

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра зовнішньоекономічної діяльності підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙ З ЕКСПОРТУ»

(на матеріалах ТОВ «Алеана» м.Обухів)

Студентки II курсу, 3м групи,
факультету міжнародної торгівлі
і права, спеціальності 073
«Менеджмент»,
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної
діяльності»

Суслова
Віта Олегівна

Завідувач кафедри світової
економіки,
доктор економічних наук,
доцент

Дугінець Ганна
Володимирівна

Гарант освітньої-
професійної програми
доктор економічних наук,
доцент

Студінська Галина
Яківна

Київ 2019

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТОВ «АЛЕАНА»	5
1.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Алеана»	5
1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алеана»	12
1.3. Оцінка ефективності операцій з експорту ТОВ «Алеана»	16
Висновки до розділу 1	27
РОЗДІЛ 2. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «АЛЕАНА».....	28
2.1. Обґрунтування напрямів щодо підвищення ефективності експорту ТОВ «Алеана»	28
2.2 Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності операцій з експорту ТОВ «Алеана».....	34
2.3. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів ТОВ «Алеана»	41
Висновки до розділу 2	43
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	48
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	51
ДОДАТКИ.....	54

ВСТУП

Актуальність теми роботи. Актуальність обраної теми полягає в тому, що будь-які підприємства, фірми та їх об'єднання незалежно від форми власності повинні мати вихід на зовнішній ринок. Тільки в цьому разі вони зможуть брати реальну участь у міжнародних економічних процесах. Актуальність експорту для розвитку країни визначається тим, що саме експорт є могутнім джерелом потоку валюти до країни. Конституцією [1], Декларацією про державний суверенітет України [2] і Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [3] встановлено, що однією з основ реалізації державного суверенітету України є її самостійність при здійсненні і регулюванні зовнішньоекономічних відносин.

Аналіз рівня розробленості теми. Безліч учених-економістів присвячують свої праці вивченню проблеми поліпшення організації і підвищення ефективності експортних операцій. У вивченні питань теорії й методології обліку та аналізу імпорتنих операцій значний внесок зробили такі вітчизняні і зарубіжні вчені, такі як Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Ю.А. Григор'єв, В.М. Костюченко, М.В. Кужельний, Ю.А. Кузьмінський, В.Г. Линник, О.Ф. Мухін, В.Ф. Палій, В.М. Пархоменко, В.Я. Савченко та ін. Однак окремі аспекти теорії та практики обліку, аудиту та аналізу експортних операцій залишаються дискусійними, потребують подальших наукових досліджень і розробок, спрямованих на їх удосконалення.

Метою дослідження є пошук шляхів та обґрунтування напрямів підвищення ефективності експорту.

Досягнення поставленої мети потребує вирішення таких **завдань**:

- здійснити аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Алеана»
- провести аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алеана»
- здійснити оцінку ефективності операцій з експорту ТОВ «Алеана»
- обґрунтувати заходи щодо підвищення ефективності експорту ТОВ «Алеана»

- розробити комплекс заходів щодо підвищення ефективності операцій з експорту ТОВ «Алеана»
- спрогнозувати оцінку ефективності запропонованих заходів ТОВ «Алеана».

Об'єктом дослідження є процес оцінки ефективності операцій з експорту підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти оцінки ефективності підприємства.

Методи дослідження. У процесі дослідження використано такі загальнонаукові методи: спостереження, порівняння, абстракції, вимірювання взаємозв'язків, поєднання аналізу та синтезу, індукції і дедукції, історичного і логічного підходу (при дослідженні структури та динаміки експортних операцій і тенденцій їх розвитку, спільних і відмінних рис бухгалтерського обліку експортних операцій та їх оподаткування тощо), а також спеціальні методи – статистичних групувань, узагальнення, графічний метод, середніх величин, експертних оцінок, економіко-математичні методи – здебільшого при дослідженні стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства, аналізі ефективності експортних операцій.

Науково-практична новизна отриманих результатів. Результати проведеного дослідження можуть бути використані вітчизняними підприємствами для підвищення ефективності експортної діяльності в сучасних умовах, зокрема ТОВ «Алеана», для збільшення ефективності угоди з постачальниками-нерезидентами.

Апробація результатів дослідження. Суслowa В. О. Оцінка ефективності операцій з експорту. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: зб. наук. ст. студ. / відп. ред. Т.Н. Мельник. – Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. – Ч. 1. С. 51-57.

Структура та обсяг випускної кваліфікаційної роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Обсяг основного тексту роботи - 89 сторінок. Перелік літератури включає 23 джерел. Робота містить 20 таблиць і 5 малюнків.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТОВ «АЛЕАНА»

1.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Алеана»

ТОВ «АЛЕАНА» - велике виробниче підприємство з перероблення пластмаси. В асортименті компанії чотири основних напрямки: товари для будинку, кухні, саду та городу, пластикові меблі. Асортимент продукції постійно оновлюється і розширюється.

Окремий напрямок - це виробництво виробів, що випускаються за ліцензійними угодами з замовником, такі як телевізійні корпуси "Самсунг Електронікс Україна", "Сатурн", упаковка і випуск продуктів під замовлення.

Якісна і конкурентоспроможна продукція під ТМ "АЛЕАНА" орієнтована на найширші верстви населення і високо оцінена споживачами України, Росії, Білорусії, Казахстану, Молдови та інших країн.

Вихідним принципом ЗЕД ТОВ «Алеана» служить комерційний розрахунок на основі господарської та фінансової самостійності і самоокупності власних валютно-фінансових і матеріально-технічних можливостей.

За даними звітності проаналізуємо фінансовий стан підприємства ТОВ «Алеана». Аналіз показників діяльності підприємства доцільно розпочати з формування Балансу та Звіту про фінансові результати (Додаток А).

Далі розпочнемо проведення вертикального аналізу Балансу та Звіту про фінансові результати (Додаток Б.1). Отже, необоротні активи щорічно зменшують свою вагу у балансі, оборотні активи збільшуються з 26,49% до 27%, тобто активи стають більш мобільними. Власний капітал зменшується на користь довгострокових зобов'язань та забезпечень (табл. 1.1). В структурі необоротних активів найбільшу частку займають основні засоби – 93,69% у 2014 році та 93,19% у 2018 році, нематеріальні активи займають менше 2%, але їх частка незначно зросла (Додаток Б.2).

В оборотних активах найбільшу вагу займають гроші та їх еквіваленти – 33,69% у 2014 році та 36,07% у 2018 році (Додаток Б.3). Запаси та дебіторська заборгованість займають біля 15% в оборотних активах.

У власному капіталі найбільшу частину займає зареєстрований пайовий капітал -67,10% у 2014 році та 41,49% у 2018 році, додатковий капітал та нерозподілений прибуток – 36,21% у 2014 році та 26,76% у 2018 році, тобто він щорічно зменшується (Додаток Б.4).

У поточних зобов'язаннях та забезпеченнях у значну частину інші поточні зобов'язання – 43,32% у 2014 році та 51,18% у 2018 році (Додаток Б.5).

Далі розглянемо горизонтальний аналіз фінансової діяльності ТОВ «Алеана». Отже, активи постійно зростають за рахунок необоротних активів, оборотні активи у 2018 році навпаки значно зменшилися. Пасиви зростають у 2014-2017 років за рахунок всіх форм капіталу, у 2018 році вони зросли за рахунок позикового капіталу, власний капітал зменшився (Додаток Б.6).

Отже, можна помітити, що всі статті необоротних активів крім фінансових інвестицій та інших необоротних активів збільшуються щорічно, тобто підприємство збільшує інвестиції в реальні активи а не фінансові (Додаток Б.7).

Підприємство зменшує оборотні активи протягом 2018 року за рахунок грошей та їх еквівалентів та витрат майбутніх періодів (Додаток Б.8).

Підприємство зменшує власний капітал протягом 2018 року за рахунок нерозподіленого прибутку (Додаток Б.9).

Довгострокові зобов'язання та забезпечення щорічно зростають. Поточні зобов'язання та забезпечення також зростають, зменшення відбувається тільки за зобов'язаннями з оплати праці та соціальним страхуванням (Додаток Б.10).

Як видно із фінансових результатів діяльності ТОВ «Алеана», пожвавлення в фінансовій активності компанії спостерігалось у 2014-2016 роках, тим рокам серед дослідного періоду, що характеризується

позитивною динамікою чистого прибутку компанії. Проте, вже у 2017 році значення збитковості компанії досягли посткризових негативних результатів.

Для більш наочного аналізу причин збитковості проаналізуємо динаміку доходів та сукупних витрат. В структурі витрат собівартість продукції постійно займала близько 70%, що вказує на дорожнечу імпортованої продукції, а отже на її не конкурентоспроможність на вітчизняному ринку особливо за часів фінансової кризи, а також даний факт засвідчує не найвигідніші домовленості підприємства із власними контрагентами за кордоном. Крім собівартості, в структурі витрат підприємств вагому частку займають операційні витрати, тобто витрати, пов'язані з повсякденною бізнес-діяльністю підприємства. Отже, занадто високі витрати підприємства, перш за все, обумовлені нераціональним підходом менеджерів підприємства щодо обрання класу імпортованої продукції та неефективному використанні працегодин його персоналу, що призводить до негативних фінансових результатів компанії.

Далі розглянемо показники фінансового стану підприємства.

Першою групою показників для оцінки фінансово-господарського стану ТОВ «Алеана» є група показників ліквідності.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує здатність покриття своїх поточних зобов'язань грошовими коштами, його значення досить значне, щоб забезпечити стабільний розвиток підприємства. Так, на 31.12.2018 р. 145,2% короткострокових платіжних зобов'язань могли бути негайно погашені. Цей показник у 2014 р. склав 147,9%. Отже, ми спостерігаємо тенденцію до збільшення.

Покриття поточних зобов'язань активами, які розуміють під собою або грошові кошти, або заборгованість у грошових коштах (дебіторська заборгованість) - показує коефіцієнт швидкої ліквідності. Теоретично виправдане значення коефіцієнта швидкої ліквідності коливається у межах 0,8-1,5. Дані таблиці показують, що у періоді спостереження цей коефіцієнт у

2014-2018 роках не відповідав критеріям, що свідчить про невірне вкладання коштів підприємства.

Коефіцієнт покриття є найбільш узагальнюючим показником, який дає характеристику ліквідності всіх оборотних активів. Коефіцієнт покриття у 2014-2018 рр. збільшувався, та був вищий нормативних значень.(табл. 1.1.)

Таблиця 1.1

Показники ліквідності ТОВ «Алеана» за 2014-2018 рр.

Показник	За станом на					Нормативні значення
	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,61	1,43	6,25	1,10	1,82	0,25-0,30
Коефіцієнт проміжної ліквідності	3,49	2,96	7,75	3,00	3,81	0,80-1,50
Коефіцієнт загального покриття	4,33	3,64	8,30	3,64	4,42	2,0-2,50
Власний оборотний (функціонуючий) капітал (ВОК)	2431	2531	8302	3619	4545	>0
Коефіцієнт маневреності функціонуючого капіталу	0,48	0,55	0,86	0,42	0,53	
Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу	4,72	5,55	2,01	5,77	6,15	

Джерело: складено автором

Власний оборотний капітал необхідний для підтримання фінансової стійкості і платоспроможності підприємства, оскільки перевищення оборотних активів над поточними зобов'язаннями означає, що підприємство може не тільки погасити зобов'язання, але й має резерви для розширення діяльності.

Робочий капітал та власний оборотний капітал у підприємства додатні.

Коефіцієнт заборгованості - показує, яка частка активів п/ва фінансується за рахунок залученого капіталу, або показує питому вагу залученого капіталу в загальній сумі ресурсів п/ва. Коефіцієнт досить малий, отже, підприємство незначно залежить від зовнішніх кредиторів.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладена в оборотні кошти, а яка частина капіталізована. Даний показник свідчить про наявність власного оборотного капіталу підприємства.

Коефіцієнт покриття є найбільш узагальнюючим показником, який дає характеристику ліквідності всіх оборотних активів. Коефіцієнт покриття у 2014-2018 рр. збільшувався, та був вищий нормативних значень.

Дані наведені в Табл. 1.2. свідчать про те, що питома вага власного капіталу (коштів) у загальній сумі ресурсів підприємства зменшується протягом 2014-2018 років.

Таблиця 1.2

Показники фінансової стійкості ТОВ «Алеана» за 2014-2018 рр.

Показник	За станом на					Нормативн е значення
	31.12 2014	31.12 2015	31.12 2016	31.12 2017	31.12 2018	
Коефіцієнт фінансової автономії	0,94	0,93	0,94	0,88	0,86	$\geq 0,50$
Коефіцієнт фінансування	14,81	12,36	15,67	7,63	6,20	≥ 1
Коефіцієнт заборгованості	0,06	0,07	0,06	0,12	0,14	
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,22	0,21	0,46	0,15	0,17	$\geq 0,50$
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,06	0,07	0,06	0,12	0,14	0,2-0,5
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	0,07	0,08	0,06	0,13	0,16	0,25-1
Коефіцієнт фінансової залежності	1,07	1,08	1,06	1,13	1,16	1,25-2,0
Коефіцієнт інвестування	0,00	0,00	0,00	0,40	0,52	$>1,0$
Коефіцієнт покриття запасів і затрат власними оборотними коштами	1,29	1,27	1,84	1,18	1,21	0,6-0,8
Коефіцієнт фінансової стійкості	3,95	3,90	13,16	3,06	3,72	

Джерело складено автором

Коефіцієнт маневреності власного капіталу протягом 2014-2018 років незначно зменшується з 0,22 до 0,17, тобто власний оборотний капітал займає 17% в сумі власного капіталу підприємства (рис. 1.6).

Щодо ділової активності компанії, то збільшення оборотів як оборотних активів, власного капіталу, та уповільнення позикового капіталу спостерігалось у 2017-2018 рр. Це свідчить про уповільнення циклів реалізації продукції. Наявним постає неефективне використання позикового капіталу. Коефіцієнт фінансової незалежності показує питому вагу власного капіталу (коштів) у загальній сумі ресурсів підприємства та характеризує залежність п/ва від зовнішніх позик чи кредиторів.

Чим менше значення показника, тим більше позик (заборгованості) у підприємства, тим більший ризик неплатоспроможності. (табл. 1.3)

Таблиця 1.3

Показники ділової активності ТОВ «Алеана» за 2014-2018 рр.

