

**Київський національний торговельно-економічний університет**  
**Кафедра міжнародних економічних відносин**

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
**на тему:**

**УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ОПЕРАЦІЙ З ЕКСПОРТУ**

Студентки 2 курсу, 4м групи  
Спеціальності 073 «Менеджмент»,  
спеціалізації «Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»

Донцул  
Яни Олегівни

Науковий керівник  
к.ю.н, професор

Осика  
Сергій Григорович

Гарант освітньої  
програми  
д-р.е.н, доцент

Студінська  
Галина Яківна

**Київ 2018**

## АНОТАЦІЇ

**Донцул Я. Управління ефективністю операцій з експорту.** – Рукопис. Випускна кваліфікаційна робота – Київський національний торговельно-економічний університет, Київ, 2018.

У випускній кваліфікаційній роботі на тему «Управління ефективністю операцій з експорту» було здійснено аналіз сутності операцій з експорту підприємства та визначено їх роль у міжнародному бізнесі. Було з'ясовано фактори що впливають на ефективність операцій з експорту підприємства та здійснено аналіз методологічного інструментарію оцінки ефективності операцій з експорту. У роботі проаналізовано показники фінансово-господарської та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Прогредіс», надано аналіз зовнішнього середовища ТОВ «Прогредіс» та оцінку ефективності управління операціями з експорту на ТОВ «Прогредіс». Досліджено резерви підвищення ефективності експорту ТОВ «Прогредіс». Також у роботі було розроблено комплекс заходів щодо підвищення ефективності експорту ТОВ «Прогредіс» та наведено стратегічні напрямки розвитку ЗЕД підприємства.

## ANNOTATIONS

**Dontsul Y. Managing the Efficiency of Export Operations.** - The manuscript. Graduation work - Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, 2018.

In the final qualification work on "Managing the Efficiency of Export Operations", an analysis was made of the essence of the export operations of the enterprise and its role in international business was determined. The factors influencing the efficiency of export operations of the enterprise were determined and the methodological tools for evaluating the efficiency of export operations were analyzed. In this work the indicators of financial, economic and foreign economic activity of company Progreidis are analyzed, the analysis of the environment of company Progreidis and an estimation of the efficiency of management of export operations at company Progreidis are provided. Reserves for increasing the efficiency of exports of enterprise Progreidis are investigated. Also in the work there was developed a complex of measures to increase the efficiency of exports of company Progreidis and the strategic directions of development of foreign economic activity of the enterprise are given.

**Київський національний торговельно-економічний університет  
Кафедра міжнародних економічних відносин**

**РЕФЕРАТ**

**ВИПУСКНОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ**

на тему:

**УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ОПЕРАЦІЙ З ЕКСПОРТУ**

Студентки 2 курсу, 4м групи  
Спеціальності 073 «Менеджмент»,  
спеціалізації «Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»

Донцул  
Яни Олегівни

Науковий керівник  
к.ю.н, професор

Осика  
Сергій Григорович

**Київ 2018**

Актуальність теми полягає в тому, що зовнішньоекономічна діяльність є найважливішим елементом розвитку господарської діяльності підприємств та організацій України та відіграє важливу роль для економіки країни загалом. Експорт як один з видів такої діяльності дозволяє наповнювати державний бюджет країни та створювати і підтримувати її позитивний імідж на міжнародній арені, що дозволяє українським підприємствам відчувати себе рівноправним партнером на світових товарних ринках. На нинішньому етапі розвитку вітчизняної економіки, який, поміж іншого, характеризується широкими можливостями для підприємств при здійсненні ЗЕД, важливого значення для їх успіху на ринку набуває ефективність управління операціями з експорту. Відповідність управлінських рішень внутрішньому потенціалу підприємств та чинникам зовнішнього середовища є однією із основних передумов успіху підприємств на ринку, що і обумовило вибір процесу управління ефективності експортних операцій як теми випускної кваліфікаційної роботи. Так як одним з найбільших перспективних у нашій державі є аграрний сектор, а експорт зернових культур займає одну з найвищих позицій, тому особливу увагу приділено саме управлінню ефективності експортних операцій зернових в Україні.

**Об'єктом** випускної кваліфікаційної роботи є процес управління ефективністю операцій з експорту, **предметом** роботи – теоретичні засади та практичні аспекти управління ефективністю операцій з експорту.

**Метою** випускної кваліфікаційної роботи є розробка комплексу заходів щодо вдосконалення процесу управління ефективністю операцій з експорту.

Для досягнення поставленої мети у роботі було виконано наступні завдання:

- дослідити сутність операцій з експорту підприємства та їх роль у міжнародному бізнесі;
- визначити фактори що впливають на ефективність операцій з експорту підприємства;
- розглянути методологічний інструментарій оцінки ефективності операцій з експорту;
- провести аналіз показників фінансово-господарської та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Прогредіс»;
- провести аналіз зовнішнього середовища ТОВ «Прогредіс»;
- оцінити ефективність управління операціями з експорту на ТОВ «Прогредіс»;
- визначити резерви підвищення ефективності експорту ТОВ «Прогредіс»;
- розробити комплекс заходів щодо підвищення ефективності експорту ТОВ «Прогредіс»;
- визначити стратегічні напрямки розвитку ЗЕД підприємства.

Дослідження, здійснені у випускній кваліфікаційній роботі, ґрунтуються на логічному та системному підходах до аналізу економічних процесів і явищ у національному середовищі. У процесі дослідження поєднувались теоретичні та емпіричні наукові методи, а саме: аналіз, синтез, дедукція, індукція, моделювання,

абстрагування, системний аналіз. Спеціальні наукові методи – формалізація, створення ідей, економічний аналіз також застосовувалися під час дослідження.

Літературною та статистичною базою є дослідження зарубіжних і вітчизняних фахівців, закони України,

Здійснені у роботі дослідження та розроблені пропозиції можуть бути використані у практичній діяльності досліджуваного підприємства.

**Структура роботи.** Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів (9 підрозділів), висновків та пропозицій, списку використаних джерел, додатків що відповідає поставленій меті та дослідницьким завданням. Повний обсяг роботи становить 105 сторінок.

У **вступі** випускної кваліфікаційної роботи обґрунтовано актуальність теми дослідження, визначено мету та головні завдання дослідження, об'єкт та предмет дослідження, а також зазначені методи, що були використані в ході проведення дослідження обраної теми випускної кваліфікаційної роботи.

У **розділі 1. «Теоретичні основи управління ефективністю операцій з експорту підприємства»** було проведено аналіз сутності операцій з експорту підприємства та визначено їх роль у міжнародному бізнесі. Було з'ясовано фактори що впливають на ефективність операцій з експорту підприємства загалом та зокрема ТОВ «Прогредіс». А також було здійснено аналіз методологічного інструментарію оцінки ефективності операцій з експорту.

У **розділі 2. «Аналіз стану ефективності операцій з експорту ТОВ «Прогредіс»»** проаналізовано показники фінансово-господарської та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Прогредіс». Було надано аналіз зовнішнього середовища ТОВ «Прогредіс». Та зокрема надано оцінку ефективності управління операціями з експорту на ТОВ «Прогредіс».

У **третьому розділі** випускної кваліфікаційної роботи, що має назву **«Підвищення ефективності операцій з експорту ТОВ «Прогредіс»** досліджено резерви підвищення ефективності експорту ТОВ «Прогредіс». Також у роботі було розроблено комплекс заходів щодо підвищення ефективності експорту ТОВ «Прогредіс». Наведено стратегічні напрямки розвитку ЗЕД підприємства.

У **висновках та пропозиціях** здійснено узагальнення найважливіших проблем, пов'язаних з кримінально-правовою характеристикою злочинів проти власності.

Запропоновано дієві шляхи вирішення виявлених проблем, зокрема надані пропозиції щодо внесення змін до чинного законодавства, яке встановлює відповідальність за злочини проти власності та пропозиції щодо розробки нових нормативних актів, які встановили б новий підхід у попередженні вчинення злочинів проти власності та боротьби з ними.

## ЗМІСТ

<b>Вступ</b>	3
<b>1. Теоретичні основи управління ефективністю операцій з експорту підприємства</b>	5
1.1. Сутність операцій з експорту підприємства та їх роль у міжнародному бізнесі	5
1.2. Фактори що впливають на ефективність операцій з експорту підприємства	13
1.3. Методологічний інструментарій оцінки ефективності операцій з експорту	22
Висновки до розділу 1	34
<b>2 Аналіз стану ефективності операцій з експорту ТОВ «Прогредіс»</b>	35
2.1. Аналіз показників фінансово-господарської та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Прогредіс»	35
2.2. Аналіз зовнішнього середовища ТОВ «Прогредіс»	48
2.3. Оцінка ефективності управління операціями з експорту на ТОВ «Прогредіс»	55
Висновки до розділу 2	67
<b>3. Підвищення ефективності операцій з експорту ТОВ «Прогредіс»</b>	69
3.1. Визначення резервів підвищення ефективності експорту ТОВ «Прогредіс»	69
3.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності експорту ТОВ «Прогредіс»	79
3.3. Визначення стратегічних напрямків розвитку ЗЕД підприємства	87
Висновки до розділу 3	97
<b>Висновки</b>	99
<b>Список використаних джерел</b>	101
<b>Додатки</b>	106

## ВСТУП

На нинішньому етапі розвитку вітчизняної економіки, який, поміж іншого, характеризується широкими можливостями для підприємств при здійсненні ЗЕД, важливого значення для їх успіху на ринку набуває ефективність управління операціями з експорту. Відповідність управлінських рішень внутрішньому потенціалу підприємств та чинникам зовнішнього середовища є однією із основних передумов успіху підприємств на ринку, що і обумовило вибір процесу управління ефективності експортних операцій як теми випускної кваліфікаційної роботи.

Дослідженню методичних підходів та інструментів управління ефективністю операцій з експорту приділена значна увага у роботах таких вчених як: Макагон Ю.В., Кравченко В.А., Кадуріна Л.О., Козик В.В., Кредісов А., Беседін В.Ф., Лозенко А. П., Яковлев А., Якубовський М., Фомічева Н., Циганкова Т., Хоберлер Г., Ф. Рута, Корден М., Пила В.І., Пузанов І.І., Пахомов Ю., Осика С., Грабинський І., Злупко С., Савельєв Є., Денисюк С.П., Бурковський І., Леонтьєв В. та інші. Проте практичні аспекти застосування існуючих підходів у зазначених працях не висвітлені, що вказує на доцільність дослідження даної теми.

**Об'єктом** випускної кваліфікаційної роботи є процес управління ефективністю операцій з експорту, **предметом** роботи – теоретичні засади та практичні аспекти управління ефективністю операцій з експорту.

**Метою** випускної кваліфікаційної роботи є розробка комплексу заходів щодо вдосконалення процесу управління ефективністю операцій з експорту.

Для досягнення поставленої мети у роботі було виконано наступні завдання:

- дослідити сутність операцій з експорту підприємства та їх роль у міжнародному бізнесі;
- визначити фактори що впливають на ефективність операцій з експорту підприємства;
- розглянути методологічний інструментарій оцінки ефективності операцій з експорту;

- провести аналіз показників фінансово-господарської та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Прогредіс»;
- провести аналіз зовнішнього середовища ТОВ «Прогредіс»;
- оцінити ефективність управління операціями з експорту на ТОВ «Прогредіс»;
- визначити резерви підвищення ефективності експорту ТОВ «Прогредіс»;
- розробити комплекс заходів щодо підвищення ефективності експорту ТОВ «Прогредіс»;
- визначити стратегічні напрямки розвитку ЗЕД підприємства.

Дослідження, здійснені у випускній кваліфікаційній роботі, ґрунтуються на логічному та системному підходах до аналізу економічних процесів і явищ у національному середовищі. У процесі дослідження поєднувались теоретичні та емпіричні наукові методи, а саме: аналіз, синтез, дедукція, індукція, моделювання, абстрагування, системний аналіз. Спеціальні наукові методи – формалізація, створення ідей, економічний аналіз також застосовувались під час дослідження.

Літературною та статистичною базою є дослідження зарубіжних і вітчизняних фахівців, закони України,

Здійснені у роботі дослідження та розроблені пропозиції можуть бути використані у практичній діяльності досліджуваного підприємства.



## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ОПЕРАЦІЙ З ЕКСПОРТУ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1. Сутність операцій з експорту підприємства та їх роль у міжнародному бізнесі

За умов поширення глобалізаційних процесів та інтеграції багатьох національних економік до спільного економічного простору, одним з головних напрямків господарської діяльності підприємства є його експортна діяльність, що є складовою частиною формування, становлення та розвитку підприємства. Експортна діяльність здійснюється згідно з певним набором підходів, які можна охарактеризувати в рамках стратегії розвитку підприємства.

Серед різноманітних форм зовнішньоекономічної діяльності історично першою та переважаючою є міжнародна торгівля, тобто міжнародний обмін продуктами й послугами. За напрямком товарного потоку операції у міжнародній торгівлі поділяються на експорт і імпорт. Розглянемо сутність експорту.

Експорт товарів – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України [1]. Суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, що здійснює експорт товарів, є експортером.

Експортна операція являє собою діяльність, спрямовану на продаж і вивіз за кордон товарів для передачі їх у власність іноземному контрагенту. Для продавця не має значення, що буде робити з цим товаром покупець – пустить в переробку, реалізує на внутрішньому ринку чи перепродасть у треті країни. Для продавця і його країни в будь-якому випадку це буде експортна операція [3, с.198]. Її основними ознаками є укладення контракту з іноземним контрагентом і перетинання товаром кордону країни - експортера. Факт експорту фіксується в момент перетину товаром митного кордону держави.

Термін «експорт» походить від латинського «exportare», що означає «вивозити» [3]. Але дослідження економічної літератури, нормативно-правових

актів і наукових праць свідчить про наявність дискусійного питання – яку господарську операцію вважати експортом.

Аналіз вивчення поняття «експорт» в економічних словниках і спеціалізованій літературі [4, 5, 6, 7] дає можливість встановити головний критерій експорту товарів – перетин кордону економічної території країни товаром та дати наступне визначення: експорт - це продаж продукції (робіт, послуг) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивозом або без вивозу цих товарів за митну територію України, включаючи реекспорт.

Розглянемо визначення експорту регулюючими зовнішньоекономічну діяльність нормативно-правовими актами. Так, Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [1] визначає експорт як продаж товарів українськими суб'єктами господарської діяльності з вивозом або без вивозу цих товарів за митну територію України. У цьому законі також визначено момент здійснення експорту – момент перетину митного кордону України або переходу права власності на зазначений товар, що експортується, від продавця до покупця.

У ст. 194 Митного кодексу України експорт визначається як митний режим, відповідно до якого товари вивозяться за межі митної території України для вільного обігу без зобов'язання про їх повернення на цю територію та без встановлення умов їх використання за межами митної території України [2].

Отже, основні нормативно-правові акти, які регулюють зовнішньоекономічну діяльність, у питанні обов'язковості вивозу товарів по операціях з експорту не узгоджені між собою.

Звернімося до вітчизняних науковців, які досліджували питання визначення експорту. О.О. Беляков при дослідженні визначення експорту, орієнтується на Цивільний Кодекс України, у відповідності з яким право власності може перейти при передачі товару покупцю, при здачі товару транспортній компанії, або при передачі коносаменту, і вважає, що «право власності може перейти до моменту перетину митного кордону України, як це і передбачено у визначенні експорту у

Законі «Про зовнішньоекономічну діяльність» і відповідає економічній сутності продажу [9, с.24].

Н.В. Федькевич, звертаючись до визначень терміну «експорт», наведених в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та «Положенні про держаний експортний контроль в Україні», робить висновок, що «господарська операція з передачі українським суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності товарів іноземному суб'єкту господарювання на території України з вивезенням чи без вивезення підпадає під визначення «експорту [10, с.53]».

О.В. Рура, вважає, що «правомірним є віднесення до зовнішньоекономічної діяльності операції з продажу товарів іноземним покупцям в Україні без їх вивезення за межі її митного кордону», однак, «називати такі операції експортом необґрунтовано» [11, с.17].

Але головне питання в тому, за якими базисними умовами поставки продавець виконує свої обов'язки за договором з експорту і ким вивозиться експортна продукція за межі митного кордону – продавцем чи покупцем. За умовами франко склад (EXW) договору, продавець виконує своє зобов'язання по поставці в момент надання товару в розпорядження покупця на своєму підприємстві (заводі, складі і т.п.). На цьому етапі зобов'язання продавця по виконанню умов договору з експорту закінчуються [12, с.143].

Виходячи з вище наведеного загального поняття «експорт», необхідно уточнити це поняття наступним чином: експорт – продаж товару іноземному покупцеві з вивезенням або без вивезення товару продавцем за межі митних кордонів. При цьому експорт необхідно розділяти на зовнішній і внутрішній. Під зовнішнім експортом розуміється продаж товару іноземному покупцю з вивезенням товару продавцем за межі митних кордонів України, а під внутрішнім експортом - продаж товару іноземному покупцю без вивезення товару продавцем за межі митних кордонів України.

Існують такі основні види експортних операцій: поставки експортного товару за готівку; експорт товару на умовах комерційного кредиту; експорт товару в рахунок державного кредиту (України), наданого країні іноземного

покупця; експорт товару при компенсаційній угоді; експорт товару при бартерній угоді; експорт товару в рахунок надання допомоги.

Крім товарів, можливий експорт робіт (наприклад, будівництво об'єктів за кордоном) і експорт послуг (технічні послуги, навчання спеціалістів та ін.).

Роль експортних операцій для підприємств визначається тим, що за допомогою експорту є можливість збільшити збут продукції і підвищити доходність підприємства. Проте експорт не слід розглядати як єдину альтернативу тим складнощам, що виникають у підприємства на внутрішньому ринку. Експорт — це тільки один із можливих варіантів його діяльності. І лише порівняно з іншими варіантами можна зробити висновок про економічну доцільність чи недоцільність здійснення цього виду ЗЕД.

Загальна тенденція світового розвитку — це інтернаціоналізація підприємств, яка характеризується вжиттям комплексу заходів по входженню їх до міжнародного бізнесу. Серед цих заходів для аграрних підприємств на сучасному етапі важливе значення має експорт продукції. Які ж причини спонукають підприємства, і не лише аграрні, звертатися до експорту?

Таких причин може бути багато, хоча для конкретного підприємства істотне значення можуть мати лише декотрі з них. Тому в наведеному переліку причин вони подані довільно без оцінки значущості:

- експорт відповідного продукту потенційно забезпечує вищу прибутковість порівняно з його реалізацією на внутрішньому ринку;
- підприємству потрібна валюта для придбання за кордоном необхідної техніки, обладнання, які або відсутні на внутрішньому ринку, або мають незадовільну якість;
- експорт на основі бартеру є єдиним способом одержати за кордоном необхідні ресурси, включаючи сировину;
- за допомогою експорту підприємство намагається задіяти вільні виробничі потужності або розширити поле своєї діяльності (збільшити посівні площі, наростити поголів'я тварин) за рахунок тих галузей, продукція яких має попит за кордоном;

- складнощі збуту своєї продукції на внутрішньому ринку;
- підприємство виробляє високоякісні товари, що відповідають світовим стандартам завдяки високій кваліфікації кадрів і запровадженню прогресивної технології, і водночас володіє загальними маркетинговими перевагами;
- підприємство намагається організувати і підтримувати своє виробництво на рівні світових вимог, користуючись міжнародними зв'язками, встановленими через експорт;
- завдяки експорту підприємство намагається зменшити сезонні коливання попиту на певні види своєї продукції;
- гарантія збуту продукції за кордоном партнеру, з яким встановились надійні ділові зв'язки. Можливі випадки, коли одержаний запит на здійснення експорту або зроблена за власною ініціативою пропозиція закінчились укладенням першої угоди, успіх якої викликав бажання продовжити експортну діяльність з цим партнером;
- підприємство може схилитись до експорту через податкові міркування. Так, згідно з чинним законодавством України продовольчі товари і сільськогосподарська продукція, що йдуть на експорт, не обкладаються податком на додану вартість. Це є вагомим аргументом на користь здійснення експортної діяльності аграрними підприємствами;
- залежність від закордонних постачальників сировини, інших ресурсів (підприємство їх одержує під зобов'язання експорту готової продукції) [15, с. 43].

Водночас не слід залишати поза увагою й фактори, які ставлять під сумнів доцільність виходу підприємства на зовнішній ринок. Ось деякі з них:

1. Рівень прибутку від експортних операцій може виявитись насправді значно нижчим, ніж планувалось, через нестабільність економічної або політичної ситуації за кордоном.

2. Модифікація товару для відповідності його вимогам закордонного ринку може виявитись надто витратною.

3. Проникнення і закріплення на закордонному ринку буде вимагати значних коштів.

4. Застосування урядом країни-імпортера нетарифних бар'єрів на шляху експортованого товару поставить під загрозу бізнес на цьому ринку.

Юридична особа може здійснювати експорт товарів у разі дотримання наступних умов [12, с.52]:

- здійснення експортних операцій повинно бути передбачено статутними документами;
- контракт на експорт повинен відповідати всім вимогам, встановленим Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів;
- при визначенні предмета експорту повинні бути враховані такі обмеження, як квотування і ліцензування експорту, визначені законодавством України.

Для здійснення експортної діяльності в Україні застосовують генеральні, разові й індивідуальні ліцензії. Індивідуальні ліцензії видаються на експорт товарів на основі заявки суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Ліцензія на експорт і її копії заповнюються на англійській мові. Кожен документ повинен мати стандартний серійний номер, за допомогою якого він може бути ідентифікований. Ліцензії на експорт можуть видаватися після відвантаження продукції.

Основою обліку експортних операцій є договір постачання.

Залежно від предмета експорту митним органам надаються наступні документи [12, с.54]:

- вантажна митна декларація, що підтверджує факт перетину митної території і надалі підтверджує право на застосування нульової ставки за податком на додану вартість;
- провізна відомість або CARNET TIR;
- товарно-супровідні документи - транспортні накладні;
- рахунки-фактури, інвойси;

- довідка про декларування валютних цінностей, доходів і майна, що належить резиденту України і знаходяться за її межами або довідку про відсутність за межами України валютних цінностей;
- ліцензія Мінекономіки України на товари, що підлягають ліцензуванню;
- дозвіл комісії з експортного контролю;
- фітосанітарний сертифікат;
- ветеринарний сертифікат;
- дозвіл служби екологічного контролю на вивіз товарів;
- свідоцтво про допущення до перевезення транспортного засобу або контейнера для перевезення вантажів під митними печатками і пломбами (для українських перевізників);
- інформаційний лист Державної митної служби з переліком висновків;
- експертний висновок територіального органу Держстандарту України;
- дозвіл Міністерства культури (при вивезенні культурних цінностей);
- облікова картка суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності;
- разова (індивідуальна) ліцензія на право здійснення певних видів зовнішньоекономічної діяльності;
- платіжні документи на переказ сум митних платежів та інших податків;
- інші документи [15, с. 45].

У міжнародній торговій практиці застосовуються два методи експорту: непрямий і прямий. За непрямого експорту підприємство користується послугами посередників, а за прямого проводить експортні операції самостійно. Підприємства, що тільки починають свою експортну діяльність, частіше використовують непрямий експорт. Вони віддають перевагу цьому варіанту з двох причин. По-перше, такий експорт потребує меншого обсягу капіталовкладень, оскільки підприємству не доводиться створювати за кордоном власний торговий апарат або налагоджувати мережу контактів. По-друге, за непрямого експорту підприємство менше ризикує. Оптовою реалізацією товару займаються посередники, які застосовують у цій діяльності свої специфічні

професійні знання, уміння і послуги, і тому продавець, як правило, робить менше помилок.

Використання посередників при експорті має не тільки переваги, а й недоліки:

- ізольованість виробника від ринку, відсутність інформації про реакцію споживача на товар;
- залежність експортера від посередника;
- недостатня увага посередника до роботи з товаром експортера;
- відсутність у посередника в силу різних причин прагнення просувати товар експортера на всі доступні сегменти цільового ринку [10, с.114].

Непрямий експорт, або делегування повноважень без інвестування, має різноманітні форми.

1. Передача повноважень з експорту передбачає використання системи збуту, що знаходиться в одній або декількох країнах і належить іншому підприємству. Таку систему збуту експортер використовує тоді, коли його потенціал слабкий, щоб діяти самостійно на зовнішньому ринку.
2. Експортна франшиза — такий спосіб організації справи, за якого франчайзі купує у відомої компанії право на продаж її товарів під її товарним знаком.
3. Комерційні посередники активно беруть участь в експортних операціях. Їх розрізняють за двома ознаками: винагороді (торгова націнка або комісійні) і сталості зв'язків з експортером.

Основна мета експорту – забезпечувати належний рівень доходів та сприяти покращенню фінансово-економічного стану. За інших умов він є недоцільним. Крім того, екпортуючи, підприємство очікує отримати більше прибутків, ніж від реалізації продукції на внутрішньому ринку. Тому діяльність у межах глобальних ринкових сегментів потребує особливого механізму виходу на них. Перш ніж виходити на зовнішні ринки, необхідно провести аналіз вивчення внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства та оцінити рівень його готовності до роботи в експортній сфері [17, с. 34].



Часто трапляється, що підприємство, яке виходить на глобальні ринки, зустрічається з невизначеністю ринкового простору, різними видами ризиків, конкуренцією з боку інших виробників. Відсутність стратегій пристосування до нових умов кон'юнктури може бути причиною припинення експортної діяльності. Традиційні методи боротьби з конкурентами інколи виявляються недовірними та не здатні протистояти конкуренції на зовнішніх ринках. В цьому випадку може допомогти використання адаптаційного механізму, який сприятиме створенню умов для динамічної конкурентоспроможності підприємства. Кожен суб'єкт господарювання має власні підходи до його формування з урахуванням особливостей галузі.

## **1.2. Фактори що впливають на ефективність операцій з експорту підприємства**

Ефективність експортних операцій підприємства визначається впливом на нього значної кількості різноманітних чинників, що формуються як всередині підприємства та є підконтрольними йому, так і формуються у зовнішньому середовищі та лише створюють умови для функціонування.

Залежно від місця виникнення чинники впливу на експортну діяльність підприємства поділяються на: внутрішні (ендогенні), виникнення та інтенсивність прояву яких залежить від діяльності підприємства, стану його виробничо-ресурсної бази, системи його менеджменту і зовнішні (екзогенні), виникнення та інтенсивність прояву яких не залежить від діяльності підприємства та обумовлюється станом зовнішнього середовища.

2. Залежно від джерела виникнення чинники впливу на експортну діяльність підприємства поділяються на:

- природно ресурсні (кліматичні, забезпеченість речовинними чинниками виробництва, географічне розташування суб'єкта ЗЕД тощо);
- інформаційно-технологічні (бізнес-інформація та технологічні знання, які використовуються для прийняття рішень підприємством);

- управлінські, які пов'язані з системою менеджменту і дія яких обумовлює певний результат бізнес-діяльності підприємства; інтелектуальні, які визначають рівень кваліфікації робітників та персоналу підприємства, їх здатність генерувати та реалізовувати нові конкурентні переваги підприємства.

3. Залежно від характеру походження вони поділяються на: чинники ринкового походження, які визначають обсяги та асортиментну структуру експорту підприємства, його експортну стратегію і відбивають кон'юнктуру зовнішнього ринку, умови та рівень його конкуренції; виробничі чинники, які відбивають стан та функціональні характеристики виробничо-ресурсної бази підприємства; чинники інституціонального походження, дія яких пов'язана із зовнішньоторговельною політикою держави та діяльністю системи міжнародних інститутів з координації та контролю світової торгівлі.

