

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра зовнішньоекономічної діяльності підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Організація експортної діяльності підприємства»

(На матеріалах ТОВ “ЕНО Меблі ЛТД” м. Київ)

Студентки 2 курсу, 3мз групи,
факультету міжнародної
торгівлі і права,
спеціальності 073
«Менеджмент»
Спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної
діяльності»

Масовець Тетяни Анатоліївни

Науковий керівник
к. е. н., доцент

Генералов Олександр Валентинович

Гарант освітньої програми
д-р екон. наук, доцент

Студінська Галина Яківна

Київ 2019

ЗМІСТ

Вступ	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЕНО МЕБЛІ ЛТД»	5
1.1. Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «ЕНО Меблі Лтд»	5
1.2. Дослідження механізму організації експортної діяльності підприємства	10
1.3. Оцінка ефективності експорту ТОВ «ЕНО Меблі Лтд»	17
Висновки до розділу 1	22
РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЕНО МЕБЛІ ЛТД»	23
2.1. Обґрунтування напрямів вдосконалення організаційних засад експортної діяльності ТОВ «ЕНО Меблі Лтд»	23
2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності експорту підприємства	30
2.3. Прогнозування фінансових результатів ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» після реалізації запропонованих заходів	37
Висновки до розділу 2	42
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	43
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	46
ДОДАТКИ	50

ВСТУП

Сьогодні, на етапі, коли конкурентоспроможність національних економік визначається у тому числі успіхом її підприємств на міжнародних ринках, особливого значення набуває формування на вітчизняних підприємствах ефективних процесів здійснення експортних операцій. З огляду на це, актуальності набуває дослідження теоретичних засад та практичних інструментів, які використовуються вітчизняними і зарубіжними підприємствами у процесі управління експортними операціями. свідчить

Проблеми підвищення ефективності експортної діяльності підприємств завжди знаходилися у центрі уваги вчених-економістів. Зокрема, розробкою методик оцінки ефективності експорту займалися такі вчені-економісти як Макагон Ю.В., Кравченко В.А., Кадуріна Л.О., Козик В.В., Кредісов А., Беседін В.Ф., Лозенко А. П., Яковлев А., Якубовський М., Фомічева Н., Циганкова Т., Хоберлер Г., Ф. Рута, Корден М., Піла В.І., Пузанов І.І., Пахомов Ю., Осика С., Грабинський І., Злупко С., Савельєв Є., Денисюк С.П., Бурковський І., Леонтьєв В. та інші. Проте дослідженню процесу організації експортних операцій у науковій літературі не приділено достатньо уваги, що і обумовило вибір теми випускної кваліфікаційної роботи.

Об'єктом випускної кваліфікаційної роботи є процес організації експортної діяльності підприємства.

Предмет випускної кваліфікаційної роботи – теоретичні засади та практичні аспекти організація експортної діяльності підприємства.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є розробка пропозицій щодо вдосконалення процесу організації експортної діяльності підприємства. Досягненню зазначеної мети сприяло виконання таких завдань:

- аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «ЕНО Меблі Лтд»;
- дослідження механізму організації експортної діяльності підприємства;
- оцінка ефективності експорту ТОВ «ЕНО Меблі Лтд»;

- обґрунтування напрямів вдосконалення організаційних засад експортної діяльності ТОВ «ЕНО Меблі Лтд»;
- розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності експорту підприємства;
- прогнозування фінансових результатів ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» після реалізації запропонованих заходів.

При написанні роботи використовувалися загальнонаукові методи: логічний, аналітичний, аналізу, синтезу, індукції, а також інструменти економічного аналізу, економіко-статистичний метод. Інформаційною базою роботи послужили роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, а також інформація фінансової звітності ТОВ «ЕНО Меблі Лтд», Інтернет-сайти вітчизняних та зарубіжних підприємств.

Представлена робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

Апробація результатів випускної кваліфікаційної роботи. За матеріалами випускної кваліфікаційної роботи опубліковано статтю «Експортна діяльність підприємства: сутність та методичні підходи до оцінки».

Практична значущість роботи. Пропозиції, що стосуються вдосконалення організаційних засад здійснення експортних операцій можуть бути використані у практичній діяльності ТОВ «ЕНО Меблі Лтд».

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЕНО МЕБЛІ ЛТД»

1.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «ЕНО Меблі Лтд»

Однією з галузей, що досить активно розвивається в Україні протягом останніх років, є виробництво меблів. Урбанізація сприяє розбудові великих міст, що формує попит на якісні меблі за прийнятною ціною, які на ринок можуть представити саме українські компанії. ТОВ «Ено Меблі Лтд» - є одним з ключових українських підприємств, що спеціалізується на виробництві широкого асортименту меблів для дому і офісу. Компанія має тривалу історію роботи на ринку, і протягом останніх років також активно здійснює поставку продукції за кордон. Це справляє позитивний вплив на фінансові результати підприємства, яке за останні 5 років істотно збільшило обсяги діяльності та майна.

Дані фінансової звітності ТОВ «Ено Меблі Лтд» за 2014 – 2018 рр. свідчать, що вартість майнових ресурсів підприємства зросла на 84279383,4 грн. Станом на 31.12.2018 р. баланс підприємства склав 109067827 грн., з яких 28013867,6 грн. припадало на необоротні активи, а 81053959,4 грн. – на оборотні. Обсяг майнових ресурсів ТОВ «Ено Меблі Лтд» мав тенденцію до постійного зростання, при чому найвищі показник динаміки було зафіксовано у 2015-2016 рр. (Додатки А, Б).

Необоротні активи збільшилися за 5 років на 20100656,7 грн. Основною статтею необоротних активів протягом усього досліджуваного періоду були основні засоби, вартість яких зросла з 4571939,9 грн. до 17859478,7 тис. грн. У цілому, за останні 5 років відбулося зниження частки необоротних активів у структурі балансу ТОВ «Ено Меблі Лтд» (з 31,92% до 25,68%), при цьому різке скорочення їх питомої ваги припало на 2018 р., оскільки протягом 2016-2017 рр. існувала протилежна тенденція. Також необхідно відзначити, що тенденція до зменшення питомої ваги стосувалася усіх статей необоротних активів за

виключенням довгострокових фінансових інвестицій та нематеріальних активів. Зокрема, частка незавершених капітальних інвестицій зменшилася з 1,51% до 0,45%, основних засобів – з 18,44% до 16,37% (хоча на 31.12.2017 р. на них припадало 22,75% майна), довгострокової дебіторської заборгованості – з 7,06 до 2,39%. У цілому, баланс ТОВ «Ено Меблі Лтд» нині є досить ліквідним, оскільки на оборотні активи припадало на 31.12.2018 р. 74,32% майна (Додаток В).

Станом на кінець 2018 р. вартість оборотних активів склала 81053959,4 грн., що на 64178726,7 грн. більше за їх обсяг у 2014 р. У цілому, порівняно з початком досліджуваного періоду, зменшенням вартості за 5 років характеризувалися лише 2 статті балансу – витрати майбутніх періодів та інші оборотні активи, тоді як за рештою елементів відбувалося істотне зростання. За виключенням 2017 р. збільшенням характеризується вартість запасів підприємства: їх приріст за 5 років склав 7826317,2 грн, а вартість на кінець 2018 р. - 11336634,1 грн.

Частка оборотних активів у структурі майна зросла за останні 5 років з 68,08% до 74,32%, хоча у 2016-2017 рр. можна було відмітити зменшення їх питомої ваги.

Найбільш значущою за вартістю (і відповідно – найбільшою часткою у структурі) характеризувалася дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги (на 31.12.2014 р. на неї припадало 42,65%, на 31.12.2018 р. – 44,66%). Вартість запасів ТОВ «Ено Меблі Лтд» за останні 5 років зменшилася з 14,16% до 10,39%, хоча у 2015-2016 рр. їх питома вага у структурі майна перевищувала 17%. За виключенням 2015 р. меншою за 1% була частка грошей та їх еквівалентів у структурі балансу, що вказує на низьку ліквідність підприємства.

Порівняно з 2014 роком відбулося зростання обсягів власного капіталу ТОВ «Ено Меблі Лтд» з 8688764 тис. грн. до 17670626,1 грн., що відбулося через збільшення у 2017 р. вартості зареєстрованого капіталу, а також щорічне збільшення обсягів нерозподіленого прибутку (Додаток Д).

Водночас тенденцію до збільшення за виключенням 2018 р. мали також обсяги довгострокових зобов'язань і забезпечень, що було зумовлено збільшенням вартості довгострокових кредитів банків більш ніж у 13 разів.

Поточні зобов'язання і забезпечення порівняно з 2014 р. збільшилися на 40624227,3 грн. до 10964343,0 тис. грн., хоча у 2016 та 2017 рр. мало місце досить суттєве скорочення їх обсягів. Основним елементом поточних зобов'язань протягом усього досліджуваного періоду була кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, хоча у 2018 р. значну роль у формуванні джерел фінансування підприємства склали також короткострокові кредити банків, обсяг яких дорівнював 14618123,6 грн.

Загалом, на власний капітал ТОВ «Ено Меблі Лтд» нині припадає 16,20% джерел фінансування, і порівняно з 2014 р. відбулося зменшення його частки більш ніж у 2 рази. На довгострокові зобов'язання припадає 36,5% капіталу, а значущість їх для фінансування майна підприємства збільшилася порівняно з 2014 р., проте істотно скоротилася по рівняно з 2015-2016 рр. та особливо 2017 р. Частка поточних зобов'язань збільшилася за останні роки з 44,23% до 47,3%, хоча у 2015-2017 рр. їх частка у структурі була істотно нижчою (Додаток Е).

Загалом, наразі рівень залежності ТОВ «Ено Меблі Лтд» від зовнішніх джерел фінансування є високим, що свідчить про доцільність пошуку шляхів вирішення цієї проблеми.

Збільшення вартості майнових ресурсів ТОВ «Ено Меблі Лтд» та обсягів його капіталу в значній мірі було пов'язане зі зростанням обсягів діяльності підприємства. Зокрема, чистий дохід від реалізації продукції ТОВ «Ено Меблі Лтд» за період 2014 – 2018 рр. збільшився з 23579430,9 грн. до 117991614,2 тис. грн., а чистий фінансовий результат – з 816982,3 грн. до 1865356,1 тис. грн.

Чистий дохід від реалізації продукції істотно перевищував її собівартість протягом усього досліджуваного періоду, що дозволило ТОВ «Ено Меблі Лтд» отримувати валовий прибуток протягом усього досліджуваного періоду. За

виключенням 2017 р. на підприємстві мало місце зростання валового прибутку, що свідчить про ефективність комерційної діяльності підприємства (Додаток Ж).

Інші операційні доходи та операційні витрати за останні 5 років збільшилися досить суттєво, при чому у 2016 р. мало місце суттєве перевищення видатків над доходами, внаслідок чого операційна діяльність була збитковою. За виключенням 2016 р. фінансовий результат від операційної діяльності був досить високим, причому порівняно з базовим періодом у 2018 р. підприємством було отримано на 5918355,0 грн. більше (7715009,9 тис. грн.).

За період 2014 – 2018 рр. суттєво збільшилися інші доходи ТОВ «Ено Меблі Лтд», у той час як доходи від участі в капіталі та інші фінансові доходи підприємство мало непостійно. Натомість фінансові витрати здійснювалися на підприємстві усі 5 досліджуваних років, і вони, як і інші витрати, мали тенденію до зростання.

При цьому, за рахунок доходів від участі в капіталі та інших фінансових доходів у 2016 р. підприємству вдалося покрити збиток від операційної діяльності, в результаті чого фінансовий результат до оподаткування ТОВ «Ено Меблі Лтд» був позитивним увесь досліджуваний період. Після вирахування податків за результатами 2018 р. підприємство отримало 1865356,1 тис. грн. чистого прибутку.

Покращення фінансових результатів ТОВ «Ено Меблі Лтд» обумовило також ріст показників ділової активності (Додаток И). Зокрема, коефіцієнт оборотності активів підприємства порівняно з 2015 р. збільшився з 1,26 до 1,28 (хоча динаміка показника була стрибкоподібною), необоротних активів – з 3,98 до 4,26, запасів – з 6,25 до 7,95. Водночас за 5 років відбулося зменшення рівня оборотності дебіторської заборгованості, що вказує на надмірне використання підприємством відстрочки платежу у розрахунках з клієнтами.

Попри зростання обсягів чистого прибутку, показники рентабельності ТОВ «Ено Меблі Лтд» за останні роки знизилися: незначне зростання мало

місце у 2017 р., проте у 2018 р. знов спостерігалось погіршення коефіцієнтів результативності, що свідчить про необхідність оптимізувати видатки підприємства для збільшення рівня прибутковості.

Серед проблем підприємства можна також виділити невідповідність показників ліквідності та платоспроможності рекомендованим значенням (табл. 1.1).

Таблиця 1.1.

**Динаміка показників ліквідності та платоспроможності
ТОВ «Ено Меблі Лтд» у 2014 – 2018 рр.**

Показник	На 31.12.					Абсолютна зміна				
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Коефіцієнт автономії	0,35	0,24	0,17	0,21	0,16	-0,11	-0,07	0,04	-0,05	-0,19
Коефіцієнт фінансування	0,54	0,31	0,21	0,27	0,19	-0,23	-0,10	0,06	-0,07	-0,35
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними запасами	0,35	0,54	0,39	0,74	0,36	0,19	-0,16	0,35	-0,38	0,01
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,68	1,56	1,47	2,22	1,67	0,88	-0,09	0,75	-0,56	0,99
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,00	0,10	0,02	0,02	0,01	0,10	-0,08	0,00	-0,01	0,00
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,22	1,63	1,19	2,99	1,35	0,41	-0,43	1,80	-1,64	0,13
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,54	2,20	1,63	3,87	1,57	0,66	-0,56	2,23	-2,30	0,03

Джерело: розраховано за даними додатку А

Так, коефіцієнт автономії на 31.12.2018 р. склав 0,16, при чому значення цього показника було істотно нижчим за його рівень у 2014 р. Надзвичайно низьким протягом досліджуваного періоду було також значення коефіцієнта абсолютної ліквідності, який не перевищував 0,02 жоден рік за виключенням 2015 р.

У цілому, можна зробити висновок, що попри існування у підприємства ряду проблем, пов'язаних зі структурою балансу та зниженням рівня рентабельності, фінансовий стан ТОВ «Ено Меблі Лтд» є задовільним. Підприємство має значний ресурсний та фінансовий потенціал, що є базисом для подальшого стабільного розвитку.

1.2. Дослідження механізму організації експортної діяльності підприємства

Важливу роль у розвитку ТОВ «Ено Меблі Лтд» відіграє експортна діяльність. На зовнішні ринки підприємство експортує широкий спектр продукції, при чому характерним є те, що за кордон спрямовується як готова продукція (меблі), так і фурнітура та будівельні матеріали.