Показник	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
Коефіцієнт оборотності активів	1,05	1,29	1,54	1,92	2,57
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	3,73	4,21	2,58	2,89	5,13
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,05	1,22	1,11	1,17	1,59
Коефіцієнт оборотності позикового капіталу	16,26	16,39	15,70	12,04	10,86

Джерело: розраховано автором

Усі коефіцієнти рентабельності, що зазначені в Табл.1.4., мають негативну тенденцію за майже всі досліджувані роки. І лише в 2015 та 2018 р. спостерігалось поживавлення.

Даний тренд обумовлений піднесенням в економіці України у 2018 р., а отже збільшенням купівельної спроможності населення і збільшенням попиту на продукцію компанії.

Таблиця 1.4

Показники рентабельності ТОВ «Алеана» за 2014-2018 рр.

Показники	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
Рівень рентабельності активів	3,44	6,32	3,13	-4,56	0,06
Рівень рентабельності необоротних активів	4,98	9,15	4,53	-6,60	0,09
Рентабельність власного капіталу	3,66	6,73	3,33	-4,85	0,06
Рентабельність діяльності	5,92	8,98	3,28	-3,63	0,04
Рентабельність витрат	4,53	1,85	-2,17	0,02	2,19

Джерело: розраховано автором

Отже, аналізуючи рентабельність діяльності та витрат ТОВ «Алеана», необхідно зауважити про негативну динаміку, що несе негативні наслідки для подальшого існування компанії, адже на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції припадає в середньому 7 коп. прибутку, а на 1 грн. собівартості продукції 2 коп. прибутку.

Компанія має потенціал для значного зростання за рахунок переваг перед конкурентами і можливістю справлятися з проблемами на ринку України.

Отриманні результати дослідження ефективності діяльності ТОВ «Алеана» є основою для розробки методологічного і практичного підходу до встановлення основної стратегічної мети діяльності підприємства, визначення його загального напрямку його розвитку і стратегічних альтернатив.

1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алеана»

Стратегією розвитку організації та управління зовнішньо-економічної діяльності на ТОВ «Алеана» займається безпосередньо відділ зовнішньоекономічних зв'язків. Розглянемо його структуру (рис. 1.1):



Рис.1.1. Структура відділу ЗЕД ТОВ «Алеана»

Джерело: складено автором

Як видно з рис.1.1., відділ достатньо невеликий. Хоча теоретично організаційна структура зовнішньоекономічного відділу повинна складатись з таких підрозділів: експорту, імпорту, діловодства і перекладів, реклами і виставок, фінансово-валютних операцій. Але на даному етапі розвитку підприємства ТОВ «Алеана» відділ ЗЕД справляється з відведеним до його відома об'ємом праці і тому не потребує якихось змін. Імпорт на підприємстві займається відділ маркетингу, фінансові справи відносяться до фінансового відділу підприємства. З цими та іншими підрозділами відділ зовнішньоекономічних зв'язків активно співпрацює. Це говорить про ефективний розподіл праці на підприємстві.

Отриманні результати дослідження ефективності діяльності ТОВ «Алеана» є основою для розробки методологічного і практичного підходу до встановлення основної стратегічної мети діяльності підприємства, визначення його загального напрямку його розвитку і стратегічних альтернатив. З цією метою використаємо широко відомий в зарубіжній практиці методу SWOT-аналізу, який дозволить визначити силу, слабкість,

можливості та загрози підприємства. Умови функціонування ТОВ «Алеана» зведемо в матрицю SWOT-аналізу (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Складові матриці SWOT діяльності ТОВ «Алеана»

Можливості	бали	Загрози	бали
Підприємство адаптоване до нововведень, заснованих на досягненнях сучасних технологій	4	Високі процентні ставки банківського кредиту	5
Скорочення чисельності персоналу	4	Високий рівень інфляції, девальвація гривні	5
Зниження обсягів промислового виробництва	5	Нестабільна політична ситуація в країні	5
Зниження рівня податкового навантаження	3	Низька купівельна спроможність споживачів	5
Високий рівень конкурентоспроможності підприємства	5	Цінова політика не враховує високу затратність товароруху	5
Можливість кооперування (скорочення видатків)	4	Конкуренція на ринку посилюється	4
Разом	25	Разом	29
Сильні сторони	бали	Слабкі сторони	бали
Діяльність в досить стабільному і добре відомому сегменті ринку	4	Відсутність системи збору й аналізу інформації про ринок (інформаційно-аналітичний сектор)	5
Визнаний лідер на ринку товарів	5	Високі витрати на логістичний процес	5
Можливість обслуговування додаткових груп споживачів	5	Низький рівень аналітичної роботи на підприємстві	5
Забезпеченість матеріально-технічними потужностями	5	Нестійке фінансове становище підприємства	5
Високий рівень фахової освіти торговельного та технологічного персоналу	4	Відсутність системи контролінгу, не враховується принцип рентабельності продажів при формуванні системи товароруху	5
		Відсутність чітко вираженої стратегії підприємства	5
Разом	23	Разом	30

Джерело: складено автором

Умовно позначимо в ній ступінь впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність досліджуваного підприємства. Вона визначається експертним шляхом по п'ятибальній шкалі оцінки:

можливості: 5 – дуже високі, 4 – високі, 3 – середні, 2 – низькі, 1 – дуже низькі;

загрози: 5 – дуже сильні, 4 – сильні, 3 – середні, 2 – слабкі, 1 – дуже слабкі;

сильні і слабкі сторони: 5 – дуже високе значення, 4 – високе, 3 – середнє, 2 – низьке, 1 – дуже низьке.

Розраховано загальну оцінку кожного з чотирьох параметрів SWOT-карти. Як бачимо з табл. 1.5, найбільший вплив на діяльність досліджуваного підприємства мають його внутрішні слабкі сторони (30 балів). Виявлена також і сильна загроза з боку зовнішнього середовища (29 балів).

Для визначення зв'язків між можливостями, погрозами, сильними й слабкими сторонами діяльності підприємства складемо узагальнюючу матрицю SWOT (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Узагальнююча матриця SWOT-аналізу в ТОВ «Алеана»

		Можливості	Загрози
		Бали (25)	Бали (29)
Сильні сторони	Бали (23)	$23 \cdot 25 = 575$	$23 \cdot 29 = 667$
Слабкі сторони	Бали (30)	$30 \cdot 25 = 750$	$30 \cdot 29 = 870$

Джерело: складено автором

Добуток факторів, представлених у карті SWOT, дозволяє отримати відповідні значення в полях матриці SWOT («Слабкість і можливості», «Слабкість і загрози», «Сила і можливості», «Сила і загрози»). Найбільше з них визначає основну стратегічну мету, напрямок розвитку технології товароруху досліджуваного підприємства й вибір стратегії розвитку підприємства.

Таким чином можна зробити висновок, що ТОВ «Алеана» розвивається досить успішно, але йому слід розширювати ринки збуту задля збільшення прибутковості продажів.

За допомогою PEST-аналізу визначимо, які аспекти зовнішнього середовища (політичні, економічні, соціальні чи технологічні) впливають на підприємство (табл. 1.7.)

На основі проведеного аналізу можна стверджувати, що ТОВ «Алеана»

більшою мірою зазнає негативного впливу, зокрема з боку економічних та політичних факторів. Технічні фактори навпаки позитивно впливають на підприємство.

Таблиця 1.7

PESTLE-аналіз ТОВ «Алеана»

Political	Economic
- відсутність імплементованих норм щодо відповідності ДСТУ до міжнародних стандартів. Це, у свою чергу, не дозволяє Україні в повній мірі реалізувати свій потенціал держави щодо ефективного розвитку хімічної промисловості; - відсутність ефективної системи фінансування розробок та НДДКР з урахуванням обмежених можливостей державного бюджету України та за умови відсутності фінансування з боку банків, а також чіпкого державного контролю за цільовим використанням коштів.	- скорочення капітальних інвестицій у галузь при високому рівні зносу основних фондів; - відсутність стратегічних документів щодо розвитку галузі, спрямованих на забезпечення ефективного розвитку промислових компаній, інфраструктури шляхів України, зокрема портової інфраструктури, терміналів, залізниць, і які були б розроблені з урахуванням вимог вантажовласників, експедиторів, операторів терміналів, що унеможливило залучення додаткових інвестицій в галузь та проведення модернізації основних фондів, забезпечення їх техніко-технологічного переоснащення відповідно до світових стандартів; - стан економіки України; - інфляція; - динаміка курсу гривні відносно долара США; - витрати на енергоносії.
Social	Technological
- несправедлива конкуренція з боку китайських виробників, яка виникла внаслідок дешевої робочої сили та державної підтримки експорту країни.	- високий рівень зносу основних фондів дестабілізує роботу підприємств, оскільки через відсутність або крайню застарілість ОЗ хімічної промисловості є або неможливою або економічно неефективною та небезпечною;
Legal	Environmental
- відсутність базового законодавства щодо утилізації пластикових матеріалів гальмують процес реформування галузі.	- висока токсичність продукції, - відсутність системи збирання відходів.

Джерело: складено автором

1.3. Оцінка ефективності операцій з експорту ТОВ «Алеана»

Організація та проведення зовнішньоекономічних операцій з експорту послуг означає, що після прийняття рішення керівництвом про участь у тому чи іншому тендері, перемозі в цьому тендері, встановлення контактів із закордонними партнерами менеджер зовнішньоекономічної діяльності обирає варіанти встановлення контактів. Якщо пропозиція співпраці надходить зі сторони нашого підприємства, то працівники складають відповідний лист-пропозицію, тобто оферту, в якій докладно розписують всі пункти пропозиції.

При здійсненні експортних операцій на підприємстві ТОВ «Алеана» в основному використовують авансовий платіж чи платіж у кредит.

Авансовий платіж передбачає виплату покупцем продавцю погодженої в контракті суми в рахунок платежу до початку виконання замовлення. Цей спосіб виконує дві функції:

- є формою кредитування покупцем продавця;
- слугує засобом забезпечення зобов'язань, прийнятих покупцем за контрактом.

Аванс на підприємстві ТОВ «Алеана» надається у грошовій формі. Аванс у грошовій формі передбачає виплату покупцем узгоджених у контракті сум в рахунок платежів за умовами договору до надання послуг, а інколи навіть до початку виконання контракту. У світовій практиці авансові платежі використовуються у випадках коли:

- продавець сумнівається в платоспроможності покупця;
- політична і (чи) економічна обстановка в країні покупця не стабільна;
- тривалі строки виконання контракту.

Аванс може надаватися як на повну вартість, так і у вигляді певного відсотка від неї. Його величина залежить від мети авансу, характеру послуги, вартості й строків співпраці. У світовій практиці авансові платежі зазвичай

складають 10–30 % від суми контракту. Умови погашення фіксуються в контракті.

Управління операціями з експорту здійснює на підприємстві менеджер ЗЕД. Він не являється самостійним структурним підрозділом підприємства. Він являє собою частину апарату управління. Його головне завдання полягає в управлінні ЗЕД як елементом єдиної цілісної системи внутрішньофірмового управління. Основна робота менеджера ЗЕД – планування, організація і координація ЗЕД.

Основними завданнями менеджера ЗЕД є:

- Планування, організація і регулювання зовнішньоторгових угод.
- Підвищення ефективності імпорتنих закупок у відповідності до стратегії підприємства.
- Вивчення кон'юнктури світових ринків і виявлення критеріїв та вимог, які ставляться до конкурентноздатності послуг.
- Вивчення діяльності конкурентів, їх сильних і слабких сторін.
- Забезпечення правового захисту зовнішньоекономічних інтересів підприємства.
- Участь в здійсненні протокольних заходів тощо.

Зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «Алеана» здійснюється на основі наступних нормативів:

- порядку реєстрації підприємств, об'єднань, виробничих кооперативів і інших організацій, що здійснюють експортно-імпортні операції;
- закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», організаційних і правових питань;
- основних положень міжнародного приватного права в частині організації й здійснення торгових операцій, матеріально-правових норм міжнародної купівлі-продажу;
- положення про порядок ліцензування операцій у зовнішньоекономічних зв'язках;
- антидемпінгового законодавства;

- правил страхування;
- порядку висновку, зміни, виконання й припинення дії господарських договорів на здійснення експортних і імпорتنих операцій, умов дійсності.

До завдань менеджера ЗЕД належить:

- 1.1. Розробляє стратегічні цілі зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
- 1.2. На основі комплексного вивчення і аналізу ринків, співвідношення попиту і пропозиції розробляє поточні і перспективні плани розвитку підприємства.
- 1.3. Визначає оптимальну стратегію зовнішньоекономічної діяльності підприємства з урахуванням прийнятого рівня ризику.
- 1.4. Проводить аналіз і розрахунок основних економічних показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства з використанням сучасних методик і врахуванням інфляції та конвертованості національної валюти.
- 1.5. Проводить багатоваріантні розрахунки цін на послуги, формує цінову політику.
- 1.6. Аналізує, планує та прогнозує обсяги реалізації послуг.
- 1.7. Оцінює та бере участь у формуванні інвестиційного портфеля підприємства.
- 1.8. Планує потреби в матеріальних, фінансових та трудових ресурсах.
- 1.9. Аналізує ефективність зовнішньоекономічних зв'язків.
- 1.10. Проводить моніторинг основних конкурентів на ринку, у тому числі світовому.
- 1.11. Обґрунтовує шляхи економії всіх видів ресурсів.
- 1.12. Прогнозує попит.
- 1.13. Забезпечує правочинність діяльності, відстежуючи зміни вітчизняного та міжнародного законодавства.
- 1.14. Організовує роботу з вивчення цін на ринку та визначення форм співвідношень (контрактна довгострокова основа, одноразова закупівля тощо) і готує матеріали для укладання контрактів з іноземними фірмами,

організовує реєстрацію зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в органах реєстрації.

1.15. Забезпечує декларування і своєчасне митне оформлення експортно-імпортних вантажів підприємства.

1.16. Веде облік виконання всіх зовнішньоекономічних договорів з імпорту товарів.

1.17. Складає звітність про діяльність підприємства (підрозділу).

1.18. Організовує рекламну діяльність.

1.19. Управляє підлеглим персоналом.

1.20. Знає, розуміє і застосовує діючі нормативні документи, що стосуються його діяльності.

1.21. Знає і виконує вимоги нормативних актів про охорону праці та навколишнього середовища, дотримується норм, методів і прийомів безпечного виконання робіт.

Структуру експорту товарів ТОВ «Алеана» за асортиментними групами за 2014-2018 рр. зображено в табл. 1.8.