4. Залежно від наслідків прояву чинники впливу на експортну діяльність підприємства поділяються на: загальні, дія яких призводить до змін в загальних умовах здійснення експортної діяльності підприємства; специфічні, дія яких змінює умови експорту підприємств окремої галузі; індивідуальні, дія яких безпосередньо обумовлює зміни в експортній діяльності окремого підприємства.

5. Залежно від ступеня впливу на рівень експортної діяльності підприємства вони поділяються на: основні, вплив яких на рівень експортоздатності підприємства є визначальним, і другорядні, вплив яких на рівень конкурентоспроможності порівняно з першими не є визначальним.

6. Залежно від ступеня взаємообумовленості чинники формування та розвитку експортної діяльності підприємства поділяються на: незалежні, які визначаються певними подіями або тенденціями, і похідні, які є наслідками дії причинно-наслідкового зв'язку між певними подіями або рішеннями.

7. Залежно від часу дії розрізняють постійні та тимчасові чинники формування та розвитку експортної діяльності підприємства. Постійні чинники визначають загальний рівень експортоздатності підприємства; тимчасові – змінюють цей рівень внаслідок тих чи інших подій.

8. Залежно від спрямованості дії розрізняють чинники, які стимулюють розвиток експортної діяльності, і чинники, які стримують цей розвиток.

9. Залежно від характеру визначення розглядають: потенційні та фактичні (наявні) чинники формування та розвитку експортоздатності. Потенційні чинники обумовлюють ймовірність досягнення певного рівня експортоздатності, фактичні обумовлюють певний його рівень у визначений час.

Безумовно, ефективність експортних операцій окремого підприємства в першу чергу визначається його внутрішнім потенціалом, при чому мова йде не лише організаційних механізм у сфері здійснення експортних операцій, а також про наявність передумов для виробництва (чи у випадку зернових – вирощування) або закупівлі якісної продукції, конкурентоспроможної на зарубіжних ринках. Саме якість продукції, яка є об'єктом експортних операцій, є одним з ключових чинників успіхів підприємств у міжнародній торгівлі.

На можливості підприємства щодо отримання якісної експортної продукції впливають такі чинники, як наявність орних земель, техніки, добрив та засобів обробки продукції; якість здійснених розрахунків, що дозволяють провести усі роботи щодо підготовки полів до посівів, обробки від шкідників, удобрення з мінімальними для підприємства витратами; наявність потужностей для зберігання продукції в оптимальних умовах; опанування технологій обробки зерна тощо.

Поряд із розглянутими факторами важливе значення для забезпечення ефективного експорту зернових має також якість управління операціями з експорту і, зокрема, наявність у підприємства експортної стратегії або, щонайменше, передумов для її формування.

Експортоорієнтована політика українських підприємств повинна бути довгостроковою, далекоглядною у передбаченні майбутньої експортоздатності і життєздатності підприємства. Це вимагає постановки чітких цілей і формування стратегічних напрямів її розвитку. Головні з них можна сформулювати наступним чином:

1. Розробляти та реалізовувати довгострокову експортоорієнтовану стратегію підприємства, яка б передбачала: здійснення продуктивних,

технологічних, організаційно-управлінських та інфраструктурних інновацій, підвищення стабільності та завершеності технологічних циклів при створенні конкурентоздатної експортоорієнтованої продукції, покращення якості продукції, яка експортується, збільшення глибини її переробки, оптимізацію цінових умов, гнучке використання сукупного потенціалу підприємства залежно від кон'юнктури зовнішніх ринків, залучення зовнішніх і внутрішніх інвестицій, розвиток інвестиційного співробітництва, шляхи подолання основних експортних перешкод і бар'єрів; системне акумулювання даних про наявний експортний потенціал підприємства шляхом автоматизації інформаційно-аналітичної діяльності на основі застосування новітніх інформаційних технологій з виходом у глобальну комп'ютерну мережу Інтернет; кадрове забезпечення і навчання персоналу підприємства, що працюють з експортною продукцією тощо.

2. Нейтралізувати вплив негативних чинників зовнішнього середовища шляхом формування захисту проти них; обмежувати вплив та кількість чинників зовнішнього середовища, що діють негативно, шляхом сегментації ринку та визначення тих позицій, де дія цих чинників є найслабшою.

3. Цілеспрямовано керувати функціонуванням системи управління для досягнення стратегічних цілей та завдань експортної діяльності, розвитку внутрішнього механізму її саморегуляції та забезпечувати синхронізацію управлінського впливу з динамікою дії негативних та позитивних чинників, тобто гнучкості експортної діяльності підприємства як процесу.

4. Використовувати стратегічне бачення щодо процесів управління керівним складом. Перелічені узагальнені стратегічні напрями розвитку експортоорієнтованої політики підприємств повинні мати системний характер застосуватись у контексті довгострокової стратегії зовнішньоекономічної діяльності [16].

Отже, ефективне здійснення експортних операцій підприємства неможливе без стратегії. Експортна стратегія – це довгострокова програма розвитку підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності, що включає в себе аналіз кон'юнктури ринку, розробку плану і забезпечення тактичних дій для

ефективного використання виробничо-ресурсного потенціалу, підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції, розширення торговельної діяльності й збільшення прибутків.

Формування експортної стратегії є передумовою ефективного використання експортних ресурсів та досягнення сталих глобальних конкурентних переваг. Від того, наскільки вдало розроблена експортна стратегія, залежить конкурентна позиція, яку підприємство займе на ринку [13].

– Для забезпечення максимальної ефективності експорту продукції АПК, важливо, щоб експортна стратегія підприємства корелювала з його виробничою програмою. Окрім цього, при формуванні стратегії підвищення ефективності продажу зернових за кордон важливо брати до уваги такі аспекти, як попит на зовнішніх ринках, що визначає доцільність тварної диверсифікації експорту, географічні центри торгівлі тим чи іншим товаром, що обумовлює напрями географічної диверсифікації поставок, а також існування на ринку міжфірмої інтеграції, яка вказує на можливості інтеграції підприємства у міжнародні ланцюги створення доданої вартості. Таким чином, для забезпечення максимальної ефективності експортних операцій стратегія підприємств має охоплювати такі сфери діяльності:

- виробнича сфера: безперебійне виробництво продукції, конкурентоспроможної на зовнішніх ринках та вдосконалення її технологічних параметрів, розвиток вертикальних інтеграційних зв'язків між сільськогосподарськими і переробними підприємствами; формування ефективного персоналу для роботи в сфері зовнішньоекономічної діяльності.
- товарна диверсифікація експорту: нарощування обсягів експорту продукції, яка вже зайняла свою нішу на зовнішніх ринках та сприяння його зростанню щодо інших видів продукції.
- географічна диверсифікація експорту: зміцнення торговельних відносин і заходи щодо стимулювання експорту до країн – найближчих сусідів

регіону та України в цілому; розширення співробітництва з країнами Європейського Союзу та країнами СНД.

- участь у глобальних інтеграційних процесах: залучення підприємств до глобальних ланцюгів постачання; використання ефективних механізмів маркетингового позиціонування на світовому ринку [16].

Ефективна експортна стратегія є запорукою втілення в життя глобальних маркетингових стратегій та зміцнення позицій підприємств на світовому продовольчому ринку, досягнення максимальної реалізації ними своїх конкурентних переваг, збільшення темпів росту експорту, скорочення витрат на збут продукції за кордон.

Окрім наявності експортної стратегії як базового фактору ефективності експортних операцій, до чинників результативності поставок аграрної продукції за кордон, які формуються всередині підприємства, можна віднести:

- якість міжнародного маркетингу, структуру поточних витрат, рівень використання основних фондів, розмір страхових запасів, асортиментну політику – ті чинники, які впливають на обсяги продукції, яка може продаватися за кордон, та взаємозв'язки з зарубіжними партнерами;
- фактори інноваційного характеру: інноваційний менеджмент, витрати на НДДКР, якість інноваційних проектів, швидкість генерації і ринкової реалізації нововведень, рівень їх науково-технологічної новизни – чинники, які впливають на врожайність зернових, а також на рівень витрат при їх посіві, обробці та зборі;
- чинники фінансового характеру: фінансова стратегія підприємства, структура його активів та їх ліквідність, рівень фінансових ризиків, фінансовий менеджмент, тобто фактори, які визначають можливості аграрного підприємства фінансувати вихід на зовнішні ринки на першому етапі експорту та поступове освоєння нових.

Залежно від виду ресурсів, що використовуються підприємством та обумовлюються результати його експортної діяльності доцільно виокремити ефективності експортних операцій, які пов'язані зі станом:

- техніко-технологічних ресурсів – станом та якістю основних фондів, матеріало-сировинних ресурсів, рівнем матеріало-, фондо- та енергомісткістю виробництва, технологічним рівнем виробництва;
- інтелектуальних ресурсів – якість та рівень кваліфікації управлінського, виконавчого та виробничого персоналу, плинність кадрів тощо;
- інформаційних ресурсів – володіння стратегічною та оперативною інформацією, стан інформаційного забезпечення експортної діяльності;
- фінансових ресурсів – забезпечення власним капіталом, його мобільність, можливість отримання та обсяги позичкового капіталу, рівень прибутковості експорту;
- товарних ресурсів – асортимент та обсяг товарних та страхових запасів;
- організаційних ресурсів – стан організаційної структури управління, стиль та засоби управління, ефективність управлінських рішень;
- просторових ресурсів – територіальні умови експортної діяльності, інфраструктура регіону, рівень можливостей територіальної диверсифікації експорту.

Розглядаючи підприємства, які здійснюють торгівлю аграрною продукцією, відзначимо, що для них сукупність факторів зовнішнього середовища відіграє особливу роль, зважаючи на те, що продовольчі товари є об'єктом посиленого контролю з боку наглядових структур зважаючи на їх вплив на здоров'я людей, а також роль у забезпечення життєдіяльності.

Зовнішні фактори впливу на ефективність експортних операцій можна поділити на національні та міжнародні. Міжнародні чинники ефективності експорту обумовлюються ситуацією поза межами країни, станом та кон'юнктурою світових ринків, вимогами міжнародних інституцій щодо координації та контролю світових торговельних та фінансових потоків. Вплив міжнародних чинників на формування експортоздатності підприємства є прямим, оскільки воно безпосередньо взаємодіє з іноземними суб'єктами господарювання. Враховуючи зовнішній борг Державного бюджету України міжнародні чинники

значною мірою визначають і загальну фінансово-економічну ситуацію в Україні, а отже, рівень інфляції, стабільність національної валюти, кредитні ставки тощо, що також має суттєве значення для експортної діяльності вітчизняних підприємств.

Національні чинники ефективності експортних операцій формуються в межах країни та можуть бути розподілені за рівнем агрегування на:

1) чинники макrorівневої дії: економічні (стан розвитку економіки, її галузева та територіальна структура, податкова, кредитна та зовнішньоекономічна політика держави тощо); політичні (визначають політичну ситуацію в країні, характер державного регулювання економіки, темпи та напрямок реформування економічної системи тощо); природні (визначають рівень статичних переваг вітчизняних підприємств, ресурсні та кліматичні умови їх господарювання, географічне розташування тощо). Зазначені чинники мають особливе значення саме для ринку зернових, оскільки держава шляхом земельної політики впливає на обсяги площ, які можуть використовуватися для вирощування зернових, що є одним з ключових факторів розвитку галузі в цілому. Окрім цього кліматичні умови в країні та адаптованість до них національного господарства (мова йде у тому числі про наявність енергоресурсів, інфраструктуру та її відповідність потребам країни) також справляє значний вплив на ефективність експортних операцій, оскільки визначає обсяг витрат, які підприємствам необхідно понести для вирощування зернових, що спрямовуватимуться на експорт. Зважаючи на важливу роль міжнародних аграрних компаній на ринку зернових, одним з факторів національного рівня можна також назвати політику у сфері залучення інвестицій, оскільки вона впливає на конкуренцію на ринку, і, відповідно, на умови здійснення господарських операцій та експорту зокрема.

На сучасному етапі економічних перетворень, коли йде активний процес формування принципово нової правової та інституційної основи відкритого ринкового господарства, особливого значення набувають цілеспрямовані зусилля держави з удосконалення нормативної бази, організаційного та іншого забезпечення експортної діяльності. Зі зменшенням втручання держави в підприємницьку діяльність, у тому числі в сфері зовнішньої торгівлі, суттєво



зростає роль непрямих форм її участі в реалізації загальнонаціональних цілей і завдань у цій галузі. Система організаційно-правових і спеціальних заходів стимулювання експорту дозволить більш ефективно виконати покладені на державу функції її розвитку і розширення участі України в міжнародному розподілі праці. Підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції і розширення її доступу на зовнішні ринки пов'язане зі створенням ефективною системи сертифікації експортованої продукції, у тому числі з відтворенням державної інспекції якості експортних товарів [15, с.312].

2) чинники мезорівневої дії: економічні (структура галузевого ринку, рівень конкуренції на внутрішньому ринку, ємність внутрішнього ринку тощо); науково-технологічні (відбивають галузеві особливості НТП, тривалість життєвого циклу виробів (технологій) тощо).

Значимість впливу окремих зовнішніх та внутрішніх чинників залежить від стану розвитку підприємства та від стадії життєвого циклу порівняльних переваг, якими володіє певне підприємство. Загалом, слід погодитися з думкою тих фахівців, які вважають, що для аграрних підприємств України зовнішні чинники розвитку експорту є більш вагомими, якщо не переважними.

Чинники впливу на ефективність експортних операцій діють не ізольовано, а системно, що посилює наслідки дії окремо взятого чинника. В умовах великої кількості ринків збуту, нерозгалуженого асортименту продукції, реалізованого на одному ринковому сегменті, високих обсягів експорту, необхідно сформулювати підрозділ, що займається експортом так, щоб маркетингова і збутова діяльність по регіональних ринках проводилася паралельно і складала єдину систему, яка відповідає за експорт продукції на певний ринок.

Якщо ж географія поставок підприємства не така широка, то підрозділи, що займаються експортом в близьке та далеке зарубіжжя, потрібно об'єднати, чітко розподіливши між відповідальними спеціалістами географічні напрямки експорту.

У сучасних умовах рішення проблеми розвитку й особливо ефективного здійснення експортних операцій залежить не тільки від економічної

ситуації в країні, але і тісно пов'язано зі змінами, що відбуваються в світогосподарському середовищі. У цьому зв'язку при розробці експортної політики країни необхідно враховувати об'єктивні зміни в геоекономічній і геополітичній ситуації у світі, інтереси окремих країн-партнерів по зовнішньоекономічних зв'язках, міжнародні правові норми і правила торгівлі, конкурентні переваги своєї країни і її провідних підприємств, які активно беруть участь (або здатні брати участь) у світовому торгово-економічному співробітництві. Таким чином, успіх у реалізації експортного потенціалу може бути досягнутий лише при орієнтації галузевих комплексів і підприємств на випуск тих видів конкурентоспроможної продукції, особливо високих технологій і послуг, що зможуть знайти свої «ніші» на зовнішніх ринках.

Щодо використання маркетингового та стратегічного підходу, то можна зазначити, що на рівні виробничих підприємств існують переважно примітивні спроби імітації маркетингового і стратегічного підходів на основі поточного вивчення ринків та короткотермінового пристосування до їх змін, але залишаються не розвинутими стратегічні аспекти, пов'язані з довгостроковим розподілом ресурсів, удосконаленням та якісним розвитком чинникових переваг в цілому по підприємству [17, с.211].

Отже, експортна діяльність буде найбільш успішною тільки у тому випадку, якщо вихід підприємства на міжнародні ринки буде не лише добре продуманим, усестороннім обґрунтованим, але і витікати з довгострокових цілей. А це свідчить про тісний зв'язок із стратегічним управлінням, що сприяє стабілізації та укріпленню стратегічних позицій підприємства, забезпеченню довготривалої життєздатності при зміні зовнішніх умов функціонування.

### **1.3. Методологічний інструментарій оцінки ефективності операцій з експорту**

Як вже зазначалось, експортна діяльність є важливою і невід'ємною складовою господарської активності підприємства. Здійснення експортних операцій стає вагомою 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. Для національної економіки зростання обсягів експортних поставок суб'єктів господарювання виступає основним інструментом підтримки позитивного балансу зовнішньої торгівлі, необхідного для забезпечення стабільності валютного курсу, повного та своєчасного фінансування імпорتنих закупівель, збільшення впливу вітчизняних підприємств на глобальні світогосподарські процеси тощо.

Успіх експортної діяльності залежить від позитивного значення багатьох показників його розвитку (економічного характеру та конкурентних переваг), а також показників ринку, які відображають можливості для досягнення успіху підприємства на ньому. Провівши оцінку доцільності експорту, необхідно сформулювати механізм виходу підприємства на експортні ринки, який включає в себе багатосторонній аналіз даних, стратегію входження на цільові глобальні маркетингові сегменти, а також постійний контроль. Без чіткого механізму виходу, лише на основі хаотичних дій, експортна діяльність може бути збитковою, що безперечно негативно вплине на загальний фінансовий стан підприємства.

Проте головним критерієм доцільності активізації комерційних операцій на зарубіжних ринках для підприємства є ефективність експортної діяльності (ЕЕД).

Ефективність господарської діяльності є однією з економічних категорій, яка виступає підґрунтям для відбору та реалізації альтернативних варіантів економічного розвитку підприємства, обумовлює доцільність реалізації інноваційно-інвестиційних проектів створення нових видів продукції і послуг, розробки і впровадження заходів з удосконалення організації та управління виробництвом, поліпшення якості трудового життя та ін.

Оцінка ефективності діяльності підприємства дозволяє встановити релевантні параметри його функціонування та розвитку, виявити існуючі закономірності й залежності між різними об'єктами та явищами господарського життя, визначити резерви підвищення продуктивності виробництва. Так, Л.

Абалкін [19, с. 842] наголошує, що ефективність є відображенням результативності функціонування економічної системи, що визначається співвідношенням отриманого економічного ефекту (результату) та витрат ресурсів (факторів), які обумовили досягнення такого ефекту. Слід, проте, визначити, що описаний загальний підхід переважною мірою відповідає відносно незмінним (статичним) умовам господарювання, які визначаються стабільністю і передбачуваністю основних показників діяльності підприємства. Прискорення науково-технічного прогресу, безперервне виникнення нових продуктів і технологій виробництва, підвищення вимог споживачів та стрімке зростання інших соціальних, економічних, культурних суспільних трансформацій суттєво ускладнюють достовірне передбачення тенденцій за умов розвитку ринкового середовища і визначення параметрів функціонування підприємства.

За таких обставин статичний підхід до оцінки ефективності не дозволяє в повній мірі забезпечити врахування складних змін, які на цей час відбуваються в господарській сфері, зокрема в контексті розширення можливостей альтернативного використання ресурсів, зростання економічної ролі та значення нематеріальних ресурсів, підвищення впливу умов і якості трудового життя персоналу на результати діяльності та ін. Труднощі, які можуть супроводжувати використання показників для оцінки ефективності діяльності підприємства, закономірно обумовили виникнення значного розмаїття динамічних підходів до встановлення конкретного змісту й складу результатів і витрат, що мають знаходитися в основі визначення ефективності діяльності.

Характерними особливостями динамічного підходу до оцінки ефективності слід вважати посилення уваги до урахування альтернатив функціонування та розвитку підприємства, а також суттєве розширення кола факторів формування фінансових результатів господарської діяльності. Так, наприклад, Ю.Лапигін, Д.Лапигін, Т.Лачініна [20, с.53-57] наполягають на необхідності формування стратегічного підходу до оцінки ефективності, що має враховувати розмаїття можливих ефектів функціонування і розвитку підприємства. До складу такого роду ефектів науковці пропонують віднести:

- зміни, що відбулися у стані економічної системи;
- міра відповідності результату певним еталонним параметрам;
- досягнутий рівень функціонального розмаїття системи;
- кількісний вираз ступеня задоволеності функціонування об'єкту або системи;
- міра ймовірності успішного виконання цільових функцій;
- співвідношення параметрів реального та потрібного ефектів.

Закономірним відбиттям наявного загального існування концепцій оцінки ефективності діяльності в сфері здійснення експортних операцій також стали виникнення та поширення різних підходів до визначення ефективності експортної діяльності, серед яких слід відзначити такі: витратний, балансовий, порівняльний, індикаторний, збалансованої оцінки (табл. 1.1).

З іншого боку, характерною особливістю, притаманним різним концепціям визначення ефективності експортної діяльності слід вважати певну спеціальність загальної методичної основи процесу оцінювання, що обов'язково має враховувати існуючі відмінності в умовах здійснення господарської діяльності на внутрішньому та зарубіжних ринках, а також вплив, який надає комплекс чинників митного, валютного та іншого характеру на ефективність експортних операцій. Так, О.Кузьмін, А.Босак, Р.Дарміць [23, с.223], Л.Стровський, С.Казанцев, О.Паршина [26, с.630] та ін. пропонують виходити з того, що ЕЕД слід визначати на основі співвідношення відповідних ефектів та ресурсних витрат з дотриманням наступних принципових вимог: повнота обліку результатів витрат; порівняльний характер процедур оцінювання, що мають базуватися на урахуванні альтернативних варіантів здійснення певних економічних операцій; забезпечення динамічного підходу до встановлення закономірностей взаємодії факторів господарського середовища.

Проте виникнення розбіжностей між існуючими підходами до оцінки ЕЕД пов'язано, насамперед, з обґрунтуванням складу та визначенням впливу специфічних факторів, дія яких виступає характерною особливістю, що відрізняє

експортні операції від інших видів господарської діяльності підприємства. О.Кузьмін, А.Босак, Р.Дарміць [23, с.224] при цьому акцентують увагу на необхідності врахування впливу валютного курсу і курсових різниць на фінансові параметри реалізації експортних угод.

Таблиця 1.1

### Характеристика підходів до оцінки ефективності експортної діяльності підприємства

Назва підходу	Зміст підходу	Показники ефективності
Витратний (Т. Міролюбова [21, с.7-9])	Співвідношення еквіваленту валютний надходжень від експортних операцій та повних витрат підприємства на випуск і збут експортної продукції	Абсолютна ефективність експорту
		Ефективність використання виробничих та оборотних фондів при експорті
		Рентабельність експортних операцій
		Інтегральний ефект зовнішньоекономічної діяльності
Балансовий (Г. Пухтаєвич [22, с.222-225])	Співвідношення обсягів економії витрат на виробництво експортної продукції та економії від імпорту	Бюджетна ефективність експорту
		Співвідношення показників оцінки можливостей експорту і потреби в імпорті ресурсів
		Коефіцієнт технологічності
		Валютна ефективність експорту
		Індекс валютної виручки на одиницю продукції
		Індекс структурних зрушень
Порівняльний (О.Кузьмін, А.Босак, Р.Дарміць [23, с.223-225])	Ступінь збільшення доходу підприємства при здійсненні експортних поставок, що визначається на основі порівняння показників ефективності певних експортних операцій з відповідними параметрами ефективності проведення аналогічних операцій на внутрішньому ринку	Базовий коефіцієнт ефективності експорту
		Альтернативний коефіцієнт ефективності експорту
		Частка експорту в загальному обсязі продаж
		Прибутковість експорту
		Стійкість позицій підприємства на зовнішньому ринку
		Динаміка експортних поставок
Індикаторний (О.Мельник, Ю.Логвіненко [24, с.126-129])	Побудова матричної моделі, в рамках якої здійснюється узагальнення індикаторів абсолютного характеру з урахуванням встановлених норм і нормативів	Система локальних та інтегральних показників оцінки ефективності експортної діяльності, склад яких визначається залежно від встановлених діагностичних цілей на основі узагальнення матриці різних груп індикаторів
Збалансованої оцінки (М.Кизим,	Виходить з пріоритетності цілей експортної діяльності, що описуються	Система показників функціонування та розвитку підприємства, згрупованих за напрямками, що відбивають пріоритети

А.Пилипенко, В.Зінченко [25, с.122-130])	комплексом показників, які дозволяють оцінити ефективність як міру наближення в ході виконання певних функцій до бажаного результату	стратегічного і поточного планування експертної діяльності
--	--	--

І.Смірнова [27, с.69-70] підкреслює визначальний характер розміру митних платежів, які підлягають сплаті підприємством при експортних поставках продукції, для ефективного здійснення експортної діяльності. Для усунення можливих ризиків, пов'язаних з небезпекою негативної дії митних чинників на фінансові результати експорту, І.Смірнова пропонує виходити при цьому з розрахунку оптимального розміру митної вартості відповідних товарів, визначення розміру якої дозволить своєчасно виявляти припустимість або недоречність відхилень від інтервалу прийнятих значень вартісного ризику ймовірних коливань обсягу митних платежів. Крім того, І.Смірнова [27, с.70] вважає, що оцінювання ЕЕД обов'язково має носити порівняльний характер рейтингового ранжирування, оснований на зіставленні динаміки таких показників, досягнутих різними суб'єктами господарювання: ринкова частка, експортні квоти, обсяги експорту, експортна частка продукції; обсяги виробництва в цілому. Л.Стровський, С.Казанцев, О.Паршина [26, с.633] пропонує доповнити традиційний витратний підхід до визначення ЕЕД урахуванням рівня кредитного впливу на параметри виконання експортних угод, оскільки передбачення можливості комерційного кредитування при цьому може суттєво змінити співвідношення отриманих результатів і понесених витрат. Г.Пухтаєвич [22, с.222-225] звертає увагу на вимоги врахування якісних і технологічних характеристик продукції, яка пропонується зарубіжним споживачам, при визначенні доцільності здійснення та ефективності експортної діяльності. А.Яковлев [28, с.30-33] підкреслює необхідність виокремлення впливу, який надають особливості організаційно-правової форми та структурної побудови, а також індивідуальні цільові орієнтири та стратегічні пріоритети певного учасника зовнішньоекономічних відносин на складові оцінки ЕЕД.

О.Мельник, Ю.Логвіненко [24, с.125-127] наполягають на необхідності розширення передумов такої оцінки на широке коло факторів та чинників, які визначають міжнародну конкурентоспроможність підприємства в цілому.

З точки зору авторів, кожний з існуючих підходів є відображенням певного аспекту складного процесу формування та оцінки ефективності експортних операцій. З іншого боку, наведене розмаїття поглядів і думок науковців не дозволяє повною мірою охопити предметну сферу оцінювання ефективності експорту. Зокрема, поза увагою дослідників певною мірою залишаються корисні ефекти, пов'язані з можливостями поліпшення якості трудового життя персоналу та отримання працівниками унікального досвіду господарювання на міжнародному ринку, а також з ймовірністю розширення доступу підприємства до нових технологій, опанування сучасним інструментарієм організації та управління тощо. Крім того, навіть отримані результати комплексної оцінки ЕЕД звичайно носять надмірно узагальнений характер, що не дозволяє сформулювати конкретні рекомендації стосовно встановлення резервів підвищення ефективності експортних операцій за окремими товарними позиціями, формування експортного портфелю підприємства в цілому.

