

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Міжнародна діяльність підприємства за форс-мажорних обставин»

(на матеріалах ТОВ «БРСМ- НАФТА», м. Бориспіль, Київська обл.)

Студента 2м курсу, 8 групи,
факультету міжнародної торгівлі
і права

спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»
спеціалізації «Міжнародний бізнес»

Науковий керівник
канд.екон.наук, проф.

Гарант освітньої
програми
д.-р екон.наук, проф.

підпис

підпис

підпис

Добоша Олега
Олександровича

Кудирко Людмила
Петрівна

Калюжна Наталія
Геннадіївна

Київ 2021

АНОТАЦІЯ

Добош О. Міжнародна діяльність підприємства за форс-мажорних обставин
Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістр за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини», спеціалізацією «Міжнародний бізнес», Київський національний торговельно-економічний університет, 2021.

Випускна кваліфікаційна робота містить теоретико-методичні підходи до дослідження проблем міжнародної діяльності за форс-мажорних обставин, а також пропозиції щодо застосування інструментів мінімізації їх впливу на ефективність діяльність підприємства.

Проведено ґрунтовний аналіз впливу факторів зовнішнього середовища на міжнародну діяльність підприємства, здійснено оцінку фінансово-господарської діяльності ТОВ «БРСМ Нафта» в контексті міжнародної торгівлі та ефективність під впливом форс-мажорних обставин. Сформульовано пропозиції щодо механізму мінімізації негативного впливу форс-мажорних обставин на міжнародну діяльність підприємства.

Ключові слова: форс-мажор, міжнародна діяльність, глобалізація, валютні контракти, хеджування.

ANNOTATION

Dobosh O. International activity of the enterprise in case of force majeure.

Graduation qualification work for the master's degree in specialty 292 "International Economic Relations", specialization "International Business", Kyiv National University of Trade and Economics, 2021.

The final qualification work contains theoretical and methodological approaches to the study of problems of international activity in case of force majeure, as well as proposals for the use of tools to minimize their impact on the efficiency of the enterprise.

A thorough analysis of the impact of environmental factors on the international activities of the enterprise, an assessment of the financial and economic activities of BRSM Nafta in the context of international trade and efficiency under the influence of force majeure. Proposals for the mechanism of minimizing the negative impact of force majeure on the international activities of the enterprise are formulated.

Keywords: force majeure, international activity, globalization, currency contracts, hedging

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВПЛИВУ ФОРС-МАЖОРНИХ ОБСТАВИН НА МІЖНАРОДНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1. Аналіз підходів вітчизняних та зарубіжних науковців щодо поняття форс-мажорних обставин в міжнародній діяльності підприємства	6
1.2. Організаційно-економічна характеристика та міжнародна економічна діяльність підприємства ТОВ «БРСМ- НАФТА».....	11
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ФОРС-МАЖОРНИХ ОБСТАВИН НА МІЖНАРОДНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ТОВ «БРСМ НАФТА»	20
2.1. Аналіз сприятливості умов міжнародної економічної діяльності ТОВ «БРСМ- НАФТА»	20
2.2. Оцінка впливу форс-мажорних обставин на міжнародну діяльність підприємства.....	28
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «БРСМ НАФТА» ПІД ВПЛИВОМ- ФОРС-МАЖОРНИХ ОБСТАВИН.....	37
3.1. Напрямки підвищення ефективності міжнародної діяльності ТОВ «БРСМ НАФТА».....	37
3.2. Обґрунтування шляхів мінімізації ризиків форс-мажорних обставин в міжнародній діяльності ТОВ «БРСМ- НАФТА».....	42
ВИСНОВКИ.....	54
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	56
ДОДАТКИ.....	59

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У сучасному світі діяльність підприємств – суб'єктів міжнародного бізнесу у багатьох аспектах пов'язана з безліччю перешкод та можливістю виникнення критичних ситуацій та ризиків. Сюди можна зарахувати такі явища, як стихійні лиха, техногенні аварії, недостатня кваліфікація працівників, порушення умов контрактів, ймовірні зміни у законодавстві країн-імпортерів тощо. В обстановці невизначеності підприємству вкрай важко вести свою діяльність успішно, набагато важче, ніж у умовах розвиненого ринкового господарства.