Таблиця 1.8

Обсяги експорту ТОВ «Алеана» за асортиментними групами за 2014-2018 рр. тис,грн

Експортний асортимент	Обсяги, тис. грн				
	2014	2015	2016	2017	2018
Експорт товарів, у т.ч.:	6621,6	7027,6	7088,4	7131,7	10350,5
- товари для дома та кухні	3204,9	2558,0	2339,9	2482,5	3641,3
- пластикові меблі	2463,2	2396,4	2038,6	2074,6	3111,4
- продукція під замовлення	814,5	1004,9	930,7	708,2	842,5
- товари для саду	139,1	1068,2	1779,2	1866,4	2755,3

Джерело: складено автором

Товарна структура ТОВ «Алеана» за 2014-2018 рр. зображено на рис. 1.2.

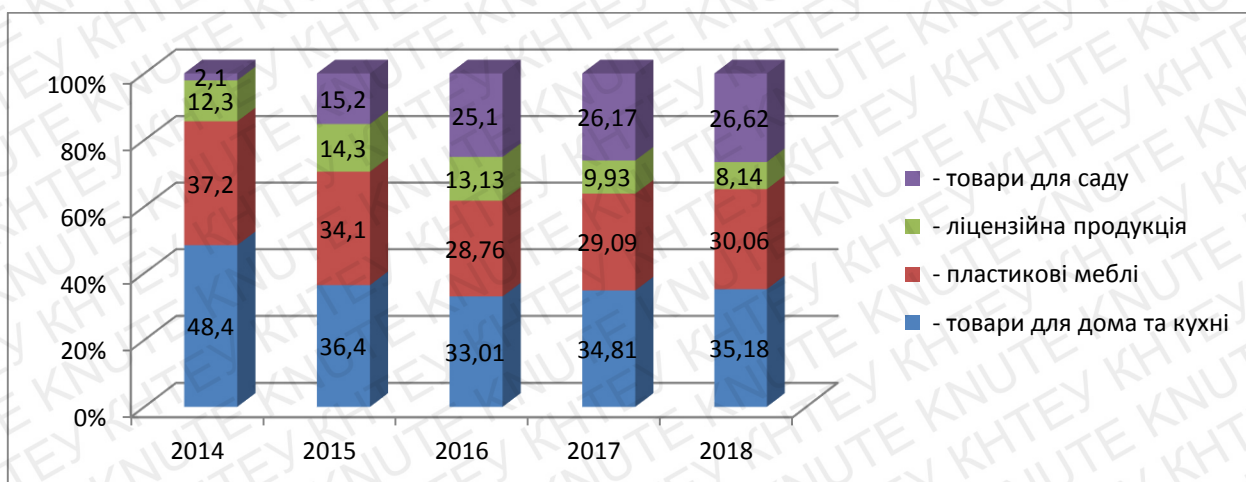


Рис. 1.2. Товарна структура експорту ТОВ «Алеана» за 2014-2018 рр.

Джерело: розраховано автором

Таким чином спостерігається збільшення експорту всіх товарних груп. Розглянемо географічний обсяг експорту підприємства в табл. 1.9 та географічну структуру експорту в табл. 1.10.

Основним контрагентом підприємства є Білорусь – 94,18% у 2014 році, 81,44% у 2018 році. Досить значні обсяги підприємство продає в Молдову – 12,54% у 2016 році, 12,66% у 2018 році, та РФ та Туреччину, частка експорту у які займає біля 1 відсотку. Експорт в решту країн незначний.

Таблиця 1.9

Обсяги експорту ТОВ «Алеана» по країнах за 2014-2018 рр.

Країна	Сума, тис.грн				
	2014	2015	2016	2017	2018
Білорусь	6236,20	6058,50	5969,10	5808,10	8507,10
Молдова	159,60	782,90	888,90	908,60	1310,40
РФ	205,30	85,70	75,10	138,40	188,40
Туреччина	0,0	45,0	72,30	119,80	164,60
Вірменія	20,50	23,20	24,10	61,30	53,80
Грузія	0,0	4,90	10,60	41,40	26,90
Словаччина	0,0	2,10	14,90	13,60	36,20
Угорщина	0,0	11,90	14,90	17,80	23,80
Азербайджан	0,0	11,20	12,80	15,0	22,80
Казахстан	0,0	2,10	5,70	7,80	15,50
Разом	6621,60	7027,6	7088,40	7131,70	10350,50

Джерело: розраховано автором

Географічний структура експорту ТОВ «Алеана» по країнах за 2014 – 2018 рр.

Країна	Структура експорту по країнах, тис.грн				
	2014	2015	2016	2017	2018
Білорусь	94,18	86,21	84,21	81,44	82,19
Молдова	2,41	11,14	12,54	12,74	12,66
РФ	3,10	1,22	1,06	1,94	1,82
Туреччина	0	0,64	1,02	1,68	1,59
Вірменія	0,31	0,33	0,34	0,86	0,52
Грузія	0	0,07	0,15	0,58	0,26
Словаччина	0	0,03	0,21	0,19	0,35
Угорщина	0	0,17	0,21	0,25	0,23
Азербайджан	0	0,16	0,18	0,21	0,22
Казахстан	0	0,03	0,08	0,11	0,15
Разом	100	100	100	100	100

Джерело: розраховано автором

Результати розрахунків показників динаміки імпорту наведено у табл.

1.11.

Таблиця 1.11

Індекси експорту ТОВ «Алеана» у 2014-2018рр

Показник	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2018/2017
Індекс вартості	1,03	1,23	1,03	1,54
Індекс ціни	1,06	1,05	1,07	1,05
Індекс фізичного обсягу	0,98	1,15	0,96	1,47
Середня ціна	0,6	0,82	1,65	1,75
Індекс кількості	0,84	1,24	0,91	1,45
Індекс структури	1,04	1,06	1,05	1,01

Джерело: розраховано автором

Отже, за результатами аналізу обсяг експорту у 2017 році збільшився на 3% по відношенню до 2016 року, у 2018 року він збільшився на 54% по відношенню до 2017 року.

Ціни на експортовані товари у 2018 році в середньому змінилися на 7%, у 2018 році - збільшилися на 5% по відношенню до 2017 року.

Вартість обсягу при незмінних цінах у 2017 році зменшилася на 4% по відношенню до 2016 року, у 2018 році вартість обсягу навпаки збільшилася на 47% по відношенню до 2017 року.

Якщо аналізувати кількість експорту, то у 2017 році кількість зменшилася на 9% по відношенню до 2016 року. У 2018 році вона збільшилася на 45%.

Щодо індексу структури, то протягом 2016-2018 років в межах товарної групи зменшується частка більш дешевих товарів та підвищується частка більш дорожчих товарів.

Оскільки основною діяльністю підприємства є здійснення експортних операцій, то для проведення оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алеана» необхідно порівняти дані результатів зовнішньоекономічної діяльності підприємства з витратами цих операцій.

Для розрахунку економічної ефективності використовуються наступні показники :

- дохід від експортної операції (виручка від реалізації);
- витрати на виробництво продукції.

Визначення ефективності експортних операцій здійснюється не лише для обґрунтування пропозицій щодо виробництва певних видів товарів, а й для розробки планів експорту та зменшення ризиків, пов'язаних з імпортою діяльністю. Окрім розробки подальших планів експорту продукції, дані показники допоможуть виявити, які з наведених типів продукції не являються прибутковими для компанії, що дасть підстави для керівництва компанії відмовитись від них та переорієнтуватись на більш економічно ефективні для реалізації товари.

Результати розрахунку показників ефекту та ефективності експорту для ТОВ «Алеана» за досліджуваний період представлені у нижче наведених таблицях 1.12-1.15.

Отже, дані табл. 1.12 свідчать про те, що товари для дому та кухні користується значним попитом на споживчому ринку Росії та Білорусі.

Незважаючи на кризові для підприємства роки, в 2014- 2018 роках дохід від реалізації саме даного виду продукції переважав в структурі доходів компанії.

Таблиця 1.12

Розрахунок ефекту та ефективності експорту товарів для дому та кухні ТОВ «Алеана»

Показник	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
Собівартість виробництва товарів, тис грн.	2430,08	2360,04	2641,92	2571,34	2601,44
Витрати на перевезення продукції, тис. грн.	486,02	540,06	491,26	526,17	552,03
Витрати на експорт, тис грн	243,01	260,68	238,12	251,08	284,60
Витрати на зберігання продукції, тис. грн.	45,80	52,40	48,10	64,20	71,50
Витрати на збут за кордоном, тис грн.	84,20	95,30	92,60	107,90	116,10
Сукупні витрати при експорті, тис. грн.	3289,10	3308,48	3512,00	3520,69	3625,67
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	4487,59	3870,92	3652,48	4189,62	4604,60
Ефект експорту, тис. грн	1198,49	562,44	140,48	668,93	978,93
Ефективність експорту	1,36	1,17	1,04	1,19	1,27

Джерело: розраховано автором

Також необхідно вказати на те, що ефективність експорту протягом досліджуваного періоду перевищувала 1, що вказує на прибутковість компанії. Продукція досить швидко розпродавалась у вказані роки, за винятком деякого зниження ефективності експорту у 2016 р.

З даних табл. 1.13 видно, що менш прибутковою для компаній ТОВ «Алеана» є пластикові меблі. За весь дослідний період і ефект і ефективність від експорту пластикових добрив характеризуються складними тенденціями: збільшувались запаси даного товару та зменшувались прибутки від його реалізації. Основною причиною таких тенденцій являється незначна націнка саме на товар, обумовлена невисокою купівельною спроможністю.

Таблиця 1.13

**Розрахунок ефекту та ефективності експорту пластикових меблів
ТОВ «Алеана» за 2014-2018 рр.**

Показник	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
Собівартість виробництва товарів, тис грн.	1771,62	1803,08	1815,15	1819,21	1948,16
Витрати на експорт, тис грн	114,30	98,50	124,50	148,70	184,60
Витрати на збут за кордоном, тис грн.	354,32	360,62	306,23	309,29	467,68
Витрати на зберігання продукції, тис. грн.	177,16	180,31	153,12	154,65	233,84
Витрати на рекламу, тис грн.	84,10	84,20	78,50	71,60	94,80
Витрати на перевезення продукції, тис. грн.	201,50	214,60	227,30	264,80	214,80
Сукупні витрати при експорті, тис. грн.	2664,70	2709,50	2704,8	2768,25	3107,26
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	3590,07	2953,35	2731,84	2962,02	3480,13
Ефект експортної операції, тис. грн	925,37	243,85	27,04	193,77	372,87
Ефективність експортної операції	1,35	1,09	1,01	1,07	1,12

Джерело: розраховано автором

Крім того, у 2015-2018 рр. за умов розгортання фінансової та політичної кризи відбулось зниження купівельної спроможності споживачів в РФ та Білорусі, обумовленого зниженням рівня їх доходів. Клієнти, що могли дозволити собі ремонт, очікують кращих часів. Для підприємства час на пошуки нових контрагентів (особливо на зарубіжних ринках) може стати вирішальним фактором щодо збереження власної частки на вітчизняному ринку, особливо за часів жорсткої конкуренції.

Дані табл. 1.14 свідчать про те, що виробництво товарів під замовлення ТОВ «Алеана» застосовує, в основному, для збільшення асортименту. Оскільки вони взагалі в 2014-2016 роках приносили тільки збитки, тому підприємство в 2016-2018 роках збільшило товарну націнку на дану групу товарів для отримання прибутків.

Таблиця 1.14

**Розрахунки ефекту та ефективності товарів під замовлення ТОВ
«Алеана» за 2014-2018 рр.**

Показник	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
Собівартість виробництва товарів, тис грн.	491,38	640,23	567,62	580,32	602,13
Витрати на експорт, тис грн	114,30	98,50	124,50	148,70	184,60
Витрати на збут за кордоном, тис грн.	98,28	128,05	113,52	77,22	89,55
Витрати на зберігання продукції, тис. грн.	49,14	64,02	56,76	38,61	44,78
Витрати на рекламу, тис грн	61,40	74,10	68,30	57,60	75,80
Витрати на перевезення продукції, тис. грн.	106,40	98,60	87,50	106,70	110,50
Сукупні витрати при експорті, тис. грн.	920,90	1103,50	1018,20	1009,15	1107,36
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	628,26	986,88	1098,76	1120,16	1317,76
Ефект експортної операції, тис. грн	-292,64	-116,62	80,57	111,00	210,40
Ефективність експортної операції	0,68	0,89	1,08	1,11	1,19

Джерело: розраховано автором

Щодо товарів для саду та городу, то вони збиткові. ТОВ «Алеана» планує переорієнтуватися на більш дешеву продукцію для ринку РФ та Білорусі (табл. 1.15)

Таблиця 1.15

**Розрахунки ефекту та ефективності експорту товарів для саду та
городу ТОВ «Алеана» за 2014-2018 рр.**

Показник	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
Собівартість виробництва товарів, тис грн.	41,23	725,15	1254,31	1282,85	1923,62
Витрати на перевезення продукції, тис. грн.	8,25	145,03	250,86	256,57	384,72
Витрати на експорт, тис грн	4,12	72,52	125,43	128,28	192,36
Витрати на зберігання продукції, тис. грн.	85,50	125,50	148,60	198,70	254,60
Витрати на збут за кордоном, тис грн.	102,30	152,40	174,60	187,60	201,60
Сукупні витрати при експорті, тис. грн.	241,40	1220,60	1953,80	2054,00	2956,90
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	269,26	422,95	470,90	610,81	705,56
Ефект експорту, тис. грн	27,86	-797,65	-1482,90	-1443,19	-2251,34
Ефективність експорту	1,12	0,35	0,24	0,30	0,24

Джерело: розраховано автором

Отже, ТОВ «Алеана», на нашу думку, незважаючи на витрати, пов'язані з пошуком нових покупців, доцільно було б відмовитись від експорту даного виду продукції та переорієнтуватись на більш ліквідні та прибуткові типи продукції.

Видно, що найбільш ефективним для компанії являється експорт пластикових меблів. А найменш ефективний експорт товарів для саду та городу, навіть у 2016-2018 роки, найбільш сприятливі для розвитку власної діяльності компанії, ефект від результатів операцій з даним видом продукції був від'ємний, а ефективність демонструвала значення набагато менші за одиницю.

Загальна оцінка ефективності експорту наведено в табл. 1.16

Таблиця 1.16

Загальна ефективність експорту ТОВ «Алеана» за 2014-2018 рр.