Комплексність оцінки ЕЕД ґрунтується на узагальненні локальних показників, згрупованих за такими напрямками (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

### Напрямки оцінювання та показники ефективності експортної діяльності

Напрямок оцінювання	Локальні показники оцінки
Ринкова результативність експорту	Темпи росту частки підприємства на зарубіжному ринку
	Темпи росту частки експортної продукції у загальних обсягах виробництва
	Темпи росту обсягів реалізації продукції підприємства
	Частка продукції, якість якої відповідає або перевищує кращі зарубіжні аналоги, у загальних обсягах виробництва
Бюджетна ефективність	Зростання обсягів митних платежів у державний бюджет країни, резидентом якої є експортер
	Темп зростання частки сплачених митних платежів у загальному обсязі відрахувань до державного бюджету
	Співвідношення розміру фінансових потоків, пов'язаних з обслуговуванням відповідно експортних і імпорتنих операцій підприємства



Виробничо-технологічна ефективність	Зміни рівня завантаження основних виробничих фондів
	Темп змін ритмічності виробництва
	Темпи скорочення обсягів запасів готової продукції
	Темпи змін фондівддачі
Ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності	Темпи зростання обсягів інвестицій у розвиток матеріально-технологічної бази підприємства у зв'язку з розширенням експортних поставок
	Зміни рівня зношеності основних фондів у зв'язку зі здійсненням відповідних капітальних вкладень
	Темпи змін частки інноваційної продукції, призначеної для експортних поставок, у загальних обсягах вир-ва
Соціальна ефективність	Темпи росту продуктивності праці персоналу
	Темпи змін рівня оплати праці персоналу
	Темпи змін частки чисельності персоналу з найвищим рівнем кваліфікації у загальній чисельності персоналу
Фінансова результативність	Зміна рівня витрат на одиницю товарної продукції
	Співвідношення рівня цін реалізації продукції на зовнішньому та національному ринках відповідно
	Рентабельність виробництва експортної продукції
	Рентабельність операційної діяльності
	Співвідношення обсягів короткострокових дебіторської та кредиторської заборгованостей
	Співвідношення обсягів довгострокових дебіторської та кредиторської заборгованостей
Результативність маркетингово-збутової діяльності	Темпи росту витрат на збут
	Темпи росту оплати праці персоналу, задіяного в маркетингово-збутовій діяльності
	Частки витрат на маркетингове обслуговування експортних поставок у загальних витратах на збут
Результативність скорочення експортних поставок	Співвідношення сплачених штрафів, пов'язаних з експортними поставками, та отриманого від експорту прибутку
	Співвідношення розміру заявлених та фактично сплачених митних платежів

Використання описаного підходу дозволяє не тільки здійснити порівняльну оцінку ефективності експортної діяльності, але й провести рейтингове ранжирування видів продукції підприємства для встановлення доцільності здійснення з ними експортних операцій, тобто – для формування економічно обґрунтованого складу експортного портфелю.

Основною метою проведення аналізу експортної діяльності підприємства є підвищення ефективності експортної діяльності підприємства і пошук її резервів. У процесі досягнення основної мети аналізу вирішуються такі завдання, як:

– вивчення тенденцій продажів продукції підприємства на експорт, а також встановлення орієнтирів розвитку експорту на рівні держави та провідних світових ринків;

– підвищення економічної обґрунтованості встановлених нормативів ефективності експорту, що досягається здійсненням ґрунтовного ретроспективного (поточного) аналізу;

– вивчення виконання встановлених планів з продажу продукції на експорт.

Аналіз проводиться не тільки з метою констатації фактів і оцінювання досягнутих результатів, а й для виявлення недоліків, помилок та оперативного впливу на процес експортних продажів. Для цього:

– проводиться пошук резервів підвищення ефективності експорту;

– визначається економічна ефективність використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;

– прогнозуються результати експортної діяльності;

– здійснюється порівняльний аналіз маркетингових заходів;

– готуються аналітичні матеріали для вибору оптимальних управлінських рішень у сфері експорту підприємства.

До управління ефективністю експортної діяльності підприємству рекомендується виділити вагомі чинники, на яких буде ґрунтуватись комплексний аналіз ефективності експортної діяльності та виокремити такі з них, на які підприємство може істотно впливати. Це завдання виконується методом класифікації чинників залежно від їх внутрішнього та зовнішнього походження (табл.1.3.) [30, с. 32].

Таблиця 1.3

### **Класифікація факторів, яку пропонується використовувати в аналізі ефективності експортної діяльності підприємства**

Фактори	
Внутрішні	Зовнішні
Обсяг виробництва	Обсяг платоспроможного попиту
Собівартість реалізованої продукції	Ціна продукції
Структура реалізації	Транспортні витрати

Умови поставки	Відсоткова ставка кредитів
Частка поставки, яка кредитує підприємство	Інфляція
Частка передплатеної поставки	Податкові платежі
Термін перебування коштів на поточному рахунку	Купівельна спроможність валюти
Цінова знижка	Банківський відсоток по поточному рахунку

У конкретних умовах можуть ставитися й інші локальні цілі, які визначатимуть зміст процедур аналізу експортної діяльності. Таким чином, загальний зміст аналітичних процедур визначається як специфікою роботи відділу зовнішньоекономічної діяльності підприємства, так і обраним видом аналізу (проблемно орієнтований, перспективний, оперативний та ін.).

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

Для повнішої характеристики роботи підприємства на зовнішньому ринку можна розрахувати такі показники [30, с.43-45]:

а) частка сум контрактів, прострочених у звітному періоді ( $I_{ПК}$ ):

$$I_{ПК} = \frac{K_{П}}{K_{В}} * 100\%, \quad (1.1)$$

де  $K_{П}$  – сума контрактів, прострочених протягом року;

$K_{В}$  – сума контрактів, що підлягають виконанню у звітному році.

б) коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю ( $K_{ВАРТ}$ ):

$$K_{ВАРТ} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{iф} * P_{iф}}{\sum_{i=1}^n Q_{iп} * P_{iп}} \quad (1.2)$$

де  $P_{iф}$  та  $Q_{iф}$  – фактичні ціни і кількість товару  $i$ ;

$P_{iп}$  та  $Q_{iп}$  – планові ціни і кількість товару  $i$ ;

$n$  – кількість товару.

в) коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за фізичним обсягом ( $K_{\Phi O}$ ):

$$K_{\Phi O} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\Phi} * P_{i\Pi}}{\sum_{i=1}^n Q_{i\Pi} * P_{i\Pi}} \quad (1.3)$$

де  $Q_{i\Phi}$  – фактична кількість обсягу;

$P_{i\Pi}$  та  $Q_{i\Pi}$  – планові ціни і кількість товару  $i$ ;

$n$  – кількість товару.

г) коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за ціною ( $K_{\Pi}$ ):

$$K_{\Pi} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\Phi} * P_{i\Phi}}{\sum_{i=1}^n Q_{i\Phi} * P_{i\Pi}} \quad (1.4)$$

де  $P_{i\Phi}$  та  $Q_{i\Phi}$  – фактичні ціни і кількість товару  $i$ ;

$P_{i\Pi}$  – планова ціна товару;

$n$  – кількість товару.

Щоб визначити ефективність ЗЕД підприємства, важливо знати валютну ефективність експорту. Показник валютної ефективності будь-якої зовнішньоекономічної операції насамперед характеризує купівельну силу валюти, її курс [30, с.82-83].

Валютна ефективність експорту ( $BE_E$ ) розраховується за формулою:

$$BE_E = \frac{\sum_{i=1}^m \Pi_{в.е.} * Q_e}{\sum_{i=1}^m B_e * Q_e} \quad (1.5)$$

де  $\Pi_{в.е.}$  – валютна ціна  $i$ -того експортного товару (послуги), вал.од./од.;

$Q_e$  – обсяг експорту  $i$ -того товару (послуги), натур.од.;

$B_e$  – витрати на виробництво та реалізацію одиниці  $i$ -того товару (послуги), грн./од.;

$m$  – кількість назв експортних товарів (послуг).

Щоб оцінити вигідність експортної операції, необхідно порівняти дані показників (коефіцієнтів) з певною базою, оскільки самі по собі вони про це не

свідчать. Базою порівняння, як правило, є валютний курс. Якщо коефіцієнт валютної ефективності перевищує значення курсу валюти, то зовнішньоторговельна діяльність вважається ефективною. При цьому базою порівняння для валютної ефективності експорту слід використовувати обернений курс обміну (непряме котирування).

Показники, які характеризують ступінь вигідності для підприємства зовнішньоекономічних операцій, доцільно розраховувати перед укладанням зовнішньоторговельних угод, при плануванні зовнішньоторговельної діяльності, а також з метою оцінювання ефективності експортних операцій за попередній період [31, с.506-509; 46 с.84-89].

Для загальної характеристики експортної діяльності підприємства використовують такі показники: ефективність експорту, рентабельність експорту, економічний ефект експорту.

1. Ефективність експорту підприємств ( $E_E$ ) розраховується за формулою:

$$E_E = \frac{ЧВ}{ВЕ}, \quad (1.6)$$

де ЧВ – чистий виторг в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки;

ВЕ – витрати підприємства на здійснення експортної операції

Показник ефективності експорту свідчить, наскільки ефективно підприємство проводить свою зовнішньоекономічну діяльність, а також про частку виторгу в загальному обсязі експорту підприємства.

Якщо цей показник буде більшим за одиницю і вищим, ніж показник ефективності реалізації на внутрішньому ринку, тоді реалізація товарів на зовнішньому ринку буде вигіднішою порівняно з реалізацією всередині країни.

2. Економічний ефект експорту ( $E\Phi_E$ ) розраховується за формулою:

$$E\Phi_E = D_E - В_E \quad (1.8)$$

де  $D_E$  – виручка від експорту товару, грн.;

$В_E$  – загальні витрати підприємства на експорт товару, грн.;

Завершальним етапом комплексного аналізу експортного потенціалу підприємства повинна стати розробка заходів щодо зменшення негативного впливу зовнішніх факторів (якщо це можливо) та виключення негативного впливу внутрішніх, пам'ятаючи при цьому, що комплекс заходів, які планується проводити, повинен всебічно охоплювати зовнішньоекономічну сферу діяльності підприємства, оскільки показники її ефективності що аналізуються знаходяться в постійному взаємозв'язку і неможливо діяти на один з них, не приймаючи до уваги зміни по іншим.

### **Висновки до розділу 1**

Експорт товарів – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України.

Роль експортних операцій для підприємств визначається тим, що за допомогою експорту є можливість збільшити збут продукції і підвищити доходність підприємства. Проте експорт не слід розглядати як єдину альтернативу тим складнощам, що виникають у підприємства на внутрішньому ринку. Експорт — це тільки один із можливих варіантів його діяльності. І лише порівняно з іншими варіантами можна зробити висновок про економічну доцільність чи недоцільність здійснення цього виду ЗЕД.

Управління експортною діяльністю підприємства неможливе без визначення та систематизації чинників її формування. Найважливіше значення у процесі дослідження чинників формування та розвитку експортного потенціалу підприємства має виокремлення груп зовнішніх та внутрішніх чинників експортоздатності. Під час дослідження зовнішніх чинників, зазвичай, виокремлюються міжнародні та національні чинники формування та розвитку експортоздатності підприємства.

Ефективність господарської діяльності є однією з економічних категорій, яка виступає підґрунтям для відбору та реалізації альтернативних варіантів економічного розвитку підприємства, обумовлює доцільність реалізації

інноваційно-інвестиційних проєктів створення нових видів продукції і послуг, розробки і впровадження заходів з удосконалення організації та управління виробництвом, поліпшення якості трудового життя та ін.

## **РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙ З ЕКСПОРТУ ТОВ «ПРОГРЕДІС»**

### **2.1 Аналіз показників фінансово-господарської та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Прогредіс»**

ТОВ «Прогредіс» – це український експортер зернових. Підприємство було засноване у 2008 році та почало динамічно розвиватися, набуваючи успіхів на внутрішньому ринку, та за його межами. Зараз підприємство експортує зернову продукцію прямим клієнтам, а також активно співпрацює з великими міжнародними трейдерами, такими як Noble, Louis Dreyfus, BTG, Nibulon та ін.

Основні статті експорту - кукурудза, продовольча та фуражна пшениця, ячмінь. Також ТОВ «Прогредіс» постачає на експорт сою, рапс та інші зернові культури. Окрім цього підприємство прагне розширяти напрями діяльності, розвиваючи торгівлю цукром, соняшниковою олією, пшеничною мукою та іншою продукцією.

ТОВ «Прогредіс» постачає зернову продукцію з усіх регіонів України та працює загалом з більш ніж 35 000 господарствами. Середня місячна можливість відвантажень – 5000 тон товару. ТОВ «Прогредіс» постійно розширяє коло країн, в які експортує українські зернові, та прагне встановлювати довгострокові партнерські взаємовідносини з нашими клієнтами.

Аналізуючи діяльність ТОВ «Прогредіс», необхідно звернути особливу увагу на фінансово-господарський стан підприємства, оскільки саме оцінка наявної матеріальної бази та можливостей підприємства щодо фінансування власної діяльності є основою визначення перспектив його розвитку на ринку України та за її межами.

Основою аналізу матеріальної бази підприємства є актив балансу ТОВ «Прогредіс». Аналізуючи динаміку активів підприємства протягом 2013 — 2017 років, можна стверджувати, що на підприємстві спостерігається щорічний їх приріст (табл. 2.1).



Таблиця 2.1.

## Динаміка обсягу активів ТОВ «Прогредіс» у 2013 — 2017 рр., тис. грн.

Стаття балансу	На дату					Відхилення							
						Абсолютне				Відносне			
	на 31.12. 2013	на 31.12. 2014	на 31.12. 2015	на 31.12. 2016	на 31.12. 2017	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
<b>Необоротні активи</b>	<b>23531,9</b>	<b>36195,1</b>	<b>62419,3</b>	<b>82570,9</b>	<b>83306,2</b>	<b>12663,2</b>	<b>26224,2</b>	<b>20151,6</b>	<b>735,3</b>	<b>1,54</b>	<b>1,72</b>	<b>1,32</b>	<b>1,01</b>
Нематеріальні активи	3,4	12,9	25,1	11,1	565,4	9,5	12,2	-14,0	554,3	3,79	1,95	0,44	50,94
Незавершені капітальні інвестиції	1113,9	300,6	2239,2	1608,0	1465,0	-813,3	1938,6	-631,2	-143,0	0,27	7,45	0,72	0,91
Основні засоби	13595,8	22962,5	30492,7	50637,2	53109,6	9366,7	7530,2	20144,5	2472,4	1,69	1,33	1,66	1,05
Довгострокові фінансові інвестиції	3611,8	3682,2	20541,5	21645,5	16650,5	70,4	16859,3	1104,0	-4995,0	1,02	5,58	1,05	0,77
Довгострокова дебіторська заборгованість	5207,0	9236,9	9080,5	6795,9	7739,8	4029,9	-156,4	-2284,6	943,9	1,77	0,98	0,75	1,14
Відстрочені податкові активи	0,0	0,0	40,3	873,2	3775,9	0,0	40,3	832,9	2902,7	-	-	21,67	4,32
<b>Оборотні активи</b>	<b>55139,8</b>	<b>94724,2</b>	<b>136603,8</b>	<b>195540,9</b>	<b>286754,1</b>	<b>39584,4</b>	<b>41879,6</b>	<b>58937,1</b>	<b>91213,2</b>	<b>1,72</b>	<b>1,44</b>	<b>1,43</b>	<b>1,47</b>
Запаси	10438,8	20491,4	31955,6	31951,9	33712,3	10052,6	11464,2	-3,7	1760,4	1,96	1,56	1,00	1,06
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи послуги	31438,3	36259,6	75077,0	78579,1	144861,0	4821,3	38817,4	3502,1	66281,9	1,15	2,07	1,05	1,84
Дебіторська заборгованість за рахунками:	656,1	6003,1	2112,6	11189,1	47220,8	5347,0	-3890,5	9076,5	36031,7	9,15	0,35	5,30	4,22
- за виданими авансами	2,7	5,6	26,6	0,0	33011,4	2,9	21,0	-26,6	33011,4	2,07	4,75	0,00	-
- з бюджетом	653,4	5997,5	2086,0	11189,1	14209,4	5344,1	-3911,5	9103,1	3020,3	9,18	0,35	5,36	1,27
Інша поточна дебіторська заборгованість	2225,4	1347,0	7772,7	10957,0	14047,2	-878,4	6425,7	3184,3	3090,2	0,61	5,77	1,41	1,28
Гроші та їх еквіваленти	45,5	3586,7	1651,8	647,9	918,3	3541,2	-1934,9	-1003,9	270,4	78,83	0,46	0,39	1,42
Витрати майбутніх періодів	4821,4	8,3	48,7	46,2	142,8	-4813,1	40,4	-2,5	96,6	0,00	5,87	0,95	3,09
Інші оборотні активи	557,2	11140,6	196,0	174,9	131,7	10583,4	-10944,6	-21,1	-43,2	19,99	0,02	0,89	0,75
<b>Баланс</b>	<b>78671,7</b>	<b>130919,3</b>	<b>199023,1</b>	<b>278111,8</b>	<b>370060,3</b>	<b>52247,6</b>	<b>68103,8</b>	<b>79088,7</b>	<b>91948,5</b>	<b>1,66</b>	<b>1,52</b>	<b>1,40</b>	<b>1,33</b>

Як видно з представленої таблиці, протягом досліджуваного періоду обсяг активів зріс з 78671,7 тис. грн. до 370060,3 тис. грн., хоча при цьому спостерігалось зниження темпів росту активів: у 2014 році даний показник склав 1,66, а у 2017 р. знизився до 1,33. На нашу думку, з огляду на достатню забезпеченість підприємства активами, подібну тенденцію не можна вважати негативною, оскільки на нинішньому етапі розвитку логічним є інвестування коштів компанії не у нарощування активів, а у їх оновлення відповідно до наявних потреб.

Протягом досліджуваного періоду необоротні активи зростали швидше за оборотні, при цьому найвищі темпи росту спостерігалися за такими статтями балансу запаси готової продукції (2,16 у 2017 р.), а також дебіторська заборгованість за розрахунками за товари, роботи та послуги (1,84 у 2017 р.). Аналізуючи структуру активів підприємства, необхідно зауважити, що протягом 2013 — 2016 рр. вона була стабільною, проте у 2017 році відбулося достатньо істотне (на 7,18%) зниження частки необоротних активів. Причиною цього стало зростання обсягів дебіторської заборгованості, частка якої у 2017 році склала 39,15% обсягу усього майна підприємства (табл. 2.2.).

Досить значною є частка основних засобів у структурі активів (14,35% у 2017 р.), а також запасів (9,1% у 2017 р.). Аналізуючи запаси підприємства, необхідно акцентувати увагу на тому, що їх обсяг достатнім для формування страхового резерву продукції, проте він не переобтяжує підприємство витратами на складування. Тим не менш, зважаючи на те, що об'єктом експорту ТОВ «Прогредіс» є аграрна продукція, накопичення запасів може негативно позначитися на її якості, що вказує на доцільність посилення уваги до політики складування.

Щодо джерел фінансування активів підприємства, то їх структура є нестабільною (табл. 2.3). У 2014 та 2016 рр. спостерігалася тенденція до зниження частки поточних зобов'язань підприємства, проте у 2015 та 2017 рр. їх частка знову підвищувалася, обумовлюючи зниження рівня фінансової автономії підприємства.

Таблиця 2.2.

## Динаміка структури активів ТОВ «Прогредіс» у 2013 — 2017 рр., тис. грн.

Стаття балансу	На дату					Відхилення							
						Абсолютне				Відносне			
	на 31.12. 2013	на 31.12. 2014	на 31.12. 2015	на 31.12. 2016	на 31.12. 2017	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
<b>Необоротні активи</b>	<b>29,91</b>	<b>27,65</b>	<b>31,36</b>	<b>29,69</b>	<b>22,51</b>	<b>-2,26</b>	<b>3,72</b>	<b>-1,67</b>	<b>-7,18</b>	<b>0,92</b>	<b>1,13</b>	<b>0,95</b>	<b>0,76</b>
Нематеріальні активи	0,00	0,01	0,01	0,00	0,15	0,01	0,00	-0,01	0,15	2,28	1,28	0,32	38,28
Незавершені капітальні інвестиції	1,42	0,23	1,13	0,58	0,40	-1,19	0,90	-0,55	-0,18	0,16	4,90	0,51	0,68
Основні засоби	17,28	17,54	15,32	18,21	14,35	0,26	-2,22	2,89	-3,86	1,01	0,87	1,19	0,79
Довгострокові фінансові інвестиції	4,59	2,81	10,32	7,78	4,50	-1,78	7,51	-2,54	-3,28	0,61	3,67	0,75	0,58
Довгострокова дебіторська заборгованість	6,62	7,06	4,56	2,44	2,09	0,44	-2,49	-2,12	-0,35	1,07	0,65	0,54	0,86
Відстрочені податкові активи	0,00	0,00	0,02	0,31	1,02	0,00	0,02	0,29	0,71	-	-	15,51	3,25
<b>Оборотні активи</b>	<b>70,09</b>	<b>72,35</b>	<b>68,64</b>	<b>70,31</b>	<b>77,49</b>	<b>2,26</b>	<b>-3,72</b>	<b>1,67</b>	<b>7,18</b>	<b>1,03</b>	<b>0,95</b>	<b>1,02</b>	<b>1,10</b>
Запаси	13,27	15,65	16,06	11,49	9,11	2,38	0,40	-4,57	-2,38	1,18	1,03	0,72	0,79
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи послуги	39,96	27,70	37,72	28,25	39,15	-12,27	10,03	-9,47	10,89	0,69	1,36	0,75	1,39
Дебіторська заборгованість за рахунками:	0,83	4,59	1,06	4,02	12,76	3,75	-3,52	2,96	8,74	5,50	0,23	3,79	3,17
- за виданими авансами	0,00	0,00	0,01	0,00	8,92	0,00	0,01	-0,01	8,92	1,25	3,12	0,00	-
- з бюджетом	0,83	4,58	1,05	4,02	3,84	3,75	-3,53	2,98	-0,18	5,52	0,23	3,84	0,95
Інша поточна дебіторська заборгованість	2,83	1,03	3,91	3,94	3,80	-1,80	2,88	0,03	-0,14	0,36	3,80	1,01	0,96
Гроші та їх еквіваленти	0,06	2,74	0,83	0,23	0,25	2,68	-1,91	-0,60	0,02	47,37	0,30	0,28	1,07
Витрати майбутніх періодів	6,13	0,01	0,02	0,02	0,04	-6,12	0,02	-0,01	0,02	0,00	3,86	0,68	2,32
Інші оборотні активи	0,71	8,51	0,10	0,06	0,04	7,80	-8,41	-0,04	-0,03	12,01	0,01	0,64	0,57
<b>Баланс</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>

**Динаміка обсягу пасивів ТОВ «Прогредіс» у 2013 — 2017 рр**

Стаття балансу	На дату					Абсолютне		
	на 31.12. 2013	на 31.12. 2014	на 31.12. 2015	на 31.12. 2016	на 31.12. 2017	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015
<b>Власний капітал</b>	<b>25838,2</b>	<b>27496,1</b>	<b>31328,4</b>	<b>47000,9</b>	<b>52548,0</b>	<b>1657,9</b>	<b>3832,3</b>	<b>1563,9</b>
Зареєстрований (пайовий) капітал	26500,0	26650,0	26650,0	36900,0	36900,0	150,0	0,0	102,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	659,7	846,1	4678,4	10100,9	15648,0	186,4	3832,3	542,0
Неоплачений капітал	-1321,5	0,0	0,0	0,0	0,0	1321,5	0,0	0,0
<b>Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>	<b>7813,7</b>	<b>51669,6</b>	<b>70883,4</b>	<b>127195,3</b>	<b>108329,3</b>	<b>43855,9</b>	<b>19213,8</b>	<b>5633,9</b>
Відстрочені податкові зобов'язання	178,1	799,9	0,0	0,0	0,0	621,8	-799,9	0,0
Довгострокові кредити банків	4835,6	47748,6	45429,8	80800,0	63120,5	42913,0	-2318,8	353,0
Інші довгострокові зобов'язання	2800,0	3121,0	25453,6	46184,7	44877,6	321,0	22332,6	207,0
Довгострокові забезпечення	0,0	0,0	0,0	210,6	331,2	0,0	0,0	210,6
Цільове фінансування	0,0	0,1	0,0	0,0		0,1	-0,1	0,0
<b>Поточні зобов'язання і забезпечення</b>	<b>45019,8</b>	<b>51753,6</b>	<b>96811,3</b>	<b>103915,6</b>	<b>209183,0</b>	<b>6733,8</b>	<b>45057,7</b>	<b>7103,9</b>
Короткострокові кредити банків	13492,0	17913,0	22015,5	16210,6	67795,4	4421,0	4102,5	-580,0
Векселі видані	666,4	0,0	0,0	0,0	0,0	-666,4	0,0	0,0
Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги	28801,3	16980,4	50488,4	30915,0	85826,8	-11820,9	33508,0	-195,0
розрахунками з бюджетом	102,7	135,2	806,1	1031,2	725,4	32,5	670,9	22,0
розрахунками зі страхування	182,0	287,6	368,2	347,1	682,8	105,6	80,6	-2,0
розрахунками з оплати праці	336,1	568,7	854,2	812,0	1241,8	232,6	285,5	-4,0
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	292,1	316,7	123,7	7168,0	15697,4	24,6	-193,0	704,0
Інші поточні зобов'язання	1147,2	15552,0	22155,2	47431,7	37213,4	14404,8	6603,2	252,0
<b>Баланс</b>	<b>78671,7</b>	<b>130919,3</b>	<b>199023,1</b>	<b>278111,8</b>	<b>370060,3</b>	<b>52247,6</b>	<b>68103,8</b>	<b>7903,9</b>

Аналіз балансу підприємства дає підстави стверджувати, що на підприємстві існує тенденція до зниження частки власного капіталу (з 32,84% у 2013 році до 14,2% у 2017 р.), хоча абсолютні обсяги власних коштів підприємства щороку збільшуються (у період з 2013 р. по 2017 р. вони зросли з 25838,2 тис. грн. до 52548 тис. грн., тобто більше ніж у 2 рази). Це свідчить про те, що підприємство займається політикою реінвестування прибутків (обсяги нерозподіленого прибутку також зростали щороку), проте власних фінансових ресурсів не вистачає для фінансування діяльності підприємства, що постійно розширюється (табл. 2.4).

Про розширення діяльності підприємства свідчить також динаміка фінансових результатів ТОВ «Прогредіс»: протягом останніх 5-ти років обсяги чистого доходу від реалізації продукції підприємства зросли з 70119,3 тис. грн. до 350877,4 тис. грн. (табл. 2.5.). Значним було також зростання собівартості продукції: з 60057,9 тис. грн. до 261009,3 тис. грн. При цьому 2014 році темп зростання чистого доходу випереджав темп зростання собівартості продукції, у той час як у 2015-2017 роках ситуація була зворотною. У 2017 році відбулося достатньо відчутне підвищення цін на продукцію, яку пропонує споживачам ТОВ «Прогредіс», при тому що собівартість продукції зросла менш відчутно – така ситуація позитивно позначилося на фінансових результатах підприємства.

Необхідно відзначити, що ТОВ «Прогредіс» витрачає значні кошти на стимулювання збуту, на підвищення кваліфікації персоналу та управління підприємством тощо: операційні витрати підприємство протягом останніх років жодного разу не показали негативної динаміки. Це свідчить про те, що керівництво підприємства усвідомлює, що лише інвестування у розвиток може принести віддачу у довгостроковій перспективі.