Під час здійснення підприємством зовнішньоекономічної діяльності всі ризики багаторазово збільшуються, тому що при взаємодії з іноземними суб'єктами світової економіки виникають ризики, які притаманні економіці інших держав. Для грамотного ведення бізнесу при провадженні зовнішньоекономічної діяльності необхідно враховувати ймовірність виникнення форс-мажорів, що обумовлює актуальність обраної теми.

Метою дослідження є розкриття теоретичних та методичних підходів до оцінки впливу форс-мажорних обставин на міжнародну діяльність підприємства та обґрунтування шляхів мінімізації ризиків, викликаних цими обставинами.

В процесі досягнення мети вирішувались наступні **завдання**:

- провести аналіз вітчизняних та зарубіжних підходів науковців щодо поняття форс-мажорних обставин в міжнародній діяльності;
- надати організаційно-економічну характеристику підприємства та його міжнародно-економічної діяльності;
- провести аналіз сприятливості умов міжнародної економічної діяльності ТОВ «БРСМ Нафта»;
- оцінити вплив форс-мажорних обставин на міжнародну діяльність ТОВ «БРСМ Нафта»;

- визначити напрямки підвищення ефективності міжнародної діяльності підприємства;
- обґрунтувати шляхи мінімізації ризиків форс-мажорних обставин у міжнародній діяльності.

Об'єктом дослідження є міжнародна діяльність ТОВ «БРСМ Нафта».

Предметом дослідження є теоретичні та практичні підходи щодо оцінки впливу форс-мажорних обставин на міжнародну діяльність підприємства.

Методи дослідження: порівняння, індексний, балансовий, економіко-математичний і інші методи економічного обґрунтування, а також систематизації та узагальнення, економіко-статистичний, аналітичний і структурно-логічний, графічний.

Інформаційною базою дослідження стали наукові публікації, статті в Інтернет-виданнях, дані офіційної міжнародної статистики, фінансова звітність підприємства.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВПЛИВУ ФОРС-МАЖОРНИХ ОБСТАВИН НА МІЖНАРОДНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Аналіз підходів вітчизняних та зарубіжних науковців щодо поняття форс-мажорних обставин в міжнародній діяльності підприємства

Говорячи про наявність ризиків у підприємницькій діяльності, необхідно зазначити, що багато хто списує різні обставини неможливості виконання договірних зобов'язань на підприємницькі ризики, які, природно, не є підставою для звільнення від відповідальності за невиконання, на відміну від непереборної сили. Категорія підприємницького ризику перебуває у постійній дискусії. Цікаві деякі висловлювання щодо розуміння підприємницьких ризиків. Ряд авторів розуміють ризик як «заподіяння шкоди приватній особі внаслідок впливу певної небезпеки з урахуванням ймовірності заподіяння цього шкоди цією небезпекою» [10].

В. А. Копилов визначає ризик як ознаку підприємницької діяльності, який «виражається в усвідомленні суб'єктом можливості випадкового настання несприятливих наслідків, а також у його згоді відшкодувати або прийняти на себе збитки або шкода, що виникли без його вини».

При укладанні договору сторони можуть включати до нього, так зване, «форс-мажорне застереження» – ряд умов, які будуть основою для звільнення від відповідальності за невиконання чи неналежне виконання договірних зобов'язань.

Зазначене застереження може включати, як обставини непереборної сили, так і будь-які інші обставини, які сторони вважатимуть достатніми та поважними для звільнення з відповідальності. Але, варто відзначити, що вони в будь-якому випадку повинні мати надзвичайний та невідворотний характер, а також виникнути після укладання договору.

У будь-якому бізнесі завжди є ймовірність ризиків і криз. Я вважаю, що форс-мажор необхідний для того, щоб опрацювати лінію захисту для кожної сторони. Неможливість виконання зобов'язання має бути пов'язане з конкретними обставинами, які не залежать від волі та свідомості учасників громадянського обороту. Законодавець має надати їм юридичний захист.

Всі зовнішньоекономічні контракти незалежно від їх виду (купівля-продаж, лізинг, факторинг, комісія і т. д.) мають містити умову про форс-мажору, або, інакше кажучи, про невиконання зобов'язань. У ряді випадків приймається поняття «непереборна сила».