Експортний асортимент	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
- товари для дома та кухні	1,36	1,17	1,04	1,19	1,27
- пластикові меблі	1,35	1,09	1,01	1,07	1,12
- продукція під замовлення	0,68	0,89	1,08	1,11	1,19
- товари для саду та городу	1,12	0,35	0,24	0,30	0,24
Загальна ефективність експорту	1,13	0,88	0,84	0,92	0,96

Джерело: розраховано автором

З табл. 1.16 видно, що низька ефективність експорту товарів для саду та городу має великий негативний вплив на загальну ефективність експорту, що не дозволяє досягати показників більше 1. Тому цілком логічним для компанії є переорієнтація виробництва товарів для саду та городу на інший напрямок діяльності підприємства.

Висновки до розділу 1

На основі дослідження нами зроблені наступні висновки.

1. Аналіз діяльності ТОВ «АЛЕАНА» показав, що У власному капіталі найбільшу частину займає зареєстрований пайовий капітал -67,10% у 2014 році та 41,49% у 2018 році, додатковий капітал та нерозподілений прибуток – 36,21% у 2014 році та 26,76% у 2018 році, тобто він щорічно зменшується. Як видно із аналізу фінансових результатів діяльності ТОВ «Алеана», пожвавлення в фінансовій активності компанії спостерігалось у 2014-2016 роках, тим рокам серед дослідного періоду, що характеризується позитивною динамікою чистого прибутку компанії. Проте, вже у 2017 році значення збитковості компанії досягли посткризових негативних результатів. Аналізуючи рентабельність діяльності та витрат ТОВ «Алеана», необхідно зауважити про негативну динаміку, що несе негативні наслідки для подальшого існування компанії, адже на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції припадає в середньому 7 коп. прибутку, а на 1 грн. собівартості продукції 2 коп. прибутку.

2. Аналізуючи зовнішньо-економічну діяльність ТОВ «Алеана» було визначено, що ТОВ «Алеана» розвивається досить успішно, але йому слід розширювати ринки збуту задля збільшення прибутковості продажів. За допомогою PEST-аналізу визначили, що ТОВ «Алеана» більшою мірою зазнає негативного впливу, зокрема з боку економічних та політичних факторів. Технічні фактори навпаки позитивно впливають на підприємство.

3. Аналіз ефективності операцій з експорту ТОВ «Алеана» показав, що Основним контрагентом підприємства є Білорусь – 94,18% у 2014 році, 81,44% у 2018 році. Досить значні обсяги підприємство продає в Молдову – 12,54% у 2016 році, 12,66% у 2018 році, та РФ та Туреччину, частка експорту у які займає біля 1 відсотку. Експорт в решту країн незначний. Після оцінки ефективності експорту було визначено, що найбільш ефективним для компанії являється експорт пластикових меблів.

РОЗДІЛ 2.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «АЛЕАНА»

2.1. Обґрунтування напрямів щодо підвищення ефективності експорту ТОВ «Алеана»

З метою підвищення ефективності експортних операцій нами запропоновано вихід на зовнішній ринок та перехід на нульовий канал поставок – до великих мереж. Для цього слід провести аналіз доцільності виходу на зовнішній ринок.

Метою даного аналізу є вибір найбільш вигідного і оптимального для бізнесу сегменту ринку, визначення країни-контрагента, з якою буде доцільно здійснювати визначений вид зовнішньоекономічної операції.

Оптимальний варіант це провести дослідження міжнародних ринків (своїми силами або за допомогою дослідницьких компаній) і визначити для себе 2-3 (максимум) пріоритетні країни. Нами запропоновано експорт пластикових меблів в такі країни: Німеччина, Франція, Польща.(табл. 2.1)

Проаналізувавши фактори, наведені у табл. 2.1. доцільним є вибір Німеччини як потенційного контрагента. Вона має непоганий потенціал продажу, проводить досить ліберальну політику щодо імпорту, має врегульовану законодавчу базу і є одним із основних партнерів у міжнародній торгівлі України.

Основними конкурентами вітчизняних компаній на ринках Німеччини є польські та китайські компанії. Такий значний відрив від інших виробників в світі обумовлений зміщенням в Польщу виробництва німецькими компаніями, які знаходяться в постійному пошуку можливостей здешевлення собівартості виробленої продукції. І Польща стала для них «другим Китаєм», що дозволило цій країні стати експортером наукомісткої продукції.

Таблиця 2.1

Обґрунтування вибору цільового ринку при здійсненні експортної операції

№ пор.	Фактори, що визначають вибір ринку	Польща	Франція	Німеччина
1	Низький потенціал збуту			
2	Високий потенціал збуту	+	+	+
3	Атомістична конкуренція			
4	Олігополістична конкуренція			
5	Низькі виробничі витрати	+		+
6	Високі виробничі витрати		+	
7	Обмежувальна політика щодо імпорту			+
8	Ліберальна політика щодо імпорту	+	+	
9	Низька географічна відстань	+		+
10	Значна географічна відстань		+	
11	Економіка, що динамічно розвивається	+	+	+
12	Економіка зі стагнаційними процесами			
13	Жорсткий валютний контроль		+	
14	Ліберальна валютна політика	+		
15	Довгострокові перспективи зниження курсу національної валюти	+		+
16	Довгострокові перспективи зростання курсу національної валюти		+	
17	Незначні відмінності соціально-культурного середовища	+		
18	Значні відмінності соціально-культурного середовища		+	+
19	Невисокий політичний ризик	+	+	+
20	Високий політичний ризик			

Джерело: розроблено автором

Обов'язковим моментом є визначення внутрішніх цін і собівартості виробництва пластикових меблів місцевими виробниками; аналіз та ідентифікація оптимальних каналів продажів; вивчення цінової політики основних конкурентів, розвитку споживання пластикових меблів на внутрішніх ринках перспективних країн, вимог місцевих дилерів і кінцевих споживачів до якості і наявності необхідних сертифікатів. Також особливу увагу слід приділити аналізу споживчих переваг, адже невідповідність їм продукції експортерів може стати причиною невдач при продажах.

Рушійною силою глобального зростання галузі як і раніше залишається, перш за все, збільшення чисельності населення планети, а

також постійно зростаючий рівень життя людства. Як наслідок, безперервне зростання демонструють основні сфери збуту пластмас - це, перш за все, упаковка харчових продуктів і побутових товарів, а також виробництво всіляких ємностей для зберігання і транспортування.

За даними Європейської Асоціації виробників пластикових виробів Plastics Europe за 2016 рік, світові обсяги виробництва пластмас досягли рівня 335 мільйонів тонн. При цьому близько 280 мільйонів тонн від загального обсягу склали пластикові матеріали, тобто матеріали на основі пластмас, з них - 45 тис т - на компаунди (рис. 2.1). Решта 55 млн тонн припали на виробництво різних покриттів, клеїв, дисперсій, лаків або фарб [6].

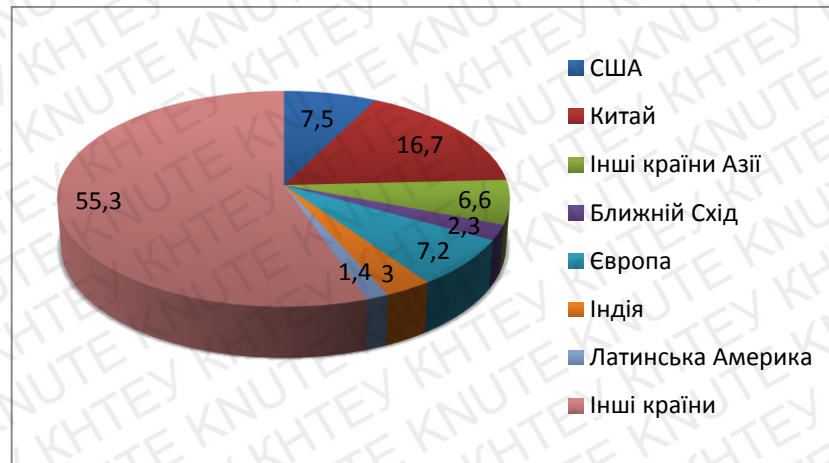


Рис. 2.1. Структура обсягів світового попиту на компаунди за 2018 рік

Джерело: розраховано автором на основі [6]

Також слід відмітити, що споживання пластмас на душу населення на рік за 2018 рік більш за все у населення США - 23 кг, з значним відривом за ними йде споживачі з Європи - 14 кг, та Китай - 12 кг, Ближній Схід - 10 кг. Україна поряд з РФ споживає близько 2 кг пластмаси на особу на рік (рис. 2.2).

За даними статистики KI Polyglobe, до середини 2018 року обсяг виробництва термопластів-найбільшого й економічно значущого сегмента в сфері пластмас - досяг порядку 337 мільйонів тонн на рік.

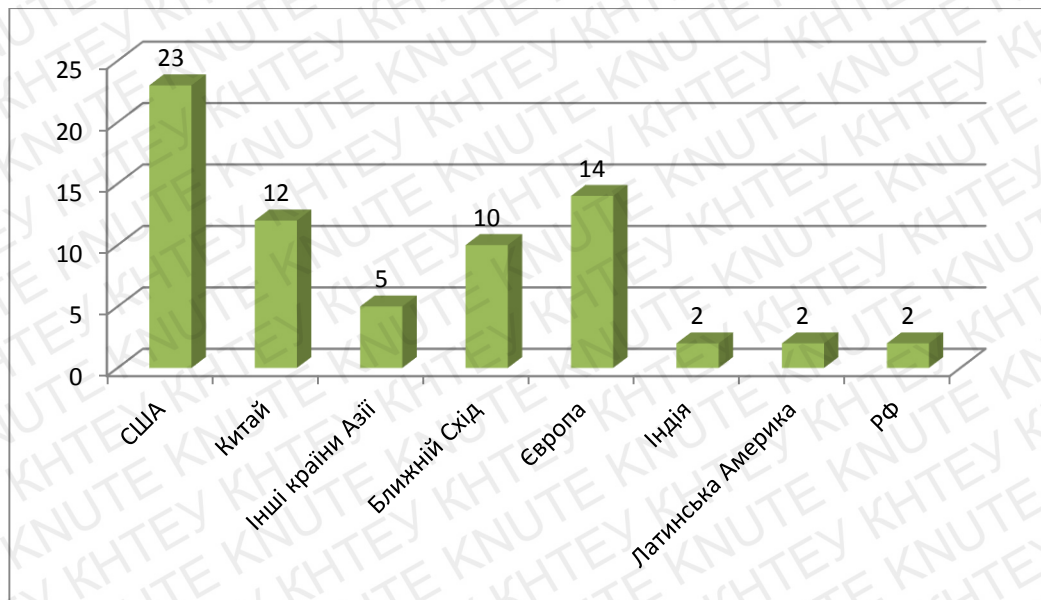


Рис. 2.2. Споживання пластмас на душу населення на рік за 2018 рік, кг/особу

Джерело: розраховано автором на основі [6]

При цьому більше 91% загального обсягу припадає на стандартні пластмаси, ще 8% - на технічні термопласти, і решта частки відсотків - на високотехнологічні полімери, а також біопластмаси і біорозкладні полімери.

Перш, ніж продукт потрапить на європейський ринок, виробник повинен продемонструвати відповідність до всіх правових вимог до нього. Кожен технічний регламент ЄС встановлює технічні процедури для оцінки відповідності. Виробники можуть вибирати між різними процедурами оцінки відповідності, передбаченими у законодавстві ЄС. Оцінку відповідності продукту може провести або сам виробник, або орган з оцінювання відповідності, залежно від положень галузевого законодавчого інструменту. Деякі директиви вимагають, щоб відповідність оцінювали саме такі органи. Оцінювання відповідності включає такі заходи, як тестування, інспектування та сертифікацію, з метою визначити, що дотримано всіх вимог належного законодавства щодо технічної гармонізації.

Деякі директиви ЄС також приписують позначати товар буквами «CE», які свідчать, що виробник перевірів відповідність товару до вимог ЄС стосовно безпечності, нешкідливості для здоров'я і довкілля, та що продукт відповідає законодавству ЄС. Не всі товари повинні мати маркування «CE».

Специфічні директиви, де йдеться про позначення «СЕ», стосуються тільки окремих категорій продукції [15].

У рамках процедури оцінювання відповідності, передбаченої належним законодавством, виробник повинен заповнити декларацію ЄС про відповідність (DoC). Ця декларація повинна містити всю необхідну інформацію про закони, згідно з якими її складено, а також про виробника, уповноважений орган, якщо потрібно, про продукт, і де належить – посилання на гармонізовані стандарти або інші нормативні документи [22].

Деякі або всі товари Групи 39 «Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них» повинні, задовольняти такі вимоги експортування в ЄС».

1. Правила торгівлі небезпечними хімічними речовинами, пестицидами і біоцидами
2. Загальні вимоги до безпечності виробів
3. Технічні стандарти для медичних приладів
4. Технічні стандарти для автомобілів
5. Технічні стандарти для цивільних літаків
6. Технічні характеристики будівельної продукції
7. Технічні стандарти для обладнання під тиском
8. Пакування

Зараз діє норма ЄС 1935/2004. Якщо виробник планує вивести на ринок пластмасовий виріб, призначене для застосування в сфері, в якій відбувається контакт з продуктами харчування, то йому доводиться враховувати положення кількох законодавчих актів. По-перше, це «рамкова» норма 2004/1935. Вона зобов'язує виробника вироби гарантувати, що складові його елементи не будуть передаватися продуктам харчування в обсягах, які можуть (Стаття 3) [23]:

- (А) наразити на небезпеку здоров'я людини;
- (В) стати причиною неприйнятної зміни в складі продуктів харчування;
- (С) привести до погіршення їх органолептичних властивостей.

У нормі не містяться вказівки про те, як це необхідно зробити. Однак в ній вказується чітка вимога до виробників про проведення відповідної оцінки ризику та облік інших законодавчих актів.

Може здатися, що саме ці вимоги слід внести в норму про упаковках для продуктів харчування, тобто про те, що упаковка повинна відповідати призначенню і бути безпечною. Все ж слід пам'ятати про те, що в двадцяти семи країнах, які складають ЄС зараз, діють різні правові традиції (наприклад, Римське право, Загальне право). До того ж, незважаючи на те, що в різних країнах можуть діяти різні закони, введені в дію до початку процесу об'єднання, вони всі намагаються забезпечити виконання цих важливих вимог.

