Рахунки в банках	1167	21770	92059
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0
Усього за розділом II	1195	709264	987513
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	1969998	2045763

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	36366	36366
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	21752	17502
Накопичені курсові різниці	1412	0	1025
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1329161	950423
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(6503)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Неконтрольована частка	1490	16329	-216
Усього за розділом I	1495	1397105	1005100
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	3614	81231
Довгострокові кредити банків	1510	233899	297841
Інші довгострокові зобов'язання	1515	7004	9560
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Усього за розділом II	1595	245347	388632
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	108837	209631
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	38927	72360
за товари, роботи, послуги	1615	105936	22360
за розрахунками з бюджетом	1620	5077	2056
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	4107	3240
за розрахунками з оплати праці	1630	34189	65203
за одержаними авансами	1635	893	12653
за розрахунками з учасниками	1640	108	2450
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	26472	42357
Доходи майбутніх періодів	1665	420	923
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	2580	180157
Усього за розділом III	1695	327546	652031

IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	196998	2045763

Примітки

Керівник

Головний бухгалтер



Р.В.Скорняков
генеральний директор
підпис

Додаток 3

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ХАРВІСТ ХОЛДІНГ"	КОДИ	2014 01 01
		Дата(рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	37546301

**Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 12 місяців 2013 р.**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1956040	1691761
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестрахування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(920651)	(728360)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	1035389	963401
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Інші операційні доходи	2120	0	14407
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	(0)	(0)
Адміністративні витрати	2130	(180613)	(168634)
Витрати на збут	2150	(294061)	(346179)
Інші операційні витрати	2180	(154220)	(74496)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	406495	388499
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	1540	909
Інші фінансові доходи	2220	843	1017
Фінансові витрати	2250	(29630)	(31777)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(174738)	(4420)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:	2290	204510	354228

прибуток			
Фінансовий результат до оподаткування:	2295	(0)	(0)
збиток			
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-19786	-75816
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	184724	278412
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	0	0
Чистий прибуток (збиток), що належить:		0	0
власникам материнської компанії	2470		
неконтрольованій частці	2475	0	0
Сукупний дохід, що належить:		0	0
власникам материнської компанії	2480		
неконтрольованій частці	2485	0	0

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	691247	564130
Витрати на оплату праці	2505	256310	224689
Відрахування на соціальні заходи	2510	86341	52317
Амортизація	2515	148703	122450
Інші операційні витрати	2520	438729	367512
Разом	2550	1621330	1331098

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Примітки

Керівник

Головний бухгалтер



Генеральний директор

Р.В. Скорняков
генеральний директор