У цілому, протягом досліджуваного періоду відбулося зростання обсягів чистого прибутку підприємства з 2429,5 тис. грн. до 5547,1 тис. грн., при цьому уповільнення темпів росту даного показника спостерігалось лише у 2017 році.

Таблиця 2.4.

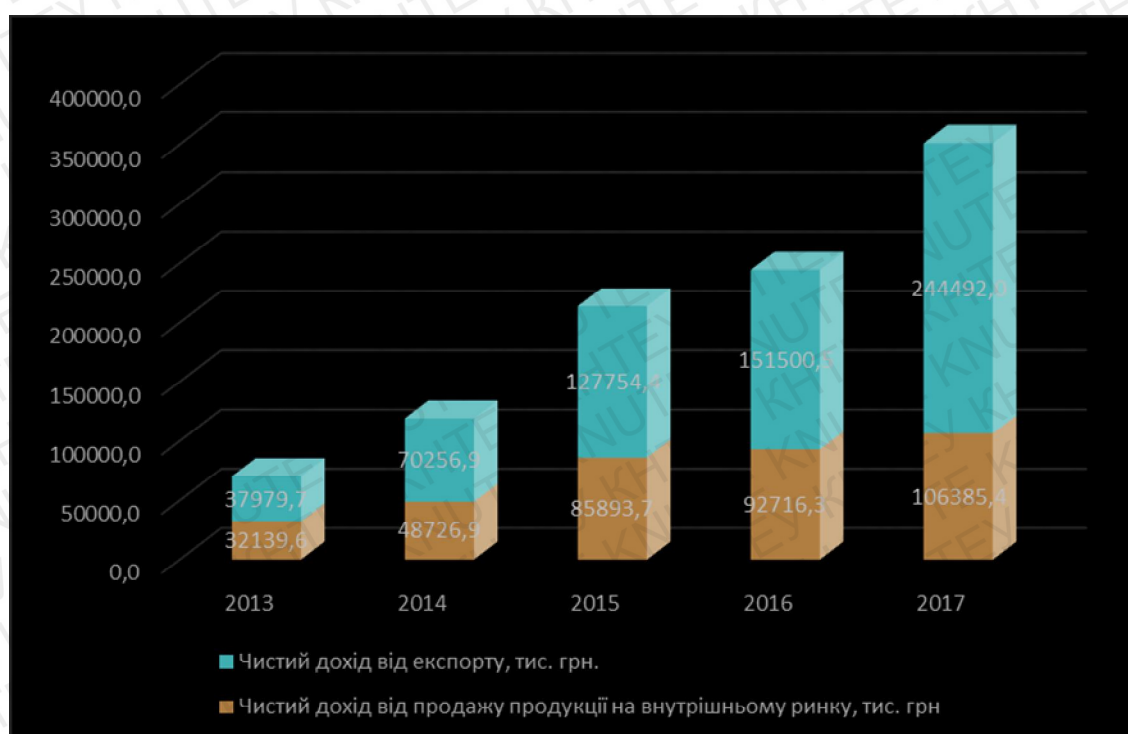
## Динаміка структури пасивів ТОВ «Прогредіс» у 2013 — 2017 рр., тис. грн.

Стаття балансу	На дату					Відхилення							
						Абсолютне				Відносне			
	на 31.12. 2013	на 31.12. 2014	на 31.12. 2015	на 31.12. 2016	на 31.12. 2017	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
<b>Власний капітал</b>	<b>32,84</b>	<b>21,00</b>	<b>15,74</b>	<b>16,90</b>	<b>14,20</b>	<b>-11,84</b>	<b>-5,26</b>	<b>1,16</b>	<b>-2,70</b>	<b>0,64</b>	<b>0,75</b>	<b>1,07</b>	<b>0,84</b>
Зареєстрований (пайовий) капітал	33,68	20,36	13,39	13,27	9,97	-13,33	-6,97	-0,12	-3,30	0,60	0,66	0,99	0,75
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	0,84	0,65	2,35	3,63	4,23	-0,19	1,70	1,28	0,60	0,77	3,64	1,55	1,16
Неоплачений капітал	-1,68	0,00	0,00	0,00	0,00	1,68	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-	-
<b>Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>	<b>9,93</b>	<b>39,47</b>	<b>35,62</b>	<b>45,74</b>	<b>29,27</b>	<b>29,53</b>	<b>-3,85</b>	<b>10,12</b>	<b>-16,46</b>	<b>3,97</b>	<b>0,90</b>	<b>1,28</b>	<b>0,64</b>
Відстрочені податкові зобов'язання	0,23	0,61	0,00	0,00	0,00	0,38	-0,61	0,00	0,00	2,70	0,00	-	-
Довгострокові кредити банків	6,15	36,47	22,83	29,05	17,06	30,33	-13,65	6,23	-12,00	5,93	0,63	1,27	0,59
Інші довгострокові зобов'язання	3,56	2,38	12,79	16,61	12,13	-1,18	10,41	3,82	-4,48	0,67	5,36	1,30	0,73
Довгострокові забезпечення	0,00	0,00	0,00	0,08	0,09	0,00	0,00	0,08	0,01	-	-	-	1,18
Цільове фінансування	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-	0,00	-	-
<b>Поточні зобов'язання і забезпечення</b>	<b>57,22</b>	<b>39,53</b>	<b>48,64</b>	<b>37,36</b>	<b>56,53</b>	<b>-17,69</b>	<b>9,11</b>	<b>-11,28</b>	<b>19,16</b>	<b>0,69</b>	<b>1,23</b>	<b>0,77</b>	<b>1,51</b>
Короткострокові кредити банків	17,15	13,68	11,06	5,83	18,32	-3,47	-2,62	-5,23	12,49	0,80	0,81	0,53	3,14
Векселі видані	0,85	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,85	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги	36,61	12,97	25,37	11,12	23,19	-23,64	12,40	-14,25	12,08	0,35	1,96	0,44	2,09
розрахунками з бюджетом	0,13	0,10	0,41	0,37	0,20	-0,03	0,30	-0,03	-0,17	0,79	3,92	0,92	0,53
розрахунками зі страхування	0,23	0,22	0,19	0,12	0,18	-0,01	-0,03	-0,06	0,06	0,95	0,84	0,67	1,48
розрахунками з оплати праці	0,43	0,43	0,43	0,29	0,34	0,01	-0,01	-0,14	0,04	1,02	0,99	0,68	1,15
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	0,37	0,24	0,06	2,58	4,24	-0,13	-0,18	2,52	1,66	0,65	0,26	41,47	1,65
Інші поточні зобов'язання	1,46	11,88	11,13	17,05	10,06	10,42	-0,75	5,92	-7,00	8,15	0,94	1,53	0,59
<b>Баланс</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>

## Динаміка фінансових результатів ТОВ «Прогредіс» у 2013 – 2017

Стаття балансу	2013	2014	2015	2016	2017	Абсолютне		
						2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015
						2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	70119,3	118983,7	213648,1	244216,8	350877,4	48864,4	94664,4	305147,6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	60057,9	96715,0	185501,3	221867,3	261009,3	36657,1	88786,3	363147,6
Валовий прибуток (збиток)	10061,4	22268,7	28146,8	22349,5	89868,1	12207,3	5878,1	-57147,6
Інші операційні доходи	30328,4	105101,3	151020,4	207392,0	173637,4	74772,9	45919,1	563147,6
Адміністративні витрати	2024,9	4191,7	7467,7	7442,5	13508,2	2166,8	3276,0	-2147,6
Витрати на збут	6352,3	11032,8	21460,8	22050,0	54163,4	4680,5	10428,0	58147,6
Інші операційні витрати	26669,8	100895,9	150513,2	180798,0	172891,4	74226,1	49617,3	302147,6
Фінансовий результат від операційної діяльності	5342,8	11249,6	-274,5	19451,0	22942,5	5906,8	-11524,1	197147,6
Дохід від участі в капіталі	0,0	0,0	16588,0	1104,0	0,0	0,0	16588,0	-154147,6
Інші фінансові доходи	0,0	0,0	69,3	0,0	0,0	0,0	69,3	-69147,6
Інші доходи	4,0	0,9	976,4	129,4	5168,5	-3,1	975,5	-84147,6
Фінансові витрати	2310,1	6392,9	9438,1	10933,7	12698,4	4082,8	3045,2	149147,6
Витрати від участі в капіталі	0,0	0,0	0,0	0,0	661,6	0,0	0,0	0147,6
Інші витрати	324,4	890,5	2811,4	1755,8	7863,3	566,1	1920,9	-103147,6
Фінансовий результат до оподаткування	2712,3	3967,1	5109,7	7994,9	6887,7	1254,8	1142,6	288147,6
Витрати (дохід) з податку на прибуток	282,8	991,8	1277,4	2572,4	1340,6	709,0	285,6	129147,6
Чистий фінансовий результат	2429,5	2975,3	3832,3	5422,5	5547,1	545,8	857,0	159147,6

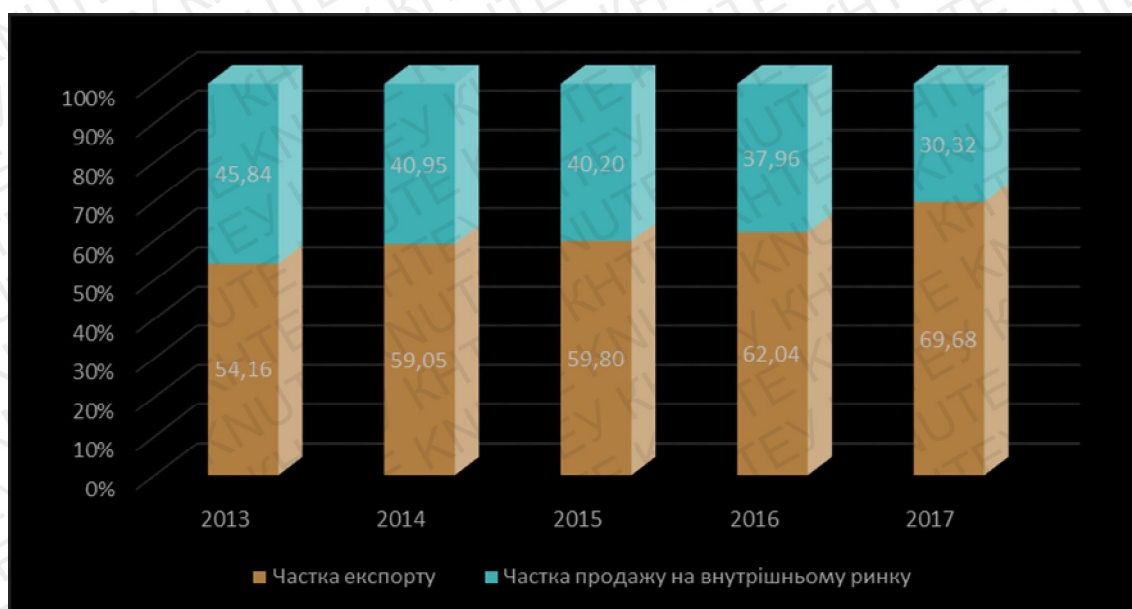
ТОВ «Прогредіс» активно здійснює експортні операції, за рахунок яких формується переважна частина доходів підприємства. Зокрема, обсяг чистого доходу підприємства від експорту у 2013 р. склала 3579,6 тис. євро, тоді як до 2017 р. обсяги валютних надходжень від євро склали 8149,7 тис. євро. Враховуючи те, що валютний курс євро зріс за досліджуваний період у 2,83 рази (з 10,6 грн/євро у 2013 р. до 30,0 грн/євро у 2017 р.), зростання обсягів чистого доходу від експорту було ще більш відчутним: з 37979,7 тис. грн. до 244492,0 тис. грн. (рис. 2.1).



**Рис. 2.1. Обсяги чистого доходу ТОВ «Прогредіс» від експорту та від продажу продукції на внутрішньому ринку у 2013 – 2017 рр., тис. грн.**

Загалом, протягом останніх років відбулося зростання частки експорту у структурі доходів ТОВ «Прогредіс», при чому це зростання мало постійний характер, що свідчить на орієнтації підприємства на посилення позицій на зовнішніх ринках (рис. 2.2).





**Рис. 2.2. Структура чистого доходу ТОВ «Прогредіс» у 2013 – 2017 рр., %**

Дослідивши фінансовий стан підприємства, ми розрахували також показники платоспроможності підприємства. Для цього розрахуємо показники фінансової стійкості та платоспроможності.

Здійснені розрахунки засвідчили, що протягом досліджуваного періоду відбулося підвищення рівня фінансової залежності підприємства: коефіцієнт фінансової автономії знизився з 0,33 у 2013 році до 0,14 у 2017 р. (табл. 2.6.).

Таблиця 2.6.

**Динаміка показників платоспроможності ТОВ «Прогредіс»  
у 2013 – 2017 рр.**

Показник	На дату					Відхилення							
						Абсолютне				Відносне			
	на 31.12. 2013.	на 31.12. 2014.	на 31.12. 2015.	на 31.12. 2016.	на 31.12. 2017.	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Коефіцієнт автономії	0,33	0,21	0,16	0,17	0,14	-0,1	-0,1	0,0	0,0	0,64	0,75	1,07	0,84
Коефіцієнт фінансування	0,49	0,27	0,19	0,20	0,17	-0,2	-0,1	0,0	0,0	0,54	0,70	1,09	0,81
Коефіцієнт заборгованості	0,67	0,79	0,84	0,83	0,86	0,1	0,1	0,0	0,0	1,18	1,07	0,99	1,03
Коефіцієнт поточної заборгованості	0,57	0,40	0,49	0,37	0,57	-0,2	0,1	-0,1	0,2	0,69	1,23	0,77	1,51
Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності	0,43	0,60	0,51	0,63	0,43	0,2	-0,1	0,1	-0,2	1,41	0,85	1,22	0,69

Динаміка коефіцієнта фінансування свідчить, що протягом досліджуваного періоду відбулося істотне зростання обсягу позикових ресурсів підприємства, і у 2017 р. вартість власного капіталу складала 17% позикових ресурсів.

Коефіцієнт заборгованості, що є оберненим до коефіцієнта автономії, вказує на частку позикових ресурсів у структурі капіталу підприємства. Так, протягом досліджуваного періоду він збільшився з 0,67 до 0,86, тобто можна стверджувати, що у 2017 році діяльність досліджуваного підприємства на 86% фінансувалася за рахунок позикових коштів.

Характерним є те, що діяльність підприємства у 2017 році, як і у 2013 на 57% фінансувалася за рахунок поточних зобов'язань, хоча у 2014 — 2016 років спостерігалось підвищення частки довгострокових фінансових зобов'язань у структурі пасивів підприємства. Наступним етапом оцінки фінансового стану ТОВ «Прогредіс» є оцінка його ліквідності. Для її здійснення нами було розраховано коефіцієнти абсолютної, проміжної та поточної ліквідності, а також коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (табл.2.7).

Таблиця 2.7

### Динаміка показників ліквідності ТОВ «Прогредіс» у 2013 – 2017 рр.

Показник	На дату					Відхилення							
						Абсолютне				Відносне			
	на 31.12. 2013	на 31.12. 2014	на 31.12. 2015	на 31.12. 2016	на 31.12. 2017	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,001	0,069	0,017	0,006	0,004	0,068	-0,052	-0,011	-0,002	69,30	0,25	0,36	0,71
Коефіцієнт проміжної ліквідності	0,760	0,910	0,890	0,980	0,990	0,150	-0,020	0,090	0,010	1,20	0,98	1,10	1,01
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,120	1,830	1,410	1,880	1,370	0,710	-0,420	0,470	-0,510	1,63	0,77	1,33	0,73
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,840	0,640	0,800	0,840	0,990	-0,200	0,160	0,040	0,150	0,76	1,25	1,05	1,18

Як видно з представленої таблиці, коефіцієнт абсолютної ліквідності є значно нижчим за рекомендоване значення, у той час як показники проміжної та поточної ліквідності знаходяться у межах нормативних значень. У цілому, можна стверджувати, що баланс підприємства є достатньо ліквідним, що можна вважати показником ефективності управління активами.

Одним з основних елементів оцінки фінансово-господарського стану підприємства є дослідження показників його ділової активності (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

**Динаміка показників ділової активності ТОВ «Прогредіс»  
у 2014 – 2017 рр.**

Показник	2014	2015	2016	2017	Відхилення					
					Абсолютне			Відносне		
					2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Коефіцієнт оборотності активів	4,76	5,20	3,97	5,41	0,44	-1,23	1,44	1,09	0,76	1,36
Коефіцієнт оборотності необоротних активів	1,96	2,22	1,73	1,86	0,26	-0,49	0,13	1,13	0,78	1,08
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	9,19	9,79	9,00	13,68	0,60	-0,79	4,68	1,07	0,92	1,52
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,65	3,99	3,10	2,93	0,34	-0,89	-0,17	1,09	0,78	0,95
Коефіцієнт оборотності запасів	1,36	1,56	1,21	1,39	0,20	-0,35	0,18	1,15	0,78	1,15
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	5,33	8,73	7,34	9,02	3,40	-1,39	1,68	1,64	0,84	1,23
Коефіцієнт оборотності поточних зобов'язань	2,94	3,45	2,86	2,87	0,51	-0,59	0,01	1,17	0,83	1,00

Протягом досліджуваного періоду відбулося зростання коефіцієнта оборотності активів у цілому (з 4,76 до 5,41) та оборотних активів зокрема (з 9,19 до 13,68). При цьому відбулося зниження рівня оборотності необоротних активів, а також дебіторської заборгованості (з 3,65 до 2,93). Дана ситуація,

на нашу думку, потребує виправлення, що свідчить про доцільність перегляду системи розрахунків досліджуваного підприємства з клієнтами.

Останнім елементом оцінки фінансово-господарського стану підприємства є оцінка рентабельності його діяльності (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

**Динаміка показників рентабельності ТОВ «Прогредіс» у 2014 – 2017 рр.**

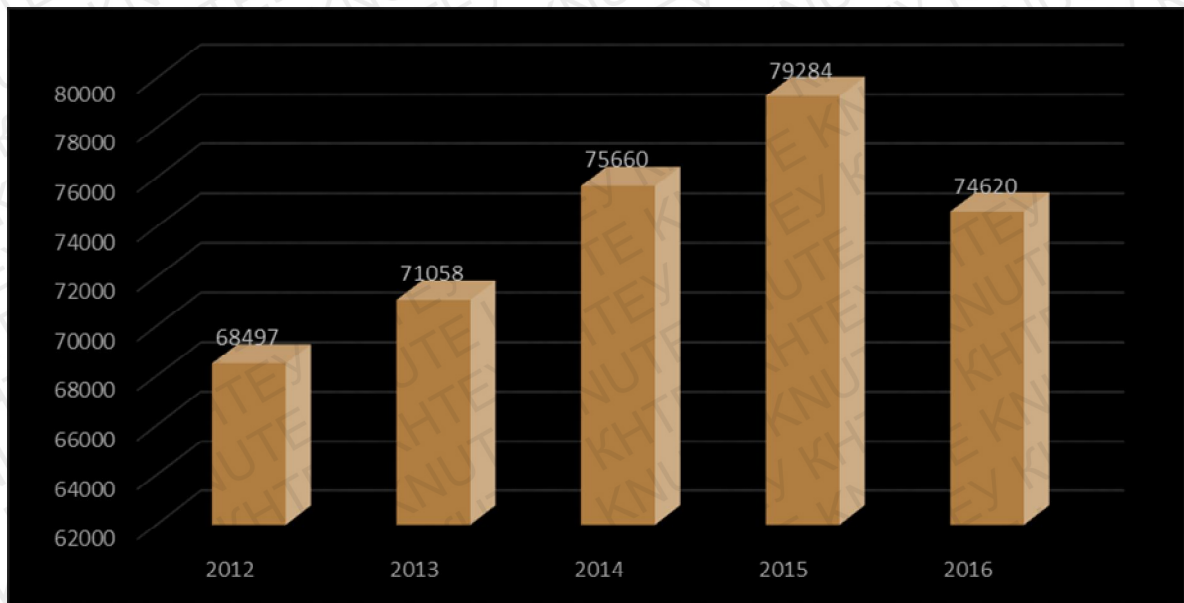
Показник	2014	2015	2016	2017	Відхилення					
					Абсолютне			Відносне		
					2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Коефіцієнт економічної рентабельності	0,03	0,02	0,02	0,02	-0,01	0,00	0,00	0,67	1,00	1,00
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,11	0,13	0,14	0,11	0,02	0,01	-0,03	1,18	1,08	0,79
Коефіцієнт комерційної рентабельності	0,02	0,01	0,02	0,01	-0,01	0,01	-0,01	0,50	2,00	0,50
Коефіцієнт рентабельності операційних витрат	0,03	0,02	0,03	0,02	-0,01	0,01	-0,01	0,67	1,50	0,67

Як видно з представленої таблиці, динаміка показників рентабельності була непостійною: так, найвищі показники спостерігалися у 2016 році, у якому мало місце також найбільше зростання чистого прибутку. При цьому у 2017 році, коли темп росту чистого прибутку був найменшим, відбулося неістотне зниження рівня рентабельності. У цілому, можна стверджувати, що досліджуване підприємство функціонує на ринку з невисоким рівнем рентабельності (2%), що, проте, дозволяє йому отримувати достатні обсяги прибутку, а також розвиватися та посилювати власні конкурентні позиції.

У цілому, можна зробити висновок, що ТОВ «Прогредіс» є на сьогодні успішним підприємством, основною проблемою якого є високий рівень залежності від зовнішніх джерел фінансування. У нинішніх умовах залучення позикового капіталу є практикою, що використовується більшістю



збільшується. Так, у 2012 р. у сфері АПК в Україні було зареєстровано 68497 підприємств, тоді як до 2016 р. їх кількість збільшилася до 74620 (рис. 2.4).



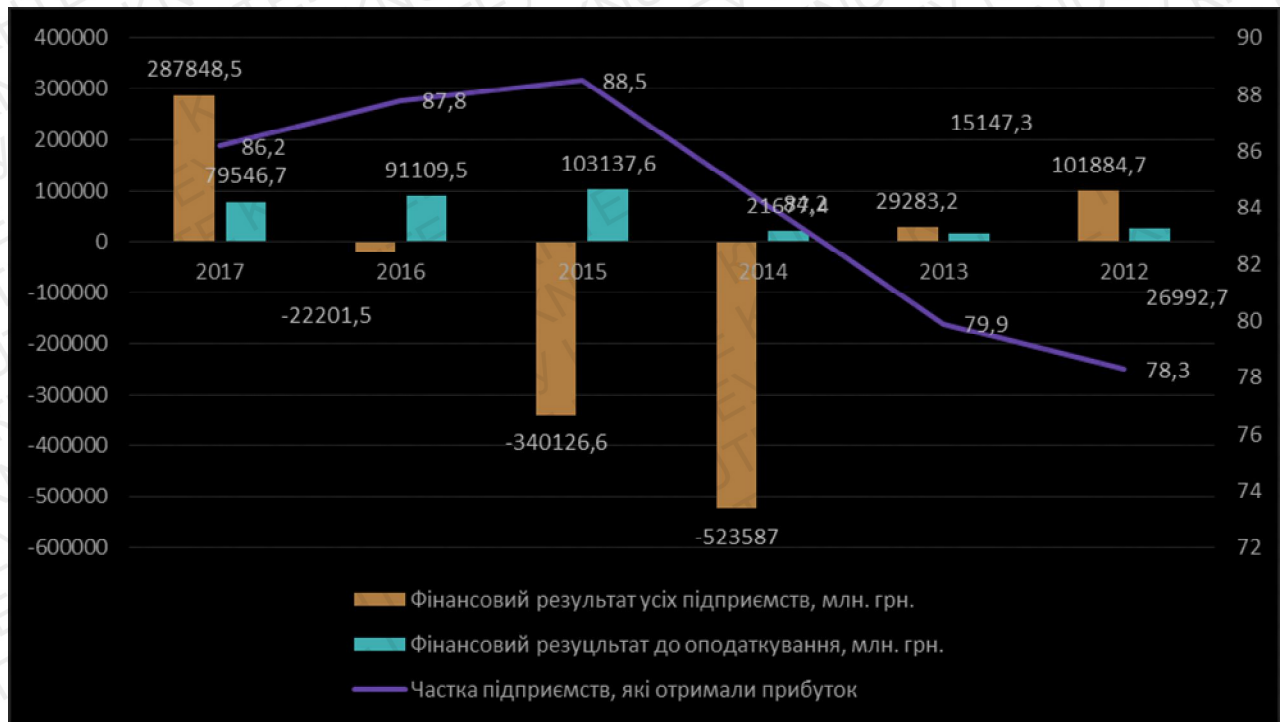
**Рис. 2.4. Кількість підприємств аграрної сфери в Україні у 2012 – 2016 рр.**

Необхідно відзначити, що зростання кількості підприємств ускладнює для ТОВ «Прогредіс» здійснення господарської діяльності, оскільки досягнення успіхів в умовах значної конкуренції потребує значних зусиль та постійного вдосконалення стратегії господарської діяльності.

Необхідно відзначити, що сфера сільського господарства є набагато прибутковішою за інші галузі господарства України, про що свідчить те, що фінансові результати аграрних підприємств і вищими за результати в середньому по національному господарству. Так, фінансові результати у середньому по країні були негативними у період 2013 – 2016 рр., тоді як аграрні підприємства отримували прибутки протягом усього розглянутого періоду, у тому числі у кризові 2013 – 2015 рр.

Окрім цього, необхідно також відзначити, що у період 2012 – 2015 рр. постійно зростала частка підприємств аграрної сфери, які отримували прибуток за результатами господарської діяльності (78,3% у 2012 р. – 88,5% у 2015 р.). У 2016-2017 рр. відбулося незначне скорочення частки

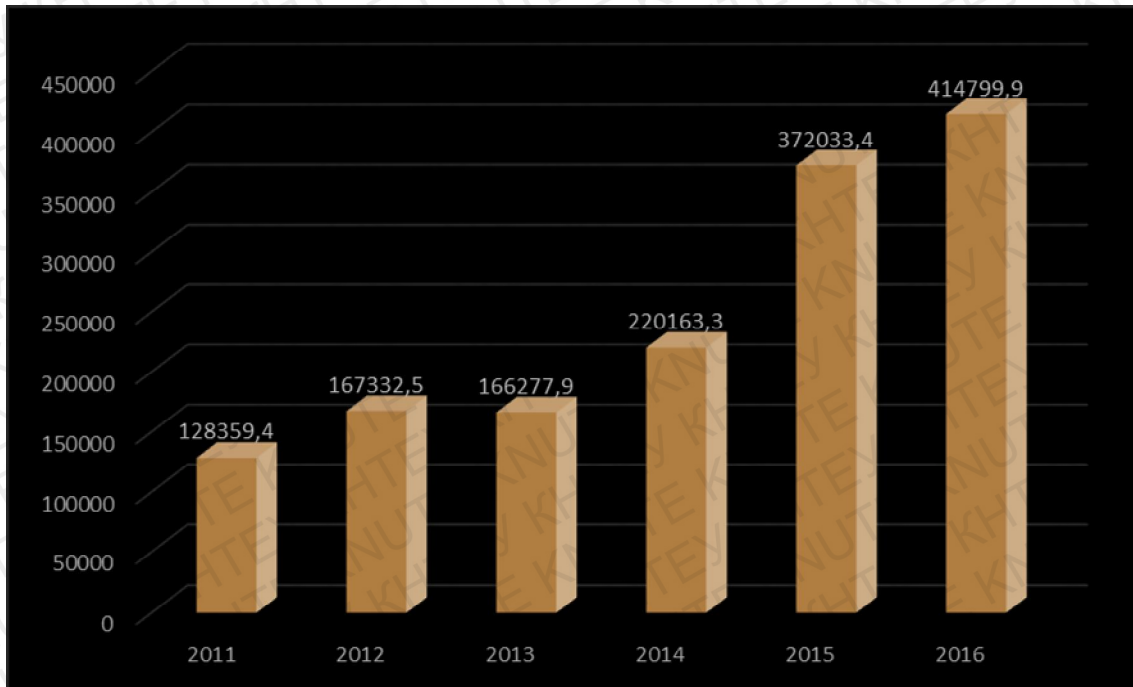
прибуткових суб'єктів господарювання, проте їх кількість все ще залишається більшою за показник 2012-2015 рр. (рис. 2.5).