У 2018 р. обсяги експорту ТОВ «Ено Меблі Лтд» склали 1960744,4 тис. євро, а частка доходів від експорту склала 53,41% усіх отриманих підприємством коштів. Загалом, можна відзначити, що за останні 5 років відбулося зростання значущості продажів за кордон для розвитку підприємства, хоча уже починаючи з 2015 р. у сфері експорту формувалося більше половини доходів підприємства (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Динаміка структури чистого доходу ТОВ «Ено Меблі Лтд» за джерелом формування у 2014-2018 рр., %

Джерело: складено автором за даними підприємства

За 5 років відбулося збільшення обсягів експорту продукції усіх товарних груп. Зокрема, обсяги поставок меблів за кордон збільшилися з 11365285,7 грн. до 6302404,8 грн., фурнітури – з 369371,8 грн. до 1897023,6 тис. грн., будівельних матеріалів – з 1491125,5. грн. до 7991448,4. грн., дров та брикетів – з 654640,5 грн. до 1241573,6 грн (Додаток К).

Наразі основною статтею експорту є меблі, частка яких у 2018 р. склала 82,34%, значну роль для підприємства відіграють також поставки за кордон будівельних матеріалів (12,68%). Найменшими є обсяги поставок за кордон дров та брикетів, при чому за останні роки відбулося зменшення їх частки у структурі експорту (рис. 1.2).

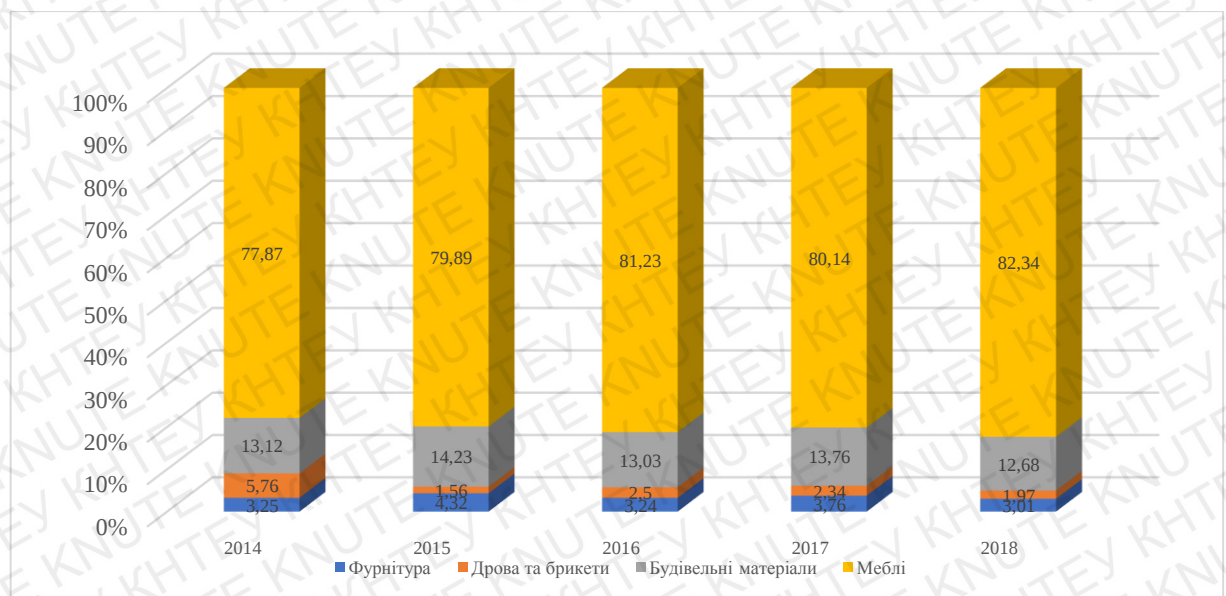


Рис. 1.2. Динаміка товарної структури експорту

ТОВ «Ено Меблі Лтд» у 2014 – 2018 рр., %

Джерело: складено автором за даними підприємства

Основними товарами, які продаються підприємством за кордон, є розкладні столи, стільці, табурети, крісла та дитячі меблі - вся продукція тестується у внутрішній лабораторії підприємства і незалежній лабораторії у Нюрнберзі. Наразі продукція продається у понад 20 країн світу, при цьому основними партнерами ТОВ «Ено Меблі Лтд» є підприємства Швеції, Великої Британії, Німеччини та Австрії.

За досліджуваний період відбувалося збільшення обсягів поставок до усіх країн, де розміщені постійні партнери підприємства, а також до інших регіонів. При цьому найбільш значущим було збільшення обсягів поставок до Німеччини (у 6,06 разів – до 31096061,7 грн.). Другим за величиною було збільшення поставок до інших країн (у 5,45 разів до 11961962,9 грн.). Значним було також зростання обсягів експорту до Австрії (у 2018 р. вартість продукції, експортованої до цієї країни, склала 7361208 грн.). Чистий дохід від експорту до Швеції та Великої Британії збільшився у 4,69 та 4,89 рази відповідно. У 2018 р. експорт до Швеції склав 7588094,5 грн., до Великої Британії – 5016713,6 грн.

Наразі майже 50% поставок здійснюється до Німеччини (49,34% у 2018 р.), де основними партнерами підприємства є компанії «Pinolino» та «Tchibo». Частка Німеччини коливалася за останні 5 років у межах 45,13-50,21%, таким чином, можна прогнозувати, що і надалі значущість цієї країни як ринку збуту для ТОВ «Ено Меблі Лтд» не зміниться (рис. 1.3).

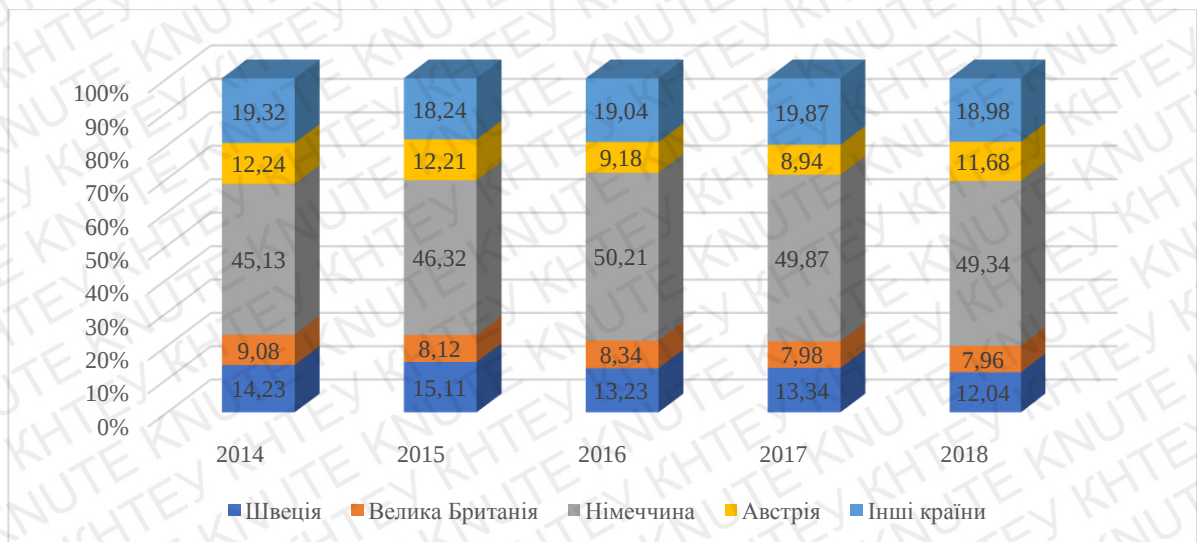


Рис. 1.3. Динаміка географічної структура експорту ТОВ «Ено Меблі Лтд» у 2014 – 2018 рр., %

Джерело: складено автором за даними підприємства

Другим за значущістю ринком для ТОВ «Ено Меблі Лтд» є ринок Швеції (де підприємство співпрацює у тому числі з компанією «ІКЕА»), на якому було

сформовано 12,04% експортних доходів. На Австрія припадало 11,68% експорту, на Велику Британію - 7,96%. При цьому зменшення питомої ваги експортних доходів було характерним для усіх ринків за виключенням Німеччини. Характерним є також незначне скорочення частки інших країн у структурі експорту (18,98% у 2018 р.), хоча на нерегулярні поставки протягом усього періоду припадало майже 20% поставок.

Організація експортних операцій на підприємстві здійснюється відділом зовнішньоекономічної діяльності. Зважаючи на те, що у своїй діяльності ТОВ «Ено Меблі Лтд» використовує також імпортні матеріали, відділ зовнішньоекономічної діяльності спеціалізується одночасно на закупівлі та продажу продукції за кордон.

Експортними операціями на підприємстві опікуються 3 менеджери ЗЕД, кожен з яких спеціалізується на продажах товарів до окремих країн. Зважаючи на те, що обсяги експортних поставок ТОВ «Ено Меблі Лтд» за останні роки мали тенденцію до зростання, можна очікувати, що у майбутньому склад відділу буде розширюватися, а ступінь спеціалізації працівників матиме тенденцію до поглиблення.

Однією з ключових особливостей здійснення експортних операцій ТОВ «Ено Меблі Лтд» є те, що, на відміну від більшості українських підприємств, поставки за кордон здійснюються з використанням різних базисів поставки Інкотермс. Розміщення виробничих потужностей близько до кордону дозволяє підприємству пропонувати покупцям різні умови поставки, з-поміж яких вони можуть обрати ті, які для них найбільш зручними.

Частина операцій здійснюється ТОВ «Ено Меблі Лтд» на умові FCA Мукачево, і за умови вибору цього базису підприємство несе відповідальність за навантаження продукції на транспортний засіб покупця на власному складі. Зважаючи на наявність у ТОВ «Ено Меблі Лтд» власного автопарку, значна кількість операцій здійснюється з використанням базисів CIP та CPT: CIP використовується при транспортуванні меблів, пошкодження яких може

завдати збитків сторонам, а СРТ – при перевезенні дров та будівельних матеріалів.

Відповідно, зважаючи на те, який базис постачання обрано покупцем, обов'язки менеджерів ЗЕД для різних угод є неоднаковими. Зокрема, за умови використання базису FCA менеджери ЗЕД контролюють підготовку продукції до відвантаження, а також вчасність цього процесу; готують усі товаросупровідні документи, здійснюють їх верифікацію тощо.

За умови використання інших базисів постачання до обов'язків менеджерів ЗЕД також належить оформлення договорів з підприємствами-партнерами (страховими компаніями, перевізниками, якщо є необхідність залучити підрядника) тощо.

За будь-якого базису постачання до обов'язків менеджерів ЗЕД належить також перевірка факту оплати продукції (якщо товар продається на умовах передплати), проведення переговорів з банком тощо.

До обов'язків менеджерів ЗЕД входить надання покупцям повної інформації про продукцію, у тому числі англійською мовою, здійснення розрахунків ефективності експортних операцій (як уже здійснених, так і тих, які знаходяться в роботі) та порівняння фактичних та запланованих результатів. Окрім цього, менеджери ЗЕД ТОВ «Ено Меблі Лтд» ведуть базу існуючих та потенційних (таких, що зверталися до підприємства за інформацією про продукцію) клієнтів, хоча проблемою підприємства є внесення до неї неповної інформації про партнерів та зберігання інформації у форматі таблиці Excel.

У процесі організації експортних операцій менеджери ЗЕД активно взаємодіють з бухгалтерією, планово-економічним відділом, маркетингом та юристом підприємства. Останній здійснює погодження усіх документів, які підписуються підприємством та містять його зобов'язання стосовно поставки продукції зарубіжним партнерам – таким чином на підприємстві здійснюється контроль за дотриманням вимог чинного законодавства у сфері контрактних відносин.

Маркетолог надає менеджерам ЗЕД інформацію стосовно потенційних клієнтів, які виявили інтерес до продукції підприємства під час тих чи інших маркетингових заходів; погоджує пропозиції менеджерів ЗЕД стосовно зміни експортних цін; бере участь у нарадах щодо оптимізації процесу здійснення експортних операцій. На наш погляд, маркетингова складова експортної діяльності досліджуваного підприємства має бути посилена, оскільки ані якість маркетингової підтримки діяльності підприємства в цілому, ані рівень взаємодії між маркетологом та менеджерами ЗЕД не є достатнім.

Бухгалтерія та планово-економічний відділи також погоджують договори, які підписуються з іноземними партнерами, готують документи для оплати експортної продукції, повідомляють менеджерів зовнішньоекономічної діяльності стосовно зарахування коштів на рахунок.

Окрім перелічених вище співробітників менеджери ЗЕД активно взаємодіють також з технологами та дизайнерами підприємства. Це пов'язано з тим, що частину меблів, які реалізує на зовнішніх ринках підприємство воно адаптує до потреб клієнтів. Кастомізація, тобто зміна окремих елементів продукції відповідно до замовлення клієнтів, стала використовуватися на підприємстві відносно нещодавно (така послуга існує останні 7 років), проте саме її впровадження на наш погляд дозволило ТОВ «Ено Меблі Лтд» наростити обсяги експорту.

Менеджери ЗЕД за результатами переговорів з клієнтами формують технічне завдання для виробничих підрозділів, на основі якого фахівці формують макет або модель майбутнього виробу. У випадках, коли замовник просить про значні зміни у дизайні виробів, менеджери ЗЕД організовують зустріч (або телеконференцію) замовників та представників виробничих підрозділів для їх безпосередньої комунікації. Зважаючи на покладення на менеджерів ЗЕД функції роботи з замовленнями клієнтів, для якісного виконання ними своїх обов'язків повни постійно розширюють свої знання щодо процесу виробництва меблів.

Окрім цього, за необхідності, менеджери зовнішньоекономічної діяльності можуть також взаємодіяти з іншими працівниками підприємства, проте ключовими їх партнерами є саме перераховані вище співробітники.

У процесі здійснення експортних операцій підприємством із зарубіжними партнерами підписується стандартний контракт, у якому містяться основні умови майбутньої угоди. Ціна за продукцію встановлюється у євро, продукція за відвантажується після передплати (за домовленістю сторін передплата може бути 100% або частковою). Окремим покупцям підприємство може надавати відстрочку платежу, проте подібна ситуація є виключенням.

Відзначимо також, що окремі клієнти ТОВ «Ено Меблі Лтд» можуть отримати від підприємства знижку (за умови купівлі досить великої партії товарів). Рішення про надання знижки ухвалюється менеджерами ЗЕД після погодження з керівництвом підприємства, при чому після закінчення дії контракту питання її повторного надання знов виноситься на його розгляд.

Здійснення експортних операцій ТОВ «Ено Меблі Лтд» пов'язане також з реалізацією заходів у сфері пошуку нових партнерів та збільшення обсягів продажів уже існуючим. Менеджери ЗЕД здійснюють пошук потенційних партнерів прямими методом (через участь у виставках, меблевих салонах, через відкриті джерела інформації про будівельні підприємства, які реалізують проекти за кордоном тощо), а також через спеціалізовані організації за кордоном (торговельні спілки, торгові палати, ради з зовнішньої торгівлі). Оплата праці кожного з працівників відділу зовнішньоекономічної діяльності залежить від результатів їх роботи, у тому числі у сфері пошуку нових замовників.

Загалом, попри наявність у всіх експортних операцій підприємства спільних рис, процес їх організації залежить від численних факторів, зокрема предмету зовнішньоторговельної угоди, базису постачання, умов оплати продукції тощо. Залежно від того, вперше чи ні здійснюється експортна

поставка, залежить ступінь та частота взаємодії менеджерів ЗЕД зі співробітниками організації-замовника.