Суб'єкти господарювання часто включають у договір положення про те, що форс-мажор має підтверджуватись Торгово-промисловою палатою. Такі умови договору не завжди відповідають норм законодавства.

В Україні форс-мажорні обставини відповідно до умов зовнішньоторговельних угод, міжнародних договорів та обставин непереборної сили (або стихійного лиха) на території України засвідчує виключно Торгово-промислова палата України [19].

У зарубіжних країнах органи, що засвідчують факт форс-мажору різняться. Наприклад, в Австрії форс-мажорні обставини можуть бути підтверджені австрійськими нотаріальними конторами, поліцією, або видаються відповідні довідки-підтвердження підприємствами-партнерами. У Великій Британії всі події, які розглядаються як форс-мажор, мають бути підкріплені відповідними офіційними заявами уряду.

У Нідерландах форс-мажорні обставини засвідчуються нотаріусом, муніципалітетом або керівним органом провінцій, проте цей перелік не є вичерпним [14].

В англійському праві концепція «форс мажору» є категорією договірної і застосовується «за умовчанням», її можна використовуватиме обмеження/виключення відповідальності лише за наявності однозначної домовленості сторін у контракті. Більше того, до форс-мажору можна віднести лише ті випадки, які явно узгоджені в застереженні про форс мажору, а фраза

«та інші обставини, що підпадають під поняття форс-мажор» вимагає подальшого встановлення справжнього наміру сторін.

На наш погляд, події, які сторони вказали у договорі як форс-мажор, повинні підтверджуватись органами державної влади або іншими органами та організаціями, компетентними підтверджувати наявність таких подій.

Так, пожежа має підтверджуватись довідкою органів державного пожежного нагляду, штормова погода – метеорологічною службою тощо. Крім того, деякі обставини можуть підтверджуватись із загальнодоступних джерел – засобів масової інформації та мережі Інтернет. Французьке законодавство застосовує три критерії для перевірки застосовності захисту від непереборної сили: подія має бути непередбаченою, зовнішньою та непереборною.

Форс-мажор – це французький термін, який буквально означає «велика сила». Це пов'язано з концепцією стихійного лиха, події, за яку жодна сторона не може бути притягнута до відповідальності, як-от ураган або торнадо. Однак, форс-мажор також включає дії людини, такі як збройний конфлікт. Взагалі для того, щоб події являли собою форс-мажор, вони мають бути непередбаченими, зовнішніми по відношенню до сторін контракту та неминучими. Ці концепції визначаються та застосовуються по-різному залежно від юрисдикції [3].

Концепція форс-мажору виникла у французькому цивільному праві і є загальноприйнятим стандартом у багатьох юрисдикціях, правові системи яких засновані на Кодексі Наполеона. У системах загального права, таких як системи Сполучених Штатів та Сполученого Королівства, застереження про форс-мажорні обставини є прийнятними, але вони повинні більш чітко вказувати на події, які можуть призвести до виникнення цього застереження.

Загалом, форс-мажор суперечить концепції «*pacta sunt servanda*» (угоди повинні дотримуватися), ключовій концепції у цивільному та міжнародному праві, що має аналоги у загальному праві. Уникнути контрактної

відповідальності не просто, і, наприклад, довести, що події були непередбаченими, складно за задумом.

Сучасними цивілістами у наукових працях проводилися спроби дати визначення поняття «форс-мажор». Деякі автори вважають, що поняття «форс-мажор» та «непереборна сила» у сфері договірної діяльності мають однаковий сенс, тобто є синонімами, та зосереджують свою увагу на визначенні їх ознак.

Як зазначає Мілаш В.С., вираз «форс-мажор» французькою мовою означає «вища сила» і традиційно перекладається як «непереборна сила». Такий переклад дає підставу авторці припустити, що поняття «непереборна сила» і «форс-мажор» повинні позначати обставини з однаковими ознаками.

Згодом світ починає усвідомлювати природні загрози, про які ми раніше не знали, такі як сонячні спалахи, астероїди, пандемії та вулкани. Ми також розробляємо нові загрози для людини, такі як кібернетична, ядерна та біологічна війна. Це викликало питання про те, що є «передбачуваним» у юридичному розумінні, а що ні.