Якщо говорити про ринки ЄС, то тут до продукції пред'являються особливі вимоги як до продукції, використовуваної для дома. Обов'язковою для продажу пластикових меблів є наявність сертифіката РЄ (спеціальний знак, що засвідчує, що виріб відповідає основним вимогам директив і гармонізованим стандартам ЄС). Процедура отримання даного сертифікату досить тривала і недешева. Як правило, сертифікують виробництво вікон і видають відповідний РЄ сертифікат європейські нотифікованими органи, які отримали відповідне право на видачу даних сертифікатів. В Україні поки немає органів, які видають такі сертифікати. Однак європейські стандартизаційні бюро, як правило, користуються послугами місцевих сертифікованих лабораторій, які мають право на проведення відповідних випробувань. Такий підхід дозволяє українським компаніям економити на витратах на сертифікацію.

Особливим аспектом при проходженні сертифікації є необхідність сертифікування всіх складових меблів, а не якийсь лише частини. Тому, якщо комплектуючі закупаються у постачальника, який вже має сертифікат РЄ, то дана складова може не сертифікуватися повторно.

Також при поставках меблів в окремі магазини покупці можуть запросити сертифікацію на окрему партію товару, що часто робить просто

невигідним поставки продукції в невеликі магазини.

Крім основного сертифіката РЄ, багато покупців в ЄС можуть запросити додаткові сертифікати, які мають значення на локальному рівні. Наприклад, в Німеччині існує інститут iftRosenheim, сертифікати відповідності якого мають значну вагу для покупців саме в цій країні. Тому при переговорах з дилерами, дистриб'юторами або іншими компаніями в ЄС дуже важливо розуміти, які все-таки сертифікати будуть запитані ними під час укладання угоди, так як їх перелік може сильно варіюватися в залежності від країни або навіть магазину, куди планується здійснити поставку.

Ну і, звичайно ж, важливим є наявність сертифіката якості менеджменту ISO 9001.

2.2 Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності операцій з експорту ТОВ «Алеана»

З метою підвищення ефективності експортних операцій нами запропоновано вихід на зовнішній ринок та перехід на нульовий канал поставок – до великих мереж. Для цього слід провести аналіз доцільності виходу на зовнішній ринок.

Метою даного аналізу є вибір найбільш вигідного і оптимального для бізнесу сегменту ринку, визначення країни-контрагента, з якою буде доцільно здійснювати визначений вид зовнішньоекономічної операції.

Оптимальний варіант це провести дослідження міжнародних ринків (своїми силами або за допомогою дослідницьких компаній) і визначити для себе 2-3 (максимум) пріоритетні країни. Нами запропоновано експорт пластикових меблів в такі країни: Німеччина, Франція, Польща. (табл. 2.1)

Проаналізувавши фактори, наведені у табл. 3.1. доцільним є вибір Німеччини як потенційного контрагента. Вона має непоганий потенціал продажу, проводить досить ліберальну політику щодо імпорту, має врегульовану законодавчу базу і є одним із основних партнерів у

міжнародній торгівлі України.

Таблиця 2.1

Обґрунтування вибору цільового ринку при здійсненні експортної операції

№ пор.	Фактори, що визначають вибір ринку	Польща	Франція	Німеччина
1	Низький потенціал збуту			
2	Високий потенціал збуту	+	+	+
3	Атомістична конкуренція			
4	Олігополістична конкуренція			
5	Низькі виробничі витрати	+		+
6	Високі виробничі витрати		+	
7	Обмежувальна політика щодо імпорту			+
8	Ліберальна політика щодо імпорту	+	+	
9	Низька географічна відстань	+		+
10	Значна географічна відстань		+	
11	Економіка, що динамічно розвивається	+	+	+
12	Економіка зі стагнаційними процесами			
13	Жорсткий валютний контроль		+	
14	Ліберальна валютна політика	+		
15	Довгострокові перспективи зниження курсу національної валюти	+		+
16	Довгострокові перспективи зростання курсу національної валюти		+	
17	Незначні відмінності соціально-культурного середовища	+		
18	Значні відмінності соціально-культурного середовища		+	+
19	Невисокий політичний ризик	+	+	+
20	Високий політичний ризик			

Джерело: розроблено автором

Основними конкурентами вітчизняних компаній на ринках Німеччини є польські та китайські компанії. Обов'язковим моментом є визначення внутрішніх цін і собівартості виробництва пластикових меблів місцевими виробниками; аналіз та ідентифікація оптимальних каналів продажів; вивчення цінової політики основних конкурентів, розвитку споживання пластикових меблів на внутрішніх ринках перспективних країн, вимог місцевих дилерів і кінцевих споживачів до якості і наявності необхідних сертифікатів.

Для пошуку контрагентів ТОВ «Алеана» планує брати участь в будівельних виставках. Можна відмітити відомі в даному середовищі події

як Bauma (Мюнхен, Німеччина) і Swissbau (Базель, Швейцарія), ці спеціалізовані будівельні виставки щорічно відвідують понад 0,5 млн осіб, що робить їх незамінними майданчиками для презентації своєї продукції і живого спілкування з покупцями.

Специфіка маркетингу на виставках, а також досвід успішних експортерів показує, що лише регулярна участь сприяє зростанню впізнаваності компанії та її бренду, що в кінцевій результаті сприяє укладанню довгострокових контрактів.

З метою удосконалення системи доставки продукції підприємства проглянемо впровадження систему керування складом.

Метою проекту є:

- автоматизація процесів обліку приймання, зберігання, комплектації й відвантаження готової продукції, сировини й матеріалів кондитерської сировини й допоміжних матеріалів з різними видами структур упакувань
- точний стан залишків у режимі реального часу
- своєчасне виконання замовлень споживачів з дотриманням їхніх індивідуальних вимог: різні типи завантажень (палетні, ручні, комбіновані), партії, дати виробництва готової продукції.
- індивідуальний облік праці всіх працівників складу
- реалізація принципів FIFO, FEFO в автоматичному режимі
- скорочення пробігів техніки й переміщень комплектувальників
- реєстрація всіх складських операцій
- скорочення часу інвентаризації
- вилучений оперативний контроль
- наявність інформації, необхідної для проведення аналізу ефективності роботи складу в цілому, як і кожної категорії працівників окремо.

Складський комплекс обслуговує два види артикулів:

- готова продукція,
- запчастини, допоміжні й рекламні матеріали.

У пікові моменти можна чекати до 100 машин у добу (по 33 палети), задіяних у поставці готової продукції, і близько 20 машин готової продукції та сировини.

Потреба в ресурсах для кожного управлінського рішення, яке направлена на підвищення ефективності діяльності логістичного центру, в вартісному виразі відображена в табл. 2.2.

Як видно з наведеної табл. 2.2, для втілення кожного управлінського рішення необхідно власних ресурсів в сумі 4204,36 тис грн, які входять у майно підприємства.

Таблиця 2.2

**Додаткова потреба в ресурсах для впровадження системи
логістичного комплексу ТОВ «Алеана»**

Управлінські рішення	Постачальник	Ресурси	Додаткова потреба в ресурсах, грн
Впровадження системи (включаючи вартість ліцензій)	"QuantumSoftware SA", м. Краків, Польща	Нерозподілений прибуток	1953528,75
Допоміжне програмне забезпечення (Linux, Citrix, Oracle, Windows - серверне й термінальні) + налаштування	ТОВ "Логістика й склад"	Нерозподілений прибуток	487280,00
Обладнання для створення Wi-fi інфраструктури всередині складів + налаштування	ТОВ "Логістика й склад"	Нерозподілений прибуток	340800,00
Обладнання для роботи персоналу із системою + налаштування (термінали збору інформації, принтера - штрих кодів)	ТОВ "Торговий дім "Система"	Нерозподілений прибуток	1340112,00
Серверне обладнання для установки системи + налаштування	ТОВ "Логістика й склад"	Нерозподілений прибуток	82640,00
Разом	-	-	4204360,75

Джерело: розроблено автором

Аналіз альтернатив вирішення проблеми можна подати у вигляді табл. 2.3.

Шляхи вирішення проблеми підвищення якості продукції в загальному випадку: зниження ціни на товари, перебудова системи маркетингу, зміна цінової стратегії, зміна системи реклами, впровадження системи

стимулювання, навчання персоналу, вдосконалення системи вхідного контролю тощо.

Слід відмітити, що цінова і збутова стратегії підприємства розроблені на високому рівні і не потребують змін. На високому рівні система стимулювання і навчання персоналу. Щодо вхідного контролю і контролю взагалі, то контроль якості проводиться на всіх стадіях надання логістичних послуг.

Таблиця 2.3

Аналіз альтернатив вирішення проблеми

Критерії оцінки	Рейтинг	Можливі шляхи вирішення проблеми					
		Зниження ціни на товари		Розробка маркетингової стратегії		Покращення якості надання послуг за рахунок удосконалення технологій	
		Бали	Оцінка	Бали	Оцінка	Бали	Оцінка
1. Ефективність	0,2	4	0,8	4	0,8	5	1
2. Вартість продукції	0,1	4	0,4	5	0,5	5	0,5
3. Простота оформлення замовлення	0,05	5	0,25	4	0,2	3	0,15
4. Тривалість виконання	0,1	5	0,5	4	0,4	4	0,4
5. Відповідність стратегії	0,1	2	0,2	3	0,3	5	0,5
6. Відповідність можливостям фірми	0,1	4	0,4	4	0,4	5	0,5
7. Вплив на імідж фірми	0,15	2	0,3	3	0,45	4	0,6
8. Перспективність	0,2	2	0,4	3	0,6	5	1
Всього	1	-	3,25	-	3,65	-	4,65

Джерело: розраховано автором

Як показує досвід ТОВ «Алеана», впровадження СУЯ дало підприємству змогу досягти таких показників: 1) істотно покращити й оптимізувати свою діяльність та збільшити обсяг надання логістичних послуг; 2) акцентувати на цілях своєї діяльності та досягненні очікувань

споживачів; 3) стабільно підтримувати високу якість логістичних послуг для задоволення вимог споживачів; 4) для споживачів забезпечити докази того, що цілі підприємства спрямовані на задоволеність споживачів; 5) відкрити нові можливості, а також зберегти вже завойовані сегменти ринку; 6) отримати визнання з боку споживачів від впровадження та сертифікації СУЯ.

Зазвичай відповідальним за визначення періодичності проведення оцінювання та аналізування ступеня задоволеності споживачів призначають представника керівництва у сфері якості (табл. 2.4).

Задоволеність споживачів відстежують за допомогою маркетингових досліджень. Результатами таких досліджень є наявність фактів, які необхідні для маркетингових рішень та визначення місцезнаходження ринку цієї продукції чи послуги.

Таблиця 2.4

Порівняльний аналіз методів визначення задоволеності споживачів

Метод дослідження	Метод проведення	Вимірювання та моніторинг	Переваги	Недоліки
Скарги та пропозиції	Поштові, телефонні. Інтернет	Кількість повідомлень за період	Емоційність вражень споживачів	Випадковий характер, вибірки, спрямованість на незадоволених споживачів
Дані із гарантії	Претензії, рекламації	Кількість дефектів і затрат, спрямованих на їх усунення за період	Великий обсяг даних, можливість аналізу за моделями, вузлами, виробництвами	Неадекватність показників задоволеності споживачів, спрямованість на незадоволених споживачів
Опитування	Опитування на основі анкетування	Методи, опрацювання даних, індекс задоволеності за період	Репрезентативні вибірки відносно споживачів, можливість визначення вагомості критеріїв якості	Складність процедур
Дослідження, що замовляються	Замовлення дослідження	За необхідності	Можливість порівняння із іншими брендами	Разові дослідження

Джерело: створено автором

Розглянемо пріоритетні напрямки та цілі Навчального центру на підприємстві (табл.2.5)

Таблиця 2.5

Пріоритетні напрямки та цілі

Пріоритетний напрям	Пріоритетні цілі
1. Адміністративна система	1.1. Створити вебсайт Навчального центру ТОВ «Алеана» 1.2. Підключитися до ЄДЕБО.
2. Фінанси та контроль	2.1. Підготувати кошторис витрат на 2019-2020 рр. 2.2. Переглянути діячі штатні розписи та подати до керівництва ТОВ «Насос» пропозиції для подальшого затвердження штатного розпису на 2019-2020 рр. 2.3. Збільшити позабюджетні надходження на 10-20% у 2019-2020 навчальному році.
3. Людські ресурси	3.1 Провести навчання педпрацівників центру з інноваційних педагогічних технологій та впровадження нових механізмів вітчизняного і зарубіжного досвіду підвищення кваліфікації працівників. 3.2 Організувати стажування викладачів та тренерів
4. Виробнича практика	4.1. Розробити навчальні плани за новою базисною структурою з урахуванням рекомендацій консультативної Ради з питань виробничого навчання та виробничої практики.
5. Викладання	5.1 Забезпечити 100% початковий рівень володіння комп'ютерними програмами MS Word, Інтернет, електронною поштою усіма педагогічними працівниками. 5.2 Впроваджувати інноваційні технології в процес підготовки кваліфікованих робітників.
6. Матеріально-технічна база	6.1. Розпочати процес модернізації матеріально-технічної бази кабінету для підвищення кваліфікації за робітничими спеціальностями. 6.2. Здійснити модернізацію обладнання та заміну застарілої техніки на нову.
7. Соціальна і гендерна рівність	7.1 Забезпечити рівні можливості для учнів різних соціальних та гендерних груп.

Джерело: створено автором

План досягнення цілей на 2019-2022 рр. наведений у Додатку В.

Таким чином навчання та тренінги працівників на створеному навчальному центрі підприємства покращить управління персоналом та дасть

зможу підвищувати кваліфікацію працівників на виробництві.

2.3. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів ТОВ

«Алеана»

Обґрунтуємо цільові параметри забезпечення ефективності продажу товарів. До них ми віднесемо обсяг продажів та прибуток від продажів.

Спрогнозуємо зростання обсягу реалізації на наступний період (2020 рік) продукції ТОВ «Алеана» за допомогою методу стандартного розподілу вірогідностей, що розраховуються за формулою 2.1:

$$ОП = (O + 4 * B + П) / 6, \text{ де:} \quad (2.1)$$

О - оптимістичний прогноз;

В - найбільш вірогідний прогноз;

П - песимістичний прогноз.