Однією з важливих умов високої ефективності експортних операцій ТОВ «Ено Меблі Лтд» є спроможність менеджерів ЗЕД реагувати на виникнення позапланових ситуацій, які можуть вплинути на перебіг операції. Підприємство за роки роботи на ринку отримало статус надійного партнера, який вчасно та якісно виконує свої зобов'язання, що є результатом реалізації функції контролю за перебігом операції на кожному етапі. Наразі підприємство не має прострочених або невиконаних контрактів, усі поставки здійснюються вчасно та за досліджуваний період жодних рекламаций від зарубіжних партнерів ТОВ «Ено Меблі Лтд» не мало. Ступінь виконання підприємством зобов'язань протягом 2014-2018 рр. дорівнював 100%. Зазначене справляє позитивний вплив на імідж ТОВ «Ено Меблі Лтд» та є його конкурентною перевагою як у відносинах із вітчизняними контрагентами, так і при роботі на зовнішніх ринках.

1.3. Оцінка ефективності експорту ТОВ «ЕНО Меблі Лтд»

Як зазначалося, на нинішньому етапі ТОВ «Ено Меблі Лтд» здійснює поставку на зовнішні ринки 4-х основних груп продукції: меблів, фурнітури, будівельних матеріалів та паливної сировини (дров та брикетів).

Експортні операції ТОВ «Ено Меблі Лтд» протягом останніх 5-ти років були ефективними. Окрім цього, порівняно з 2014 роком відбулося зростання коефіцієнта ефективності експорту, хоча зростання цього показника було непостійним.

Зростання рівня ефективності експорту ТОВ «Ено Меблі Лтд» спостерігалось у 2015 та 2018 р. Так, у 2015 р. ефект від експортних операцій збільшився у 2,21 рази (до 3754825 грн.), тоді як коефіцієнт ефективності склав 1,23. Втім протягом наступних років спостерігалось погіршення показників

ефективності, при чому у 2016 р. мало місце лише зменшення коефіцієнта ефективності при збільшенні експортного прибутку, тоді як у 2017 р. відбулося також зменшення ефекту від експорту.

У 2018 р. ефект від експорту збільшився у 3,36 рази до 13228244 тис. грн., а коефіцієнт ефективності дорівнював 1,27. При цьому загалом обсяг експортного прибутку за 5 років збільшився у 7,78 рази, а коефіцієнт ефективності – у 1,08 рази (табл. 1.2).

Таблиця 1.2.

Динаміка показників ефективності експорту ТОВ «Ено Меблі Лтд» у 2014 – 2018 рр.

Показник	Рік					Абсолютна зміна				
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Чистий дохід від здійснення експортних операцій, грн.	11365286	20045686,9	35916606,2	41498192	63024040,8	1,76	1,79	1,16	1,52	5,55
Собівартість експортної продукції, грн.	8560869,4	14524212,2	27297237,1	33821606,4	44132892,7	1,7	1,88	1,24	1,3	5,16
Витрати при експорті, грн.	1103825,5	1766649,7	3064192,1	3737993,6	5662904	1,6	1,73	1,22	1,51	5,13
Фінансовий результат від операційної діяльності, грн.	1700590,8	3754825	5555177	3938592	13228244	2,21	1,48	0,71	3,36	7,78
Фінансовий результат до оподаткування, грн.	1700590,8	3754825	5555177	3938592	13228244	2,21	1,48	0,71	3,36	7,78
Витрати (дохід) з податку на прибуток, грн.	306106,34	675868,50	999931,86	708946,56	2381083,92	2,21	1,48	0,71	3,36	7,78
Чистий фінансовий результат від експортної діяльності, грн.	1394484,46	3078956,50	4555245,14	3229645,44	10847160,08	2,21	1,48	0,71	3,36	7,78
Коефіцієнт ефективності експорту	1,18	1,23	1,18	1,1	1,27	1,05	0,96	0,93	1,15	1,08

Джерело: розраховано за даними підприємства

Рівень ефективності поставок за кордон меблів був нижчим порівняно з показниками, які характеризують експортну діяльність підприємства в цілому. Зокрема, у 2014 р. коефіцієнт ефективності експорту меблів складав 1,15, а

ефект дорівнював 1168611,9 грн., а до 2018 р. відбулося збільшення показників до 10835773,5 грн. та 1,26 відповідно (Додаток Л).

Зважаючи на те, що меблі є основною статтею експорту підприємства, тенденція зміни показників ефективності їх поставок на зовнішні ринки була аналогічною до тенденцій зміни цих показників для підприємства в цілому. Різке зменшення як прибутку від експорту, так і коефіцієнта ефективності (до 1,07) спостерігалось у 2017 р., тоді як у 2018 р. відбулося значне покращення результатів операцій.

На відміну від операцій з меблями, поставки за кордон будівельних матеріалів характеризувалися високою ефективністю протягом усього досліджуваного періоду. При цьому тенденції зміни показників також були непостійними: зростання спостерігалось у 2015-2016 рр., зменшення – у 2017-2018 рр.) (Додаток М).

У 2014 р. коефіцієнт ефективності експорту будівельних матеріалів склав 1,3, а до 2016 р. він збільшився до 1,38 (у 2015 р. значення показника складало 1,35). При цьому ефект експорту збільшився за ці 3 роки з 345132,6 грн. до 1300413,5 грн.

Протягом наступних років спостерігалось зменшення коефіцієнту ефективності експорту у середньому на 0,03. Так. У 2018 р. коефіцієнт ефективності експорту підприємства склав 1,32, а ефект експорту дорівнював 1940619,5 грн.

Достатньо успішним був також експорт підприємством дров та брикетів. У 2014 р. коефіцієнт ефективності експорту склав 1,27, а ефект - 140600,2 грн., тоді як у 2015-2016 рр. коефіцієнт ефективності утримувався на рівні 1,24, хоча ефекти операцій збільшилися з 60596 грн. у 2015 р. до 174721,2 грн. у 2016 р. Надалі ефект експорту ТОВ «Ено Меблі Лтд» мав тенденцію до зростання (198635, 9 грн. у 2017 р. та 256100 грн. у 2018 р.), у той час коефіцієнт ефективності утримувався на рівні 1,26 (табл. 1.3).

Таблиця 1.3.

Динаміка показників ефективності експорту дров та брикетів**ТОВ «Ено Меблі Лтд» у 2014 – 2018 рр.**

Показник	Рік					Абсолютна зміна				
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Чистий дохід від здійснення експортних операцій, грн.	654640,5	312712,7	897915,2	971057,7	1241573,6	0,48	2,87	1,08	1,28	1,90
Собівартість експортної продукції, грн.	466409,33	229132,11	657440,58	702194,54	895697,8	0,49	2,87	1,07	1,28	1,92
Витрати при експорті, грн.	47630,891	22984,588	65753,343	70227,265	89775,801	0,48	2,86	1,07	1,28	1,88
Ефект експортної операції, грн.	140600,2	60596,0	174721,2	198635,9	256100,0	0,43	2,88	1,14	1,29	1,82
Коефіцієнт ефективності експорту	1,27	1,24	1,24	1,26	1,26	0,97	1,00	1,01	1,00	0,99

Джерело: розраховано за даними підприємства

Найменш ефективним з-поміж усіх товарних груп підприємства був експорт фурнітури. При цьому попри існування загальної тенденції до зменшення коефіцієнта ефективності, його зміна за останні 5 років не перевищувала 0,02 (табл.1.4).

Таблиця 1.4.

Динаміка показників ефективності експорту фурнітури**ТОВ «Ено Меблі Лтд» у 2014 – 2018 рр.**

Показник	Рік					Абсолютна зміна				
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Чистий дохід від здійснення експортних операцій, грн.	369371,8	865973,7	1163698,0	1560332,0	1897023,6	2,34	1,34	1,34	1,22	5,14
Собівартість експортної продукції, грн.	290786,7	691282,88	919928,74	1231589,3	1514800,3	2,38	1,33	1,34	1,23	5,21
Витрати при експорті, грн.	32339,043	76803,682	102222,48	162692,96	186472,27	2,37	1,33	1,59	1,15	5,77
Ефект експортної операції, грн.	46246,0	97887,1	141546,8	166049,7	195751,0	2,12	1,45	1,17	1,18	4,23
Коефіцієнт ефективності експорту	1,14	1,13	1,14	1,12	1,12	0,99	1,01	0,98	1,00	0,98

Джерело: розраховано за даними підприємства

Так, у 2014 р. коефіцієнт ефективності експорту фурнітури складав 1,14 (ефект експорт дорівнював 46246 грн.), на тому ж рівні він утримувався у 2016 р (хоча ефект збільшився за 2 роки до 141546,8 грн.). При цьому у 2015 р. коефіцієнт ефективності був меншим за показник 2014 та 2016 рр. (він дорівнював 1,13), хоча ефект операцій дорівнював 97887,1 грн.

У 2017-2018 рр. коефіцієнт ефективності експорту був рівним 1,12, хоча ефект від експортних операцій порівняно з попереднім роком збільшувався на 17 та 18% відповідно. Загалом, прибуток від здійснення поставок фурнітури за кордон у 2018 р. складав 195751 грн., що у 4,23 рази більше, ніж було отримано підприємством у 2014 р.

Загалом, здійснений аналіз свідчить, що експортні операції ТОВ «Ено Меблі Лтд» були ефективними протягом усього досліджуваного періоду, хоча рівень ефективності був неоднаковим для різних товарних груп. Зважаючи на переважання у структурі експорту меблів, саме їх продаж на зовнішній ринок мав найбільший вплив на фінансові результати зовнішньоекономічної діяльності підприємства. При цьому факт зниження результативності поставок продукції за кордон у 2017 р. свідчить, що наразі на підприємстві існують проблеми з ціноутворенням, що і обумовлює коливання показників ефективності.

На наш погляд, ТОВ «Ено Меблі Лтд» доцільно більш ретельно здійснювати попередні розрахунки показників ефективності для виявлення впливу ціни на результати майбутніх операцій. Окрім цього, менеджерам ЗЕД доцільно розглянути можливість збільшення обсягів експорту будівельних матеріалів, оскільки результати продажу щодо їх продажу за кордон були найкращими.

У цілому, розрахунки вказують на те, що експортні операції мають позитивний вплив на фінансові результати ТОВ «Ено Меблі Лтд», оскільки за окремими виключеннями спостерігалось збільшення прибутків від поставок продукції за кордон. За умови вирішення існуючих проблем, а також вжиття заходів щодо удосконалення процесу організації експортних операцій можна очікувати подальшого підвищення коефіцієнта ефективності експорту та нарощення прибутків від нього.

Висновки до розділу 1

ТОВ «Ено Меблі Лтд» - одне з провідних підприємств деревообробної галузі, що спеціалізується в основному на виробництві та продажу меблів на території України та за кордоном. За 5 років обсяги діяльності ТОВ «Ено Меблі Лтд» збільшилися у 5 разів, при чому підприємство було прибутковим протягом усього досліджуваного періоду. Водночас, попри збільшення обсягів отриманих прибутків, рівень рентабельності порівняно з 2015 р. мав тенденцію до зменшення, що вказує на доцільність пошуку шляхів оптимізації витрат підприємства. Також проблемним аспектом діяльності ТОВ «Ено Меблі Лтд» є висока залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Підприємство активно здійснює поставки меблів, а також інших товарів деревообробної галузі (будівельних матеріалів, фурнітури, дров) за кордон, при чому можна констатувати зростання чистого доходу та прибутку від експорту усіх груп товарів. Окрім цього, порівняно з 2014 р. відбулося зростання коефіцієнта ефективності експорту ТОВ «Ено Меблі Лтд», проте необхідно відмітити коливання у значенні цього показника у 2015-2017 рр.

ТОВ «Ено Меблі Лтд» належить до підприємств, які максимально адаптуються до вимог клієнтів, таким чином умови поставки (тобто базис Інкотермс) є різними для різних операцій (залежно від запиту клієнта та специфіки продукту). Найбільш уживаними у практиці ТОВ «Ено Меблі Лтд» є такі умови Інкотермс як FCA, CIP та CPT. Оплата за продукцію, поставлену підприємством, здійснюється в євро, найчастіше на умови повної або часткової передплати.

Організація експортних операцій здійснюється менеджерами ЗЕД ТОВ «Ено Меблі Лтд» у взаємодії з працівниками інших структурних підрозділів. До проблем у сфері організації експорту на наш погляд належить сьогодні незначна маркетингова підтримка цього процесу, що гальмує можливості розширення кола зарубіжних партнерів та збільшення обсягів збуту продукції за кордоном.

РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЕНО МЕБЛІ ЛТД»

2.1. Обґрунтування напрямів вдосконалення організаційних засад експортної діяльності ТОВ «ЕНО Меблі Лтд»

Експорт на нинішньому етапі відіграє надзвичайно важливу роль у діяльності ТОВ «ЕНО Меблі Лтд», оскільки значна частина доходу, який потім спрямовується на розвиток підприємства, формується саме на зовнішніх ринках. Водночас, попри ефективність експортних операцій підприємства, на підприємстві існує необхідність у вдосконаленні організаційних засад їх здійснення, оскільки неузгодженість дій структурних підрозділів у процесі поставки продукції за кордон, а також недостатня обґрунтованість управлінських рішень, які приймаються працівниками, призводить до понесення підприємством додаткових витрат і, відповідно, зниження рівня ефективності.

На наш погляд, однією з ключових організаційних проблем ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» у сфері експорту є відсутність чіткого цільового спрямування експортних операцій підприємства. На нинішньому етапі підприємство експортує на зовнішні ринки продукцію різних товарних груп, при чому цілі таких поставок є неоднаковими: говорячи про експорт меблів, цілями цього процесу можуть бути як збільшення обсягів доходів у іноземній валюті, так і підвищення рівня пізнаваності продукції (якщо мова йде про останні, найбільш якісні колекції меблів), так і зменшення обсягів запасів (якщо мова йде про залишки продукції). Говорячи про експорт фурнітури, відзначимо, що цілями цього процесу може стати як забезпечення післяпродажного обслуговування клієнтів (які придбали меблі ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» раніше і тепер потребують заміни окремих деталей), так і зменшення обсягів запасів на складі підприємства. Експорт будівельних матеріалів, а також дров та брикетів має на меті, у першу чергу, формування додаткових джерел отримання

доходів, рідше – зменшення обсягів запасів і відповідних витрат. Матриця цілей експортних операцій ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» представлена у табл. 2.1.

Таблиця 2.1.