**Рис. 2.5. Фінансові результати та частка прибуткових аграрних підприємств України у 2012 -2017 рр.**

Необхідно відзначити, що навіть попри те, що розвиток аграрного бізнесу в Україні ускладнює умови здійснення господарської діяльності ТОВ «Прогредіс», цей фактор зовнішнього середовища можна вважати таким, що впливає на діяльність підприємства позитивно, оскільки посилення позицій українських підприємств на міжнародній арені обумовлює підвищення рівня довіри зарубіжних покупців до українських постачальників, що дає додаткові переваги у тому числі і досліджуваному підприємству.

Протягом останніх років відбулося значне зростання обсягів реалізованої аграрними підприємствами продукції, що, як і у випадку ТОВ «Прогредіс», було обумовлено сприятливою для підприємства динамікою валютного курсу. Так, у 2012 р. українські аграрні підприємства реалізували, у тому числі на зовнішні ринки, продукції на 128359,4 млн. грн., тоді як у 2017 р. – уже на 414799,9 млн. грн. (рис. 2.6).



**Рис. 2.6. Обсяги реалізації продукції аграрними підприємствами України у 2011 – 2016 рр., млн. грн.**

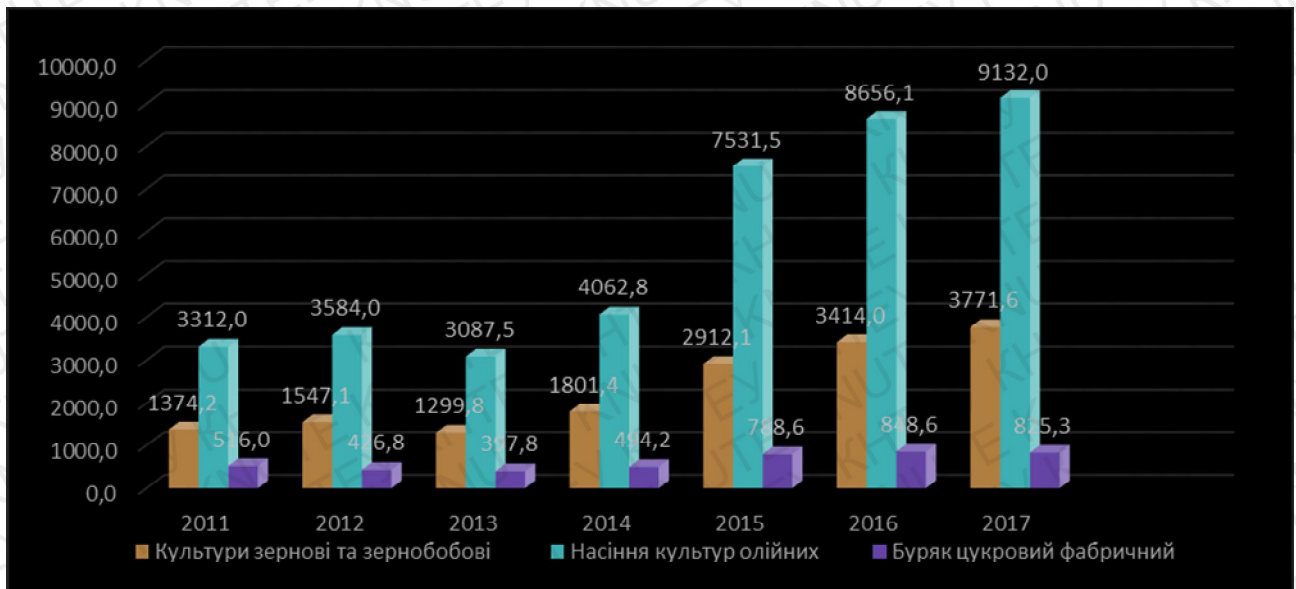
Зростання обсягів реалізації продукції в значній мірі було обумовлено збільшенням цін на основні види аграрної продукції. Зокрема, середня вартість тони зернових збільшилася з 1120,9 грн./т до 3771,6 грн/т, тони насіння олійних культур – з 2942,6 грн/т до 9132 грн/т. Найменшим було зростання ціни цукру: з 478,5 грн/т до 825 грн/т (рис. 2.7).

Зростання цін було обумовлено у значній мірі зростанням витрат аграрних підприємств, обумовлених значним підвищенням тарифів на електроенергію та теплоенергію, збільшенням вартості імпортованих добрив та засобів обробки рослин, а також здороженням транспортних тарифів. Втім зростання цін на продукцію перевищує зростання витрат аграрних підприємств, що справляє позитивний вплив на результати їх господарської діяльності.

Розглядаючи доходи від експорту українських підприємств, необхідно відзначити, що протягом останніх років відбулося незначне скорочення



обсягів експорту зернових культур, що є негативним для ТОВ «Прогредіс» як фактор зниження конкурентних позицій України на світовому ринку.



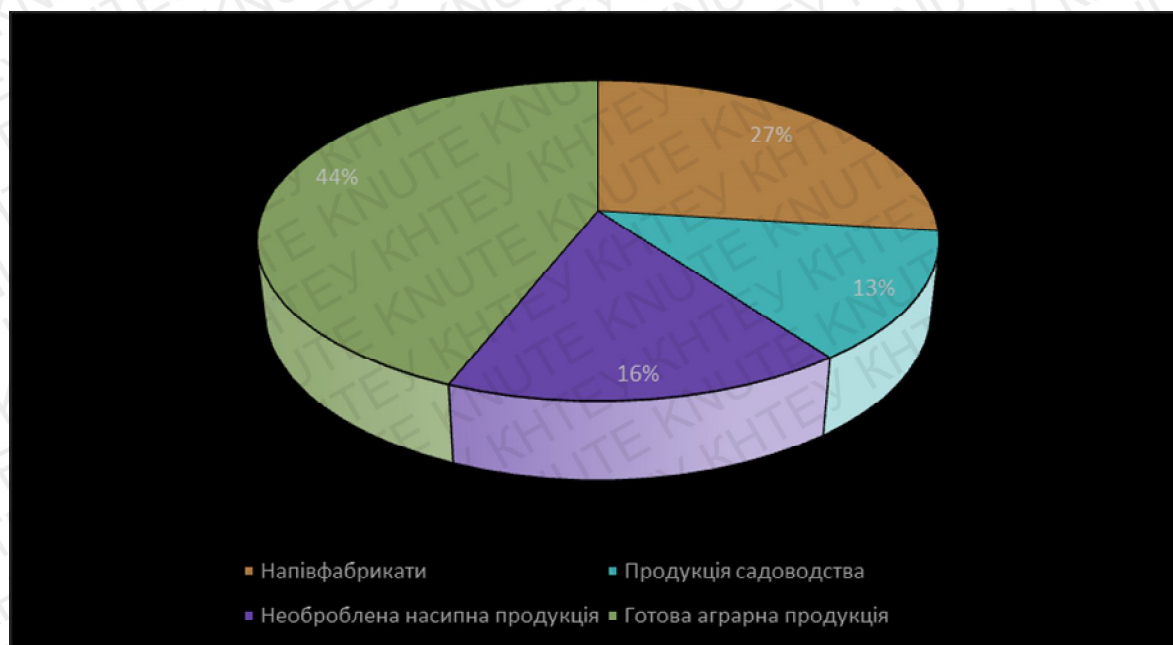
**Рис. 2.7. Середні ціни на зернові, олійні культури та цукровий буряк у 2010 – 2017 рр., грн/т**

Натомість протягом останніх років відбувалося збільшення обсягів експорту продукції борошномельно-круп'яної промисловості та насіння плодів олійних культур, що є позитивним для ТОВ «Прогредіс», зважаючи на те, що саме на експорті цих товарів у майбутньому планує спеціалізуватися підприємство (рис. 2.8).



**Рис. 2.8. Обсяги експорту зернових, продукції борошномельно-круп'яної промисловості та насіння і плодів олійних культур у 2012 - 2017 рр., млн. дол. США**

Загалом, можна констатувати, що зернові наразі є не основною товарною групою, яка користується попитом на міжнародних ринках. Так, наразі на необроблену насипну продукцію припадає усього 16% світових поставок аграрної продукції, тоді як 44% поставок припадає на готову аграрну продукцію (рис. 2.9).

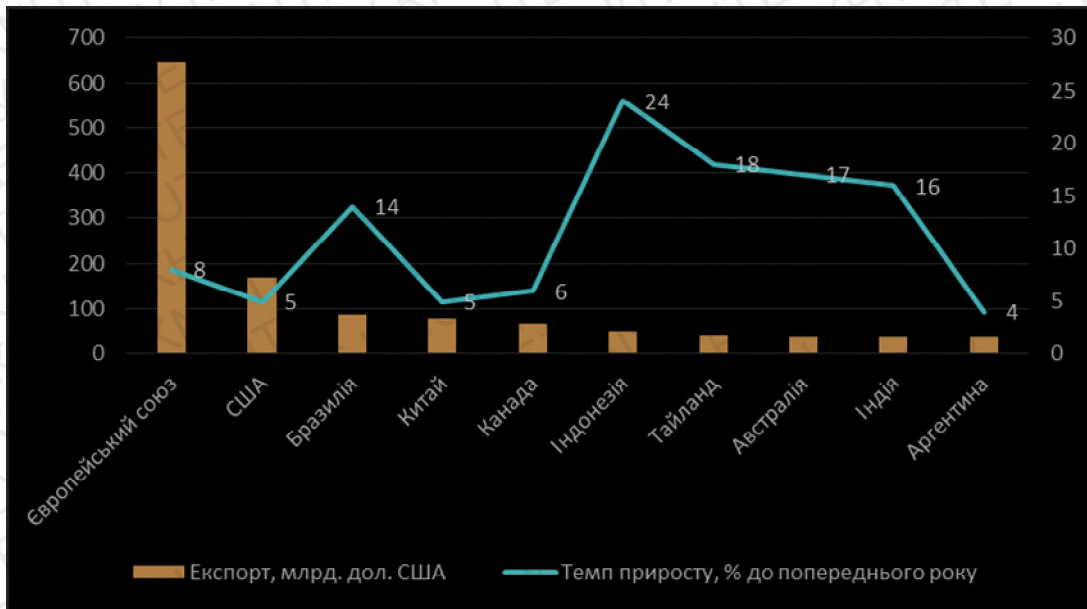


**Рис. 2.8. Товарна структура світового експорту аграрної продукції у 2017 р, %**

Джерело: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2018\\_e/wts2018\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf)

Необхідно також відзначити, що Україна нині не належить до числа країн, які є ключовими постачальниками сільськогосподарської продукції: основними експортерами у 2017 році були країни ЄС, США, Бразилія, Китай, Канада, Індонезія, Тайланд, Австралія, Індія та Аргентина (рис. 2.9). На наш погляд, перехід України до групи ключових постачальників аграрної продукції дозволить істотно підвищити імідж українських підприємств, що позитивно позначиться на фінансових результатах українських компаній та, в тому числі, ТОВ «Прогредіс».

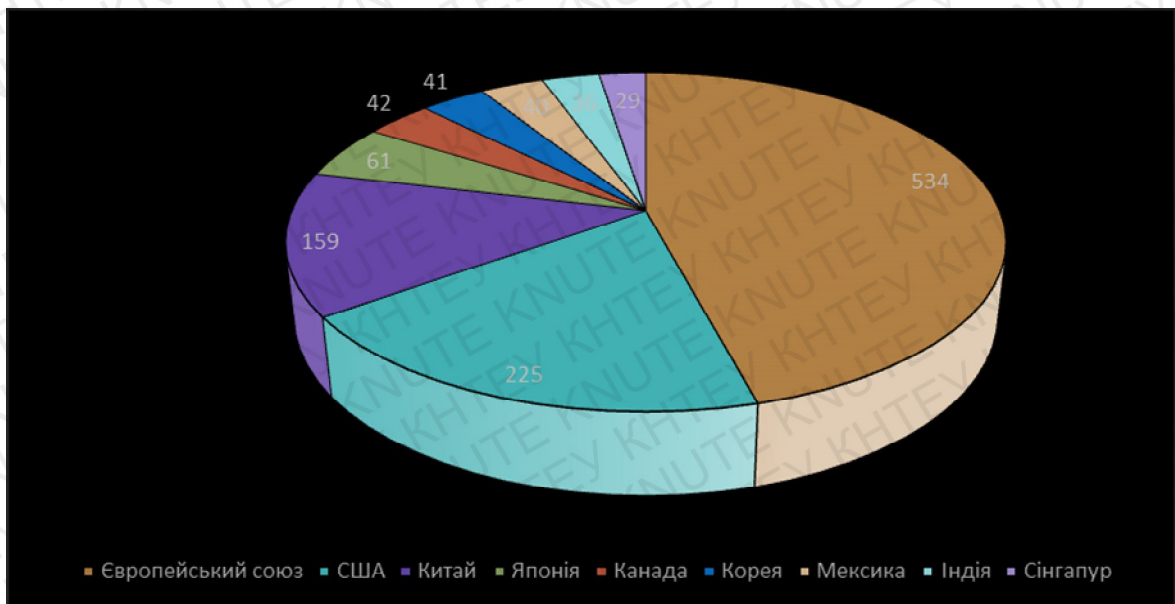
Також при формування стратегії експорту ТОВ «Прогредіс» доцільно орієнтуватися на ті країни, які є ключовими імпортерами аграрної продукції, оскільки на цих ринках є стабільний попит, який має тенденцію до зростання.



**Рис.2.9. Обсяги експорту основних експортерів аграрної продукції у 2017 р.**

Джерело: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2018\\_e/wts2018\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf)

До основних імпортерів аграрної продукції належать: ЄС, США, Японія, Мексика, Канада, Індія, Китай, Корея та Сінгапур (рис. 2.10).



**Рис. 2.10. Обсяги імпорту основних експортерів аграрної продукції у 2017 р.**

Джерело: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2018\\_e/wts2018\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf)

Відзначимо, що наразі ТОВ «Прогредіс» не здійснює експорт до жодної з країн, які входять до переліку ключових імпортерів, що свідчить про можливість розгляду їх у якості потенційних ринків для розширення збуту.

У цілому, ситуація, яка склалася на вітчизняному та світовому ринках аграрної продукції, свідчить про наявність у ТОВ «Прогредіс» значних передумов для розвитку та посилення позицій на зовнішніх ринках.

### **2.3 Оцінка ефективності управління операціями з експорту на ТОВ «Прогредіс»**

Важливу роль у забезпеченні успішної діяльності ТОВ «Прогредіс» відіграє процес управління операціями з експорту. Саме якість управлінських заходів та їх відповідність цілям і завданням підприємства відіграє вирішальну роль у забезпеченні високих фінансових результатів та зростанні обсягів експорту сільськогосподарської продукції.

Процес управління операціями з експорту передбачає прийняття працівниками підприємства сукупності управлінських рішень щодо того, яку продукцію, на які ринки та на яких умовах доцільно поставляти, маючи на меті оптимізацію фінансових результатів підприємства. Управління операціями з експорту ТОВ «Прогредіс» також включає заходи щодо оцінки ефективності поставок продукції за кордон та вжиття заходів, які дозволяють скорегувати дії підприємства відповідно до ситуації на ринку.

Розглядаючи процес управління операціями з експорту, доцільно, у першу чергу, зосередити увагу на тому, які товари пропонує ТОВ «Прогредіс» на зовнішні ринки. Наразі експортний асортимент підприємства представлений такими продуктами як кукурудза, продовольча пшениця, фуражна пшениця, ячмінь, соя, цукор, соняшникова олія та борошно.

Як зазначалося, протягом останніх 5-ти років відбулося зростання обсягів експорту ТОВ «Прогредіс», при чому така тенденція спостерігалася для усіх експортних товарів підприємства (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

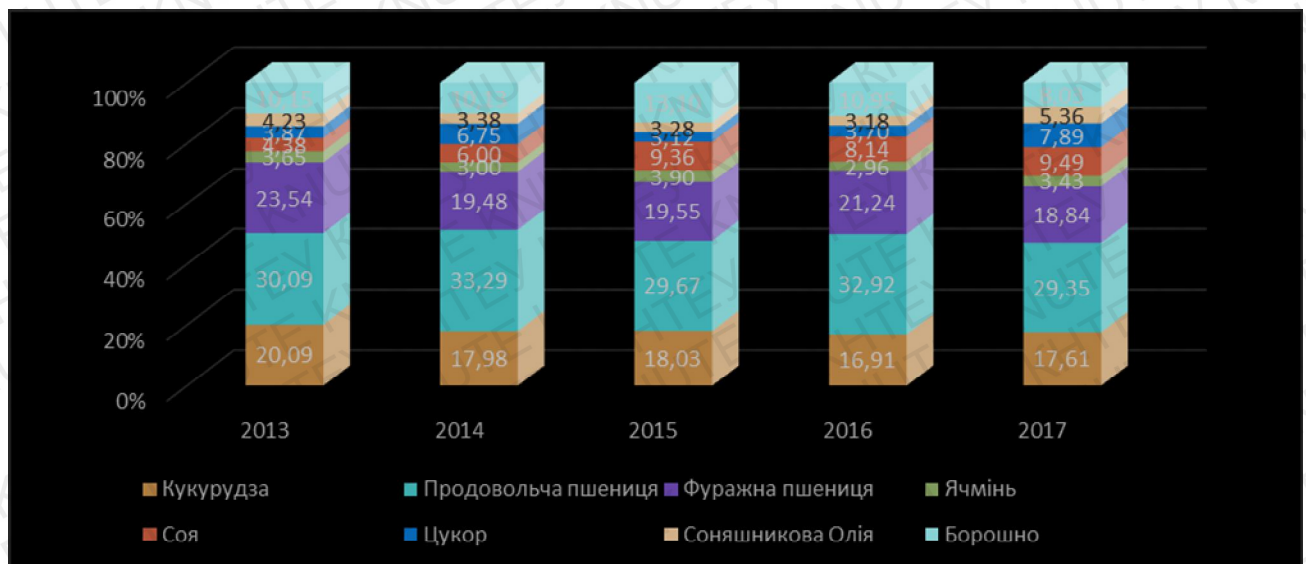
## Динаміка обсягів експорту товарів ТОВ «Прогредіс» у 2013 – 2017 рр., тис. грн.

Продукція	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення							
						Абсолютне				Відносне			
						2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Кукурудза	7631,3	12629,7	23028,6	25615,0	43063,1	4998,3	10399,0	2586,3	17448,1	1,65	1,82	1,11	1,68
Продовольча пшениця	11426,6	23388,6	37901,6	49875,3	71759,0	11962,0	14513,0	11973,8	21883,6	2,05	1,62	1,32	1,44
Фуражна пшениця	8940,8	13688,5	24971,9	32175,1	46063,1	4747,7	11283,4	7203,2	13888,1	1,53	1,82	1,29	1,43
Ячмінь	1386,3	2107,7	4982,4	4484,4	8388,5	721,5	2874,7	-498,0	3904,1	1,52	2,36	0,90	1,87
Соя	1663,5	4215,4	11957,8	12332,1	23202,3	2551,9	7742,4	374,3	10870,2	2,53	2,84	1,03	1,88
Цукор	1469,4	4742,3	3985,9	5605,5	19280,9	3272,9	-756,4	1619,6	13675,4	3,23	0,84	1,41	3,44
Соняшникова олія	1608,1	2371,2	4185,2	4820,8	13102,4	763,1	1814,1	635,5	8281,7	1,47	1,77	1,15	2,72
Борошно	3853,8	7113,5	16740,9	16592,3	19632,7	3259,7	9627,4	-148,6	3040,4	1,85	2,35	0,99	1,18
Усього	37979,7	70256,9	127754,4	151500,5	244492,0	32277,1	57497,6	23746,1	92991,5	1,85	1,82	1,19	1,61

Так, обсяги доходів від експортних поставок кукурудзи збільшилися за останні 5 років з 7631,3 тис. грн. до 43063,1 тис. грн., продовольчої пшениці – з 11426,6 тис. грн. до 71759 тис. грн., фуражної пшениці – з 8940,8 тис. грн. до 46063,1 тис. грн., ячменю – з 1386,3 тис. грн. до 8388,5 тис. грн., сої – з 1663,5 тис. грн. до 23202,3 тис. грн., цукру – з 1469,4 тис. грн. до 19280,9 тис. грн., соняшникової олії – з 1608,1 тис. грн. до 13102,4 тис. грн., борошна – з 3853,8 тис. грн. до 19632,7 тис. грн.

У цілому, найбільш відчутним за досліджуваний період було збільшення обсягів поставок сої та цукру (за 5 років обсяг доходів від експорту збільшився у 13,95 та 13,17 разів відповідно), тоді як найменшим було збільшення вартості поставок борошна та фуражної пшениці.

Розглядаючи товарну структуру експортних поставок, відзначимо, що вона протягом останніх 5-ти років була стабільною: основними товарами експортної спеціалізації підприємства були кукурудза та пшениця (рис. 2.11).



**Рис. 2.11. Товарна структура експорту ТОВ «Прогредіс» у 2013 – 2017 рр., %**

Географія експортних операцій ТОВ «Прогредіс» є достатньо незначною: поставки здійснюються до Тунісу, Італії, Німеччини, Ірану, Литви, Єгипту та Нігерії (табл. 2.11).

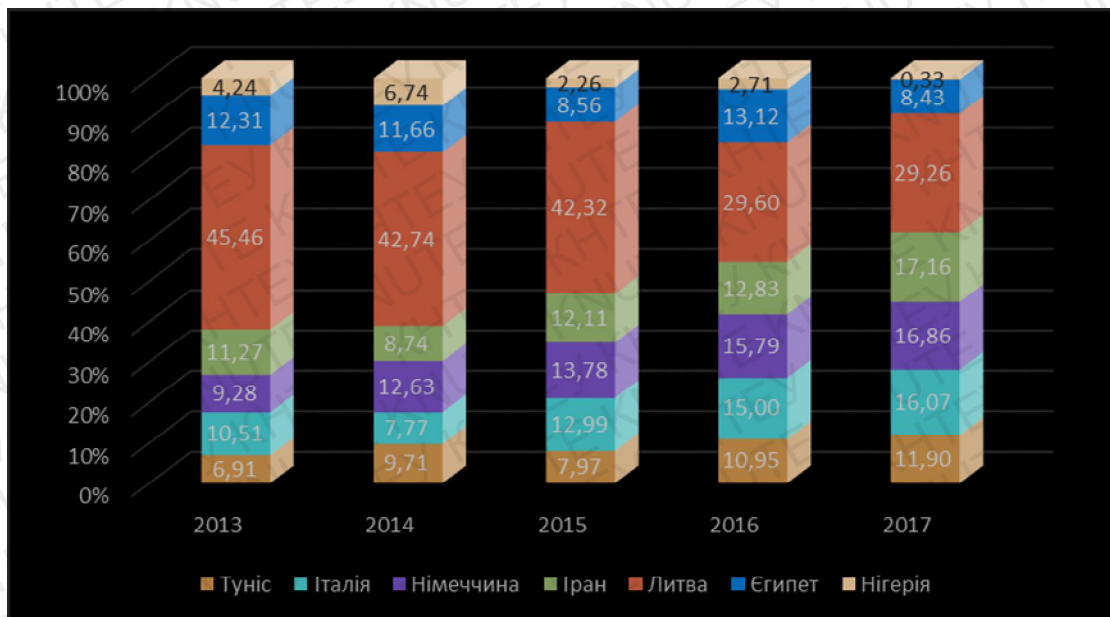
Таблиця 2.11

Динаміка обсягів експорту ТОВ «Прогредіс» до країн-контрагентів у 2013 – 2017 рр., тис. грн.

Продукція	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення							
						Абсолютне				Відносне			
						2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Туніс	2626,0	6824,9	10185,4	16593,4	29097,7	4198,9	3360,5	6408,1	12504,3	2,60	1,49	1,63	1,75
Італія	3993,0	5459,9	16598,4	22722,6	39281,9	1466,9	11138,5	6124,2	16559,4	1,37	3,04	1,37	1,73
Німеччина	3525,3	8872,4	17604,4	23918,5	41221,8	5347,0	8732,0	6314,1	17303,3	2,52	1,98	1,36	1,72
Іран	4280,8	6142,4	15466,7	19433,8	41949,2	1861,6	9324,3	3967,1	22515,5	1,43	2,52	1,26	2,16
Литва	17266,9	30029,5	54070,5	44847,2	71531,9	12762,6	24041,0	-9223,4	26684,8	1,74	1,80	0,83	1,60
Єгипет	4676,5	8189,9	10939,9	19882,2	20610,9	3513,4	2750,0	8942,4	728,6	1,75	1,34	1,82	1,04
Нігерія	1611,3	4738,0	2889,2	4102,9	798,6	3126,7	-1848,7	1213,6	-3304,3	2,94	0,61	1,42	0,19
Усього	37979,7	70256,9	127754,4	151500,5	244492,0	32277,1	57497,6	23746,1	92991,5	1,85	1,82	1,19	1,61

За останні 5 років спостерігалось збільшення обсягів поставок до усіх країн-контрагентів за виключенням Нігерії, при цьому найбільш суттєвим було збільшення операцій з Німеччиною (з 3525,3 тис. грн. до 41221,8 тис. грн., тобто у 11,7 рази) та з Тунісом (з 2626 тис. грн. до 29097,7 тис. грн., тобто у 11,08 рази). У 9,84 рази збільшився дохід від експорту до Італії (з 3993 тис. грн. до 39281,9 тис. грн.) та у 9,8 рази – до Ірану (з 4280,8 тис. грн. до 41949,2 тис. грн.).

Попри те, що обсяги експорту до Литви зросли за останні 5 років усього у 4 рази, протягом усього досліджуваного періоду саме ця країна була основним напрямком постачання аграрної продукції ТОВ «Прогредіс», хоча її частка зменшилася за цей час з 45,46% до 29,26% (рис. 2.12).



**Рис. 2.12. Географічна структура експорту ТОВ «Прогредіс» у 2013 – 2017 рр., %**

У 2017 р. важливими ринками збуту для досліджуваного підприємства були Німеччина та Італія (16,86% та 16,07% відповідно), істотно посилюється також значення Тунісу (його частка збільшилася з 6,91% до 11,9%).

Загалом, можна зробити висновок, що протягом останніх років відбулося зниження рівня географічної концентрації експортних операцій, що можна вважати результатом вдосконалення системи управління експортом.