Для визначення прогнозних обсягів збуту в проектному році на підприємстві було отримано провідних спеціалістів та керівників відділів і отримано такі результати (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Проміжні розрахунки для визначення середньоквадратичного відхилення

1.	Експерти	1	2	3	4	5	6	7	Разом
2.	Приріст чистого доходу від реалізації, тис. грн.	11270	11400	11752	11500	11640	11350	11450	-
3.	ЧДП _{ер}	11480,3				-			
4.	Відхилення $\Delta ЧД = О_{сер} - О$	-210,3	-80,3	271,7	19,7	159,7	-130,3	-30,3	-
5.	ЧД ²	44226,1	6448,1	73820,9	388,1	25504,1	16978,1	918,1	168283,5

Джерело: розраховано автором

Знаходимо середнє арифметичне прогнозних значень чистого доходу від реалізації:

$$ЧД_{сер} = (11270 + 11400 + 11752 + 11500 + 11640 + 11350 + 11450) / 7 = 11480,3 \text{ тис. грн.}$$

$$\alpha = \sqrt{\frac{168283,5}{7}} = 155,04$$

Визначаємо коефіцієнт варіації (ω), який характеризує однорідність сукупності думок експертів.

$$\omega = 1,41\%$$

Наведемо очікувані результати від заходів в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Очікувані результати від впровадження запропонованих заходів, тис. грн.

Показники	Значення показника
Приріст чистого доходу (виручки) від реалізації продукції	11470,37
Приріст повних витрат на виробництво та реалізацію продукції	7241,83
Приріст прибутку від реалізації продукції	4228,54
Приріст чистого (додаткового) прибутку	3467,40

Джерело: розраховано автором

Отже, внаслідок впровадження заходів чистий дохід (виручка) від реалізації продукції в проектному періоді збільшиться на 11470,37 тис. грн. Повні витрати на виробництво і реалізацію продукції збільшиться на 7241,83 тис. грн. Прибуток від реалізації продукції зросте на 4228,54 тис. грн., а чистий прибуток - на 3467,40 тис. грн. і складе 3474,40 тис. грн. (що є позитивною тенденцією порівняно з базовим значенням 7 – тис. грн.).

На основі результатів попередніх розрахунків визначаємо основні показники економічної ефективності: капітальні витрати (початкові інвестиції), додатковий прибуток, термін окупності, чистий грошовий потік, чисту нинішню вартість проекту, гарантований (дисконтований) термін повернення інвестицій, індекси прибутковості і доходності.

Таким чином, всі ці наведені показники свідчать про доцільність виходу на ринок Німеччини та впровадження автоматизованої системи складу, крім того, підприємство покращує основні показники діяльності.

Спрогнозуємо прогностні показники ефективності експорту товарів на наступний період (2020-2022 роки) продукції ТОВ «Алеана» за умов незмінної ситуації (табл. 2.7)

Таблиця 2.7

Прогностні показники ефективності експорту товарів ТОВ «Алеана» на 2020-2022 рр., тис. грн (за незмінної ситуації)

Показник	2018 (факт)	2019 (план)	Прогноз		
			2020	2021	2022
Собівартість виробництва товарів, тис грн.	2601,44	2666,48	2754,47	2850,88	2953,51
Витрати на перевезення продукції, тис. грн.	552,03	565,83	584,50	604,96	626,74
Витрати на експорт, тис грн	284,60	291,72	301,35	311,90	323,13
Витрати на зберігання продукції, тис. грн.	71,50	73,29	75,71	78,36	81,18
Витрати на збут за кордоном, тис грн.	116,10	119,00	122,93	127,23	131,81
Сукупні витрати при експорті, тис. грн.	3625,67	3716,32	3838,96	3973,33	4116,37
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	4604,60	4719,72	4,913,87	5085,86	5268,95
Ефект експорту, тис. грн	978,93	1003,41	1074,91	1112,53	1152,58
Ефективність експорту	1,27	1,27	1,28	1,28	1,28

Джерело: розраховано автором

Протягом 2020-2022 рр. ефективність експорту товарів триматиметься на рівні 1,28.

Інша ситуація передбачається за умов впровадження запропонованих заходів (табл. 2.8)

За результатами прогнозування збільшення значення коефіцієнту

ефективності експорту очікується у 2021 р. – до 1,31. Наступного 2022 р. очікується збільшення показника ефективності до 1,35, що більше, ніж за незмінної ситуації, на 7 пунктів.

Аналогічно розраховуємо прогнозні показники фінансових результатів діяльності досліджуваного підприємства (табл. 2.9).

Таблиця 2.8

Прогнозні показники ефективності експорту товарів ТОВ «Алеана» з урахуванням запропонованих заходів на 2020-2022 рр., тис.грн

Показник	2018 (факт)	2019 (план)	Прогноз		
			2020	2021	2022
Собівартість виробництва товарів, тис грн.	2601,44	2666,48	2759,81	2875,72	3019,51
Витрати на перевезення продукції, тис. грн.	552,03	565,83	585,63	610,23	640,74
Витрати на експорт, тис грн	284,60	291,72	301,93	314,61	330,34
Витрати на зберігання продукції, тис. грн.	71,50	73,29	75,86	79,04	82,99
Витрати на збут за кордоном, тис грн.	116,10	119,00	123,17	128,34	134,76
Сукупні витрати при експорті, тис. грн.	3625,67	3716,32	3846,40	4007,94	4208,34
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	4604,60	4719,72	4923,39	5250,40	5681,26
Ефект експорту, тис. грн.	978,93	1003,41	1076,99	1242,46	1472,92
Ефективність експорту	1,27	1,27	1,28	1,31	1,35

Джерело: розраховано автором

Як видно з даних таблиці, заплановані та прогнозовані фінансові результати діяльності ТОВ «Алеана» при незмінній ситуації знаходяться в позитивній динаміці в межах 1% з року в рік, і лише у 2022 р. прогнозовані

фінансові результати зростуть на 2,7% в порівнянні з 2021 роком та на 5,64% в порівнянні з 2018 роком.

Таблиця 2.9

**Прогнозні показники фінансових результатів діяльності ТОВ «Алеана»
за незмінної ситуації на 2020-2022 рр., тис. грн**

Стаття	2018 (факт)	2019 (план)	Прогноз		
			2020	2021	2022
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	27973,00	28252,73	29185,07	29802,47	30893,58
Інші операційні доходи	121,00	122,21	126,24	131,29	136,72
Разом доходи	28094,00	28374,94	29311,31	29933,76	31030,30
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	17663,00	17839,63	18728,34	19165,47	19956,73
Інші операційні витрати	326,00	329,26	340,12	353,72	368,33
Інші витрати	127,00	128,27	132,50	137,8	143,50
Разом витрати	18116,00	18297,16	19200,96	19656,99	20468,54
Фінансовий результат до оподаткування	9978,00	10077,78	10110,35	10276,77	10561,76
Податок на прибуток	1796,04	1814,00	1819,86	1849,81	1901,17
Чистий прибуток	8181,96	8263,78	8290,49	8426,95	8660,64

Джерело: розраховано автором

За умови врахування ТОВ «Алеана» запропонованих заходів та їх впровадження у практичну діяльність підприємства, у 2020 р. очікується збільшення чистого прибутку до 9455,00 тис., грн. Це більше, ніж за незмінної ситуації на 794,36 або на 8,4% більше (табл. 2.10).

Як видно з таблиці, запропоновані заходи збільшують фінансові результати діяльності підприємства на 2-5% щорічно, та збільшують чистий прибуток не менше ніж у 2 рази.

Таблиця 2.10

**Прогнозні показники фінансових результатів діяльності ТОВ «Алеана»
з урахуванням запропонованих заходів на 2020-2022 рр., тис.грн**

Стаття	2018 (факт)	2019 (план)	Прогноз		
			2020	2021	2022
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	27973	28672,32	29618,51	30595,92	32325,38
Інші операційні доходи	121,00	124,03	128,12	132,35	139,82
Разом доходи	28094	28796,35	29746,63	30728,27	31216,54
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	17663	18104,58	18702,03	19319,17	20411,23
Інші операційні витрати	326	334,15	345,18	356,57	376,71
Інші витрати	127	130,18	134,48	138,92	146,75
Разом витрати	18116	18568,90	19181,67	19814,66	20934,69
Фінансовий результат до оподаткування	9978	10227,45	10564,95	10913,59	11530,50
Податок на прибуток	1796,04	1840,94	1901,69	1964,44	2075,48
Чистий прибуток	8181,96	8386,51	8663,26	8949,15	9455,00

Джерело: розраховано автором

Висновки до розділу 2

За результатами дослідження нами зроблено наступні висновки:

1. З метою підвищення ефективності експортних операцій нами запропоновано вихід на ринок Німеччини та перехід на нульовий канал поставок – до великих мереж.

2. Нами запропоновано підвищення якості продукції з метою розширення діяльності та виробництва більш складних виробів. Компанія ТОВ «Алеана» вперше була сертифікована на відповідність міжнародному стандарту ISO 9001:2010 «Вимоги до систем менеджменту якості» в 2013 році. У 2014 р. компанія була також сертифікована за міжнародними стандартами ISO 14001: 2004 «Вимоги до систем менеджменту

навколишнього середовища» і OHSAS 18001:2009 «Системи менеджменту професійного здоров'я і безпеки», тим самим ставши першою логістичною компанією на ринку України, сертифікованої за трьома міжнародними стандартами.

Основними проблемами управління якістю послуг на досліджуваному підприємстві є навчання персоналу та управління документацією.

Нами для покращення системи якості в сегменті рівня кваліфікації персоналу ТОВ «Алеана» запропоновано створення учбового центру.

Матеріально-технічна база центру буде включати: будівлю навчального корпусу загальною площею 320 м² з обладнаними в ньому навчальними кабінетами, навчально-виробничі майстерні загальною площею 160 м², флігель загальною площею 80 м². Все обладнання списане або законсервоване ТОВ «Алеана».

Навчання та тренінги працівників на створеному навчальному центрі підприємства покращить управління персоналом та дасть змогу підвищувати кваліфікацію працівників на виробництві.

3. Нами обгрунтовано цільові параметри забезпечення ефективності продажу товарів. До них ми віднесемо обсяг продажів та прибуток від продажів.

Внаслідок впровадження заходів чистий дохід (виручка) від реалізації продукції в проектному періоді збільшиться на 11470,37 тис. грн. Повні витрати на виробництво і реалізацію продукції збільшиться на 7241,83 тис. грн. Прибуток від реалізації продукції зросте на 4228,54 тис. грн., а чистий прибуток - на 3467,40 тис. грн. і складе 3474,40 тис. грн. (що є позитивною тенденцією порівняно з базовим значенням 7 – тис. грн.).

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами дослідження можна зробити наступні висновки.

1. Аналіз діяльності ТОВ «АЛЕАНА» показав, що У власному капіталі найбільшу частину займає зареєстрований пайовий капітал -67,10% у 2014 році та 41,49% у 2018 році, додатковий капітал та нерозподілений прибуток – 36,21% у 2014 році та 26,76% у 2018 році, тобто він щорічно зменшується.

Як видно із фінансових результатів діяльності ТОВ «Алеана», пожвавлення в фінансовій активності компанії спостерігалось у 2014-2016 роках, тим рокам серед дослідного періоду, що характеризується позитивною динамікою чистого прибутку компанії. Проте, вже у 2017 році значення збитковості компанії досягли посткризових негативних результатів.

Аналізуючи рентабельність діяльності та витрат ТОВ «Алеана», необхідно зауважити про негативну динаміку, що несе негативні наслідки для подальшого існування компанії, адже на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції припадає в середньому 7 коп. прибутку, а на 1 грн. собівартості продукції 2 коп. прибутку.

2. Аналізуючи зовнішньо-економічну діяльність ТОВ «Алеана» було визначено, що ТОВ «Алеана» розвивається досить успішно, але йому слід розширювати ринки збуту задля збільшення прибутковості продажів.

За допомогою PEST-аналізу визначили, що ТОВ «Алеана» більшою мірою зазнає негативного впливу, зокрема з боку економічних та політичних факторів. Технічні фактори навпаки позитивно впливають на підприємство.

3. Аналіз ефективності операцій з експорту ТОВ «Алеана» показав, що Основним контрагентом підприємства є Білорусь – 94,18% у 2014 році, 81,44% у 2018 році. Досить значні обсяги підприємство продає в Молдову – 12,54% у 2016 році, 12,66% у 2018 році, та РФ та Туреччину, частка експорту у які займає біля 1 відсотку. Експорт в решту країн незначний.

Після оцінки ефективності експорту було визначено, що найбільш ефективним для компанії являється експорт пластикових меблів. А найменш

ефективний експорт товарів для саду та городу, навіть у 2016-2018 роки, найбільш сприятливі для розвитку власної діяльності компанії, ефект від результатів операцій з даним видом продукції був від'ємний, а ефективність демонструвала значення набагато менші за одиницю.

4. З метою підвищення ефективності експортних операцій нами запропоновано вихід на ринок Німеччини та перехід на нульовий канал поставок – до великих мереж.

5. Нами запропоновано підвищення якості продукції з метою розширення діяльності та виробництва більш складних виробів. Компанія ТОВ «Алеана» вперше була сертифікована на відповідність міжнародному стандарту ISO 9001:2010 «Вимоги до систем менеджменту якості» в 2013 році. У 2014 р. компанія була також сертифікована за міжнародними стандартами ISO 14001: 2004 «Вимоги до систем менеджменту навколишнього середовища» і OHSAS 18001:2009 «Системи менеджменту професійного здоров'я і безпеки», тим самим ставши першою логістичною компанією на ринку України, сертифікованої за трьома міжнародними стандартами.

Основними проблемами управління якістю послуг на досліджуваному підприємстві є навчання персоналу та управління документацією.

Нами для покращення системи якості в сегменті рівня кваліфікації персоналу ТОВ «Алеана» запропоновано створення учбового центру.

Матеріально-технічна база центру буде включати: будівлю навчального корпусу загальною площею 320 м² з обладнаними в ньому навчальними кабінетами, навчально-виробничі майстерні загальною площею 160 м², флігель загальною площею 80 м². Все обладнання списане або законсервоване ТОВ «Алеана».

Навчання та тренінги працівників на створеному навчальному центрі підприємства покращить управління персоналом та дасть змогу підвищувати кваліфікацію працівників на виробництві.

6. Нами обгрунтовано цільові параметри забезпечення ефективності

продажу товарів. До них ми віднесемо обсяг продажів та прибуток від продажів.