Матриця цілей експортних операцій ТОВ «ЕНО Меблі Лтд»

Товарна група/ Мета експорту	Збільшення обсягів доходів	Диверсифікація джерел отримання доходів	Зменшення витрат на зберігання запасів	Формування позитивного іміджу підприємства
Меблі	За умови продажу на зовнішні ринки нових колекцій		За умови продажу колекцій попередніх періодів/залишків продукції	За умови продажу на зовнішні ринки нових колекцій
Фурнітура	За умови поставки покупцю лише фурнітури як окремого товару підприємства	За умови поставки покупцю лише фурнітури як окремого товару підприємства		За умови експорту фурнітури до колекцій, які були продані покупцю раніше
Будівельні матеріали		Завжди	За умови продажу залишків продукції	
Дрова та брикети		Завжди	За умови продажу залишків продукції	

Джерело: складено автором

На нинішньому етапі на підприємстві не існує відмінностей у процесі стимулювання експорту залежно від того, якою є мета експортної операції, відповідно, маркетингові інструменти не завжди є релевантними, що не дозволяє ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» отримати максимально можливі обсяги експортних доходів. З огляду на це, розробляючи стратегію просування продукції на зовнішні ринки, пропонуємо посилити координацію між менеджерами, які здійснюють супровід експортної операції, та маркетингологами для забезпечення позитивного впливу маркетингу на процес здійснення операцій з продажу продукції за кордоном.

Зокрема, пропонуємо для тих товарів, експорт яких здійснюється з метою збільшення доходів, встановлювати ціни з максимально високим рівнем націнки (та наданням знижок при укладенні довгострокових угод,

замовленні великих обсягів продукції), зважаючи на те, що попит на зазначену категорію продукції є достатньо високим. Водночас саме ці товари доцільно найбільшою мірою рекламувати та представляти на міжнародних іміджевих заходах для підвищення інтересу споживачів до них.

На товари, які експортуються за кордон у контексті диверсифікації джерел отримання доходів, пропонуємо встановлювати ціни на рівні ринкових, проте не здійснювати активної маркетингової підтримки їх експорту. Це дозволить підприємству забезпечити прийнятний рівень рентабельності таких операцій.

Для тих товарів, які експортуються за кордон з метою мінімізації витрат підприємства на зберігання запасів на складі пропонуємо надавати знижки для стимулювання збуту.

Розглядаючи товари, які експортуються за кордон у іміджевих цілях, зазначимо, що тут існує відмінність у підходах до маркетингової підтримки та ціноутворення. Для меблів доцільно забезпечувати реалізацію маркетингових заходів та встановлювати високі ціни, для фурнітури – встановлювати нижчі порівняно з цінами для решти клієнтів ціни, а умови поставки прописувати у зовнішньоторговельних договорах.

На наш погляд, дотримання цільового підходу у процесі експорту, з одного боку, дозволить менеджерам використовувати різні комунікаційні стратегії у процесі проведення переговорів з покупцями, а з іншого - забезпечить відповідність маркетингових інструментів потребам підприємства.

Наступним організаційним вдосконаленням процесу здійснення експорту ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» є усунення диспропорцій, які існують у завантаженості окремих працівників. З огляду на те, що одночасно на підприємстві здійснюються декілька операцій з експорту (які можуть перебувати на різних стадіях), які вимагають залучення одних і тих самих працівників, існує висока вірогідність того, що надмірна завантаженість останніх призведе до збільшення часу, необхідного для здійснення операції.

Для вирішення окресленої проблеми пропонуємо використовувати на підприємстві метод КАНБАН, який дозволить контролювати, на якій саме стадії перебуває кожна з операцій, і які фактори гальмують її завершення.

Метод КАНБАН полягає у візуалізації поточного стану виконання кожної з операцій. Для забезпечення максимальної ефективності його використання необхідно розбити увесь процес здійснення експортної операції на окремі етапи залежно від того, який з фахівців підприємства несе відповідальність за його перебіг (це може бути етап планування, проведення переговорів, укладання договору, підготовки документів, відвантаження продукції тощо). Зазначимо, що при визначенні відповідального за кожен етап фахівця доцільно брати до уваги не окремих працівників, а функціональних ролей, які, відповідно, можуть виконувати одночасно декілька працівників.

Відповідно, на основі такого розподілу, буде сформовано матрицю: стадія експортного процесу/відповідальний виконавець (оскільки, на різних етапах процесу одночасно можуть бути залучені кілька відповідальних виконавців), у ланках якої будуть розміщуватися усі експортні операції ТОВ «ЕНО Меблі Лтд».

Ми пропонуємо для зручності створити матрицю КАНБАН експортних операцій ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» на мережевому ресурсі підприємства із доступом усіх працівників, залучених у процес.

Кожному працівнику підприємства для використання у згаданій матриці буде присвоєно відповідний колір, таким чином, відкривши "матрицю", можна буде побачити, на якій із стадій процесу виникає найбільше проблем, з якою з функціональних ролей це пов'язано та чи рівномірним є завантаження різних працівників.

Відповідно, якщо на підприємстві спостерігатиметься збільшення строків реалізації певної експортної операції ТОВ «ЕНО Меблі Лтд», скориставшись сформованою матрицею КАНБАН можна буде виявити, з яких причин це відбувається: можливо існують проблеми у реалізації функцій однією з функціональних ролей (у такому випадку необхідно буде виявити,

які саме причини це обумовлюють, і усунути їх), або ж хтось з працівників надмірно завантажений і не встигає виконувати усі покладені на нього обов'язки (у такому випадку доцільно буде перерозподілити завдання з тим, щоб забезпечити ефективність роботи кожного зі співробітників).

Окрім того, що створення таблиці КАНБАН дозволить пришвидшити виконання усіх процедур, необхідних для здійснення експортних операцій, використання цієї методики менеджменту дозволить вдосконалити управлінські процеси в цілому на підприємстві.

Ще одним напрямом удосконалення організаційних передумов здійснення експортних операцій ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» є формування бази даних про усіх контрагентів, з якими співпрацює, співпрацювало або потенційно може співпрацювати підприємство (за умови, якщо з такою компанією було здійснено хоч один контакт).

Така база даних може бути сформована ІТ-відділом підприємства на основі потреб, які будуть сформовані безпосередніми учасниками процесу здійснення експортних операцій. Наразі у мережі Інтернет є достатня кількість ресурсів, на базі яких подібний інструмент упорядкування контрагентів ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» може бути розроблено.

Метою систематизації інформації про існуючих та потенційних покупців є надання працівникам оперативного доступу до даних, які стосуються історії співпраці, особливостей взаємодії, специфічних запитів чи вимог, які висуваються до продукції, контактних осіб, основних аспектів зовнішньоторговельних угод.

У той самий час, якщо продукт буде розроблятися фахівцями підприємства, він дасть змогу врахувати усі їх потреби, що забезпечить максимальну ефективність його використання. Також відзначимо, що внесення до системи інформації про обсяги експорту, розмір отриманих доходів та понесених витрат дасть можливість підвищити ефективність процесу контролю за експортними операціями ТОВ «ЕНО Меблі Лтд».

Загалом, зважаючи на те, що і таблиця КАНБАН, і база даних контрагентів мають бути створені на мережевому ресурсі, пропонуємо

створити для забезпечення максимальної зручності працівників внутрішній портал "Зовнішньоекономічна діяльність", на якому буде розміщено детальну інформацію про операції ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» із зарубіжними партнерами.

На такому порталі може розміщуватися інформація про законодавство, яким регулюється здійснення експортних операцій в Україні, дані про зовнішні ринки, на які здійснюються поставки, у тому числі законодавчі вимоги до продукції; розміщено документи (стандарти якості, сертифікати), які найчастіше просять зарубіжні контрагенти, шаблони зовнішньоторговельних угод; створено реєстр існуючих договорів (із включенням посилання даних у базу даних постачальників), описано послідовність виконання дій при здійсненні експортних операцій.

Створення такого внутрішнього порталу дозволить систематизувати усю інформацію про експортні операції підприємства, сприятиме підвищенню ефективності процесу взаємозамінності фахівців, які працюють із зовнішньоторговельними угодами, спростить адаптацію нових співробітників, оскільки вони матимуть можливість самостійно знайти усю необхідну їм інформацію. Як наслідок, вірогідність допущення помилок у процесі організації експортних операцій буде знижена, що справить позитивний вплив на фінансові результати ТОВ «ЕНО Меблі Лтд».

На наш погляд, впровадження на досліджуваному підприємстві організаційних змін, про які йшлося вище, дозволить підприємству якісно вдосконалити процес здійснення експортних операцій, а також забезпечить збільшення їх ефективності, оскільки диференціація маркетингової підтримки поставок за кордон різних груп товарів дозволить оптимізувати витрати на збут та збільшити рівень отриманих доходів за рахунок вдосконалення цінової політики.

Також адміністративні витрати ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» будуть зменшені внаслідок забезпечення оптимального розподілу функціональних обов'язків між працівниками, що забезпечить можливість збільшення виконуваної ними роботи (табл. 2.2).

Таблиця 2.2.

**Напрями вдосконалення організаційних засад здійснення
експортних операцій ТОВ «ЕНО Меблі Лтд»**

Напрямок вдосконалення організаційних засад здійснення експорту	Заходи, що мають бути реалізовані	Очікуваний ефект	Витрати
Здійснення групування експортних операцій за їх метою	Класифікація експортних операцій залежно від цілей Визначення оптимальних умов маркетингової підтримки експорт	Підвищення ефективності експортних операцій внаслідок відповідності цін вимогам ринку	У межах існуючого бюджету
Впровадження методу КАНБАН	Формалізація процесу здійснення експортних операцій Визначення функціональних ролей, залучених у процес Візуалізація фактичного перебігу усіх експортних операцій	Зменшення кількості помилок у процесі організації експорту, зменшення часу на виконання операцій, оптимізація навантаження на працівників	У межах існуючого бюджету
Формування внутрішнього порталу "Зовнішньоекономічна діяльність"	Формування концепції внутрішнього порталу Підготовка документів для наповнення ресурсу Розміщення інформації на порталі та його супровід Формування бази даних контрагентів	Систематизація інформації у сфері експорту, підвищення ефективності взаємозаміни працівників, спрощення процесу адаптації нових співробітників	Оплата доступу до мережевих ресурсів для формування бази даних – 28 тис. грн (1 тис. євро)

Джерело: складено автором

Таким чином, реалізація наданих нами рекомендацій справить позитивний вплив на експортні операції ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» та у цілому на господарську діяльність цього підприємства. Активне впровадження ІТ систем у процес підтримки роботи менеджерів, які здійснюють комунікації з контрагентами, а також використання сучасних інструментів менеджменту у повній мірі відповідає вимогам сучасного бізнес-середовища і тенденціям розвитку ринку. Впровадження наданих рекомендацій дозволить підприємству вирішити проблеми, які на нинішньому етапі негативно впливають на перебіг експортних операцій, та створити передумови для підвищення їх ефективності.

2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності експорту підприємства

Окрім організаційних умов здійснення експортних операцій у процесі вдосконалення зовнішньоторговельних операцій важливо реалізувати заходи, які дозволять підвищити їх ефективність. Зазначена мета може бути досягнута двома шляхами: через збільшення доходів (без відповідного зростання витрат) та через зменшення видатків.

Розглядаючи напрям зростання доходів, відзначимо, що основним інструментом досягнення цієї цілі може стати цінова політика. При наданні рекомендацій стосовно вдосконалення організаційних умов здійснення експортних операцій ми зазначали, що для окремих товарів, які експортує ТОВ «ЕНО Меблі Лтд», ціни можна підвищити – мова іде, зокрема, про сучасні меблі, дизайн яких відповідає потребам клієнтів, а також фурнітуру (у випадку, якщо її придбання здійснюється відокремлено від імпорту меблів підприємства). Розглядаючи зростання ефективності експорту підприємства в цілому, зазначимо, що передумовою цього є відповідне збільшення частки товарів, про які йшлося вище, у структурі продажів.

Відзначимо, що на нинішньому етапі найбільш ефективним для ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» є експорт будівельних матеріалів, що пов'язано з нижчою порівняно з меблями собівартістю такої продукції. Водночас ситуація, яка склалася, є нелогічною, оскільки більш складна у виробництві продукція має бути реалізована з вищим рівнем рентабельності.

Аналогічно, фурнітура, яка за належної маркетингової підтримки може виступати самостійним високорентабельним товаром, нині продається лише тим підприємствам, які використовують її для заміни зламаних деталей меблів ТОВ «ЕНО Меблі Лтд». Це обумовлює низьку ефективність її експорту і не дозволяє ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» отримати додаткові експортні доходи.

У процесі стимулювання експорту меблів та фурнітури важливо визначити, які саме характеристики цієї продукції роблять її кращою за

товари, запропоновані конкурентами. Коли мова йде про меблі, які виробляються ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД», необхідно у першу чергу брати до уваги, що переважна їх частина виготовляється з натуральної деревини, у той час як аналогічна продукція багатьох зарубіжних меблевих фабрик виробляється із замінників.

Ще однією перевагою ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» є те, що будучи членом Громадської ради при Державному агентстві лісових ресурсів України, ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» інтенсивно розбудовує лісову інфраструктуру, для чого ініціювало перехід від групової до індивідуальної сертифікації FSC закарпатських лісів, а також створення Асоціації відповідальних лісопромислових підприємств України. Окрім цього, ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» активно співпрацює з FSC - Лісовою опікунською радою (англ. Forest Stewardship Council), яка була заснована у 1993 році у Торонто (Канада) групою екологічних організацій, лісових компаній та лісових профспілок. Місія FSC – ведення екологічно відповідального, соціально вигідного і економічно життєздатного управління лісами в світі. Підприємство володіє всіма необхідними ліцензіями та дозволами на проведення заготівельних. Таким чином, завдяки інтегрованій бізнес-моделі, що охоплює весь технологічний ланцюг постачання від лісозаготівлі до готових виробів, ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» забезпечує гарантії кінцевому споживачеві, згідно стандартів міжнародної організації FSC, що ліс є легально заготовленим без порушення екологічних норм та техніки безпеки.

Згаданий факт може стати основою для маркетингової компанії ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» - підвищення ціни на меблі та дерев'яну фурнітуру досліджуване підприємство може обґрунтувати їх виробництвом із дотриманням екологічних стандартів та відповідальним ставленням підприємства до ведення бізнесу.

Зважаючи на те, що ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» експортує продукцію на ринки розвинутих країн, екологічний фактор може стати вагомим аргументом на користь придбання меблів саме зазначеного підприємства.

Для популяризації продукції на зовнішніх ринках ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» доцільно брати активну участь у локальних виставках, меблевих салонах тощо. Для зменшення витрат, пов'язаних із участю у таких заходах, на ті з них, які не передбачають присутність великих замовників, доцільно брати з собою лише каталоги та зразки деревини, з якої виготовляється продукція. Таким чином підприємство зможе при обмеженому бюджеті взяти участь у достатньо великій кількості заходів, що позитивно позначиться на попиті на його продукцію. Перелік виставок, участь у яких доцільно прийняти ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД», представлено у табл. 2.3.

Таблиця 2.3.

Перелік міжнародних меблевих виставок та салонів у 2020 р.