У ч. 3 ст. 14-1 Закону України «Про торгово-промислові палати в Україні» поняття «форс-мажор» та «обставини непереборної сили» тотожні [19]. Відповідно до регламенту торгової палати, а саме п. 3.2 не є форс-мажорними наступне: «фінансова чи економічна криза, дефолт, зростання офіційного та комерційного курсів іноземної валюти до національної валюти, недодержання/порушення своїх обов'язків контрагентом боржника, відсутність на ринку потрібних для виконання зобов'язання товарів, відсутність у боржника необхідних коштів тощо» [20]. Таким чином, український законодавець намагається встановити перелік форс-мажорних обставин.

Законодавство зарубіжних держав не має такого переліку форс-мажорних обставин. Але в судовій практиці з даного питання, у французькому, німецькому та англо-американському праві ніколи не відносяться до форс-мажорів: невидача експортних або імпорتنих ліцензій, інфляція та інше знецінення грошей, тобто економічна неможливість виконання.

Міжнародна торгова палата спробувала роз'яснити сенс форс - мажорних обставин (хоча це не входить в організації Інкотермс) шляхом застосування стандарту «непрактичності», що означає, що було б, якщо не неможливо, нерозумно обтяжливим і дорого виконувати умови договору.

Подія, що викликає цю ситуацію, має бути зовнішньою по відношенню до обох сторін, непередбаченим і неминучим. Однак довести ці умови може бути дуже складно, і більшість засобів захисту від непереборної сили зазнають невдачі у міжнародних трибуналах.

Аналіз публікацій з зовнішньоекономічної діяльності показав, що більшість авторів дає наступне визначення: «Форс-мажор представляє собою умову зовнішньоекономічного договору, передбачаючи зміни початкових умов контракту щодо строків його виконання, а також відповідальності за невиконання останнього у випадку настання непередбачених, об'єктивно існуючих мимо волі сторін обставин надзвичайного характеру, що унеможливають виконання договору»[14].

У будь-якій юрисдикції контракти, що містять конкретні визначення, які є форс-мажорними обставинами, в ідеалі ті, що відповідають місцевим загрозам, краще витримують перевірку.

Навіть у системах, заснованих на цивільному праві, застосування концепції може бути обмежене.

Основними ознаками форс-мажорних обставин є: надзвичайність – це винятковість обставини, настання яких в конкретних умовах є незвичайним. Це вихід межі нормального, буденного, що не належить до життєвого ризику і може бути враховано ні за яких обставин; неупередженість - будь-який учасник цивільного обороту, який здійснює аналогічну з боржником діяльність, могло б уникнути настання цієї обставини чи його наслідків. Неупередженість має бути об'єктивною, а не суб'єктивною.

Таким чином, вплив таких обставин, які у діловій практиці також називають форс-мажором чи форс-мажорними обставинами, що відбувається ззовні та не залежить від волі людей

Якщо в договорі якусь обставину назвали форс-мажорною, це не завжди означає, що вона буде визнана такою при вирішенні судом спору, що виникла.

На нашу думку, форс-мажор – це зазначений у нормативно-правових актах або завчасно обумовлений сторонами контракту перелік невідворотних та непередбачуваних обставин (природного, стихійного, техногенного, суспільно-політичного або економічного характеру), які являються зовнішніми відносно діяльності зобов'язаної особи та тимчасово унеможливають виконання договору (контракту) та цивільної відповідальності.

1.2. Організаційно-економічна характеристика та міжнародна економічна діяльність підприємства ТОВ «БРСМ- НАФТА»

БРСМ-Нафта – торгова марка однієї з перших в пострадянській Україні мереж автозаправних комплексів, яку було створено у перший рік незалежності.

Місія компанії - безперервно задовольняти потреби автовласників у якісному пальному за дружніми цінами, сприяти гарному настрою і самопочуттю водіїв в дорозі та завжди бути на крок попереду конкурентів заради високої оцінки клієнтів.

Керуючою компанією станом на вересень 2021 року є ТОВ «ЄВРО ПАУЕР» (Київ), за даними держреєстру власником 100 % уставного капіталу компанії LLC «EVRO POWER» є резидент (США), штат (Нью-Джерсі). В попередні роки керуючою компанією була компанія ТОВ «Стейт Оіл» також з прямими американськими інвестиціями.