Однією з особливостей процесу управління експортними операціями ТОВ «Прогредіс» є те, що усі договори укладені підприємством на основі стандартних договорів Міжнародної асоціації торгівлі зерном та кормами (GAFTA). Асоціація була заснована в 1878 році, і спочатку була Асоціацією по Торгівлі Кукурузою. Її засновники були впевнені в тому, що велику користь торгівлі зерном принесе створення міжнародних правил і принципів торгівлі, які допоможуть захистити інтереси всіх учасників торгових операцій. Ці правила повинні бути зрозумілими і прийнятними для того, щоб не виникала необхідність обговорювати їх знову і знову для кожної нової торгової угоди.

Розроблена 128 років тому система стандартів міжнародної торгівлі успішно функціонує протягом всіх цих років і є базовою як для трейдерів, так і для суперінтендантів, логістів, брокерів, лабораторій та інших учасників ринку. І, хоча, сфера діяльності GAFTA згодом значно розширилася, первинною і основною метою Асоціації є надання стандартних форм торгових контрактів. Система стандартних форм контрактів GAFTA є перевіреною і надійною, але це зовсім не означає, що умови контрактів залишаються повністю незмінними. Комітет міжнародних експертів з питань торгівлі проводить регулярні зустрічі, активно працює і стежить за новими тенденціями в міжнародній торговельній сфері. Внаслідок чого, в стандартні форми контрактів GAFTA вносяться необхідні зміни.

Усі члени Асоціації проводять свою діяльність відповідно до єдиних правил і принципів професійної практики та етики для підтримки гідного рівня міжнародної торгівлі зерном і кормами.

GAFTA, маючи неурядовий статус на міжнародній арені, володіє значними можливостями лобювання інтересів своїх членів у Світовій організації торгівлі (СОТ), а також в Організації з питань продовольства і сільського господарства при ООН, (ФАО), і Всесвітньої Організації Охорони Здоров'я (ВООЗ). Асоціація також здійснює моніторинг цивільного і міжнародного права, медико-санітарного регулювання в аграрному секторі

економіки, а також виробляє огляд сільськогосподарської політики і митного регулювання.

Здійснений нами аналіз вказує, що використання стандартизованих контрактів є виправданим для підприємства, оскільки витрати, пов'язані з обслуговуванням експортних операцій у цьому випадку є незначними. Розрахунки ефективності експортних операцій ТОВ «Прогредіс» дозволяють зробити висновок, що поставки сільськогосподарської продукції за кордон були для підприємства вигідними.

У 2017 році ефективність експорту аграрної продукції ТОВ «Прогредіс» складала 1,4, що є найвищим показником за увесь досліджуваний період. Так, у 2013 році чистий дохід підприємства від експорту склав 3579,6 тис. євро, а рівень ефективності складав 1,36.

У 2014 році відбулося зменшення рівня ефективності експорту до 1,25, що було обумовлено у першу чергу зростанням внутрішніх цін на тлі економічної та політичної кризи. При цьому кон'юнктура ринку була сприятливою для підприємства, і у наступних періодах відбувалося істотне збільшення рівня ефективності експортних поставок ТОВ «Прогредіс» за кордон (коефіцієнт ефективності складав 1,27 у 2015 р. та 1,28 у 2018 р.) (табл. 2.12).

Така динаміка показників ефективності експорту свідчить про те, що управління експортними операціями ТОВ «Прогредіс» є успішним, а менеджери підприємства беруть до уваги як фактори внутрішнього середовища підприємства, так і зовнішні чинники. Управління експортними операціями має на меті максимально спростити процес організації експортних поставок, хоча, з огляду на відсутність у підприємства власних логістичних потужностей, спроможних повністю задовольнити його потреби, витрати на зберігання та доставку продукції все ще лишаються високими, що негативно впливає на ефективність поставок аграрної продукції за кордон. Саме логістичне забезпечення є нині слабкою стороною ТОВ «Прогредіс», а його вдосконалення є стратегічною метою підприємства.

Таблиця 2.12

## Динаміка показників ефективності експорту ТОВ «Прогредіс» у 2013 – 2017 рр., тис. грн.

Продукція	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення							
						Абсолютне				Відносне			
						2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Чистий дохід від експорту, тис. євро	3579,6	4469,3	5272,6	5355,3	8149,7	889,6	803,3	82,7	2794,5	1,25	1,18	1,02	1,52
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	37979,7	70256,9	127754,4	151500,5	244492,0	32277,1	57497,6	23746,1	92991,5	1,85	1,82	1,19	1,61
Витрати при експорті, тис. грн., у тому числі	27947,0	56019,8	100729,0	118295,4	174906,2	28072,7	44709,2	17566,4	56610,8	2,00	1,80	1,17	1,48
собівартість експортної продукції, тис. грн.	24952,7	49088,5	86000,4	94402,2	151878,4	24135,8	36912,0	8401,8	57476,2	1,97	1,75	1,10	1,61
витрати за контрактом, тис. грн.	2994,3	6931,3	14728,5	23893,2	23027,8	3937,0	7797,2	9164,7	-865,4	2,31	2,12	1,62	0,96
Ефект експорту, тис. грн.	10032,7	14237,1	27025,4	33205,1	69585,8	4204,4	12788,3	6179,6	36380,7	1,42	1,90	1,23	2,10
Коефіцієнт ефективності експорту	1,36	1,25	1,27	1,28	1,40	-0,10	0,01	0,01	0,12	0,92	1,01	1,01	1,09

Загалом, здійснений аналіз дозволяє зробити висновок про ефективність управління експортними операціями ТОВ «Прогредіс». Асортимент експортної продукції є достатньо широким, при чому підприємство працює над його розширенням. Географія експортних поставок нині є незначною, проте підприємство також має на меті збільшення кількості зарубіжних контрагентів. Використання стандартних контрактів GAFTA сприяє високому рівню захисту ТОВ «Прогредіс» від несприятливих дій контрагентів, що є одним із факторів високої ефективності експортних поставок підприємства.

## **Висновки до розділу 2**

ТОВ «Прогредіс» – це український експортер зернових. Підприємство було засноване у 2008 році та почало динамічно розвиватися, набуваючи успіхів на внутрішньому ринку, та за його межами. Основні статті експорту - кукурудза, продовольча та фуражна пшениця, ячмінь. Також ТОВ «Прогредіс» постачає на експорт сою, рапс та інші зернові культури. Окрім цього підприємство прагне розширяти напрями діяльності, розвиваючи торгівлю цукром, соняшниковою олією, пшеничною мукою та іншою продукцією.

ТОВ «Прогредіс» є на сьогодні успішним підприємством, основною проблемою якого є високий рівень залежності від зовнішніх джерел фінансування. У нинішніх умовах залучення позикового капіталу є практикою, що використовується більшістю підприємств, оскільки власні можливості фінансування є обмеженими. Проте ТОВ «Прогредіс» має знаходити баланс між використанням для фінансування розвитку власних та позикових коштів.

Ситуація, яка склалася на вітчизняному та світовому ринках аграрної продукції, свідчить про наявність у ТОВ «Прогредіс» значних передумов для розвитку та посилення позицій на зовнішніх ринках.

Наразі асортимент експортної продукції є достатньо широким, причому підприємство працює над його розширенням. Географія експортних поставок нині є незначною, проте підприємство також має на меті збільшення кількості зарубіжних контрагентів. Використання стандартних контрактів GAFTA сприяє високому рівню захисту ТОВ «Проградіс» від несприятливих дій контрагентів, що є одним із факторів високої ефективності експортних поставок підприємства.

## **Розділ 3. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙ З ЕКСПОРТУ ТОВ «ПРОГРЕДІС»**

### **3.1. Визначення резервів підвищення ефективності експорту ТОВ «Прогредіс»**

Здійснені розрахунки засвідчили, що на нинішньому етапі експортні операції ТОВ «Прогредіс» є ефективними, проте компанія нині не входить до числа підприємств-лідерів аграрного ринку, хоча обсяги її діяльності є значними і з кожним роком чистий дохід підприємства збільшується.

Аналіз господарської діяльності ТОВ «Прогредіс» засвідчив, що підприємство нині має потужний потенціал, а стратегія, яка використовувалася ним протягом останніх років, дозволила йому істотно посилити позиції на ринку. Експортні операції досліджуваного підприємства також є достатньо ефективними, проте можна виділити резерви, використання яких сприятиме покращенню результатів поставок продукції на зовнішні ринки.

Для посилення позицій підприємства на ринку, необхідним є виявлення резервів підвищення ефективності експортних операцій, оскільки саме продаж сільськогосподарської продукції є основним джерелом отримання підприємством доходів.

Резерви підвищення ефективності експортних операцій ТОВ «Прогредіс» знаходяться у двох площинах: площині оптимізації витрат та площині збільшення доходів.

Розглядаючи резерви зменшення витрат підприємства, необхідно у першу чергу зосередити увагу на оптимізації логістичних витрат підприємства. На відміну від більшості аграрних холдингів, які створили автономну логістичну систему для забезпечення власних господарських потреб, ТОВ «Прогредіс» здійснює лише управління логістичним ланцюгом, тоді як безпосередня обробка продукції, її зберігання та транспортування здійснюються аутсорсерами.

Побудова власної інфраструктури вимагає від підприємства значних витрат фінансових ресурсів, проте у довгостроковій перспективі є виправданою. Мова йде у першу чергу про будівництво міні елеваторів, придатних для короткострокового збереження товарів, які мають підлягати обробці. Маючи власний елеватор, ТОВ «Прогредіс» зможе нести повну відповідальність за процес обробки продукції, що дозволить підвищити її вартість та мінімізувати ризики для підприємства.

Попри те, що наразі ТОВ «Прогредіс» має надійних партнерів, які забезпечують високу якість надання логістичних послуг, передача таких важливих для аграрного підприємства функцій на аутсорсинг негативно впливає на імідж підприємства в очах споживачів. Таким чином, за умови орієнтації на розширення експорту, підприємству доцільно інвестувати кошти у розвиток власної логістичної системи.

Логістика для будь-якого аграрного підприємства відіграє виключну роль, оскільки саме від її якості залежить якість продукції, яка потрапляє на склад покупця, а також оперативність виконання постачальником своїх зобов'язань. Покупці продукції ТОВ «Прогредіс» повинні бути переконані у тому, що усі процеси на досліджуваному підприємстві відповідають високим стандартам якості, а можливим це стане лише за умови повного контролю досліджуваним підприємством за логістичним ланцюгом. Таким чином реалізація рекомендації щодо вдосконалення логістичної системи має стати основою для розвитку підприємства у майбутньому. За оціночними даними протягом наступних 5-ти років логістичні витрати підприємства від реалізації наданої пропозиції знизяться у середньому на 7-8%.

Наступним напрямом оптимізації витрат ТОВ «Прогредіс» має стати пошук шляхів оптимізації собівартості експортної продукції. Наразі досліджуване підприємство здійснює вирощування частини продукції самостійно, тоді як іншу частину воно закуповує у приватних фермерських

господарств. На наш погляд, можливість зменшення витрат існує за обома напрямками: необхідним є перехід до використання інноваційних методів обробки угідь від шкідників, які дозволяють значно зменшити витрати використовуваних для цього сполук, тоді як у співпраці з приватними господарствами доцільно змінити систему оплати на таку, що передбачає префінансування посівних робіт, при чому на умовах, які будуть значно вигіднішими за ті, на яких підприємство закуповує продукцію після її збору аграрними підприємствами.

Для обробки полів від шкідників доцільно використовувати автоматизовані розпилювачі, які автоматично розподіляють територію поля захисні препарати, не перевищуючи встановлені ліміти на їх використання. При цьому розпилювання препарату здійснюється на основі попередньо сформованого графіку, а також – локально – за умови ідентифікації шкідника встановленим сенсором. За умови використання такого обладнання витрати ТОВ «Прогредіс» істотно скоротяться (витрати на обробку орних земель зменшаться на 30% за умови повного переходу до нових технологій обробки), оскільки матиме місце зменшення витрат праці, а також зниження витрат препаратів для боротьби зі шкідниками.

Інструментом зниження рівня собівартості закупленої у приватних господарств продукції може стати використання префінансування, тобто такої форми розрахунків, що передбачає оплату продукції не безпосередньо при її отриманні, а на етапі посіву, проте на більш вигідній для покупця ціні – зазвичай, на 10-12% нижчій за ціну на момент збору врожаю.

Зазвичай для проведення посівних робіт приватним господарствам потрібні фінансові ресурси, які вони можуть отримати, продавши ту продукцію, яка буде зібрана у період збору врожаю. Такий формат співпраці часто використовується в аграрному бізнесі, оскільки дозволяє обом сторонам угоди максимально ефективно задовольнити свої інтереси.



Префінансування досить поширений у світі формат співпраці, що надає можливість безпосереднім виробникам продукції або виконавцям робіт отримати фінансові ресурси, необхідні для старту операційного циклу, тоді як покупець, оплачуючи передзамовлення, отримує більш вигідні для себе цінові умови, а також гарантію отримання продукції за умови існування дефіциту на етапі її продажу.

Необхідно відзначити, що на ринку аграрної продукції префінансування пов'язане з досить істотними ризиками, оскільки вплив факторів зовнішнього середовища, і, зокрема, природно-кліматичних умов на врожаї продукції важко передбачити. З огляду на це ще одним інструментом, який доцільно використовувати ТОВ «Прогредіс», є страхування сільськогосподарських ризиків. Зважаючи на те, що агробізнес залежить в значній мірі від факторів зовнішнього середовища, за умови використання передплати доцільно звернутися до страхової компанії з метою страхування угоди: попри те, що це може привести до зростання витрат, зменшення собівартості буде більшим, аніж витрати на страхування. Таким чином, перевага для ТОВ «Прогредіс» є очевидною.

Отже, до основних напрямів мінімізації витрат ТОВ «Прогредіс» при експорті є вдосконалення логістичних процесів і, зокрема, отримання повного контролю над логістичним ланцюгом, а також зниження рівня собівартості шляхом реалізації заходів для зменшення витрат препаратів для захисту рослин та через використання префінансування у процесі закупівлі аграрної продукції у приватних господарств.

До заходів, які сприятимуть зростанню доходів ТОВ «Прогредіс» належить розширення асортименту і, зокрема, перехід до вирощування такої культури як зернове сорго. Попит на цей продукт з кожним роком зростає, проте незначна кількість агротрейдерів нині пропонує цей продукт на експорт. На наш погляд оптимальним на першому етапі буде співпраця з приватними господарствами, які вирощують сорго, оскільки для

забезпечення значних врожаїв підприємству необхідно буде спеціальним чином удобрити посівні площі, що недоцільно здійснювати до того, як буде оцінено платоспроможний попит. При цьому у 2020 році компанії, за умови високої ефективності експорту, варто буде перейти до вирощування продукції на власних потужностях. За незначних обсягах експорту цього товару можна очікувати зростання ефективності експорту на 0,5 – 0,75%, тоді як за умови збільшення вартості поставок до 5% від загальних поставок можна очікувати збільшення рівня ефективності міжнародної діяльності підприємства на 2-3%.

Окрім власне продажу зернового сорго, ТОВ «Прогредіс» може також реалізувати на зовнішніх ринках продукти переробки цієї культури, зокрема: соргове борошно, крохмаль із сорго та олію сорго.

Мука, виготовлена із сорго, характеризується високою здатністю до розварювання та набрякання, а готова продукція, виготовлена з або із додаванням соргового борошна, має більш тривалий термін зберігання порівняно із виробами, виготовленими з інших зернових. Така характеристика обумовлює зростання попиту на таку продукцію, що робить її привабливим експортним товаром для ТОВ «Прогредіс».

Окрім придатності сорго для виробництва борошна необхідно відзначити високий вміст у цій культурі крохмалю (69-83%), що значно вище за аналогічний показник для кукурудзи. При цьому сорго має менший вміст жиру порівняно з кукурудзою, що робить цей продукт привабливим для підприємств харчової промисловості.

Також сорго можна використовувати для виробництва олії, яка, порівняно із кукурудзяною, характеризується меншим вмістом жиру, та може застосовуватися у харчовій промисловості.

На наш погляд, ТОВ «Прогредіс» доцільно на першому етапі реалізації заходів з розширення асортименту сконцентруватися на закупівлі сорго, тоді як за умови знаходження контрагентів, готових

закуповувати продукцію і на далі, перейти до вирощування цієї культури власними силами та виробництва продуктів її переробки.

Окрім розширення асортименту експортної продукції зростання доходів ТОВ «Прогредіс» може сприяти розширенню географії експортних операцій. Зважаючи на те, що досліджуване підприємство має значні фінансові ресурси, доцільним є фінансування участі у міжнародних аграрних виставках, на теренах яких відбувається налагодження бізнес-контактів між покупцями та продавцями аграрної продукції.

Участь у міжнародних заходах сприятиме тому, що існуючі клієнти будуть більш приязно ставитися до ТОВ «Прогредіс» оскільки участь у визнаних світовою спільнотою заходах сформує у підприємства імідж надійного партнера, що відіграє важливу роль в умовах інтенсивної конкуренції.

Окрім цього не можна не відзначити, що міжнародні виставки не лише виступають місцем зустрічі продавців та покупців, так також дають усім учасникам ринку відслідкувати останні тенденції розвитку галузі. Зокрема, беручи участь у міжнародних аграрних заходах, ТОВ «Прогредіс» матиме можливість виявити, на які товари нині існує попит на ринку, які добрива та засоби захисту використовуються провідними світовими агровиробниками, які перспективи розвитку галузі в цілому. Зазначена інформація потім може бути систематизована менеджерами підприємства та використана при формуванні стратегії розвитку експорту. Загалом, участь у виставках дозволяє збільшити обсяг експортних поставок на 3-7% (залежно від початкових обсягів діяльності), та дозволяє зменшити витрати на здійснення маркетингових досліджень з огляду на можливість збору значної частини інформації під час участі у виставці.

Окреме місце у системі заходів, націлених на підвищення ефективності експорту ТОВ «Прогредіс», має посісти членство підприємства у галузевих асоціаціях та спілках. Наразі підприємство, як

зазначалося, є учасником GAFTA, проте переважна частина провідних аграрних компаній України є членами таких організацій як Українська зернова асоціація, FOSFA Internatioanl, Український клуб аграрного бізнесу.

Основною метою Української зернової асоціації є досягнення балансу у відносинах між бізнесом та владою в аграрній сфері. Основними функціями Української зернової асоціації є сприяння формуванню потужного та конкурентоспроможного ринку зерна в Україні, співпраця з органами державної влади та місцевого самоврядування з метою розробки та прийняття рішень, спрямованих на створення сприятливої економічної та правової кон'юнктури для підприємств що працюють в зерновій та суміжних галузях, сприяння у створенні належної законодавчої бази, організація незалежної експертизи законодавчих та правових актів нормативного характеру, а також їх проектів, які сприяють функціонуванню зернового ринку; внесення пропозицій до органів влади і управління з питань, що регулюють функціонування зернового ринку; захист та представлення спільних законних інтересів та колективних точок зору учасників Асоціації в органах законодавчої та виконавчої влади, у відносинах з державними органами та громадськими об'єднаннями, міжнародними об'єднаннями, установами та організаціями, асоціаціями інших країн[49].

Федерація асоціацій торгівлі олійними культурами, насіннями та жирами (FOSFA) є професійним міжнародним органом у сфері стандартизації контрактів та арбітражу, для підприємств, які займаються виключно торгівлею олійними культурами, насінням, та жирами. Федерація налічує 1 123 членів з 90 країн, серед яких виробники і переробники, вантажовідправники і дилери, торговці, брокери і агенти, аналітики, судновласники, судові брокери, консультанти, юристи, страховики тощо. На міжнародному рівні 85% світової торгівлі маслом та жирами здійснюється за контрактами FOSFA [50].

Зважаючи на те, що ТОВ «Прогредіс» має на меті розширення асортименту експортної продукції, членство у цій організації допоможе оптимізувати усі експортні процеси та забезпечити високий рівень захисту підприємства, а також зменшити ризики, і відповідно, витрати на юридичну підтримку експортної діяльності.

Асоціація «Український клуб аграрного бізнесу» (УКАБ) — це об'єднання передових агропромислових компаній України. Членство в асоціації «Український клуб аграрного бізнесу» дає компаніям такі переваги як інформаційна підтримка та сприяння у вирішенні багатьох прикладних питань.

Діяльність Українського клубу аграрного бізнесу сприяє ефективному веденню бізнесу в АПК України і охоплює практично всі його процеси, від залучення інвестицій до глобальних завдань підвищення ефективності роботи аграрних компаній і розробки пропозицій з удосконалення аграрної політики.

На додаток до таких напрямків роботи, як проведення заходів і досліджень, активна взаємодія із засобами масової інформації, Український клуб аграрного бізнесу значно посилив активність щодо інформування членів асоціації про процес підготовки та затвердження законодавчих і нормативно-правових актів, а також щодо підвищення кваліфікації персоналу агрокомпаній [48].

На наш погляд, поступове набуття ТОВ «Прогредіс» членства у наведених організаціях є обов'язковою умовою експортоорієнтованого розвитку, оскільки можливість впливати на процес регулювання аграрного ринку в Україні, а також використовувати інструменти вирішення спорів дозволить підприємству захищати свої інтереси у процесі здійснення експортних операцій.

Таким чином, наразі на ТОВ «Прогредіс» існують резерви для підвищення ефективності експортних операцій, пов'язані як з можливістю підвищення доходів підприємства, так і з оптимізацією його витрат. До резервів нарощування обсягів діяльності належать розширення асортименту за рахунок зернового сорго, а у перспективі – продукції його

переробки, а також збільшення обсягів експорту шляхом виходу на нові ринку. Резерви оптимізації витрат лежать у площині формування логістичної системи, зменшення витрат препаратів для обробки угідь, використання префінансування для зменшення собівартості закупленої продукції, а також мінімізації ризиків шляхом їх страхування та членства у профільних організаціях (рис. 3.1).



**Рис. 3.1. Резерви підвищення ефективності експортних операцій ТОВ «Прогредіс»**

На наш погляд, реалізація ТОВ «Прогредіс» розглянутих резервів в значній мірі сприятиме покращення показників експортних операцій підприємства, оскільки усі розглянуті напрями вдосконалення діяльності пов'язані було обґрунтовані на основі аналізу поточного стану справ на підприємстві. Очікувані результати імплементації наданих рекомендацій представлені у табл. 3.1.

Таблиця 3.1.

**Очікувані результати імплементації заходів щодо підвищення ефективності експорту ТОВ «Прогредіс»**

Захід	Очікуваний ефект
Закупівля у приватних господарств, а у перспективі вирощування зернового сорго для експорту на зовнішні ринки	Зростання ефективності експорту на 0,5-0,7% у перші 3 роки, та збільшення загальної результативності поставок на 2-3% за умови 5%-ї частки сорго у структурі експорту
Будівництво власного міні-елеватора для короткострокового зберігання продукції та її обробки перед відправкою	Зниження логістичних витрат на 7-8% за 5 років
Заміна системи обробки угідь від шкідників для зменшення витрат добрив	Зменшення витрат на обробку посівних площ на 30% за умови повного переходу до нових технологій
Використання префінансування для зменшення витрат на закупівлю	Зменшення витрат на закупівлю продукції в середньому на 10%
Членство у галузевих організаціях та асоціаціях	Скорочення витрат на юридичну підтримку експортних операцій та покращення іміджу підприємства (без впровадження не підлягає прогнозній кількісній оцінці)
Участь у міжнародних виставках	Зменшення маркетингових витрат до 1-1,5%, а також зростання обсягів експорту на 3-7%

Досягнення позитивних для підприємства результатів за умови реалізації розглянутих резервів можливе за комплексного підходу до

впровадження і постійного їх корегування відповідно до кон'юнктури зовнішнього середовища.

### **3.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності експорту ТОВ «Прогредіс»**

Розглянувши резерви для підвищення ефективності експорту ТОВ «Прогредіс», зазначимо, що для використання потенціалу підприємства необхідною є реалізація низки стимулюючих заходів.

У першу чергу необхідним є інвестування у побудову власного міні-елеватора для короткострокового зберігання та обробки зернових перед продажем. Наразі на ринку України є 4 компанії, спроможні розробити та реалізувати проект за умовами замовника. Інформація про них представлена у табл. 3.2.

За ціновим критерієм оптимальною для ТОВ «Прогредіс» буде співпраця підприємства з компанією «Зернова Столиця Інжиніринг». Зважаючи на те, що усі компанії, які були розглянуті нами у якості потенційних партнерів, мають недійну репутацію, саме ціновий фактор має стати для досліджуваного підприємства ключовим критерієм вибору партнера.

Наступним заходом для ТОВ «Прогредіс» є закупівля контактної системи обробки ґрунту, використання якої сприятиме зменшенню витрат препаратів і, відповідно, призведе до скорочення витрат підприємства у довгостроковій перспективі.

З-поміж представлених на ринку систем оптимальним буде використання ТОВ «Прогредіс» шведської системи HEXAGON AS, вартість якої складає 2 тис. євро для території 6 км<sup>2</sup>. Зважаючи на достатньо стабільний фінансовий стан ТОВ «Прогредіс», підприємство має можливість придбати одночасно 10 систем, решту устаткування підприємство має купувати впродовж наступних років.



Таблиця 3.2.

**Інформація про інжинірингові компанії України, що працюють у сфері аграрного будівництва**

Назва підприємства	Спектр послуг, що надаються	Оціночна вартість реалізації проекту
Зернова столиця Інжиніринг	Будівництво елеваторів, проектування систем зберігання та обробки зернових, автоматизація роботи елеваторів, аспірація, монтаж, обслуговування реалізованих проектів	300 – 350 тис. дол. США за умови проектування та реалізації проекту за вимогами замовника, від 200 тис. дол. США при монтажі за існуючим проектом
ЗЕРНОВІ КОМПЛЕКСИ І СИСТЕМИ	Монтаж зерносушарок, зерносховищ, елеваторів, продаж пневматичних транспортерів зерна, сервіс об'єктів	Від 270 тис. євро за елеватор за існуючим проектом.
Neuero Farm- und Fordertechnik GmbH	Поставка устаткування для зберігання та переробки зернових та продукції деревообробних організацій	Ціна надається за вимогою
ГК «Елефант»	Будівництво ангарів, виробництво нестандартного обладнання, проектуванням	Від 300 тис. євро за будівництво елеватора на замовлення

Для обґрунтування доцільності реалізації заходів з удосконалення логістичної системи та заміни системи обробки угідь від шкідників, зазначені заходи було розглянуто нами як інвестиційний проект, який за значних початкових витрат гарантуватиме підприємству збільшення ефективності діяльності у наступних періодах.

Нами було розраховано результативність цього інвестиційного проекту. Загальна оціночна вартість проекту становить 20,8 млн. грн. На даний момент підприємством вже вкладено 7,45 млн. грн. власних коштів у реалізацію цього проекту. З метою подальшої ефективної реалізації

проекту підприємство розглядає можливість залучення інвестиційних ресурсів. Потреба у фінансуванні становить 13,35 млн. грн.