Внаслідок впровадження заходів чистий дохід (виручка) від реалізації продукції в проектному періоді збільшиться на 11470,37 тис. грн. Повні витрати на виробництво і реалізацію продукції збільшиться на 7241,83 тис. грн. Прибуток від реалізації продукції зростає на 4228,54 тис. грн., а чистий прибуток - на 3467,40 тис. грн. і складе 3474,40 тис. грн. (що є позитивною тенденцією порівняно з базовим значенням 7 – тис. грн.).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР
2. Декларація про державний суверенітет України Закон України від 16.07. 1990 № 55-ХІІ
3. Про зовнішньоекономічну діяльність. Закон України від 16.04.1991р. № 959-ХІІ
4. Юхименко П. І. Міжнародний менеджмент / Юхименко П. І., Гацька Л. П., Півтора М. В. – К. : ЦУЛ, 2011. – 488 с.
5. Полімерів все більше: аналіз ринку виробів із пластику України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://proconsulting.ua/ua/pressroom/polimerov-vse-bolshe-analiz-rynka-izdelij-iz-plastika-ukrainy>
6. Огляд світової полімерної індустрії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://https://polyprofi.ru/blogs/Blog_Poly_and_Pro/obzor-mirovoy-polimernoy-industrii.php
7. Митний кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 13.03.2012 № 4495-VI (станом на 23 жовтня 2013) / Верховна Рада України: офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> – Назва з екрана.
8. Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua/dmsu/control/.../list?... – Назва з екрана.
9. Митний тариф України [Електронний ресурс] : Закон України від 19.09.2013 р. № 584-VII. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/584-18. – Назва з екрана.
10. Державна фіскальна служба України Зовнішня торгівля України за товарними групами з усіма країнами. Період 2011-2018. Товарна група 39. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/ms/f11>

11. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Телетов О.С. Упаковка як об'єкт інноваційного маркетингу /О.С. Телетов, В.М. Шатова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 2. – С. 11–20.
13. Проскочило А.В. До питання товарознавчого аналізу пакованьтоварів, що придбаваються та продаються аптечними закладами / А.В. Проскочило, В.Г. Дем'яненко, Д.В. Демяненко, С.В. Бреусова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dSPACE.ukrfa.kharkov.ua/bitstream/123456789/3958/1/>.
14. Мірошник М.В. Маркетингові дослідження міжнародних стандартів якості та безпеки упаковки / М.В. Мірошник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/6853/1/vestnik_HPI_2012_11_Miroshnyk_Marketynhovi.pdf.
15. Alberto Regattieri. The Important Role of Packaging in Operations Management / Alberto Regattieri, Giulia Santarelli [Electronic resource]. – Access mode: URL: <http://cdn.intechopen.com/pdfswm/43436.pdf>.
16. Global food and beverages consumer packaging market outlook to 2018 – Players shifting focus towards emerging markets. –2014. – P. 167 [Electronic resource]. – Access mode: URL: <https://www.kenresearch.com/agriculture-food-beverages/food-industryresearch-reports/global-food-beverage-packaging-market-researchreport/562-104.html>.
17. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : [навч. посіб.] / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, І.Ю. Сіваченка ; 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 792 с.
18. Огляд українського ринку упаковочних матеріалів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bizrating.com.ua/56/articles/544/index.html>.
19. Кривошей В.М. Ринок, споживач, упаковка (зміни, уподобання, застереження) / В.М. Кривошей // Упаковка. – 2013. – № 4. – С. 27–31.

20. Темпи росту світового ринку гнучкої упаковки до 2018 року складуть 5,1% // АИМ: Ринок упаковки. – 2014. – 31 марта [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://pack.aimarketing.info>.
21. Тенденції ринку гнучкої упаковки України // Світ упаковки. – 2014. – № 3 (97) [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://packaging.kiev.ua/rus/content/magazine/article/?id=341>.
22. ISO Standards for packaging and the environment [Electronicresource]. – Access mode: <http://www.standards.co.nz/touchstone/environment/2013/mar/iso-standards-for-packaging-and-theenvironment/>.
23. Всесвітній стандарт упаковки BRC и стандарт GMP для гофрокартона, опублікований FEFCO [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dnvba.com/ru/Food-and-Beverage/Food-Safety/Pages/BRC-Global-Standard-for-Packaging-and-GMPFEFCO.aspx>.
24. Чудеса упаковки // Forbes. – 2015. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://forbes.net.ua/magazine/forbes/1395218-chudesa-upakovki>.

ДОДАТКИ

Додаток А

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2014 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	126	117
первісна вартість	1001	164	172
накопичена амортизація	1002	38	55
Незавершені капітальні інвестиції	1005	120	84
Основні засоби:	1010	7982,6	8035,8
первісна вартість	1011	15836,3	16411,6
знос	1012	7853,7	8375,8
Інвестиційна нерухомість:	1015		
первісна вартість	1016		
знос	1017		
Довгострокові біологічні активи:	1020		
первісна вартість	1021		
накопичена амортизація	1022		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	6	0
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045	286	287,2
Гудвіл	1050		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060		
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	8520,6	8524
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	692,8	615,3
Виробничі запаси	1101		
Незавершене виробництво	1102		
Готова продукція	1103		
Товари	1104	692,8	615,3
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестрахування	1115		
Векселі одержані	1120	10	10
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	658,4	586,9
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	8,1	0
з бюджетом	1135	9	21

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
у тому числі з податку на прибуток	1136	9	21
з нарахованих доходів	1140		
із внутрішніх розрахунків	1145	11	11
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	593,3	523,6
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	890,5	1178
Готівка	1166		
Рахунки в банках	1167		
Витрати майбутніх періодів	1170	13	131,4
Частка перестраховика у страхових резервах	1180		
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних виплат	1182		
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190	86,112	93,112
Усього за розділом II	1195	2972,21	3170,31
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	11492,8	11694,3

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	7307,11	7307,11
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	2324	2950
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	119	119
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3742,7	4141,6
Неоплачений капітал	1425	2670	3563
Вилучений капітал	1430		
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	10822,8	10954,7
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520	1,7	3,5
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	1,4	3,2
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви, у тому числі:	1530		

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітнього періоду)	1531		
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітнього періоду)	1532		
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	1533		
інші страхові резерви; (на початок звітнього періоду)	1534		
Інвестиційні контракти;	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595	3,1	6,7
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610		
за товари, роботи, послуги	1615	136,4	99,2
за розрахунками з бюджетом	1620	128,2	132,3
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625	33,2	40,6
за розрахунками з оплати праці	1630	79,7	107,9
за одержаними авансами	1635		
за розрахунками з учасниками	1640	4,3	5
із внутрішніх розрахунків	1645	10,1	10,1
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	275	331,3
Усього за розділом III	1695	666,9	732,9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
Баланс	1900	11492,8	11694,3

Керівник

Головний бухгалтер

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2014 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	11463,2	9450,7
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховування	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(8162,1)	(6743)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090	3301,1	2707,7
Валовий: збиток	2095		
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	24,5	16
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	(1733,1)	(1141)
Витрати на збут	2150	(436,1)	(417)
Інші операційні витрати	2180	(450,4)	(686)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	706	479,7
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	50	48
Інші доходи	2240	80	291
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(7)
Інші витрати	2270	(65)	(93)

Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	771	718,7
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	372,1	220,2
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	398,9	498,5
Чистий фінансовий результат: збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	398,9	498,5

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	20	25
Витрати на оплату праці	2505	183,5	149,4
Відрахування на соціальні заходи	2510	71,1	55,8
Амортизація	2515	775,8	564,2
Інші операційні витрати	2520	2424,7	1714,3
Разом	2550		

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Керівник

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2015 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	117	120
первісна вартість	1001	172	193,1
накопичена амортизація	1002	55	73,1
Незавершені капітальні інвестиції	1005	84	530,2
Основні засоби:	1010	8035,8	8311,9
первісна вартість	1011	16411,6	17358,2
знос	1012	8375,8	9046,3
Інвестиційна нерухомість:	1015		
первісна вартість	1016		
знос	1017		
Довгострокові біологічні активи:	1020		
первісна вартість	1021		
накопичена амортизація	1022		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	346,1
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045	287,2	190,2
Гудвіл	1050		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060		
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	8524	9498,4
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	615,3	649,1
Виробничі запаси	1101		
Незавершене виробництво	1102		
Готова продукція	1103		
Товари	1104	615,3	649,1
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестрахування	1115		
Векселі одержані	1120	10	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	586,9	432,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	21	23,4
у тому числі з податку на прибуток	1136	21	23,4
з нарахованих доходів	1140		
із внутрішніх розрахунків	1145	11	10,7
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	523,6	616
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	1178	1381,9
Готівка	1166		
Рахунки в банках	1167		

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
Витрати майбутніх періодів	1170	131,4	199,3
Частка перестраховика у страхових резервах	1180		
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних виплат	1182		
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190	93,112	190,712
Усього за розділом II	1195	3170,312	3503,512
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	11694,312	13001,912

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	7307,112	7307,112
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405	0	1,1
Додатковий капітал	1410	2950	0
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	119	119
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4141,6	4874,6
Неоплачений капітал	1425	3563	273,3
Вилучений капітал	1430		
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	10954,712	12028,512
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520	3,5	6,4
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	3,2	3,7
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви, у тому числі:	1530		
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітної періоду)	1531		
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітної періоду)	1532		
резерв незароблених премій; (на початок звітної періоду)	1533		
інші страхові резерви; (на початок звітної періоду)	1534		
Інвестиційні контракти;	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595	6,7	10,1

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610		
за товари, роботи, послуги	1615	99,2	151,3
за розрахунками з бюджетом	1620	132,3	166,9
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625	40,6	69
за розрахунками з оплати праці	1630	107,9	167,9
за одержаними авансами	1635	6,5	6
за розрахунками з учасниками	1640	5	6,7
із внутрішніх розрахунків	1645	10,1	10,1
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	331,3	385,4
Усього за розділом III	1695	732,9	963,3
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
Баланс	1900	11694,312	13001,912

Керівник

Головний бухгалтер

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2015 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	14035	11463,2
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестрахування	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(7825,6)	(8162,1)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090	6209,4	3301,1
Валовий: збиток	2095		
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	34,6	24,5
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	(2118,9)	(1733,1)
Витрати на збут	2150	(2333,1)	(436,1)
Інші операційні витрати	2180	(499)	(450,4)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	1293	706
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	64,5	50
Інші доходи	2240	38,4	80
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	(26,1)	(65)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	1369,8	771
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	636,8	372,1
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	733	398,9
Чистий фінансовий результат: збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	733	398,9

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	28	20
Витрати на оплату праці	2505	255,6	183,5
Відрахування на соціальні заходи	2510	98,1	71,1
Амортизація	2515	916,9	775,8
Інші операційні витрати	2520	2391	2424,7
Разом	2550		

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2016 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	120	175,4
первісна вартість	1001	193,1	269,9
накопичена амортизація	1002	73,1	94,5
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	8311,9	8606,4
первісна вартість	1011	17358,2	18660,7
знос	1012	9046,3	10054,3
Інвестиційна нерухомість:	1015		
первісна вартість	1016		
знос	1017		
Довгострокові біологічні активи:	1020		
первісна вартість	1021		
накопичена амортизація	1022		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	346,1	346,1
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045	190,2	136,7
Гудвіл	1050		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060		
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065		
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	9498,4	9834,5
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	649,1	630,9
Виробничі запаси	1101		
Незавершене виробництво	1102		
Готова продукція	1103		
Товари	1104	649,1	630,9
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестрахування	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	432,4	512,9
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	23,4	4,1
у тому числі з податку на прибуток	1136		
з нарахованих доходів	1140		
із внутрішніх розрахунків	1145	10,7	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	616	841,7
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	1381,9	7119,5
Готівка	1166		
Рахунки в банках	1167		

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
Витрати майбутніх періодів	1170	199,3	121,2
Частка перестраховика у страхових резервах	1180		
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних виплат	1182		
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190	190,7	228,9
Усього за розділом II	1195	3503,5	9459,2
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	13001,912	19293,712

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	7307,1	7307,1
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	1,1	5475,6
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	119	119
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4874,6	5237,3
Неоплачений капітал	1425	273,3	2,6
Вилучений капітал	1430		
Інші резерви	1435	12028,5	18136,4
Усього за розділом I	1495		
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520	6,4	8,1
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	3,7	9,5
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви, у тому числі:	1530		
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітної періоду)	1531		
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітної періоду)	1532		
резерв незароблених премій; (на початок звітної періоду)	1533		
інші страхові резерви; (на початок звітної періоду)	1534		
Інвестиційні контракти;	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595	10,1	17,6
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
Короткострокові кредити банків	1600		
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610		
за товари, роботи, послуги	1615	151,3	149,3
за розрахунками з бюджетом	1620	166,9	132,4
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625	69	76,5
за розрахунками з оплати праці	1630	167,9	216,5
за одержаними авансами	1635	6	6,1
за розрахунками з учасниками	1640	6,7	4,7
із внутрішніх розрахунків	1645	10,1	0
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	385,4	554,2
Усього за розділом III	1695	963,3	1139,7
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
Баланс	1900	13001,9	19293,7

Керівник

Головний бухгалтер

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2016 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	16724,5	14035
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестрахування	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(11056,8)	(7825,6)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090	5667,7	6209,4
Валовий: збиток	2095		
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	31,9	34,6
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	(2816)	(2118,9)
Витрати на збут	2150	(2857,9)	(2333,1)
Інші операційні витрати	2180	(214,5)	(499)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	1293
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(188,8)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	839	64,5
Інші доходи	2240	127,1	38,4
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	(30,9)	(26,1)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	746,4	1369,8
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	383,7	636,8
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	362,7	733
Чистий фінансовий результат: збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	362,7	733

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	32	28
Витрати на оплату праці	2505	3318,3	2556,7
Відрахування на соціальні заходи	2510	1173,9	981,4
Амортизація	2515	1104	916,9
Інші операційні витрати	2520	3319,1	2391
Разом	2550	16945,2	12776,6

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2017 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	175,4	258,4
первісна вартість	1001	269,9	404,5
накопичена амортизація	1002	(94,5)	(146,1)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	569,9	620,7
Основні засоби:	1010	8606,4	13895,4
первісна вартість	1011	18660,7	25370
знос	1012	(10054,3)	(11474,6)
Інвестиційна нерухомість:	1015		
первісна вартість	1016		
знос	1017		
Довгострокові біологічні активи:	1020		
первісна вартість	1021		
накопичена амортизація	1022		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	346,1	0
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045	136,7	136,7
Гудвіл	1050		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060		
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	9834,5	
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	630,9	882,1
Виробничі запаси	1101		
Незавершене виробництво	1102		
Готова продукція	1103		
Товари	1104	630,9	882,1
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестрахування	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	512,9	752,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	4,1	697,3
у тому числі з податку на прибуток	1136		
з нарахованих доходів	1140		
із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	841,7	787,1
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	7119,5	1507,9
Готівка	1166		
Рахунки в банках	1167		