Представимо на рис.1.1. історія розвитку компанії БРСМ-Нафта. Відповідно можна зазначити, що підприємство вже близько тридцяти років активно функціонує на ринку України та здійснює свою господарську діяльність.

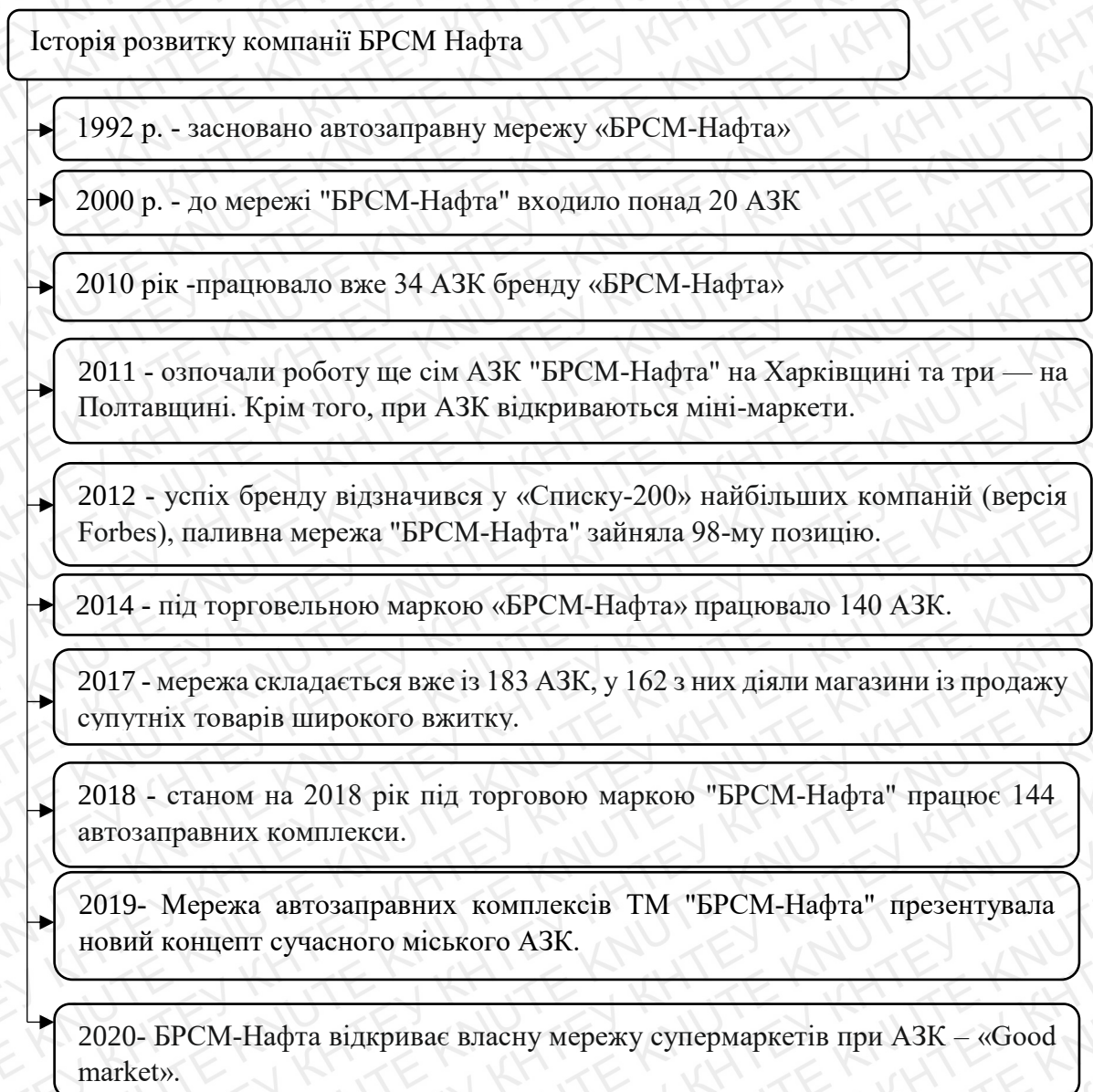


Рис.2.1. Історія розвитку ТОВ «БРСМ-Нафта»

Джерело: складено автором

Для розуміння того, наскільки стійким є фінансовий стан підприємства, який здатен убезпечувати ризики та загрози для діяльності, розглянемо структуру його активів. Представимо в табл. 1.1 аналіз динаміки активів ТОВ «БРСМ-Нафта» за 2018-2020 роки.