За даними, отриманими на підприємстві, кредитні ресурси можуть бути отримані під ставку 6,5% у рамках кредитування ЄБРР. Відсотки за користування позиковими коштами сплачуються починаючи з третього року проектної циклу (перші два роки – кредитні канікули). Виплати за інвестиційні ресурси здійснюється за наступною схемою (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

**Схема виплати відсотків за користування позиковими коштами та виплати основної суми боргу ТОВ «Прогредіс»**

<b>Роки</b>	<b>Платежі за користування інвестиційними ресурсами, грн.</b>	<b>Виплати основної суми боргу, грн.</b>
2019 рік	Кредитні канікули	Кредитні канікули
2020 рік	Кредитні канікули	Кредитні канікули
2021 рік	868 тис. грн	0
2022 рік	868 тис. грн	2,67 млн. грн.
2023 рік	694 тис. грн	2,67 млн. грн.
2024 рік	521 тис. грн	2,67 млн. грн.
2025 рік	347 тис. грн	2,67 млн. грн.
2026 рік	174 тис. грн	2,67 млн. грн.

За результатами розрахунку чистого прибутку термін окупності інвестиційних вкладень обсягом 13,35 млн. грн. становитиме 5,4 року з моменту початку проекту. Термін окупності інвестиційних вкладень характеризується як термін, необхідний для надходження грошових коштів від вкладеного капіталу в розмірі, який дозволяє окупили початкові витрати. Він розраховується як частка від ділення початкових інвестиційних затрат на суму очікуваних щорічних надходжень. Якщо надходження нерівномірні, то період окупності визначається додаванням грошових потоків, очікуваних протягом декількох років до тих пір, поки загальна отримана сума не дорівнюватиме початковим затратам. Термін окупності вартості проекту (20,8 млн. грн.) становитиме 7,8 року.

Оскільки дисконтування зменшує грошовий потік, то дисконтований термін окупності проекту завжди триваліший від простого терміну окупності, розрахованого на основі облікової вартості грошових доходів. Дисконтований термін, так само як і простий термін окупності проектів, є показником ліквідності, а не рентабельності проектів. Він же ігнорує грошові доходи, одержані після терміну окупності інвестиційних витрат.

Для формування величини економічного прибутку ( $NPV$ ) було розраховано *дисконтовані грошові потоки* (як сума чистого прибутку та амортизаційних відрахувань) та дисконтовані інвестиції.

$$NPV_{6,5\%} = 22,91 - 12,46 = 10,45 \text{ млн. грн.}$$

$NPV$  показує чисті доходи або чисті збитки інвестора від розміщення грошей у проект порівняно із зберіганням грошей у банку. Якщо  $NPV > 0$ , то проект дасть більший дохід, ніж при альтернативному розміщенні капіталу. Якщо ж  $NPV < 0$ , то проект має дохідність, нижчу від ринкової, і тому гроші вигідніше залишити в банку або вкласти в інший проект. Проект не прибутковий і не збитковий, якщо  $NPV = 0$ .

Таким чином, величина економічного прибутку по проекту складає 10,4 млн. грн. за умови, що дисконтна ставка становить 6,5% річних, та є більше нуля. Отже, дохідність проекту вища 6,5 %.

Індекс рентабельності проекту ( $PI$ ) становитиме 1,8:

$$PI_{6,5\%} = 22,91/12,46 = 1,8$$

На відміну від економічного прибутку індекс рентабельності є відносним. Інвестиція стає вигідною, коли її рентабельність перевищує середню норму дохідності за грошовими вкладеннями на ринку капіталу. Індекс рентабельності зручно використовувати при виборі варіанта проекту інвестування з низки альтернативних. Критерієм вибору є максимальна рентабельність інвестиційного об'єкта.

Використання префінансування як інструменту зменшення витрат ТОВ «Прогредіс» розглядалося нами у попередньому параграфі, і для

реалізації цієї пропозиції досліджуваному підприємству необхідно буде лише повести перемовини з контрагентами з метою виявлення тих з них, кого зацікавить така пропозиція.

Ще одним заходом, який необхідно впровадити у практичну діяльність ТОВ «Прогредіс» є активна участь у міжнародних виставках. Це дозволить використати одночасно два резерви підвищення ефективності експорту підприємства – розширити географію діяльності та знайти партнерів, у яких підприємство зможе закуповувати сорго для подальшого експорту за кордон.

Участь у міжнародних форумах та виставках має забезпечити ТОВ «Прогредіс» можливість знайти партнерів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Це забезпечить підприємству можливість співпраці з контрагентами на оптимальних умовах, гарантуючи найвищу якість продукції та найнижчий рівень її собівартості.

До потенційних партнерів ТОВ «Прогредіс» на внутрішньому ринку належать не лише приватні господарства, які спеціалізуються на вирощуванні сорго, але і підприємства, які можуть запропонувати досліджуваній компанії ту продукцію, яка уже є в асортименті, проте на більш вигідних умовах. Таким чином, відвідування спеціалізованих заходів в Україні має стати одним з постійно використовуваних маркетингових інструментів підприємства.

Участь у міжнародних заходах і, зокрема, на пріоритетних для підприємства ринках вимагатиме від ТОВ «Прогредіс» значних витрат, таким чином доцільним є варіювання формату участі у заходах залежно від того, наскільки цікавим для підприємства є той чи інший ринок.

Оренда стенду та забезпечення участі у виставках представників підприємства з правом підпису є доцільним тільки за умови входження країни проведення виставки до основних країн імпортерів. Участь у якості відвідувача має сенс для тих заходів, які проводяться у регіонах, імпорт

продукції якими є незначним, проте перелік учасників яких є перспективним. Перелік найбільш цікавих для підприємства заходів на 2019 рік представлено у табл. 3.4.

Таблиця 3.4.

**Кошторис участі ТОВ «Прогредіс» у міжнародних сільськогосподарських виставках у 2019 р.**

№	Назва виставки	Місце проведення	Вартість участі		Дата
			Організаційний внесок	Вартість участі	
1	Farmer economy	Україна, м. Харків	800 дол. США (сплачується у національній валюті за курсом нбу)	1200 - 3000 дол. США (залежно від обсягів стенду)	16 — 19.02.2019
2	Агропромшленний форум	Білорусь, м. Мінськ	500 дол. США	Від 900 дол. США/1 м <sup>2</sup>	04 — 06. 09.2019
3	The 24 <sup>h</sup> International Agricultural Exhibition	Ізраїль, м. Тель-Авів	0 - у випадку реєстрації до 01.03.2019	4 000 у.г.о.	Липень 2019 р.
4	Agrawelt 2019	Німеччина, м. Мюнхен	Не вказано	Не вказано.	Вересень 2019
5	Agramesse afrenadria	Австрія, м, Відень	Безкоштовно	Від 900 євро (залежно від формату участі)	Листопад 2019

За умови участі ТОВ «Прогредіс» у зазначених виставках можна очікувати на укладання підприємством нових угод, що сприятиме зростанню обсягів його діяльності. Окрім цього розширення обсягів діяльності забезпечить покращення іміджу компанії, що дозволить їй покращити власні конкурентні позиції. В умовах активізації конкуренції на

ринку аграрної продукції іміджеві чинники можна розглядати у якості одних з ключових для успіху на ринку.

Важливо відзначити, що реалізація заходів, націлених на підвищення ефективності експортних операцій, має відбуватися комплексно. Досліджуване підприємство має фінансовий потенціал для впровадження наданих рекомендацій, а здійснені розрахунки вказують на їх досить швидку окупність. Таким чином, реалізація сформованого нами інвестиційного проекту є доцільною з огляду на необхідність підвищення ефективності експортних операцій ТОВ «Прогредіс».

Ще одним заходом, який має бути реалізований ТОВ «Прогредіс» є укладання договору зі страховою компанією щодо страхування сільськогосподарських ризиків. На сьогодні серед вітчизняних фінансових установ практика страхування сільськогосподарських ризиків лише набуває свого розвитку. Так, ризики неврожаю або його пошкодження страхує СК «Оранта», ФГ «Альфа» та Райфйзен група, представлена в Україні «Райфайзен Банком Аваль». Саме до послуг останньої установи доцільно, на нашу думку, звертатися ТОВ «Прогредіс», оскільки дана фінансова установа є підприємством з іноземними інвестиціями, управління яким здійснюється іноземними спеціалістами, що мають досвід у даній сфері. У цілому, на нашу думку, говорячи про усі фінансові послуги, ТОВ «Прогредіс» за нинішнього стану економіки України доцільно вдаватися до їх імпорту.

Райфайзен група з використанням підходів Міжнародної фінансової корпорації (IFC, група Світового банку) пропонують сільгоспвиробникам ряд нових унікальних страхових програм. Страхові програми розроблені на основі кращого світового досвіду та з урахуванням географічних особливостей України. На всіх етапах проводилися також консультації з досвідченими експертами провідних страхових компаній України та світу. Використання агрострахування ТОВ «Прогредіс» дозволить компанії

захистити посіви і врожай сільськогосподарських культур на весь період вирощування і допоможе зменшити збитки, викликані несприятливими погодними умовами, стабілізувати доходи і підвищити конкурентоспроможність продукції.

На сьогодні програма Райфайзен групи спрямована на страхування наступних культур: озимої та ярої пшениці, озимого та ярого ячменю, озимого ріпаку, соняшника, кукурудзи. Ризиками, від яких можна застрахувати сільськогосподарські культури є вимерзання, ожеледь, заморозки, льодова кірка, випрівання, весняні заморозки, град, удар блискавки, землетрус, пожежа, злива, сильна злива, тривалі дощі, паводок, посуха або зневоднення, епіфітотійний розвиток хвороб рослин, епіфітотійне розмноження шкідників рослин.

Перевагою програми, запропонованої Райфайзен групою, є можливість оплати вартості страхування за рахунок кредитних коштів.

Вартість комплексного агрострахування, що передбачає виплату страхової премії в отримання підприємством збитку через реалізацію одного з найбільш поширених ризиків — 200 грн./га. На нашу думку, з огляду на тенденції останніх років, а також на кліматичні зміни в Україні, здійснення агрострахування є доцільним, оскільки в разі настання страхового випадку підприємство матиме можливість покрити власні збитки за рахунок страхової премії.

На наш погляд, впровадження у практичну діяльність підприємства наданих рекомендацій сприятиме покращенню не лише його експортної діяльності, але також значному підвищенню його фінансових результатів, що дозволить акумулювати фінансові ресурси для подальшого розвитку.

Як зазначалося, усі заходи, які були запропоновані для ТОВ «Прогредіс» повинні відбуватися у комплексі, при чому як нарощуванню обсягів діяльності, так і оптимізації витрат необхідно приділяти однакову роль. При цьому маючи на меті зменшення видатків необхідно брати до

уваги, що для досліджуваного підприємства важливим є у першу чергу досягнення найвищих результатів за рахунок здійснення витрат, а не їх зменшення заради зменшення, таким чином скорочувати доцільно лише ті витрати, які не несуть користі для розвитку підприємства.

З огляду на те, що на нинішньому етапі фінансовий стан підприємства є задовільним, завданням керівництва є збереження існуючих тенденцій функціонування ТОВ «Прогредіс» - компанії необхідно не лише впроваджувати зміни, але й захищати ті переваги, які вона має на нинішньому етапі. Клієнтоорієнтований підхід, чітка інформаційна політика мають і надалі залишатися сильними сторонами підприємства, у тому числі і в умовах впровадження інновацій.

Також важливим напрямом вдосконалення діяльності ТОВ «Прогредіс» є моніторинг тих змін, які відбуваються у сфері аграрних технологій з метою використання у практичній діяльності тих з них, які можуть забезпечити економію витрат для підприємства. Аналіз ринку має стати невід'ємним елементом діяльності компанії, оскільки лише проактивний підхід може забезпечити суб'єктам успіх на висококонкурентних ринках.

### **3.3 Визначення стратегічних напрямків розвитку ЗЕД підприємства**

Розглянувши заходи, які мають бути реалізовані підприємством для підвищення ефективності експорту, нами було також визначено стратегічні вектори вдосконалення процесу управління ЗЕД підприємства. Увага менеджменту експортних операцій має приділятися на підприємстві через те, що сфера його роботи є специфічною, і, таким чином, переймаючи досвід лідерів ринку ТОВ «Прогредіс» матиме можливість істотно покращити цей процес.



Одним з напрямів вдосконалення управління експортними операціями є вдосконалення системи роботи з персоналом. Мова йде в першу чергу про якість мотиваційної політики та делегування повноважень.

Заходами, що мають бути здійснені для досягнення успіхів ТОВ «Прогредіс» у цьому напрямі, є: вибір найбільш перспективних працівників для підвищення їх кваліфікації на зарубіжних підприємствах (2-3 особи на рік), фінансування участі працівників підприємства у міжнародних семінарах, конференціях та круглих столах, присвячених проблемам розвитку сільського господарства (4-5 заходів/рік), проведення на базі підприємства наукових семінарів, стимулювання підвищення рівня кваліфікації персоналу власними силами (введення доплат на знання мови, за наукову ступінь тощо) (табл. 3.5.).

На нашу думку, найбільш цікавим з-поміж запропонованих заходів є проведення на території підприємства науково-практичної конференції (круглого столу). Реалізація даного заходу, з одного боку, дозволить покращити імідж підприємства, а з іншого, що надзвичайно важливо, сприятиме тому, що ТОВ «Прогредіс» зможе бути в курсі останніх подій у сфері сільського господарства, і матиме можливість скористатися досвідом зарубіжних підприємств у вирішенні поточних проблем діяльності.

Як свідчить досвід провідних агротрейдерів України, важливу роль у розвитку аграрних підприємств має відігравати делегування повноважень. Мова йде про те, що в умовах багатoproфільності підприємств одному керівнику важно брати на себе відповідальність за прийняття усіх стратегічно важливих рішень. Керівники напрямів, а також менеджери середньої ланки повинні мати повноваження приймати важливі для підприємств рішення, і також повинні нести за них відповідальність. При цьому важливо забезпечити певну автономію для кожного з працівників компанії, проте поєднану із можливістю завжди отримати консультацію або

експертну думку інших працівників або керівництва.

Таблиця 3.5.

**Заходи щодо вдосконалення системи підвищення кваліфікації  
працівників ТОВ «Прогредіс»**

№	Захід	Зміст	Орієнтована вартість
1	Підвищення кваліфікації персоналу	Стажування працівників на зарубіжних підприємствах-постачальниках техніки, прослуховування спеціальних програм у міжнародних організаціях	5 тис. у.г.о./особу (включає оплату стажування та добові)
2	Участь працівників у наукових конференціях, круглих столах	Підготовка матеріалів для участі у наукових заходах, їх переклад іноземною мовою, публікація у наукових журналах, виступ з доповіддю на відповідних заходах та підготовка ретельного звіту за результатами і пропозиціями щодо удосконалення діяльності ТОВ «Прогредіс»	1,5 тис. у.г.о./особу (включає сплату організаційного внеску, переліт та проживання, добові)
3	Організація на базі підприємства міжнародної наукової конференції	Проведення одно-дводенних зустрічей представників зарубіжних підприємств та теоретиків у галузі сільського господарства з метою обміну досвідом та обговорення напрямів співпраці	25 тис. у.г.о. (підготовка рекламних матеріалів, їх переклад, друк та розповсюдження; друк матеріалів про підприємство, папок, блокнотів з символікою підприємства; забезпечення прийому гостей, оплата перебування VIP-гостей; премії працівникам ТОВ «Прогредіс»

Наступним напрямом є підвищення соціальної відповідальності, оскільки цей чинник відіграє для зарубіжних партнерів при виборі постачальника. Соціальна відповідальність для підприємств, які працюють у сфері агробізнесу, є надзвичайно важливим елементом стратегії, оскільки розвиток цієї сфери та поведінка підприємств на ринку визначає можливість вирішення продовольчої проблеми у окремих країнах та в світі.

Одним із стратегічних напрямів розвитку підприємства у контексті підвищення його соціальної відповідальності є акредитація його як виробника біопродукції. У 1980 році Міжнародна федерація біологічно чистого сільського господарства сформулювала «Базові стандарти IFOAM щодо виробництва біопродуктів та їх переробки», а згодом почала здійснювати оцінку сертифікаційних установ на врахування ними зазначених базових стандартів, використовуючи для цього розроблений нею «Акредитаційний критерій IFOAM».

Сертифікація біопродукції здійснюється залежно від її ринку збуту. Основними представленими вимогами і регулюваннями в світі можна вважати наступні: нормативи «ЕС 834/2007», «ЕС 889/2008» - для країн Євросоюзу; NOP «Національна Програма Біопродукти» - для ринку біопродукції США, стандарти JAS - для ринку біопродукції Японії;

Для акредитації з сертифікації на відповідність різним стандартам біопродукції у світі існує Міжнародна служба акредитації у сфері екологічного господарювання (англ. IOAS), заснована федерацією IFOAM. Дана організація засвідчує біологічність продукції за умови дотримання при її вирощуванні (виробництві) ряду критеріїв. У сфері сільського господарства до таких, зокрема, належить, використання добрив, що пройшли сертифікацію на цільовому ринку та вироблені з дотриманням відповідних нормативів.

З огляду на те, що ТОВ «Прогредіс» орієнтується на зовнішні ринки, необхідним є використання в його діяльності саме добрив, акредитованих за європейськими стандартами: мікродобрив компанії Nano-Gro та BIOVERT SA-Spain.

Так, серед добрив підприємства Nano-Gro ТОВ «Прогредіс» доцільно закупати комплексні добрива Басфоліар, вартість кілограму яких на умові доставки до імпортера (тобто, умови ДАР Бобровиці) складає 4

дол. США.

У компанії BIOVERT SA-Spain TOB «Прогредіс» доцільно закуповувати поживні мікроелементи (Солю) та комплексні добрива «Адоб-макро». Вартість перших — 2 є/кг, норма використання — 2 кг/га. Вартість добрив групи «Адоб-макро» - від 3-х до 5-ти є/кг, норма витрат — 2 кг/га (табл. 3.6.).

Таблиця 3.6.

**Заходи щодо зміни добрив які використовуються TOB «Прогредіс» при вирощування експортної продукції**

№	Товарна група	Постачальник	Ціна за одиницю	Норма використання
1	Басфоліар	Nano-Gro, Франція-США	4 дол./кг	3-4 кг/га
2	Мікро-елементи «Солю»	BIOVERT SA-Spain, Іспанія	2 є/кг	2 кг/га
3	Адоб-макро		4є/кг	4 кг/га

У випадку переорієнтації TOB «Прогредіс» на використання зазначених добрив, можливим стане ініціація акредитування підприємства як виробника біологічної продукції, що дозволить у перспективі підвищити вартість продукції підприємства на 20-25%. На першому етапі, при переході на органічні добрива, вартість продукції має бути підвищена на 7-10%.

Наступним стратегічним напрямом вдосконалення ЗЕД TOB «Прогредіс» є розширення його матеріально-технічної бази за рахунок устаткування нового покоління, що дозволяє одночасно збирати врожай та пакувати його, що зменшує рівень пошкодження сільськогосподарської сировини та витрати виробника на її пакування.

На нашу думку, компанії необхідно долучити до власного технопарку

самопакуюче устаткування німецької фірми Krause, вартість одиниці якого складає 170 тис. євро. На жаль, компанія-виробник не використовує у своїй діяльності таку форму зустрічної торгівлі, як викуп застарілої продукції, з огляду на що доцільним є використання лізингу як форми залучення даного устаткування.

За умови реалізації інвестиційного проекту, запропонованого у параграфі 3.2., ТОВ «Прогредіс» не матиме власних фінансових ресурсів для придбання необхідного їй устаткування, тому для його одержання їй необхідно буде використовувати позикові кошти, що обумовить підвищення вартості обладнання через необхідність його повного страхування тощо. До того ж ставка лізингових платежів, що пропонується підприємством, є нижчою за ставку кредиту (10%). Термін лізингу — від трьох до п'яти років. Розрахунки вартості лізингу за 4 роки подамо у табл. 3.7.

Таблиця 3.7.

**Витрати на здійснення лізингової операції ТОВ «Прогредіс»  
у 2019 — 2022 рр.**

Стаття витрат	Дані для розрахунку	2019	2020	2021	2022
Витрати на доставку, обслуговування об'єкту лізингу		40 тис. грн.			
Амортизація	$0,15 \cdot 170$ тис. євро $\cdot 32,7$ грн./є	833,9 тис. грн.	833,9 тис. грн.	833,9 тис. грн.	833,9 тис. грн.
Лізингові платежі	$0,1 \cdot \text{СВЛ}$	514,2 тис. грн.	430,8 тис. грн.	347,1 тис. грн.	264,0 тис. грн.
ПДВ	(ВД+А+ЛП) $\cdot 0,2$	277,62 тис. грн.	252,94 тис. грн.	236,2 тис. грн.	219,58 тис. грн.

Усього за рік	1625,72 тис. грн.	1517,64 тис. грн.	1417,2 тис. грн.	1317,48 тис. грн.
Усього				5878,04 тис. грн.

Середньорічна вартість об'єкту лізингу розраховується як алгебраїчна середня між вартістю об'єкту лізингу на початку періоду та на його кінець.

Так, у першому році середньорічна вартість об'єкту лізингу складає:

$$СВЛ1 = (5559 \text{ тис. грн.} + (5559 \text{ тис. грн.} - 833,9 \text{ тис. грн.}))/2 = 5142,05 \text{ тис. грн.}$$

$$СВЛ2 = (4725,1 \text{ тис. грн.} + 3891,2 \text{ тис. грн.})/2 = 4308,15 \text{ тис. грн.}$$

$$СВЛ3 = (3891,2 \text{ тис. грн.} + 3057,3 \text{ тис. грн.})/2 = 3471,25 \text{ тис. грн.}$$

$$СВЛ4 = (3057,3 \text{ тис. грн.} + 2223,4 \text{ тис. грн.})/2 = 2640,35 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, вартість використання обладнання протягом 4-х років складатиме 5878,04 тис. грн. Для того, щоб оцінити ефективність лізингової операції та прийняти рішення про її доцільність, розрахуємо, скільки нам би коштувало придбання обладнання на умовах кредиту.

У випадку, коли кредит береться на 4 роки, нам необхідно повернути саму вартість кредиту (його тіло), а також відсотки за 4 роки.

Розрахуємо вартість кредиту:

$$КК = 170 \text{ тис. євро} * 32,7 = 5559 \text{ тис. грн.}$$

$$КВ1 = 0,22 * 5559 = 1222,98 \text{ тис. грн.}$$

$$КВ2 = 4336,02 * 0,22 = 953,92 \text{ тис. грн.}$$

$$КВ3 = 3382,1 * 0,22 = 744,06 \text{ тис. грн.}$$

$$КВ4 = 2638,04 * 0,22 = 580,37 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином вартість кредиту складе 9060,33 тис. грн., що на 3182,3 тис. грн. більше вартості використання майна на умовах лізингу, що свідчить про ефективність даного заходу.

На нашу думку, ТОВ «Прогредіс» доцільно брати обладнання у операційний лізинг задля уникнення витрат на утримання застарілого обладнання після закінчення строку його експлуатації.

Важливу роль у розвитку експортної діяльності підприємства має відгравати стандартизація процесів. Цей процес підвищує рівень довіри до постачальника і дозволяє збільшити обсяг експортних операцій, що є однією із цілей ТОВ «Прогредіс».

З огляду на те, що процес адаптації діяльності компанії до вимог системи стандартизації є тривалим та витратним, а власне отримання сертифіката вимагає значних витрат часу та також не є безкоштовним, доцільним вважаємо отримання на даному етапі розвитку підприємства лише сертифіката системи ISO 9000.

На наш погляд, отримання міжнародного сертифіката якості ISO 9000 є для ТОВ «Прогредіс» обов'язковим, оскільки компанія націлена на вихід на нові ринки, де наявність відповідності міжнародним стандартам є обов'язковою умовою конкурентоспроможності. Окрім того, окрім покращення репутації ТОВ «Прогредіс» підготовка до процесу сертифікації сприятиме вирішенню на підприємстві низки існуючих проблем, що перешкоджають ефективній роботі компанії. Узагальнюючи викладене, можна визначити основні причини імплементації у практичну діяльність ТОВ «Прогредіс» міжнародних стандартів якості: вимоги споживачів цільових ринків при підписанні контрактів (договорів), прагнення підвищити конкурентоздатність продукції на існуючих ринках, необхідність відповідати умовам участі в тендерах, конкурсах і інших подібних заходах, що можуть закінчитися контрактом і служать рекламою підприємству, у тому числі на ринку України та усвідомлене бажання вищого керівництва підприємства привести умови свого виробництва у відповідність з міжнародними вимогами.

Впровадження системи менеджменту якості на ТОВ «Прогредіс»

дозволить досліджуваному підприємству: регламентувати порядок діяльності організації відповідно до поставлених цілей у сфері якості, підвищити ефективність прийнятих рішень, заснованих на аналізі систематичних аудитів, на ефективному управлінні документацією і даними про якість.

Міжнародна стандартизація діяльності ТОВ «Прогредіс» дозволить компанії вирішити визначені у другому розділі проблеми, зокрема підвищити ефективність роботи персоналу та знизити витрати, що позитивно позначиться на фінансових результатах компанії. Стандартизація за системою ISO 9000 також дозволить ТОВ «Прогредіс» визначити роль і відповідальність кожного співробітника відповідно до поставлених цілей у сфері якості, поліпшити взаємодію і взаєморозуміння між постачальниками і споживачами, між підрозділами всередині організації на основі єдиних принципів, підходів і процедур вирішення питань якості. Удосконалення системи управління персоналом сприятиме, у свою чергу, залученню співробітників організації до постійного вдосконалення діяльності компанії, що дозволить повною мірою використовувати потенціал кожного працівника компанії. Впровадження ТОВ «Прогредіс» системи якості відповідно до вимог стандартів ISO серії 9000 сприятиме тому, що керівництво одним з головних пріоритетів у своїй діяльності вважатиме максимальне задоволення вимог споживачів, як за якістю виробів, так за їх вартістю. За умови імплементації даного стандарту у діяльність досліджуваного підприємства на ньому постійно вестимуться роботи з планування та управління якістю, що позитивно позначиться на характеристиках продукції та сприятиме збільшенню попиту на неї на зовнішніх ринках. Менеджмент ТОВ «Прогредіс» проводитиме також перманентний аналіз контрактів, що укладають з постачальниками і споживачами, на основі чого вестимуться активні роботи з проектування нових видів продукції і удосконалення асортименту



вже існуючих виробів.

До основних переваг, які ТОВ «Прогредіс» отримає вже на етапі підготовки до імплементації міжнародних стандартів, належить те, що уся технічна і інша документація на підприємстві буде приведена у відповідність до міжнародних стандартів та стане доступною у будь-який момент часу.

Таким чином, обґрунтовані нами стратегічні напрями вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Прогредіс» має стати передумовою для експортоорієнтованого розвитку підприємства (табл. 3.8).

Таблиця 3.8.

**Прогноз ефективності експорту ТОВ «Прогредіс» у 2019 – 2020 рр. за умови впровадження наданих пропозицій**

Індикатор	2017 (факт)	2018 (план)	Прогноз		Відхилення							
			2019	2020	Абсолютне				Відносне			
					2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2017	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2017
Чистий дохід від експорту, тис. євро	8149,7	10024,1	12229,4	15057,4	1874,4	2205,3	2827,9	6907,7	1,23	1,22	1,23	1,85
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	244492,0	300725,2	366884,7	451723,1	56233,2	66159,5	84838,4	207231,1	1,23	1,22	1,23	1,85
Витрати при експорті, тис. грн., у тому числі	174906,2	211636,5	258495,4	313839,3	36730,3	46858,9	55343,9	138933,1	1,21	1,22	1,21	1,79
собівартість експортної продукції, тис. грн.	151878,4	185762,5	228490,1	274258,9	33884,1	42727,6	45768,8	122380,5	1,22	1,23	1,20	1,81
витрати за контрактом, тис. грн.	23027,8	25874,0	30005,4	39580,4	2846,2	4131,3	9575,0	16552,6	1,12	1,16	1,32	1,72
Ефект експорту, тис. грн.	69585,8	89088,7	108389,2	137883,8	19502,9	19300,6	29494,5	68298,0	1,28	1,22	1,27	1,98
Коефіцієнт ефективності експорту	1,40	1,42	1,42	1,44	0,02	0,00	0,02	0,04	1,02	1,00	1,01	1,03



Як видно з представленої таблиці, за умови впровадження наданих рекомендацій рівень ефективності експорту підприємства, а також обсяги поставок товарів за кордо, матимуть тенденцію до зростання: до 2021 р. компанія зможе поставити на зовнішні ринки товарів на 15057,4 тис. євро, а коефіцієнт ефективності експорту може зрости до 1,44.