Дата проведення	Назва заходу	Місце проведення
21-26 січня	Imob 2020. Istanbul Furniture Fair	Стамбул, Туреччина
22-25 січня	KlimaHouse 2020*.	Італія, Больцано
4-7 лютого	Budma 2020.	Польща, Познань
4-8 лютого	Stockholm Furniture Fair 2020.	Швеція, Стокгольм
5-8 лютого	Interior Mebel 2020.	Україна, Київ
4-7 березня	KIFF - Kiev International Furniture Forum 2020.	Україна, Київ
18-21 березня	World of Furniture 2020.	Болгарія, Софія
7-9 квітня	FUBE. Furniture of Ukraine Business Expo. 2020.	Україна, Київ
8-11 вересня	Wood & Technology - Trä & Teknik 2020.	Швеція, Стокгольм

Джерело: складено за матеріалами [30]

Примітка: спеціалізована виставка, присвячена виключно енергетично ефективному та екологічному виробництву меблів

На наш погляд, з-поміж перелічених заходів, ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» особливу увагу доцільно звернути на захід "KlimaHouse 2020", оскільки на цьому заході будуть присутні саме ті клієнти, які звертають увагу на технології та матеріали, з використанням яких виробляються меблі. Таким чином, на вказаній виставці підприємство зможе встановити контакти з цільовою групою споживачів.

Також доцільною буде участь ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» у заходах, які будуть проводитися в Україні – на наступний рік заплановано щонайменше три подібні виставки. Витрати на участь у них порівняно із закордонними заходами будуть нижчими, оскільки транспортні витрати та добові для України є нижчими, і оплата участі у конференції здійснюється у національній валюті. При цьому учасниками таких заходів будуть у тому числі міжнародні компанії, на замовлення яких ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» може у майбутньому здійснювати виробництво меблів. Таким чином, пошук можливостей для збільшення обсягів замовлень має здійснюватися ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» із використанням усіх можливостей.

Зважаючи на те, що у цільових для ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» країнах проводиться велика кількість виставок і салонів, інформацію про вартість яких можна отримати лише під час безпосереднього спілкування з організаторами, підприємству доцільно на початку року фіксувати бюджет на участь у таких заходах, і усі подальші рішення приймати з огляду на його обсяг. Таким чином, якщо підприємство матиме сумніви стосовно того, чи доцільно брати участь у заході, залишок бюджету може стати аргументом, на основі якого прийматиметься рішення.

Ще одним важливим фактором, який впливає на ефективність експорту, та має бути врахований ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» у процесі формування експортних цін, є коливання курсу національної валюти, у результаті якого обсяг доходів у національній валюті постійно змінюється. Вплив валютного фактора на ефективність експортних операцій підприємства може бути як позитивним, так і негативним, з огляду на що при обґрунтуванні експортних цін менеджерам ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» доцільно встановити мінімальний рівень ефективності, нижче якого не може знижуватися показник конкретної операції. Відповідно, за умови, якщо обсяг доходу від експорту у національній валюті внаслідок зміни валютного курсу буде недостатнім для забезпечення встановленого рівня ефективності, необхідним буде перегляд ціни у іноземній валюті таким чином, щоб плановий показник був досягнутий.

Поряд із реалізацією заходів, які дозволять ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» збільшувати доходи від експорту, підприємству доцільно розглянути можливості зменшення обсягів витрат. Одним із резервів у даному напрямку є скорочення витрат на пакування.

На нинішньому етапі для пакування меблів ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» використовуються коробки із фірмовим логотипом підприємства, нанесення якого збільшує витрати порівняно з придбанням звичайних пакувальних матеріалів на 3%. З огляду на масштаби діяльності ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД», така економія буде досить суттєвою для підприємства, що дозволить у перспективі підвищити ефективність експортних операцій.

З одного боку нанесення відповідного маркування пов'язане з забезпеченням пізнаваності бренду підприємства, втім для досягнення згаданої мети ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» достатньо буде використовувати клейку стрічку з відповідними емблемами. Її вартість є меншою порівняно з вартістю інших пакувальних матеріалів підприємства, таким чином зміна підходу до пакування продукції може дозволити знизити експортні витрати досліджуваного підприємства.

Ще одним напрямком зменшення витрат ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» може стати перегляд існуючих підходів до здійснення поставок вантажів. Як зазначалося, досліджуване підприємство має власний транспорт, і, відповідно, здійснює поставки самостійно, що, проте, не завжди є економічно ефективним варіантом. Мова іде про те, що здійснюючи поставку продукції, завантаженим транспортний засіб є лише дорогою до місця призначення, у той час як назад він повертається без вантажів. При цьому під час розрахунку вартості перевезення для включення відповідних витрат у ціну продукції на відповідній умові Інкотермс, до уваги береться маршрут «туди-назад», таким чином для клієнта ціна продукції ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД», за якою він купує товар, є вищою, що справляє негативний вплив на цінову конкурентоспроможність підприємства. Окрім цього, у таких умовах ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» не має можливості збільшити рівень цінової націнки для забезпечення вищої ефективності експортних операцій.

Сфера міжнародних автомобільних перевезень України сьогодні активно розвивається, що обумовлює можливість знайти на ринку України перевізників, які запропонують ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» умови здійснення транспортної операції, які будуть кращими за варіант його здійснення власними силами (це пов'язано з тим, що такі компанії можуть мати замовлення на здійснення доставки вантажу в Україну з тієї країни, до якої спрямовується вантаж). Таким чином, на етапі здійснення підготовки експортної операції менеджерам ЗЕД доцільно провести переговори з підприємствами, які здійснюють автомобільні перевезення, щодо того, якою буде вартість доставки продукції за певним маршрутом. При цьому співпрацювати ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» доцільно лише з тими підприємствами, репутація яких є найбільш надійною, оскільки це дозволить мінімізувати ризики невчасної доставки продукції покупцю або ж її пошкодження.

У тому випадку, якщо менеджерам ЗЕД ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» вдасться знайти перевізника, який зможе запропонувати підприємству більш вигідні умови здійснення відповідної операції, йому доцільно скористатися його послугами, збільшивши за рахунок цього ефективність експортної операції.

На наш погляд, менеджерам ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» необхідно на постійній основі здійснювати пошук шляхів оптимізації витрат підприємства, оскільки рівень ефективності поставок продукції на зовнішній ринок протягом останніх років є невисоким, а його динаміка є непостійною. Моніторинг середовища, у якому здійснює експортні операції досліджуване підприємство, у контексті пошуку шляхів зниження його видатків повинен стати однією з ключових функцій співробітників, залучених у процес здійснення експортних операцій, оскільки подальший розвиток підприємства у значній мірі залежить від його спроможності успішно здійснювати поставки на зовнішні ринки.

Таким чином, зростанню експортних доходів ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» сприятиме перехід підприємства до практики диференційованого ціноутворення, яке базуватиметься на наявності у продукції підприємства конкурентної переваги – екологічності деревини, з якої вона виготовляється.

Для стимулювання експорту такої продукції підприємству доцільно брати активну участь у міжнародних виставках, під час яких розповсюджуватиметься інформація про товар та демонструватимуться зразки деревини, з якої вона вироблена.

Зменшенню витрат ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» сприятиме відмова підприємства до пакування меблів в упаковку з фірмовими логотипами (використання замість цього брендованої клейкої стрічки), а також використання за наявності цінових переваг послуг транспортних компаній для здійснення доставки продукції (рис. 2.2).



**Рис. 2.2. Напрями підвищення ефективності експорту
ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД»**

Джерело: складено автором

На наш погляд, реалізація наданих нами пропозицій дозволить ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» збільшити ефективність продажу товарів на зовнішні ринки, що справить позитивний вплив на фінансові результати підприємства та створить передумови для його подальшого розвитку.

2.3. Прогнозування фінансових результатів ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» після реалізації запропонованих заходів

Важливим етапом обґрунтування заходів, реалізація яких дозволить підвищити ефективність експортних операцій ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД», є прогнозування фінансових результатів підприємства як за умови впровадження наданих нами рекомендацій, так і за відсутності будь-яких змін у організаційних засадах здійснення поставок продукції за кордон.

Ефективне планування фінансових результатів ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» потребує наявності інформації про тенденції зміни прогнозованих показників протягом попередніх періодів. Це дозволить розрахувати, якими будуть показник господарської діяльності за умови, якщо тенденції розвитку підприємства залишаться незмінними, а якими вони зможуть бути якщо той чи інший елемент доходів та витрат зміниться (за впливу тих чи інших факторів зовнішнього або внутрішнього середовища).

З огляду на необхідність побудови прогнозів на основі тенденцій попередніх періодів, нами було розраховано середньорічні темпи зростання основних елементів доходів та витрат за останні 5 років. Було виявлено, що за останні 5 років чистий дохід підприємства від реалізації товарів, робіт, послуг зростав у середньому на 50% щороку, у той час як собівартість продукції збільшувалася на 44% на рік. Випередження темпів зростання чистого доходу над собівартістю дозволило ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» нарощувати валовий прибуток.

Інші операційні доходи досліджуваного підприємства збільшувалися у середньому на 55% щороку, і можна очікувати, що протягом 2020 – 22 рр. така

тенденція буде зберігатися. Адміністративні витрати за останні 5 років зростали на 61% на рік, темп зростання витрат на збут складав 1,71 (що, на наш погляд, стало одним із факторів, які дозволили ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» збільшити доходи як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках), інших операційних витрат – 1,6.

Попри те, що надані нами рекомендації не матимуть впливу на неопераційні доходи і витрати, для розрахунку чистого фінансового результату нами було спрогнозовано також їх обсяг на наступні роки (ці елементи доходів і витрат будуть незмінними за всіх сценаріїв, за якими буде здійснюватися прогнозування). Так, за попередні періоди інші доходи підприємства у середньому збільшувалися у 6 разів на рік, фінансові витрат зростали на 53% щороку, інші витрати – у 2,22 рази. Відзначимо також, що у 2018 р. ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» вперше мало витрати від участі в капіталі, і ми прогнозуємо, що їх обсяг протягом наступних років буде незмінним (оскільки інших даних на підприємстві отримано не було).

Також зазначимо, що за основу при здійсненні прогнозу ми брали інформацію про планові обсяги доходів та витрат, отримані на ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД». Здійснені нами розрахунки засвідчили, що за умови незмінності підходів до здійснення експортних операцій, чистий дохід підприємства у 2020 р. складе 229630360,18 грн., а до 2022 р. він збільшиться до 513674750,68 грн., при цьому собівартість реалізованої продукції на кінець прогнозного періоду складе 331861460,59 грн. У результаті, чистий фінансовий результат у 2022 р. дорівнюватиме 181813290,09 грн.

Інші операційні доходи, на динаміку яких надані нами рекомендації не впливатимуть, за усіх сценаріїв у 2022 р. дорівнюватимуть 334297242,16 грн., водночас за незмінності тенденцій адміністративні видатки ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» збільшаться до 30303103,28 грн.

Витрати на збут за умови збереження попередніх періодів складуть 155301834,53 грн, інші операційні витрати - 376897075,32 грн. У результаті такої динаміки доходів і витрат фінансовий результат від операційної

діяльності у 2022 р. буде від'ємним і складе 46391480,88 грн. У той самий час, інші доходи, за умови подальшого їх зростання тими ж темпами, що і у попередніх періодах, дорівнюватимуть 2245773543,80 грн., що дозволить компенсувати отриманий збиток від операційної діяльності. При цьому фінансові витрати у обсязі 23472694,59 грн., витрати від участі в капіталі, які складатимуть 222480,10 грн. та інші витрати обсягом 64095066,34 грн. не справлять кардинального впливу на фінансовий результат ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД», і прибуток підприємства до оподаткування дорівнюватиме 2111591821,89 грн, а чистий фінансовий результат (за умови сплати податку на прибуток у повному обсязі) складатиме 1668157539,29 грн. (Додаток Н).

Таким чином, навіть за умови збереження існуючих тенденцій ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» буде прибутковим, втім позитивний фінансовий результат у цьому випадку забезпечуватиметься за рахунок неопераційних доходів.

При розрахунку фінансових результатів за оптимістичним сценарієм нами було здійснено припущення, що вдосконалення цінової політики та стимулювання збуту меблів та фурнітури дозволить ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» збільшити обсяги чистого доходу на 10% порівняно з базовим сценарієм (у 2022 р. його обсяг дорівнюватиме 683701093,2 грн), у той час як собівартість продукції зросте усього на 7% порівняно з прогнозом за незмінності підходів до здійснення експортних операцій (її обсяг складатиме 406544559,3 грн). У результаті, валовий прибуток ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» за такого прогнозу у 2022 р. дорівнюватиме 277156533,9 грн. (Додаток П)

Як зазначалося, інші операційні доходи підприємства будуть незмінними за усіх варіантів прогнозу, адміністративні витрати також не будуть зростати, оскільки переважна частина наданих нами рекомендацій буде реалізовуватися у межах існуючого бюджету ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД». У той самий час витрати на збут підприємства зростуть на 185000 тис. грн. у 2020 р. (витрати на участь у міжнародних виставках – 135 тис. грн. та витрати на друк рекламних матеріалів з акцентом на екологічності продукції – 50 тис. грн.) та на 135000 грн. у 2021 та 2022 рр. (підприємство матиме можливість повторно

використовувати розроблені раніше матеріали, а їх оновлення та друк здійснюватимуться у межах того бюджету, який для цих потреб підприємство має на нинішньому етапі, і який, відповідно, закладений у базовий прогноз). Таким чином, у 2020 р. витрати на збут ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» за умови впровадження наданих рекомендацій будуть дорівнювати 53369995,33 грн, а у 2022 р. - 156207729,58 грн.

Реалізація наданих нами рекомендацій передбачає також збільшення на 28 тис. грн. інших операційних витрат (придбання доступу до мережевих ресурсів для формування бази даних постачальників), у результаті чого у 2022 р. їх обсяг складатиме 376968366,34 грн. Таким чином, фінансовий результат від операційної діяльності у 2022 р. буде дорівнювати 47974576,84 грн., що вказує на те, що реалізація наших пропозицій дозволить зробити операційну діяльність ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» у прогнозному періоді успішною.

За незмінності неопераційних доходів і витрат порівняно з базовим прогнозом фінансовий результат ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» до оподаткування на кінець прогнозного періоду дорівнюватиме 2205957879,61 грн., а чистий прибуток, відповідно, - 1742706724,89 грн. (що на 74549185,60 грн. більше за результат, який може отримати підприємство за умови збереження існуючих тенденцій).

Поряд з варіантом, за якого реалізація наданих нами рекомендацій дозволить ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» збільшити обсяги реалізованої продукції, вірогідною є ситуація, за якої витрати на збут та інші операційні витрати підприємства збільшаться, а обсяг чистого доходу – ні. За такого (песимістичного) сценарію, фінансовий результат підприємства від операційної діяльності у 2020 – 2022 рр. буде від'ємним і на кінець прогнозного періоду дорівнюватиме 47368666,96 грн., відповідно фінансовий результат до оподаткування складе 2110614635,81 грн., а чистий прибуток - 1667385562,29 грн. (Додаток Р).

Здійснені розрахунки свідчать, що навіть за негативного сценарію діяльність ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» внаслідок понесення витрат на реалізацію

наданих рекомендацій не стане збитковою, таким чином їх впровадження є доцільним.

Зважений сценарій, який базується на припущенні про однакову вірогідність позитивного та негативного сценаріїв, свідчить, передбачає, що у 2022 р. чистий дохід ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» дорівнюватиме 598687921,9 грн., собівартість реалізованої продукції - 369203009,9 грн., а валовий прибуток, відповідно, 229484912,0 грн. (Додаток С).