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
Витрати майбутніх періодів	1170	121,2	100,7
Частка перестраховика у страхових резервах	1180		
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних виплат	1182		
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190	228,9	277,9
Усього за розділом II	1195	9459,2	5005,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	19293,7	19924,9

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	7307,1	7307,1
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	5475,6	5475,6
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	119	119
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	5237,3	4709
Неоплачений капітал	1425	(2,6)	(2,6)
Вилучений капітал	1430		
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	18136,4	17608,1
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		922,2
Довгострокові забезпечення	1520	8,1	12
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	9,5	0
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви, у тому числі:	1530		
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітної періоду)	1531		
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітної періоду)	1532		
резерв незароблених премій; (на початок звітної періоду)	1533		
інші страхові резерви; (на початок звітної періоду)	1534		
Інвестиційні контракти;	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595	17,6	934,2
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
Короткострокові кредити банків	1600		
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610		
за товари, роботи, послуги	1615	149,3	117,1
за розрахунками з бюджетом	1620	132,4	83,5
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625	76,5	135
за розрахунками з оплати праці	1630	216,5	296,7
за одержаними авансами	1635	6,1	7,5
за розрахунками з учасниками	1640	4,7	0
із внутрішніх розрахунків	1645		
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	554,2	734,8
Усього за розділом III	1695	1139,7	1374,6
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
Баланс	1900	19293,7	19916,9

Керівник

Головний бухгалтер

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2017 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	20869,2	16724,5
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестрахування	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(14572,9)	(11056,8)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090	6296,3	5667,7
Валовий: збиток	2095		
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	699,9	31,9
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	(2884,8)	(2816)
Витрати на збут	2150	(3815,5)	(2857,9)
Інші операційні витрати	2180	(1064,2)	(214,5)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190		
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(768,3)	(188,8)
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	562	839
Інші доходи	2240	4608,2	127,1
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	(153,5)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	(4528)	(30,9)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	746,4
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(279,6)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(248,7)	(383,7)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	362,7
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(528,3)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	(528,3)	362,7

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	34	32
Витрати на оплату праці	2505	4263,5	3318,3
Відрахування на соціальні заходи	2510	1499,2	1173,9
Амортизація	2515	1683,5	1104
Інші операційні витрати	2520	4881,1	3319,1
Разом	2550	22337,4	16945,2

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2018 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	258	263
первісна вартість	1001	404	463
накопичена амортизація	1002	(146)	(200)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	621	624
Основні засоби:	1010	13895	13443
первісна вартість	1011	25370	27008
знос	1012	(11475)	(13565)
Інвестиційна нерухомість:	1015		
первісна вартість	1016		
знос	1017		
Довгострокові біологічні активи:	1020		
первісна вартість	1021		
накопичена амортизація	1022		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045	137	231
Гудвіл	1050		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060		
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095		
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	882,1	822
Виробничі запаси	1101		
Незавершене виробництво	1102		
Готова продукція	1103		
Товари	1104	882,1	822
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестрахування	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	753	1199
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	697	9
у тому числі з податку на прибуток	1136		
з нарахованих доходів	1140		
із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	787	1067
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	1508	2424
Готівка	1166		
Рахунки в банках	1167		

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
Витрати майбутніх періодів	1170	101	92
Частка перестраховика у страхових резервах	1180		
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних виплат	1182		
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190	278	282
Усього за розділом II	1195	5006	5895
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	19916,9	20456,0

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	7307	7307
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	5476	5476
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	119	119
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4709	4716
Неоплачений капітал	1425	(3)	(3)
Вилучений капітал	1430		
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	17608	17615
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515	922	1491
Довгострокові забезпечення	1520	12	17
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви, у тому числі:	1530		
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітної періоду)	1531		
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітної періоду)	1532		
резерв незароблених премій; (на початок звітної періоду)	1533		
інші страхові резерви; (на початок звітної періоду)	1534		
Інвестиційні контракти;	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595	934	1508
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
Короткострокові кредити банків	1600		
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610		
за товари, роботи, послуги	1615	117	251
за розрахунками з бюджетом	1620	83	180
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625	135	39
за розрахунками з оплати праці	1630	297	191
за одержаними авансами	1635	8	6
за розрахунками з учасниками	1640	0	15
із внутрішніх розрахунків	1645		
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	735	651
Усього за розділом III	1695	1375	1333
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
Баланс	1900	19916,9	20456,0

Керівник

Головний бухгалтер

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2018 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	27973	20869
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестрахування	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(17663)	(14573)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090	10310	6296
Валовий: збиток	2095		
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	121	700
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	(3042)	(2885)
Витрати на збут	2150	(7187)	(3815)
Інші операційні витрати	2180	(326)	(1064)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	(124)	(768)
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	188	562
Інші доходи	2240	252	4608
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	(180)	(154)
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	(127)	(4528)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	9	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(2)	(248)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	7	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(528)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	7	(528)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	1935	1499
Витрати на оплату праці	2505	11506	10010
Відрахування на соціальні заходи	2510	5315	4263
Амортизація	2515	2673	1684
Інші операційні витрати	2520	2778	4881
Разом	2550	24207	22337

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Додаток Б

Таблиця Б.1

Вертикальний аналіз балансу за 2014-2018 роки

Стаття	Питома вага, %					Абсолютні відхилення у структурі, п.п.				Відносні відхилення у структурі, %			
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2018/2017
Активи	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-
Необоротні активи	73,51	72,98	59,86	63,11	73,00	-0,53	-13,12	3,25	9,89	-0,72	-17,97	5,42	15,67
Оборотні активи	26,49	27,02	40,14	36,89	27,00	0,53	13,12	-3,25	-9,89	2,01	48,54	-8,09	-26,81
Пасиви	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Власний капітал	93,92	93,07	93,40	91,16	87,24	-0,85	0,33	-2,25	-3,91	-0,91	0,35	-2,40	-4,29
Довгострокові зобов'язання та забезпечення	0,04	0,07	0,09	2,43	6,05	0,03	0,02	2,34	3,62	59,62	25,94	2700,33	149,14
Поточні зобов'язання та забезпечення	6,03	6,86	6,51	6,42	6,71	0,83	-0,35	-0,10	0,29	13,69	-5,07	-1,46	4,54

Джерело: розраховано автором

Таблиця Б.2

Вертикальний аналіз необоротних активів за 2014-2018 роки

Стаття	Питома вага, %					Абсолютні відхилення у структурі, п.п.				Відносні відхилення у структурі, %			
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2018/2017
Залишкова вартість нематеріальних активів	1,48	1,37	1,26	1,78	1,73	-0,11	-0,11	0,52	-0,05	-7,18	-7,95	40,84	-2,76
Незавершені капітальні інвестиції	1,41	0,99	5,58	5,80	4,16	-0,42	4,59	0,22	-1,63	-30,02	466,25	3,86	-28,14
Залишкова вартість основних засобів	93,69	94,27	87,51	87,50	93,19	0,59	-6,76	-0,01	5,68	0,63	-7,17	-0,01	6,49
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	0,07	0,00	3,64	3,52	0,00	-0,07	3,64	-0,12	-3,52	-100,00	-	-3,43	-100,00
Інші необоротні активи	3,36	3,37	2,00	1,39	0,92	0,01	-1,37	-0,61	-0,47	0,31	-40,59	-30,37	-34,04
Необоротні активи	100	100	100	100	100	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Джерело: розраховано автором

Таблиця Б.3

Вертикальний аналіз оборотних активів за 2014-2018 роки

Стаття	Питома вага, %					Абсолютні відхилення у структурі, п.п.				Відносні відхилення у структурі, %			
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2018/2017
Запаси	21,30	18,94	9,87	10,46	15,63	-2,35	-9,07	0,58	5,17	-11,05	-47,87	5,92	49,46
Векселі одержані	0,33	0,15	-	-	-	-0,18	-0,15	-	-	-53,98	-	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	20,27	15,27	7,29	8,75	17,91	-5,00	-7,98	1,46	9,16	-24,67	-52,26	20,05	104,61
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0,49	0,66	0,21	4,85	6,48	0,17	-0,45	4,64	1,63	35,00	-68,41	2226,54	33,65
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	0,13	-	-	-	-	-0,13	-	-	-	-100,00	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	18,54	17,41	11,33	11,26	17,01	-1,13	-6,08	-0,07	5,75	-6,10	-34,92	-0,63	51,03
Поточні фінансові інвестиції	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Гроші та їх еквіваленти	33,69	38,36	65,59	59,64	36,07	4,68	27,22	-5,94	-23,57	13,89	70,96	-9,06	-39,52
Витрати майбутніх періодів	2,34	4,95	2,47	1,53	1,77	2,60	-2,48	-0,93	0,24	110,93	-50,08	-37,83	15,37
Інші оборотні активи	2,91	4,26	3,24	3,50	5,14	1,34	-1,02	0,26	1,63	46,03	-23,87	8,17	46,58
Оборотні активи	100	100	100	100	100	0,00	-	-	-	-	-	-	-

Джерело: розраховано автором

Таблиця Б.4

Горизонтальний аналіз балансу за 2014-2018 роки

Стаття	Значення статті по роках					Абсолютний приріст, тис. грн.				Темп приросту, %			
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2015/2014 4	2016/2015	2017/2016	2018/2017
Активи	11593,5	12347,5	16148	19606	20186,5	754	3800,5	3458	580,5	6,50	30,78	21,41	2,96
Необоротні активи	8522,5	9011	9666,5	12373	14736	488,5	655,5	2706,5	2363	5,73	7,27	28,00	19,10
Оборотні активи	3071	3336,5	6481,5	7233	5450,5	265,5	3145	751,5	-1782,5	8,65	94,26	11,59	-24,64
Пасиви	11593,5	12347,5	16148	19606	20186,5	754	3800,5	3458	580,5	6,50	30,78	21,41	2,96
Власний капітал	10889	11492	15082,5	17872	17611,5	603	3590,5	2789,5	-260,5	5,54	31,24	18,49	-1,46
Довгострокові зобов'язання та забезпечення	5	8,5	14	476	1221	3,5	5,5	462	745	70,00	64,71	3300,00	156,51
Поточні зобов'язання та забезпечення	699,5	847	1051,5	1258	1354	147,5	204,5	206,5	96	21,09	24,14	19,64	7,63

Джерело: розраховано автором

Закінчення таблиці Б. 6

Горизонтальний аналіз звіту про фінансові результати

Стаття	Значення статті по роках					Абсолютний приріст, тис. грн.				Темп приросту, %			
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2018/2017	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2018/2017

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Інші фінансові доходи	50	65	839	562	188	15	774	-277	-374	30,00	1190,77	-33,02	-66,55
Інші доходи	80	38	127	4608	252	-42	89	4481	-4356	-52,50	234,21	3528,35	-94,53
Фінансові витрати	-	-	-	154	180	-	-	154	26	-	-	-	16,88
Втрати від участі в капіталі	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші витрати	65	26	31	4528	127	-39	5	4497	-4401	-60,00	19,23	14506,45	-97,20
Прибуток (збиток) від до оподаткування	771	1370	746	-280	9	599	-624	-1026	289	77,69	-45,55	-137,53	-103,21
Податок на прибуток	372	637	383	248	2	265	-254	-135	-246	71,24	-39,87	-35,25	-99,19
Чистий прибуток (збиток)	399	733	363	-528	7	334	-370	-891	535	83,71	-50,48	-245,45	-101,33

Джерело: розраховано автором

Додаток В

Таблиця В.1

План досягнення цілей Навчального Центру

Пріоритетний напрям: «Викладання»

№	ЦІЛЬ	Завдання/ проекти	Термін	Бюджет, грн.	Джерела ресурсів	Відповіда - льний/а
1	2	3	4	5	6	7
1	Забезпечити 100% початковий рівень володіння комп'ютерними програмами MS Word, Інтернет, електронною поштою усіма педагогічними працівниками.	1. Провести в ліцеї курси комп'ютерної грамотності (початковий рівень володіння комп'ютерними програмами MS Word, MS PowerPoint, Інтернет, електронна пошта) для всіх підпрацівників.	січень-лютий 2019 р.	0	У межах операційних витрат	Викладач інформатики
		2. Підключити до Інтернету комп'ютер в читальній залі.	жовтень 2019 р.	3500	Спецфонд, спонсорські	Завідувач бібліотек
		3. Провести тестування підпрацівників для виявлення рівня володіння програмами.	березень 2019 р.	0	У межах операційних витрат	Директор

Джерело: розроблено автором

Таблиця В.2

План досягнення цілей Навчального Центру
Пріоритетний напрям: «Фінанси та контроль»

№	ЦІЛЬ	Завдання/ проекти	Термін	Бюджет, грн.	Джерела ресурсів	Відповіда льний/а
1	2	3	4	5	6	7
1	Збільшити спонсорські надходження на 10-20% у 2019-2020 навчальному році.	1. Розробити та затвердити план заходів зі збільшення спонсорських надходжень.	упродовж 2020 р.	0	У межах операційних витрат	Гол. бухгалтер

Джерело: розроблено автором

Таблиця В.3

План досягнення цілей Навчального Центру
Пріоритетний напрям: «Виробнича практика»

№	ЦІЛЬ	Завдання/ проекти	Термін	Бюджет, грн.	Джерела ресурсів	Відповіда льний/а
1	2	3	4	5	6	7
1	Розробити навчальні плани за новою базисною структурою.	1. Відвідати підприємства щодо підписання нових договорів з виробничого навчання.	листопад 2019 р.- травень 2020 р	0	-	Ст. майстер
		2. Узгоджувати виробничу практику на підприємствах і навчальними планами та програмами	Постійно	0	-	Ст. майстер

Джерело: розроблено автором

План досягнення цілей Навчального Центру
Пріоритетний напрям: «Людські ресурси»

№	ЦІЛЬ	Завдання/ проекти	Термін	Бюджет, грн.	Джерела ресурсів	Відповіда льний/а
1	2	3	4	5	6	7
1	Організувати стажування на виробництві майстрів виробничого навчання та викладачів спецпредметів.	1. Укласти договори з підприємствами про проходження стажування майстрів та викладачів.	квітень-2019 р.; березень 2020 р.	0	У межах операційних витрат	Директор
		2. Розробити програми стажування з кожної професії		0	У межах операційних витрат	Директор

Джерело: складено автором