Реалізація запропонованих удосконалень передбачає інноваційне оновлення діяльності компанії, підвищення рівня її наукоємності, співпрацю з провідними світовими виробниками високотехнологічного обладнання для АПК. Впровадження нових технологій дозволить підприємству не лише більш ефективно інтегруватися у міжнародні економічні відносини, а й посилити позиції на внутрішньому ринку, що також свідчить на користь запропонованих заходів.

З огляду на те, що значна частина наданих пропозицій спрямована на удосконалення кадрового потенціалу підприємства, можна вважати, що їх реалізація сприятиме підвищенню рівня відповідності діяльності підприємства основним тенденціям розвитку аграрного ринку сьогодення.

Попри те, що метою підприємства є отримання додаткових прибутків, а не захист навколишнього середовища, запропоновані нами заходи сприятимуть екологізації роботи ТОВ «Прогредіс», оскільки використання органічних добрив та екологічного обладнання сприятиме збереженню екофонду регіону.

Загалом, можна стверджувати, що сформовані стратегічні напрями удосконалення зовнішньоекономічної стратегії ТОВ «Прогредіс» повною мірою відповідають потенціалу підприємства та направлені на використання існуючих резервів підвищення ефективності його діяльності.

### **Висновки до розділу 3**

Наразі на ТОВ «Прогредіс» існують резерви для підвищення ефективності експортних операцій, пов'язані як з можливістю підвищення

доходів підприємства, так і з оптимізацією його витрат. До резервів нарощування обсягів діяльності належать розширення асортименту за рахунок зернового сорго, а у перспективі – продукції його переробки, а також збільшення обсягів експорту шляхом виходу на нові ринку. Резерви оптимізації витрат лежать у площині формування логістичної системи, зменшення витрат препаратів для обробки угідь, використання префінансування для зменшення собівартості закупленої продукції, а також мінімізації ризиків шляхом їх страхування та членства у профільних організаціях.

Як зазначалося, усі заходи, які були запропоновані для ТОВ «Прогредіс» повинні відбуватися у комплексі, при чому як нарощуванню обсягів діяльності, так і оптимізації витрат необхідно приділяти однакову роль. Обґрунтовані нами стратегічні напрями вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Прогредіс» має стати передумовою для експортоорієнтованого розвитку підприємства. Так, реалізація запропонованих удосконалень передбачає інноваційне оновлення діяльності компанії, підвищення рівня її наукоємності, співпрацю з провідними світовими виробниками високотехнологічного обладнання для АПК. Впровадження нових технологій дозволить підприємству не лише більш ефективно інтегруватися у міжнародні економічні відносини, а й посилити позиції на внутрішньому ринку, що також свідчить на користь запропонованих заходів.

Запропоновані нами заходи сприятимуть екологізації роботи ТОВ «Прогредіс», оскільки використання органічних добрив та екологічного обладнання сприятиме збереженню екофонду регіону. Окрім цього, реалізація наданих рекомендацій сприятиме підвищенню рівня відповідності діяльності підприємства основним тенденціям розвитку аграрного ринку сьогодення.

## ВИСНОВКИ

Експорт товарів – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України.

Роль експортних операцій для підприємств визначається тим, що за допомогою експорту є можливість збільшити збут продукції і підвищити доходність підприємства. Проте експорт не слід розглядати як єдину альтернативу тим складнощам, що виникають у підприємства на внутрішньому ринку. Експорт — це тільки один із можливих варіантів його діяльності. І лише порівняно з іншими варіантами можна зробити висновок про економічну доцільність чи недоцільність здійснення цього виду ЗЕД.

Управління експортною діяльністю підприємства неможливе без визначення та систематизації чинників її формування. Найважливіше значення у процесі дослідження чинників формування та розвитку експортного потенціалу підприємства має виокремлення груп зовнішніх та внутрішніх чинників експортоздатності. Під час дослідження зовнішніх чинників, зазвичай, виокремлюються міжнародні та національні чинники формування та розвитку експортоздатності підприємства.

Ефективність господарської діяльності є однією з економічних категорій, яка виступає підґрунтям для відбору та реалізації альтернативних варіантів економічного розвитку підприємства, обумовлює доцільність реалізації інноваційно-інвестиційних проектів створення нових видів продукції і послуг, розробки і впровадження заходів з удосконалення організації та управління виробництвом, поліпшення якості трудового життя та ін.

ТОВ «Прогредіс» – це український експортер зернових. Підприємство було засноване у 2008 році та почало динамічно розвиватися, набуваючи успіхів на внутрішньому ринку, та за його межами.

Основні статті експорту - кукурудза, продовольча та фуражна пшениця, ячмінь. Також ТОВ «Прогредіс» постачає на експорт сою, рапс та інші зернові культури. Окрім цього підприємство прагне розширяти напрями діяльності, розвиваючи торгівлю цукром, соняшниковою олією, пшеничною мукою та іншою продукцією.

ТОВ «Прогредіс» є на сьогодні успішним підприємством, основною проблемою якого є високий рівень залежності від зовнішніх джерел фінансування. У нинішніх умовах залучення позикового капіталу є практикою, що використовується більшістю підприємств, оскільки власні можливості фінансування є обмеженими. Проте ТОВ «Прогредіс» має знаходити баланс між використанням для фінансування розвитку власних та позикових коштів.

Ситуація, яка склалася на вітчизняному та світовому ринках аграрної продукції, свідчить про наявність у ТОВ «Прогредіс» значних передумов для розвитку та посилення позицій на зовнішніх ринках.

Наразі асортимент експортної продукції є достатньо широким, причому підприємство працює над його розширенням. Географія експортних поставок нині є незначною, проте підприємство також має на меті збільшення кількості зарубіжних контрагентів. Використання стандартних контрактів GAFTA сприяє високому рівню захисту ТОВ «Прогредіс» від несприятливих дій контрагентів, що є одним із факторів високої ефективності експортних поставок підприємства.

Наразі на ТОВ «Прогредіс» існують резерви для підвищення ефективності експортних операцій, пов'язані як з можливістю підвищення доходів підприємства, так і з оптимізацією його витрат. До резервів нарощування обсягів діяльності належать розширення асортименту за рахунок зернового сорго, а у перспективі – продукції його переробки, а також збільшення обсягів експорту шляхом виходу на нові ринку. Резерви оптимізації витрат лежать у площині формування логістичної системи,

зменшення витрат препаратів для обробки угідь, використання префінансування для зменшення собівартості закупленої продукції, а також мінімізації ризиків шляхом їх страхування та членства у профільних організаціях.

Як зазначалося, усі заходи, які були запропоновані для ТОВ «Прогредіс» повинні відбуватися у комплексі, при чому як нарощуванню обсягів діяльності, так і оптимізації витрат необхідно приділяти однакову роль. Обґрунтовані нами стратегічні напрями вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Прогредіс» має стати передумовою для експортоорієнтованого розвитку підприємства. Так, реалізація запропонованих удосконалень передбачає інноваційне оновлення діяльності компанії, підвищення рівня її наукоємності, співпрацю з провідними світовими виробниками високотехнологічного обладнання для АПК. Впровадження нових технологій дозволить підприємству не лише більш ефективно інтегруватися у міжнародні економічні відносини, а й посилити позиції на внутрішньому ринку, що також свідчить на користь запропонованих заходів.

Запропоновані нами заходи сприятимуть екологізації роботи ТОВ «Прогредіс», оскільки використання органічних добрив та екологічного обладнання сприятиме збереженню екофонду регіону. Окрім цього, реалізація наданих рекомендацій сприятиме підвищенню рівня відповідності діяльності підприємства основним тенденціям розвитку аграрного ринку сьогодення.



### Список використаних джерел

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991 р. №959-ХІІ — режим доступу до ресурсу: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua)
2. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI: режим доступу до ресурсу: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua);
3. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України від 23 вересня 1994 р. №185/94-ВР - режим доступу до ресурсу: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua);
4. Про використання Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів: Указ Президента від 04 жовтня 1994р. №567/94 - режим доступу до ресурсу: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua);
5. Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних затверджень до зовнішньоекономічних договорів, які передбачають розрахунки в іноземній валюті: Постанова КМУ і НБУ від 21 червня 1995 р. №444 - режим доступу до ресурсу: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua);
6. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы - М.: Финансы и статистика, 2009, 246 с.;
7. Барков Я.И. Экономика региона: проблемы, пути решения. – С.: Таврида, 2009. – 256с.
8. Басюркина Н.И. Методические подходы к планированию экономического развития плодоовощеконсервного производства в рыночных условиях // Экономика Крыма. – 2006. – №16. – С. 78–81.
9. Бачевский Б.Е., Витюк Е.В. Формирование производственного потенциала предприятия // Вісник Східноукраїнського національного університету ім.. В.Даля. – 2005. – №2 (84). – Ч. 2. – С. 9-14.
10. Бегма В.М., Мазуров Г.І. Деякі аспекти визначення експортного потенціалу українського оборонно-промислового комплексу // Проблеми науки. – 2007. - № 7. – С. 45 – 51.

11. Бочаева З. Н. Управление экономическим ростом. - М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2004;
12. Бурко Я.В. Стратегический потенциал предприятия как источник его конкурентного преимущества // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля. – Донецьк. – 2006. – Вип. 4 (98). Ч.2 – С. 16 – 19.
13. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 2010. – 296 с.
14. Вічевич А.М., Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Навчальний посібник. – 2-ге доповнене видання. – Львів, 2008. – 187с.;
15. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие / Под ред. проф. Ф.В. Зиновьева. – Симферополь: Таврия, 2008. – 160с.
16. Грачев Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций: Учебно-практическое пособие. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2009. – 544с.
17. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник. – К. : Центр учбової л-ри, 2008. – 432 с.;
18. Гринкевич С.С. Підходи до визначення сутності економічної категорії «ефективність зовнішньоекономічної діяльності» підприємств // Наук. вісн. – 2008. – Вип. 18.2. – С. 170-174.
19. Грущинська Н.М. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств України в умовах становлення процесів митного регулювання України // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 7 (49). – С. 12-18.
20. Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие.– М.: Дело, 1999. – 320с.
21. Дмитрієва Н.А. Теоретичні засади визначення показників ефективності зовнішньоторговельної діяльності // Економіка і підприємництво: стан

- та перспективи. – К., 2001. – С. 161-164.
22. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2009. – 172с.
23. Дубровин И.А. Бизнес-планирование на предприятии. - М.: Дашков и К, 2011. - 432 с.;
24. Дуглас С., Крейг С. Эволюция стратегии глобального маркетинга: масштабы, сфера действия и синергизм. – В кн. Классика маркетинга / Составители Энис Б. М., Кокс К. Т., Моква М. П. – СПб.: Питер, 2006. – 485 с.;
25. Завьялов П. Проблемы международной конкурентоспособности товаропроизводителей и пути их решения // Маркетинг. – 2008. – № 10. – С. 45-49.
26. Захаров К.В., Цыганок А.В., Бочарников В.П. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций. – К.: ИНЭКС, 2009. – 237с.;
27. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів / І.В. Багрова, Н.І. Редіна, В.Є. Власюк, О.О. Гетьман; За ред. д-ра екон. наук, проф. І.В. Багрової. – Київ, Центр навч. літ-ри, 2008. – 580 с.
28. Козик В.В., Панкова Л.А. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608с.
29. Керцнер Г. Стратегическое управление в компании. Модель зрелого управления проектами. - М.: ДМК Пресс, 2010 г. - 319 с.;
30. Кирчата І.М. Поясник Г.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі: монографія / Харківський національний автомобільно-дорожній ун-т. — Х. : ХНАДУ, 2009. — 160с;
31. Костырко Л.А. Анализ потенциала операционной деятельности хозяйствующего субъекта // Вісник Східноукраїнського національного університету. – 2002. – № 5 (51). – С. 110-117.

32. Ломаченко Т. І. Економічна ефективність зовнішньої діяльності та розрахунки експортного потенціалу виноградарсько-виноробних підприємств. // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. – 2000. – С. 72-74.
33. Макогон Ю.В. Зовнішньоекономічна діяльність: організація, управління, прогнозування: Підручник. – Донецьк: Альфа-прес, 2004. – 344с.
34. Приварникова І.Ю., Терехова М.В. Шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємств // Економічний простір. – 2008. – №13. – С. 260-268;
35. Рокоча В. В. Міжнародна торгівля: теорія та політика: навч. посібник. – К.: Таксон, 2009;
36. Скоропад І.С., Герасименко С.І. Ефективність маркетингових заходів у системі зовнішньоторговельних зв'язків // Вісн. нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2003. – №469. – С. 498-502.
37. Соболева-Терещенко О. А. Комплексна оцінка експорту товарів // Економіка. Фінанси. Право. – 2001. – №2. – С. 12-13.
38. Філатова Г.О. Оптимізація структури експорту як елемент організаційно-економічного механізму визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. – К.: Знання України, 2004. – 24с.
39. Філатова Г.О. Теоретичні засади щодо визначення категорії «ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства» // Укр. наука: сучасне, минуле, сьогодення. – Тернопіль: Підручники і посібники. – 2003. – Вип. 6. – С. 320-325.
40. Четчиков А., Рыжов Д., Гуз М., Шилин М., Мельниченко Э. Расчёт потенциала: способы определения ёмкости рынка // Новый маркетинг. – 2004. – № 2. – С. 32-39.
41. Чаюн Т.І., Філатова Г.О. Методика аналізу зовнішньоекономічної діяльності на різних рівнях господарювання // Економіка і

- підприємництво: стан та перспективи: Зб. наук. праць. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – С. 199-205.
- 42.Шевельова Д.В.Формы внешнеэкономической экспансии предприятия / Стратегия развития фирмы. Сборник статей. Спб.: СпбГУЭФ, 2000;
- 43.Ярощук О.В. Про необхідність застосування показників росту обсягу продукції в перспективному аналізі // Вісник СНУ ім. В.Даля. – 2004. – №3. – С. 213-219.
- 44.Журнал «Акциз» – Режим доступу: <http://www.akcyz.com.ua>.
- 45.Інформаційний портал «Бізнес в Україні» – Режим доступу: <http://www.business.com.ua>.
- 46.Нормативно-правові акти щодо зовнішньоторговельних операцій – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua>.
- 47.С чего начинается экспорт? Экспортные стратегии российских компаний - режим доступу к ресурсу: <http://www.alt-marketing.ru/articles/strategy-art10.shtml>;
- 48.Сайт «Український клуб аграрного бізнесу» [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://ucab.ua/ua>
- 49.Сайт «Української зернової асоціації» електронний ресурс]. – режим доступу: <http://uga.ua/ru/glavnaya/>
- 50.Federation of Oils, Seeds & Fats Associations Ltd (FOSFA) [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://www.fosfa.org/>

## Додаток А

Підприємство ТОВ «Прогредіс»  
 Територія  
 Організаційно-правова форма господарювання приватна  
 Вид економічної діяльності  
 Середня кількість працівників<sup>1</sup>  
 Адреса, телефон  
 Одиниця виміру: тис. грн.

Дата (рік, місяць, число)  
 за ЄДРПОУ  
 за КОАТУУ  
 за КОПФГ  
 за КВЕД

КОДИ		
2015	01	01

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

--

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
 На 31 грудня 2014 р.**

Форма № 1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	3,4	12,9
первісна вартість	1001	5,8	21,9
накопичена амортизація	1002	2,4	9,0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1113,9	300,6
Основні засоби	1010	13595,8	22962,5
первісна вартість	1011	16315,0	27555,0
знос	1012	2719,2	4592,5
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	3611,8	3682,2
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	5207,0	9236,9
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>23531,9</b>	<b>36195,1</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	10438,8	20491,4
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	31438,3	36259,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	2,7	5,6
з бюджетом	1135	653,4	5997,5
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2225,4	1347,0

Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	45,5	3586,7
Витрати майбутніх періодів	1170	4821,4	8,3
Інші оборотні активи	1190	557,2	11140,6
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>55139,8</b>	<b>94724,2</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>		
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>78671,7</b>	<b>130919,3</b>
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	26500,0	26650,0
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	659,7	846,1
Неоплачений капітал	1425	( 1321,5 )	
Вилучений капітал	1430		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>25838,2</b>	<b>27496,1</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	178,1	799,9
Довгострокові кредити банків	1510	4835,6	47748,6
Інші довгострокові зобов'язання	1515	2800,0	3121,0
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		0,1
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>7813,7</b>	<b>51669,6</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	13492,0	17913,0
Векселі видані	1605	666,4	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	28801,3	16980,4
розрахунками з бюджетом	1620	102,7	135,2
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	182,0	287,6
розрахунками з оплати праці	1630	336,1	568,7
з одержаними авансами	1635	292,1	316,7
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	1147,2	15552,0
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>45019,8</b>	<b>51753,6</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>		
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>78671,7</b>	<b>130919,3</b>

Керівник

Головний бухгалтер

<sup>1</sup> Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Підприємство ТОВ «Прогредіс»  
 Територія  
 Організаційно-правова форма господарювання приватна  
 Вид економічної діяльності  
 Середня кількість працівників<sup>1</sup>  
 Адреса, телефон  
 Одиниця виміру: тис. грн.

Дата (рік, місяць, число)  
 за ЄДРПОУ  
 за КОАТУУ  
 за КОПФГ  
 за КВЕД

КОДИ		
2016	01	01

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

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
 На 31 грудня 2015 р.**

Форма № 1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	12,9	25,1
первісна вартість	1001	21,9	42,7
накопичена амортизація	1002	9,0	17,6
Незавершені капітальні інвестиції	1005	300,6	2239,2
Основні засоби	1010	22962,5	30492,7
первісна вартість	1011	27555,0	36591,2
знос	1012	4592,5	6098,5
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	3682,2	20541,5
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	9236,9	9080,5
Відстрочені податкові активи	1045		40,3
Інші необоротні активи	1090		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>36195,1</b>	<b>62419,3</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	20491,4	31955,6
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	36259,6	75077,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	5,6	26,6
з бюджетом	1135	5997,5	2086,0
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1347,0	7772,7
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	3586,7	1651,8
Витрати майбутніх періодів	1170	8,3	48,7
Інші оборотні активи	1190	11140,6	196,0



<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>94724,2</b>	<b>136603,8</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>		
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>130919,3</b>	<b>199023,1</b>
Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	26650,0	26650,0
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	846,1	4678,4
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>27496,1</b>	<b>31328,4</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	799,9	
Довгострокові кредити банків	1510	47748,6	45429,8
Інші довгострокові зобов'язання	1515	3121,0	25453,6
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525	0,1	
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>51669,6</b>	<b>70883,4</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	17913,0	22015,5
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	16980,4	50488,4
розрахунками з бюджетом	1620	135,2	806,1
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	287,6	368,2
розрахунками з оплати праці	1630	568,7	854,2
з одержаними авансами	1635	316,7	123,7
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	15552,0	22155,2
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>51753,6</b>	<b>96811,3</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>		
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>130919,3</b>	<b>199023,1</b>

Керівник

Головний бухгалтер

<sup>1</sup> Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Підприємство ТОВ «Прогредіс»  
 Територія  
 Організаційно-правова форма господарювання приватна  
 Вид економічної діяльності  
 Середня кількість працівників<sup>1</sup>  
 Адреса, телефон  
 Одиниця виміру: тис. грн.

Дата (рік, місяць, число)  
 за ЄДРПОУ  
 за КОАТУУ  
 за КОПФГ  
 за КВЕД

КОДИ		
2017	01	01

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


**Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
 На 31 грудня 2016 р.**

Форма № 1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	25,1	11,1
первісна вартість	1001	42,7	18,9
накопичена амортизація	1002	17,6	7,8
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2239,2	1608,0
Основні засоби	1010	30492,7	50637,2
первісна вартість	1011	36591,2	60764,6
знос	1012	6098,5	10127,4
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	20541,5	21645,5
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	9080,5	6795,9
Відстрочені податкові активи	1045	40,3	873,2
Інші необоротні активи	1090		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>62419,3</b>	<b>82570,9</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	31955,6	31951,9
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	75077,0	78579,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	26,6	
з бюджетом	1135	2086,0	11189,1
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	7772,7	10957,0
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	1651,8	647,9
Витрати майбутніх періодів	1170	48,7	46,2
Інші оборотні активи	1190	196,0	174,9
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>136603,8</b>	<b>195540,9</b>

<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>		
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>199023,1</b>	<b>278111,8</b>
Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	26650,0	36900,0
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4678,4	10100,9
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>31328,4</b>	<b>47000,9</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	45429,8	80800,0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	25453,6	46184,7
Довгострокові забезпечення	1520		210,6
Цільове фінансування	1525		
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>70883,4</b>	<b>127195,3</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	22015,5	16210,6
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	50488,4	30915,0
розрахунками з бюджетом	1620	806,1	1031,2
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	368,2	347,1
розрахунками з оплати праці	1630	854,2	812,0
з одержаними авансами	1635	123,7	7168,0
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	22155,2	15552,0
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>96811,3</b>	<b>103915,6</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
<b>Баланс</b>	<b>1700</b>	<b>199023,1</b>	<b>278111,8</b>

Керівник

Головний бухгалтер

<sup>1</sup> Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Підприємство ТОВ «Прогредіс»  
 Територія  
 Організаційно-правова форма господарювання приватна  
 Вид економічної діяльності  
 Середня кількість працівників<sup>1</sup>  
 Адреса, телефон  
 Одиниця виміру: тис. грн.

Дата (рік, місяць, число)  
 за ЄДРПОУ  
 за КОАТУУ  
 за КОПФГ  
 за КВЕД

КОДИ		
2018	01	01

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


**Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
 На 31 грудня 2017 р.**

Форма № 1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	11,1	565,4
первісна вартість	1001	18,9	603,2
накопичена амортизація	1002	7,8	37,8
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1608,0	1465,0
Основні засоби	1010	50637,2	53109,6
первісна вартість	1011	60764,6	63731,5
знос	1012	10127,4	10621,9
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	21645,5	16650,5
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	6795,9	7739,8
Відстрочені податкові активи	1045	873,2	3775,9
Інші необоротні активи	1090		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>82570,9</b>	<b>83306,2</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	31951,9	33712,3
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	78579,1	144861,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		33011,4
з бюджетом	1135	11189,1	14209,4
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	10957,0	14047,2
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	647,9	918,3
Витрати майбутніх періодів	1170	46,2	142,8
Інші оборотні активи	1190	174,9	131,7
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>195540,9</b>	<b>286754,1</b>

<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>		
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>278111,8</b>	<b>370060,3</b>
Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	36900,0	36900,0
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	10100,9	15648,0
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>47000,9</b>	<b>52548,0</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	80800,0	63120,5
Інші довгострокові зобов'язання	1515	46184,7	44877,6
Довгострокові забезпечення	1520	210,6	331,2
Цільове фінансування	1525		
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>127195,3</b>	<b>108329,3</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	16210,6	67795,4
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	30915,0	85826,8
розрахунками з бюджетом	1620	1031,2	725,4
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	347,1	682,8
розрахунками з оплати праці	1630	812,0	1241,8
з одержаними авансами	1635	7168,0	15697,4
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	15552,0	22155,2
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>103915,6</b>	<b>209183,0</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
<b>Баланс</b>	<b>1700</b>	<b>278111,8</b>	<b>370060,3</b>

Керівник

Головний бухгалтер

<sup>1</sup> Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Підприємство ТОВ «Прогредіс»

(найменування)

Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ

--	--	--

**Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
За рік 2014 р.**

Форма № 2-к Код за ДКУД

1801008

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	118983,7	70119,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	96715,0	60057,9
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	22268,7	10061,4
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	105101,3	30328,4
Адміністративні витрати	2130	4191,7	2024,9
Витрати на збут	2150	11032,8	6352,3
Інші операційні витрати	2180	100895,9	26669,8
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	11249,6	5342,8
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	0,9	4,0
Фінансові витрати	2250	6392,9	2310,1
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	890,5	324,4
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	3967,1	2712,3
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	991,8	282,8
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	2975,3	2429,5
збиток	2355		

Керівник

Головний бухгалтер

Підприємство ТОВ «Прогредіс»

(найменування)

Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ

--	--	--

**Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
За рік 2015 р.**

Форма № 2-к Код за ДКУД

1801008

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	213648,1	118983,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	185501,3	96715,0
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	28146,8	22268,7
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	151020,4	105101,3
Адміністративні витрати	2130	7467,7	4191,7
Витрати на збут	2150	21460,8	11032,8
Інші операційні витрати	2180	150513,2	100895,9
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	274,5	11249,6
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200	16588,0	
Інші фінансові доходи	2220	69,3	
Інші доходи	2240	976,4	0,9
Фінансові витрати	2250	9438,1	6392,9
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	2811,4	890,5
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	5109,7	3967,1
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	1277,4	991,8
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	3832,3	2975,3
збиток	2355		

Керівник

Головний бухгалтер

Підприємство ТОВ «Прогредіс»

Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ

--	--	--

(найменування)

**Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
За рік 2016 р.**

Форма № 2-к Код за ДКУД

1801008

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	244216,8	213648,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	221867,3	185501,3
<b>Валовий:</b>		22349,5	28146,8
прибуток	2090		
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	207392,0	151020,4
Адміністративні витрати	2130	7442,5	7467,7
Витрати на збут	2150	22050,0	21460,8
Інші операційні витрати	2180	180798,0	150513,2
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>		19451,0	274,5
прибуток	2190		
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200	1104,0	16588,0
Інші фінансові доходи	2220		69,3
Інші доходи	2240	129,4	976,4
Фінансові витрати	2250	10933,7	9438,1
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	1755,8	2811,4
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>		7994,9	5109,7
прибуток	2290		
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	2572,4	1277,4
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
<b>Чистий фінансовий результат:</b>		5422,5	3832,3
прибуток	2350		
збиток	2355		

Керівник

Головний бухгалтер

Підприємство ТОВ «Прогредіс»

(найменування)

Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ

--	--	--



**Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
За рік 2017 р.**

Форма № 2-к Код за ДКУД

1801008

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	350877,4	244216,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	261009,3	221867,3
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	89868,1	22349,5
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	173637,4	207392,0
Адміністративні витрати	2130	13508,2	7442,5
Витрати на збут	2150	54163,4	22050,0
Інші операційні витрати	2180	172891,4	180798,0
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	22942,5	19451,0
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		1104,0
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	5168,5	129,4
Фінансові витрати	2250	12698,4	10933,7
Втрати від участі в капіталі	2255	661,6	
Інші витрати	2270	7863,3	1755,8
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	6887,7	7994,9
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	1340,6	2572,4
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	5547,1	5422,5
збиток	2355		

Керівник

Головний бухгалтер