За умови понесення досліджуванним підприємством додаткових збутових та інших операційних витрат фінансовий результат від операційної діяльності складе 302954,9 грн. (тобто операційна діяльність буде навіть за зваженого підходу прибутковою), фінансовий результат до оподаткування - 2158286257,7 грн., а чистий прибуток - 1705046143,6 грн.

Такий прогноз свідчить про можливість досягнення підприємством значних обсягів діяльності та підвищення протягом наступних років прибутковості господарської діяльності.

Висновки до розділу 2

З метою вдосконалення організаційних умов експортних операцій ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» пропонуємо посилити координацію між менеджерами, які здійснюють супровід експортної операції, та маркетологами для забезпечення позитивного впливу маркетингу на процес здійснення операцій з продажу продукції за кордоном.

Також необхідним є усунення диспропорцій, які існують у завантаженості окремих працівників шляхом використання методу КАНБАН, який дозволить контролювати, на якій саме стадії перебуває кожна з операцій, і які фактори гальмують її завершення.

Ще одним напрямом удосконалення організаційних передумов здійснення експортних операцій ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» є формування ІТ-відділом бази даних про усіх контрагентів підприємства. Для забезпечення максимальної зручності працівників пропонуємо створити також внутрішній портал "Зовнішньоекономічна діяльність", на якому буде розміщено детальну інформацію про операції ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» із зарубіжними партнерами.

Також вважаємо, що зростанню експортних доходів ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» сприятиме перехід підприємства до практики диференційованого ціноутворення, яке базуватиметься на наявності у продукції підприємства конкурентної переваги – екологічності деревини, з якої вона виготовляється, та стимулювання експорту. Зменшенню витрат ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» сприятиме відмова від пакування меблів в упаковку з фірмовими логотипами (використання замість цього брендкованої клейкої стрічки), а також використання за наявності цінових переваг послуг транспортних компаній для здійснення доставки продукції.

Здійснені нами розрахунки засвідчили, що за умови незмінності підходів до здійснення експортних операцій чистий фінансовий результат (за умови сплати податку на прибуток у повному обсязі) складатиме 1668157539,29 грн., а за умови реалізації наданих рекомендацій - 1705046143,6 грн.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

ТОВ «Ено Меблі Лтд» - одне з провідних підприємств деревообробної галузі, що спеціалізується в основному на виробництві та продажу меблів на території України та за кордоном. За 5 років обсяги діяльності ТОВ «Ено Меблі Лтд» збільшилися у 5 разів, при чому підприємство було прибутковим протягом усього досліджуваного періоду. Водночас, попри збільшення обсягів отриманих прибутків, рівень рентабельності порівняно з 2015 р. мав тенденцію до зменшення, що вказує на доцільність пошуку шляхів оптимізації витрат підприємства. Також проблемним аспектом діяльності ТОВ «Ено Меблі Лтд» є висока залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Підприємство активно здійснює поставки меблів, а також інших товарів деревообробної галузі (будівельних матеріалів, фурнітури, дров) за кордон, при чому можна констатувати зростання чистого доходу та прибутку від експорту усіх груп товарів. Окрім цього, порівняно з 2014 р. відбулося зростання коефіцієнта ефективності експорту ТОВ «Ено Меблі Лтд», проте необхідно відмітити коливання у значенні цього показника у 2015-2017 рр.

ТОВ «Ено Меблі Лтд» належить до підприємств, які максимально адаптуються до вимог клієнтів, таким чином умови поставки (тобто базис Інкотермс) є різними для різних операцій (залежно від запиту клієнта та специфіки продукту). Найбільш уживаними у практиці ТОВ «Ено Меблі Лтд» є такі умови Інкотермс як FCA, CIP та CPT. Оплата за продукцію, поставлену підприємством, здійснюється в євро, найчастіше на умови повної або часткової передплати.

Організація експортних операцій здійснюється менеджерами ЗЕД ТОВ «Ено Меблі Лтд» у взаємодії з працівниками інших структурних підрозділів. До проблем у сфері організації експорту на наш погляд належить сьогодні незначна маркетингова підтримка цього процесу, що гальмує можливості розширення кола зарубіжних партнерів та збільшення обсягів збуту продукції за кордоном.

Однією з ключових організаційних проблем ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» у сфері експорту є відсутність чіткого цільового спрямування експортних операцій підприємства. Розробляючи стратегію просування продукції на зовнішні ринки, пропонуємо посилити координацію між менеджерами, які здійснюють супровід експортної операції, та маркетологами для забезпечення позитивного впливу маркетингу на процес здійснення операцій з продажу продукції за кордоном.

Наступним організаційним вдосконаленням процесу здійснення експорту ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» є усунення диспропорцій, які існують у завантаженості окремих працівників. З огляду на те, що одночасно на підприємстві здійснюються декілька операцій з експорту (які можуть перебувати на різних стадіях), які вимагають залучення одних і тих самих працівників, існує висока вірогідність того, що надмірна завантаженість останніх призведе до збільшення часу, необхідного для здійснення операції. Для вирішення окресленої проблеми пропонуємо використовувати на підприємстві метод КАНБАН, який дозволить контролювати, на якій саме стадії перебуває кожна з операцій, і які фактори гальмують її завершення.

Ще одним напрямом удосконалення організаційних передумов здійснення експортних операцій ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» є формування бази даних про усіх контрагентів, з якими співпрацює, співпрацювало або потенційно може співпрацювати підприємство (за умови, якщо з такою компанією було здійснено хоч один контакт). Така база даних може бути сформована ІТ-відділом підприємства на основі потреб, які будуть сформовані безпосередніми учасниками процесу здійснення експортних операцій. Наразі у мережі Інтернет є достатня кількість ресурсів, на базі яких подібний інструмент упорядкування контрагентів ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» може бути розроблено.

Зважаючи на те, що і таблиця КАНБАН, і база даних контрагентів мають бути створені на мережевому ресурсі, пропонуємо створити для забезпечення максимальної зручності працівників внутрішній портал "Зовнішньоекономічна діяльність", на якому буде розміщено детальну інформацію про операції ТОВ «ЕНО Меблі Лтд» із зарубіжними партнерами.

На такому порталі може розміщуватися інформація про законодавство, яким регулюється здійснення експортних операцій в Україні, дані про зовнішні ринки, на які здійснюються поставки, у тому числі законодавчі вимоги до продукції; розміщено документи (стандарти якості, сертифікати), які найчастіше просять зарубіжні контрагенти, шаблони зовнішньоторговельних угод; створено реєстр існуючих договорів (із включенням посилання даних у базу даних постачальників), описано послідовність виконання дій при здійсненні експортних операцій.

Також вважаємо, що зростанню експортних доходів ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» сприятиме перехід підприємства до практики диференційованого ціноутворення, яке базуватиметься на наявності у продукції підприємства конкурентної переваги – екологічності деревини, з якої вона виготовляється. Для стимулювання експорту такої продукції підприємству доцільно брати активну участь у міжнародних виставках, під час яких розповсюджуватиметься інформація про товар та демонструватимуться зразки деревини, з якої вона вироблена.

Зменшенню витрат ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» сприятиме відмова підприємства до пакування меблів в упаковку з фірмовими логотипами (використання замість цього брендованої клейкої стрічки), а також використання за наявності цінових переваг послуг транспортних компаній для здійснення доставки продукції.

Здійснені нами розрахунки засвідчили, що за умови незмінності підходів до здійснення експортних операцій, чистий дохід підприємства до 2022 р. він збільшиться до 513674750,68 грн., прибуток підприємства до оподаткування дорівнюватиме 2111591821,89 грн, а чистий фінансовий результат (за умови сплати податку на прибуток у повному обсязі) складатиме 1668157539,29 грн.

Зважений сценарій, який базується на припущенні про однакову вірогідність позитивного та негативного сценаріїв, передбачає, що у 2022 р. чистий дохід ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» дорівнюватиме 598687921,9 грн., собівартість реалізованої продукції - 369203009,9 грн., а чистий прибуток - 1705046143,6 грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акименко О. Ю. Формування механізму сучасного регулювання зовнішньоекономічної діяльності як важливої передумови розвитку експортно орієнтованого виробництва [Електронний ресурс] / О. Ю. Акименко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2019. - Вип. 24(1). - С. 5-9.
2. Активізація експортної діяльності підприємств України: недоторговані ринки та торговельні бар'єри [Текст] : монографія. - Харків : Лідер, 2019. - 216 с.
3. Андришин В.П. Експортна діяльність деревообробних підприємств Закарпатської області: тенденції та напрями розвитку [Текст] : [монографія] / В. П. Андришин, В. М. Бондаренко ; Держ. ВНЗ "Ужгород. нац. ун-т". - Ужгород : АУТДОР-ШАРК, 2016. - 222 с.
4. Бабій І. В. Напрями підвищення експортно-імпортного потенціалу підприємств за умов активізації інтеграційних процесів [Електронний ресурс] / І. В. Бабій // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. - 2018. - Вип. 4. - С. 75-78.
5. Войцешин В. П. Аспектний підхід розвитку вітчизняного експортного потенціалу [Електронний ресурс] / В. П. Войцешин // Причорноморські економічні студії. - 2018. - Вип. 32. - С. 16-19.
6. Волошан І. Г. Методичний підхід до оцінки ефективності експортної діяльності промислового підприємства [Електронний ресурс] / І. Г. Волошан // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2019. - Вип. 24(1). - С. 74-77.
7. Глущенко Я. І. Компаративний аналіз експортно-імпоротної діяльності України і європейських країн [Електронний ресурс] / Я. І. Глущенко, В. М. Стефківський // Науковий вісник Ужгородського національного

- університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2019. - Вип. 24(1). - С. 90-95.
8. Горбаль Н. І. Тенденції та перспективи розвитку українського експорту [Електронний ресурс] / Н. І. Горбаль, В. В. Гресько, Р. В. Гудима // Бізнес Інформ. - 2019. - № 1. - С. 73-78.
 9. Горяча О. Л. Експортний потенціал підприємств України [Електронний ресурс] / О. Л. Горяча, О. Є. Трашков, Б. А. Шестаков // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. - 2018. - № 3. - С. 53–58.
 10. Гринько П. О. Діагностика факторів зовнішнього середовища, які впливають на розвиток експортно-імпоротної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / П. О. Гринько // Бізнес Інформ. - 2018. - № 8. - С. 51-56.
 11. Експортно-імпортні операції [Текст] : навч. посіб. / Я. В. Белінська [та ін.] ; Ун-т держ. фіск. служби України. - Ірпінь : Ун-т ДФС України, 2018. - 253 с.
 12. ЗЕД: послуги, товари та переробка продукції. ЗЕД-контракт: особливості оформлення. Імпорт та експорт товарів і послуг. Облік сільгосппідприємствами нестач, пов'язаних з експортом зерна. Валютні обмеження [Текст] : практ. керівництво. - Дніпропетровськ : Баланс-Клуб, 2017. - 111 с.
 13. Карасьова Н. А. Методологічні особливості дослідження експортоорієнтованої діяльності [Електронний ресурс] / Н. А. Карасьова // Бізнес Інформ. - 2019. - № 7. - С. 154-160.
 14. Кійко С. М. Особливості та технології маркетингового забезпечення експортної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / С. М. Кійко, В. О. Козуб // Бізнес Інформ. - 2018. - № 1. - С. 339-344.
 15. Колобердянко І. І. Удосконалення експортно-імпоротної діяльності України [Електронний ресурс] / І. І. Колобердянко, А. О. Карпенко // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. - 2018. - № 1.

- С. 80-86.

16. Кордонська О.І. Експортоорієнтовані стратегії у глобальній економіці [Текст] : монографія / Кордонська Олександра Ігорівна ; за наук. ред. к. е.н., доц. Ю. І. Біленка ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. - Львів : Бадікова Н. О., 2017. - 298, [1] с.
17. Крамар І. Ю. Експортно орієнтована діяльність промислових підприємств як спосіб забезпечення розвитку західного регіону України [Електронний ресурс] / І. Ю. Крамар, Н. Ю. Мариненко // Причорноморські економічні студії. - 2019. - Вип. 40. - С. 130-133.
18. Кузяків О. Спрощення процедур торгівлі в Україні: оцінки та очікування бізнесу 2018 / 2019 [Текст] : аналіт. звіт за результатами четвертої хвили щоріч. опитування укр. імпортерів та експортерів / [О. Кузяків, І. Федець] ; [Міжнар. фонд Відродження, Ін-т екон. дослідж. та політ. консультацій]. - Дніпро : Середняк Т. К., 2019. - 165 с.
19. Малярець Л. М. Аналітичне забезпечення аналізу ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Л. М. Малярець, П. О. Гринько // Проблеми економіки. - 2019. - № 1. - С. 208-216.
20. Піддубний І.А. Експортний потенціал підприємства: формування та розвиток [Текст] : монографія / Піддубний І. О., Піддубна Л. І., Шестакова О. А. ; Харків. нац. екон. ун-т ім. Семена Кузнеця. - Харків : Чальцев О. В. [вид.], 2017. - 257 с.
21. Платонова І. О. Експорт як чинник економічного зростання України в умовах міжнародної інтеграції [Електронний ресурс] / І. О. Платонова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2019. - Вип. 24(3). - С. 37-41.
22. Пугачевська К. С. Перспективи розвитку експорту України за умов євроінтеграції [Електронний ресурс] / К. С. Пугачевська, А. О. Рупчева // Бізнес Інформ. - 2019. - № 5. - С. 29-37.
23. Савіцький А. В. Активізація експортної спрямованості підприємства за

умов трансформаційних змін інтеграційних процесів та їх впливу на підвищення прибутковості [Електронний ресурс] / А. В. Савіцький // Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління. - 2019. - Т. 30(69), № 2. - С. 154-159.

24. Савіцький А. В. Специфіка формування експортної стратегії розвитку в управлінні прибутковістю промислового підприємства [Електронний ресурс] / А. В. Савіцький // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2019. - № 1. - С. 37-40.
25. Савченко О. С. Стан та перспективи розвитку експортно-імпортних операцій з будівельними матеріалами в Україні [Електронний ресурс] / О. С. Савченко, Л. Г. Савченко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2018. - № 4. - С. 298-303.
26. Тарасенко С. В. Експортна спеціалізація України: вектори розвитку [Електронний ресурс] / С. В. Тарасенко, Н. А. Глубока, Д. О. Кириченко // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". - 2018. - № 9(2). - С. 36-41.
27. Титаренко Л. М. Соціальні аспекти маркетингу експортної діяльності в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / Л. М. Титаренко, Т. Б. Сакало, Л. С. Шевельова // Бізнес-навігатор. - 2018. - Вип. 1-1. - С. 92-95.
28. Фесенко В. В. Методичний підхід до аналізу цінових відхилень в операціях експорту [Електронний ресурс] / В. В. Фесенко // Економічний простір. - 2018. - № 135. - С. 93-102.
29. Черчик Л. Статистичне дослідження експорту деревини в Україні [Електронний ресурс] / Л. Черчик, С. Бегун // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. - 2018. - № 3. - С. 102-109.
30. World of Furniture [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://www.worldfurnitureonline.com/exhibitions/upcoming-fairs-0065822.html>

Додаток Б

Вартість та абсолютна зміна активів ТОВ «Ено Меблі Лтд» у 2014 – 2018 рр., тис. грн.

Показник	На 31.12.					Абсолютна зміна				
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Необоротні активи	7913210,9	12171539,9	20990106,4	27430328,0	28013867,6	4258329,0	8818566,5	6440221,6	583539,6	20100656,7
Нематеріальні активи	1143,3	4338,0	8440,5	3732,7	190130,4	3194,6	4102,6	-4707,9	186397,7	188987,1
Незавершені капітальні інвестиції	374577,7	101084,5	752989,0	540731,7	492644,2	-273493,2	651904,5	-212257,3	-48087,5	118066,5
Основні засоби	4571939,9	7721735,4	10253960,2	17028070,1	17859478,7	3149795,5	2532224,8	6774109,9	831408,5	13287538,7
Довгострокові фінансові інвестиції	1214561,3	1238235,1	6907611,4	7278860,0	5599161,9	23673,8	5669376,3	371248,6	-1679698,1	4384600,6
Довгострокова дебіторська заборгованість	1750988,6	3106146,9	3053553,3	2285297,4	2602708,2	1355158,3	-52593,6	-768255,9	317410,8	851719,6
Відстрочені податкові активи	0,0	0,0	13551,9	293636,1	1269744,2	0,0	13551,9	280084,2	976108,1	1269744,2
Оборотні активи	16875232,7	26527528,1	39954419,6	47423981,7	81053959,4	9652295,4	13426891,5	7469562,1	33629977,8	64178726,7
Запаси	3510316,9	6890764,0	10745898,2	10744654,0	11336634,1	3380447,1	3855134,2	-1244,2	591980,1	7826317,2
Векселі одержані	0,0	16645,7	0,0	2515646,4	0,0	16645,7	-16645,7	2515646,4	-2515646,4	0,0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи послуги	10571942,7	12193229,7	25246585,9	26424257,7	48713263,5	1621287,0	13053356,2	1177671,8	22289005,7	38141320,8
Дебіторська заборгованість за рахунками: - за виданими авансами	907,9	1883,1	8944,9	0,0	11100938,3	975,2	7061,8	-8944,9	11100938,3	11100030,4
- з бюджетом	219722,7	2016814,7	701471,5	3762624,7	4778278,8	1797092,0	-1315343,2	3061153,2	1015654,1	4558556,1
Інша поточна дебіторська заборгованість	748348,4	452963,6	2613771,7	3684575,1	4723734,9	-295384,8	2160808,1	1070803,4	1039159,8	3975386,5
Гроші та їх еквіваленти	15300,6	1206120,8	555460,5	217873,2	308802,2	1190820,2	-650660,2	-337587,4	90929,0	293501,6
Витрати майбутніх періодів	1621320,6	2791,1	16376,6	15535,9	48020,2	-1618529,5	13585,5	-840,7	32484,3	-1573300,4
Інші оборотні активи	187372,9	3746315,3	65910,1	58814,7	44287,5	3558942,4	-3680405,2	-7095,4	-14527,1	-143085,4
Баланс	24788443,6	38699068,0	60944526,0	74854309,6	109067827,0	13910624,4	22245458,0	13909783,7	34213517,3	84279383,4

Джерело: складено за даними додатку А

Додаток В

Структура активів ТОВ «Ено Меблі Лтд» у 2014 – 2018 рр., грн.

Показник	На 31.12.					Абсолютна зміна				
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Необоротні активи	31,92	31,45	34,44	36,64	25,68	-0,47	2,99	2,20	-10,96	-6,24
Нематеріальні активи	0,00	0,01	0,01	0,00	0,17	0,01	0,00	-0,01	0,17	0,17
Незавершені капітальні інвестиції	1,51	0,26	1,24	0,72	0,45	-1,25	0,98	-0,52	-0,27	-1,06
Основні засоби	18,44	19,95	16,83	22,75	16,37	1,51	-3,12	5,92	-6,38	-2,07
Довгострокові фінансові інвестиції	4,90	3,20	11,33	9,72	5,13	-1,70	8,13	-1,61	-4,59	0,23
Довгострокова дебіторська заборгованість	7,06	8,03	5,01	3,05	2,39	0,97	-3,02	-1,96	-0,66	-4,67
Відстрочені податкові активи	0,00	0,00	0,02	0,39	1,16	0,00	0,02	0,37	0,77	1,16
Оборотні активи	68,08	68,55	65,56	63,36	74,32	0,47	-2,99	-2,20	10,96	6,24
Запаси	14,16	17,81	17,63	14,35	10,39	3,65	-0,18	-3,28	-3,96	-3,77
Векселі одержані	0,00	0,04	0,00	3,36	0,00	0,04	-0,04	3,36	-3,36	0,00
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи послуги	42,65	31,51	41,43	35,30	44,66	-11,14	9,92	-6,13	9,36	2,01
Дебіторська заборгованість за рахунками:	0,00	0,00	0,01	0,00	10,18	0,00	0,01	-0,01	10,18	10,18
- за виданими авансами										
- з бюджетом	0,89	5,21	1,15	5,03	4,38	4,32	-4,06	3,88	-0,65	3,49
Інша поточна дебіторська заборгованість	3,02	1,17	4,29	4,92	4,33	-1,85	3,12	0,63	-0,59	1,31
Гроші та їх еквіваленти	0,06	3,12	0,91	0,29	0,28	3,06	-2,21	-0,62	-0,01	0,22
Витрати майбутніх періодів	6,54	0,01	0,03	0,02	0,04	-6,53	0,02	-0,01	0,02	-6,50
Інші оборотні активи	0,76	9,68	0,11	0,08	0,04	8,92	-9,57	-0,03	-0,04	-0,72
Баланс	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Додаток Д

Вартість та абсолютна зміна пасивів ТОВ «Ено Меблі Лтд» у 2014 – 2018 рр., грн.

Показник	На 31.12.					Абсолютна зміна				
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Власний капітал	8688764,0	9246275,8	10534986,0	15805270,1	17670626,1	557511,8	1288710,1	5270284,1	1865356,1	8981862,1
Зареєстрований (пайовий) капітал	8911311,4	8961752,8	8961752,8	12408580,8	12408580,8	50441,4	0,0	3446828,0	0,0	3497269,4
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	221841,2	284523,0	1573233,2	3396689,3	5262045,3	62681,8	1288710,1	1823456,1	1865356,1	5040204,1
Неоплачений капітал	-444388,6	0,0	0,0	0,0	0,0	444388,6	0,0	0,0	0,0	444388,6
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	5135336,6	17375241,4	25957261,3	46787229,8	39808630,5	12239904,8	8582020,0	20829968,5	-6978599,3	34673293,9
Відстрочені податкові зобов'язання	2567668,3	268987,1	2120882,0	4014515,5	3380097,4	-2298681,2	1851894,9	1893633,5	-634418,1	812429,1
Довгострокові кредити банків	1626095,8	16056703,5	15276947,0	27171092,9	21225903,1	14430607,8	-779756,6	11894145,9	-5945189,8	19599807,3
Інші довгострокові зобов'язання	941572,5	1049517,1	8559432,3	15530801,7	15091255,4	107944,6	7509915,2	6971369,4	-439546,2	14149682,9
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	0,0	0,0	0,0	70819,7	111374,6	0,0	0,0	70819,7	40554,9	111374,6
Цільове фінансування	0,0	33,6	0,0	0,0	0,0	33,6	-33,6	0,0	0,0	0,0
Поточні зобов'язання і забезпечення	10964343,0	12077550,8	24452278,7	12261809,8	51588570,4	1113207,7	12374727,9	-12190468,9	39326760,6	40624227,3
Короткострокові кредити банків	362303,7	4472385,3	2270747,6	593670,4	14618123,6	4110081,6	-2201637,6	-1677077,3	14024453,2	14255819,9
Векселі видані	224094,3	0,0	0,0	0,0	0,0	-224094,3	0,0	0,0	0,0	-224094,3
Поточна кредиторська заборгованість: за товари, роботи, послуги	9685183,1	5710099,3	16978032,3	5538405,7	28861484,6	-3975083,8	11267932,9	-11439626,5	23323078,9	19176301,5
за розрахунками з бюджетом	34535,5	45464,5	271072,0	346767,7	243934,5	10929,0	225607,5	75695,7	-102833,2	209399,0
за розрахунками зі страхування	61202,2	96712,9	123816,8	116721,4	229609,2	35510,7	27103,8	-7095,4	112887,8	168407,0
за розрахунками з оплати праці	113022,3	191240,1	287246,9	273056,0	417587,4	78217,8	96006,8	-14190,8	144531,4	304565,1
за одержаними авансами	98226,2	106498,6	41597,3	2410425,7	5278657,3	8272,4	-64901,2	2368828,3	2868231,7	5180431,2
Інші поточні зобов'язання	385775,7	1455150,1	4479765,8	2982762,9	1939173,7	1069374,4	3024615,7	-1497002,9	-1043589,2	1553398,0
Баланс	24788443,6	38699068,0	60944526,0	74854309,6	109067827,0	13910624,4	22245458,0	13909783,7	34213517,3	84279383,4

Джерело: складено за даними додатку А

Структура пасивів ТОВ «Ено Меблі Лтд» у 2014 – 2018 рр., грн.

Показник	На 31.12.					Абсолютна зміна				
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Власний капітал	35,05	23,89	17,29	21,11	16,20	-11,16	-6,60	3,82	-4,91	-18,85
Зареєстрований (пайовий) капітал	35,95	23,16	14,70	16,58	11,38	-12,79	-8,46	1,88	-5,20	-24,57
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	0,89	0,74	2,58	4,54	4,82	-0,15	1,84	1,96	0,28	3,93
Неоплачений капітал	-1,79	0,00	0,00	0,00	0,00	1,79	0,00	0,00	0,00	1,79
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	20,72	44,90	42,59	62,50	36,50	24,18	-2,31	19,91	-26,00	15,78
Відстрочені податкові зобов'язання	10,36	0,70	3,48	5,36	3,10	-9,66	2,78	1,88	-2,26	-7,26
Довгострокові кредити банків	6,56	41,49	25,07	36,30	19,46	34,93	-16,42	11,23	-16,84	12,90
Інші довгострокові зобов'язання	3,80	2,71	14,04	20,75	13,84	-1,09	11,33	6,71	-6,91	10,04
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	0,00	0,00	0,00	0,09	0,10	0,00	0,00	0,09	0,01	0,10
Цільове фінансування	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Поточні зобов'язання і забезпечення	44,23	31,21	40,12	16,38	47,30	-13,02	8,91	-23,74	30,92	3,07
Короткострокові кредити банків	1,46	11,56	3,73	0,79	13,40	10,10	-7,83	-2,94	12,61	11,94
Векселі видані	0,90	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,90	0,00	0,00	0,00	-0,90
Поточна кредиторська заборгованість: за товари, роботи, послуги	39,07	14,76	27,86	7,40	26,46	-24,31	13,10	-20,46	19,06	-12,61
за розрахунками з бюджетом	0,14	0,12	0,44	0,46	0,22	-0,02	0,32	0,02	-0,24	0,08
за розрахунками зі страхування	0,25	0,25	0,20	0,16	0,21	0,00	-0,05	-0,04	0,05	-0,04
за розрахунками з оплати праці	0,46	0,49	0,47	0,36	0,38	0,03	-0,02	-0,11	0,02	-0,08
за одержаними авансами	0,40	0,28	0,07	3,22	4,84	-0,12	-0,21	3,15	1,62	4,44
Інші поточні зобов'язання	1,56	3,76	7,35	3,98	1,78	2,20	3,59	-3,37	-2,20	0,22
Баланс	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Джерело: складено за даними додатку А

Додаток Ж

Обсяги та абсолютна зміна фінансових результатів ТОВ «Ено Меблі Лтд» у 2014 – 2018 рр., грн.

Показник	Рік					Абсолютна зміна				
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	23579430,9	40011351,1	71844707,6	82124224,7	117991614,2	16431920,2	31833356,5	10279517,2	35867389,5	94412183,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	20196024,5	32522923,9	62379617,0	74608626,5	87771137,8	12326899,4	29856693,1	12229009,5	13162511,4	67575113,3
Валовий прибуток (збиток)	3383406,4	7488427,2	9465090,6	7515598,3	30220476,4	4105020,8	1976663,4	-1949492,3	22704878,1	26837070,0
Інші операційні доходи	10198710,1	35343034,5	50784521,3	69740931,9	58390073,3	25144324,4	15441486,8	18956410,6	-11350858,6	48191363,3
Адміністративні витрати	680925,1	1409567,7	2511207,6	2502733,4	4542482,1	728642,6	1101639,9	-8474,2	2039748,7	3861557,1
Витрати на збут	2136125,4	3710064,8	7216749,9	7414883,6	18213846,2	1573939,4	3506685,1	198133,8	10798962,6	16077720,8
Інші операційні витрати	8968411,1	33928859,8	50613962,1	60798010,6	58139211,5	24960448,7	16685102,3	10184048,4	-2658799,0	49170800,5
Фінансовий результат від операційної діяльності	1796654,9	3782969,4	-92307,7	6540902,6	7715009,9	1986314,5	-3875277,1	6633210,3	1174107,3	5918355,0
Дохід від участі в капіталі	0,0	0,0	5578144,7	371248,6	0,0	0,0	5578144,7	-5206896,1	-371248,6	0,0
Інші фінансові доходи	0,0	0,0	23303,9	0,0	0,0	0,0	23303,9	-23303,9	0,0	0,0
Інші доходи	1345,1	302,6	328339,8	43514,1	1738042,0	-1042,5	328037,1	-284825,7	1694527,9	1736696,9
Фінансові витрати	776831,0	2149778,2	3173805,6	3676739,8	4270165,9	1372947,3	1024027,4	502934,2	593426,1	3493335,0
Витрати від участі в капіталі	0,0	0,0	0,0	0,0	222480,1	0,0	0,0	0,0	222480,1	222480,1
Інші витрати	109087,9	299453,7	945406,1	590433,2	2644238,3	190365,8	645952,4	-354972,8	2053805,1	2535150,4
Фінансовий результат до оподаткування	912081,1	1334040,1	1718269,0	2688492,2	2316167,5	421959,0	384228,8	970223,2	-372324,7	1404086,4
Витрати (дохід) з податку на прибуток	95098,8	333518,4	429558,8	865036,1	450811,5	238419,6	96040,4	435477,3	-414224,7	355712,6
Чистий фінансовий результат	816982,3	1000521,7	1288710,1	1823456,1	1865356,1	183539,4	288188,4	534745,9	41900,0	1048373,8

Джерело: складено за даними додатку А

Динаміка показників ділової активності та рентабельності

ТОВ «Ено Меблі Лтд» у 2014 – 2018 рр., грн.

Показник	Рік				Абсолютна зміна			
	2015	2016	2017	2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2015
Коефіцієнт оборотності активів	1,26	1,44	1,21	1,28	0,18	-0,23	0,07	0,02
Коефіцієнт оборотності необоротних активів	3,98	4,33	3,39	4,26	0,35	-0,94	0,86	0,27
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,84	2,16	1,88	1,84	0,32	-0,28	-0,04	-0,01
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,05	3,32	2,63	2,29	0,27	-0,69	-0,34	-0,77
Коефіцієнт оборотності запасів	6,25	7,07	6,94	7,95	0,82	-0,13	1,01	1,70
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	4,46	7,26	6,24	7,05	2,80	-1,03	0,81	2,59
Коефіцієнт оборотності поточних зобов'язань	3,47	3,93	4,47	3,70	0,46	0,54	-0,78	0,22
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,025	0,018	0,022	0,016	-0,01	0,00	-0,01	-0,01
Коефіцієнт рентабельності активів	0,032	0,026	0,027	0,020	-0,01	0,00	-0,01	-0,01
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,112	0,130	0,138	0,111	0,02	0,01	-0,03	0,00

Джерело: розраховано за даними додатку А

Обсяги експорту ТОВ «Ено Меблі Лтд» у 2014 – 2018 рр. у розрізі товарних груп та країн партнерів, грн.

Показник	Рік					Абсолютна зміна				
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Обсяги експорту у розрізі країн спрямування, тис. грн.										
Швеція	1617280,2	3028903,3	4751767,0	5535858,8	7588094,5	1411623,1	1722863,7	784091,8	2052235,7	5970814,4
Велика Британія	1031967,9	1627709,8	2995445,0	3311555,7	5016713,6	595741,8	1367735,2	316110,8	1705157,9	3984745,7
Німеччина	5129153,4	9285162,2	18033728,0	20695148,3	31096061,7	4156008,7	8748565,8	2661420,4	10400913,4	25966908,3
Австрія	1391111,0	2447578,4	3297144,5	3709938,4	7361208,0	1056467,4	849566,1	412793,9	3651269,6	5970097,0
Інші країни	2195773,2	3656333,3	6838521,8	8245690,7	11961962,9	1460560,1	3182188,5	1407168,9	3716272,2	9766189,7
Усього	11365285,7	20045686,9	35916606,2	41498192,0	63024040,8	8680401,2	15870919,3	5581585,8	21525848,8	51658755,1
Обсяги експорту у розрізі товарних груп, тис. грн.										
Фурнітура	369371,8	865973,7	1163698,0	1560332,0	1897023,6	496601,9	297724,4	396634,0	336691,6	1527651,8
Дрова та брикети	654640,5	312712,7	897915,2	971057,7	1241573,6	-341927,7	585202,4	73142,5	270515,9	586933,1
Будівельні матеріали	1491125,5	2852501,2	4679933,8	5710151,2	7991448,4	1361375,8	1827432,5	1030217,4	2281297,2	6500322,9
Меблі	8850148,0	16014499,3	29175059,2	33256651,1	51893995,2	7164351,3	13160560,0	4081591,8	18637344,1	43043847,2
Усього	11365285,7	20045686,9	35916606,2	41498192,0	63024040,8	8680401,2	15870919,3	5581585,8	21525848,8	51658755,1

Джерело: складено за даними підприємства

Динаміка показників ефективності експорту меблів

ТОВ «Ено Меблі Лтд» у 2014 – 2018 рр.

Показник	Рік					Абсолютна зміна				
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Чистий дохід від здійснення експортних операцій, грн.	8850148,0	16014499,3	29175059,2	33256651,1	51893995,2	1,81	1,82	1,14	1,56	5,86
Собівартість експортної продукції, грн.	6782753,4	11729019	22651516	28048660	36334307	1,73	1,93	1,24	1,30	5,36
Витрати при експорті, грн.	898782,65	1420982,4	2585047,9	3116886,3	4723914,5	1,58	1,82	1,21	1,52	5,26
Ефект експортної операції, грн.	1168611,9	2864497,6	3938495,4	2091105,3	10835773,5	2,45	1,37	0,53	5,18	9,27
Коефіцієнт ефективності експорту	1,15	1,22	1,16	1,07	1,26	1,06	0,95	0,92	1,18	1,10

Джерело: складено за даними підприємства

Динаміка показників ефективності експорту будівельних матеріалів

ТОВ «Ено Меблі Лтд» у 2014 – 2018 рр.

Показник	Рік					Абсолютна зміна				
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Чистий дохід від здійснення експортних операцій, грн.	1491125,5	2852501,2	4679933,8	5710151,2	7991448,4	1,91	1,64	1,22	1,40	5,36
Собівартість експортної продукції, грн.	1020919,9	1874777,9	3068351,8	3839163,1	5388087,3	1,84	1,64	1,25	1,40	5,28
Витрати при експорті, грн.	125072,9	245879	311168,46	388187,09	662741,48	1,97	1,27	1,25	1,71	5,30
Ефект експортної операції, грн.	345132,6	731844,3	1300413,5	1482801,1	1940619,5	2,12	1,78	1,14	1,31	5,62
Коефіцієнт ефективності експорту	1,30	1,35	1,38	1,35	1,32	1,03	1,03	0,98	0,98	1,02

Джерело: складено за даними підприємства

Прогнозні показники діяльності ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» за збереження існуючих тенденцій, грн.

Показник	Факт	План	Прогноз			Абсолютне відхилення			
	2018	2019	2020	2021	2022	2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021
Чистий дохід від реалізації продукції	117991614,2	153532333,6	229630360,2	343446237,4	513674750,7	35540719,4	76098026,5	113815877,3	170228513,2
Собівартість реалізованої продукції	87771137,8	110253514,1	159189310,1	229845158,7	331861460,6	22482376,3	48935796,0	70655848,6	102016301,9
Валовий прибуток	30220476,4	43278819,5	70441050,1	113601078,8	181813290,1	13058343,1	27162230,6	43160028,7	68212211,3
Інші операційні доходи	58390073,3	90320735,1	139712706,9	216114721,0	334297242,2	31930661,8	49391971,8	76402014,0	118182521,2
Адміністративні випрати	4542482,1	7300316,6	11732489,3	18855525,3	30303103,3	2757834,5	4432172,7	7123036,0	11447578,0
Випрати на збут	18213846,2	31123999,2	53184995,3	90883042,1	155301834,5	12910153,0	22060996,2	37698046,8	64418792,4
Інші операційні випрати	58139211,5	92769997,5	148028709,3	236202429,3	376897075,3	34630786,0	55258711,8	88173720,0	140694646,0
Фінансовий результат від операційної діяльності	7715009,9	2405241,4	-2792436,9	-16225196,9	-46391480,9	-5309768,5	-5197678,3	-13432760,0	-30166283,9
Інші доходи	1738042,0	10420455,2	62475985,3	374575646,5	2245773543,8	8682413,2	52055530,1	312099661,2	1871197897,3
Фінансові випрати	4270165,9	6538442,3	10011608,3	15329690,9	23472694,6	2268276,4	3473165,9	5318082,6	8143003,7
Випрати від участі в капіталі	222480,1	222480,1	222480,1	222480,1	222480,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Інші випрати	2644238,3	5867209,5	13018549,4	28886411,8	64095066,3	3222971,2	7151340,0	15867862,4	35208654,5
Фінансовий результат до оподаткування	2316167,5	197564,6	36430910,6	313911866,7	2111591821,9	-2118602,9	36233346,0	277480956,1	1797679955,2
Випрати (дохід) з податку на прибуток	450811,5	41488,6	7650491,2	65921492,0	443434282,6	-409322,9	7609002,7	58271000,8	377512790,6
Чистий фінансовий результат	1865356,1	156076,1	28780419,4	247990374,7	1668157539,3	-1709280,0	28624343,3	219209955,3	1420167164,6

Джерело: розраховано автором на основі додатку А

Додаток П

Прогнозні показники діяльності ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» за умови реалізації наданих пропозицій, грн. (оптимістичний сценарій)

Показник	Факт	План	Прогноз			Абсолютне відхилення			
	2018	2019	2020	2021	2022	2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021
Чистий дохід від реалізації продукції	117991614,2	153532333,6	252593396,2	415569947,3	683701093,2	35540719,4	99061062,6	162976551,1	268131145,8
Собівартість реалізованої продукції	87771137,8	110253514,1	170332561,8	263149722,2	406544559,3	22482376,3	60079047,7	92817160,3	143394837,1
Валовий прибуток	30220476,4	43278819,5	82260834,4	152420225,2	277156533,9	13058343,1	38982014,9	70159390,8	124736308,7
Інші операційні доходи	58390073,3	90320735,1	139712706,9	216114721,0	334297242,2	31930661,8	49391971,8	76402014,0	118182521,2
Адміністративні витрати	4542482,1	7300316,6	11732489,3	18855525,3	30303103,3	2757834,5	4432172,7	7123036,0	11447578,0
Витрати на збут	18213846,2	31123999,2	53369995,3	91334171,9	156207729,6	12910153,0	22245996,2	37964176,6	64873557,7
Інші операційні витрати	58139211,5	92769997,5	148056709,3	236247107,6	376968366,3	34630786,0	55286711,8	88190398,3	140721258,8
Фінансовий результат від операційної діяльності	7715009,9	2405241,4	8814347,4	22098141,3	47974576,8	-5309768,5	6409106,1	13283793,9	25876435,5
Інші доходи	1738042,0	10420455,2	62475985,3	374575646,5	2245773543,8	8682413,2	52055530,1	312099661,2	1871197897,3
Фінансові витрати	4270165,9	6538442,3	10011608,3	15329690,9	23472694,6	2268276,4	3473165,9	5318082,6	8143003,7
Витрати від участі в капіталі	222480,1	222480,1	222480,1	222480,1	222480,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Інші витрати	2644238,3	5867209,5	13018549,4	28886411,8	64095066,3	3222971,2	7151340,0	15867862,4	35208654,5
Фінансовий результат до оподаткування	2316167,5	197564,6	48037694,9	352235205,0	2205957879,6	-2118602,9	47840130,3	304197510,1	1853722674,6
Витрати (дохід) з податку на прибуток	450811,5	41488,6	10087915,9	73969393,0	463251154,7	-409322,9	10046427,4	63881477,1	389281761,7
Чистий фінансовий результат	1865356,1	156076,1	37949779,0	278265811,9	1742706724,9	-1709280,0	37793702,9	240316032,9	1464440912,9

Джерело: розраховано автором

Прогнозні показники діяльності ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» за умови реалізації наданих пропозицій, грн. (песимістичний сценарій)

Показник	Факт	План	Прогноз			Абсолютне відхилення			
	2018	2019	2020	2021	2022	2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021
Чистий дохід від реалізації продукції	117991614,2	153532333,6	229630360,2	343446237,4	513674750,7	35540719,4	76098026,5	113815877,3	170228513,2
Собівартість реалізованої продукції	87771137,8	110253514,1	159189310,1	229845158,7	331861460,6	22482376,3	48935796,0	70655848,6	102016301,9
Валовий прибуток	30220476,4	43278819,5	70441050,1	113601078,8	181813290,1	13058343,1	27162230,6	43160028,7	68212211,3
Інші операційні доходи	58390073,3	90320735,1	139712706,9	216114721,0	334297242,2	31930661,8	49391971,8	76402014,0	118182521,2
Адміністративні витрати	4542482,1	7300316,6	11732489,3	18855525,3	30303103,3	2757834,5	4432172,7	7123036,0	11447578,0
Витрати на збут	18213846,2	31123999,2	53369995,3	91334171,9	156207729,6	12910153,0	22245996,2	37964176,6	64873557,7
Інші операційні витрати	58139211,5	92769997,5	148056709,3	236247107,6	376968366,3	34630786,0	55286711,8	88190398,3	140721258,8
Фінансовий результат від операційної діяльності	7715009,9	2405241,4	-3005436,9	-16721005,0	-47368667,0	-5309768,5	-5410678,3	-13715568,1	-30647661,9
Інші доходи	1738042,0	10420455,2	62475985,3	374575646,5	2245773543,8	8682413,2	52055530,1	312099661,2	1871197897,3
Фінансові витрати	4270165,9	6538442,3	10011608,3	15329690,9	23472694,6	2268276,4	3473165,9	5318082,6	8143003,7
Витрати від участі в капіталі	222480,1	222480,1	222480,1	222480,1	222480,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Інші витрати	2644238,3	5867209,5	13018549,4	28886411,8	64095066,3	3222971,2	7151340,0	15867862,4	35208654,5
Фінансовий результат до оподаткування	2316167,5	197564,6	36217910,6	313416058,6	2110614635,8	-2118602,9	36020346,0	277198148,0	1797198577,2
Витрати (дохід) з податку на прибуток	450811,5	41488,6	7605761,2	65817372,3	443229073,5	-409322,9	7564272,7	58211611,1	377411701,2
Чистий фінансовий результат	1865356,1	156076,1	28612149,4	247598686,3	1667385562,3	-1709280,0	28456073,3	218986536,9	1419786876,0

Джерело: розраховано автором

Прогнозні показники діяльності ТОВ «ЕНО Меблі ЛТД» за умови реалізації наданих пропозицій, грн.

Показник	Факт	План	Прогноз			Абсолютне відхилення			
	2018	2019	2020	2021	2022	2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021
Чистий дохід від реалізації продукції	117991614,2	153532333,6	241111878,2	379508092,4	598687921,9	35540719,4	87579544,5	138396214,2	219179829,5
Собівартість реалізованої продукції	87771137,8	110253514,1	164760936,0	246497440,4	369203009,9	22482376,3	54507421,8	81736504,5	122705569,5
Валовий прибуток	30220476,4	43278819,5	76350942,2	133010652,0	229484912,0	13058343,1	33072122,7	56659709,7	96474260,0
Інші операційні доходи	58390073,3	90320735,1	139712706,9	216114721,0	334297242,2	31930661,8	49391971,8	76402014,0	118182521,2
Адміністративні витрати	4542482,1	7300316,6	11732489,3	18855525,3	30303103,3	2757834,5	4432172,7	7123036,0	11447578,0
Витрати на збут	18213846,2	31123999,2	53369995,3	91334171,9	156207729,6	12910153,0	22245996,2	37964176,6	64873557,7
Інші операційні витрати	58139211,5	92769997,5	148056709,3	236247107,6	376968366,3	34630786,0	55286711,8	88190398,3	140721258,8
Фінансовий результат від операційної діяльності	7715009,9	2405241,4	2904455,3	2688568,2	302954,9	-5309768,5	499213,9	-215887,1	-2385613,2
Інші доходи	1738042,0	10420455,2	62475985,3	374575646,5	2245773543,8	8682413,2	52055530,1	312099661,2	1871197897,3
Фінансові витрати	4270165,9	6538442,3	10011608,3	15329690,9	23472694,6	2268276,4	3473165,9	5318082,6	8143003,7
Витрати від участі в капіталі	222480,1	222480,1	222480,1	222480,1	222480,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Інші витрати	2644238,3	5867209,5	13018549,4	28886411,8	64095066,3	3222971,2	7151340,0	15867862,4	35208654,5
Фінансовий результат до оподаткування	2316167,5	197564,6	42127802,8	332825631,8	2158286257,7	-2118602,9	41930238,1	290697829,0	1825460625,9
Витрати (дохід) з податку на прибуток	450811,5	41488,6	8846838,6	69893382,7	453240114,1	-409322,9	8805350,0	61046544,1	383346731,4
Чистий фінансовий результат	1865356,1	156076,1	33280964,2	262932249,1	1705046143,6	-1709280,0	33124888,1	229651284,9	1442113894,5

Джерело: розраховано автором