Таблиця 1.1

Динаміка активів ТОВ «БРСМ-Нафта» в 2018-2020 рр., тис. грн.

Показники	Станом на 31.01.2018	Станом на 31.01.2019	Станом на 31.01.2020	Відхилення 2019/2018	Відхилення 2020/2019
Нематеріальні активи	0	12	0	12	-12
Незавершені капітальні інвестиції	0	262,6	0	262,6	-262,6
Основні засоби	3954,1	3446,9	6302,5	-507,2	2855,6
Необоротні активи	3954,1	3721,5	6302,5	-232,6	2581
Запаси	2132,3	6738,7	2246,1	4606,4	-4492,6
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1520,2	4431,5	6808,9	2911,3	2377,4
Дебіторська заборгованість з бюджетом	0,1	55,6	33,9	55,5	-21,7
Інша дебіторська заборгованість	7,7	3614	13400,4	3606,3	9786,4
Грошові кошти	107,8	434,4	25,7	326,6	-408,7
Витрати майбутніх періодів	119,9	944,6	14,5	824,7	-930,1
Інші оборотні активи	678,7	8141,0	18226,0	7462,3	10085
Всього	8520,8	28081,3	47058,8	19560,5	18977,50

Джерело: складено автором за даними Балансу

Дані табл.1.1 свідчать, що активи підприємства мали тенденцію до зростання. Так, у 2019 році вони збільшились на 19560,5 тис.грн., а у 2020 році – ще на 18977,5 тис.грн. Основні засоби зменшились на 507,2 тис.грн., а у 2020 році, навпаки зросли на 2855,6 тис.грн.

Необоротні активи зменшились на 232,6 тис.грн. у 2019 році та зросли на 2581 тис.грн. Запаси зросли у 2019 році на 4606,4 тис.грн., а у 2020 році, навпаки, зменшились на 4492,6 тис.грн.

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги зросли на 2911,3 тис.грн. у 2019 році, а у 2020 році – ще на 2377,4 тис.грн. Інша дебіторська заборгованість зросла у 2019 році на 3606,3 тис.грн., а у 2020 році – ще на 9786,4 тис.грн.

Інші оборотні активи зросли у 2019 році на 7462,3 тис.грн., а у 2020 році – ще на 10085 тис.грн.

Таблиця 1.2

Динаміка структури активів ТОВ «БРСМ-Нафта» за 2018-2020 роки

Показники	Станом на 31.01.2018	Станом на 31.01.2019	Станом на 31.01.2020	Відхилення 2019/2018	Відхилення 2020/2019
Нематеріальні активи	0,00	0,05	0,00	0,05	-0,05
Незавершені капітальні інвестиції	0,00	1,08	0,00	1,08	-1,08
Основні засоби	86,59	14,15	15,46	-72,44	1,31
Необоротні активи	86,59	15,28	15,46	-71,31	0,19
Запаси	46,69	27,66	5,51	-19,03	-22,15
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	33,29	18,19	16,71	-15,10	-1,49
Дебіторська заборгованість з бюджетом	0,00	0,23	0,08	0,23	-0,15
Інша дебіторська заборгованість	0,17	14,84	32,88	14,67	18,04
Грошові кошти	2,36	1,78	0,06	-0,58	-1,72
Витрати майбутніх періодів	2,63	3,88	0,04	1,25	-3,84
Інші оборотні активи	14,86	33,42	44,72	18,56	11,30
Всього	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Джерело: складено автором за даними Балансу підприємства

Дані табл.1.2 свідчать, що в структурі активів у 2018 році переважали необоротні активи, проте вже у 2019 році переважали оборотні активи. Так, їх питома вага у 2019 році складала 85,84 %, а у 2020 році – 84,54 %.

В структурі оборотних активів переважає дебіторська заборгованість, що свідчить про проблеми з оплатою за товар покупцями.

В табл.1.3 розглянемо динаміку джерел фінансування активів ТОВ «БРСМ-Нафта» за 2018-2020 роки. Дані табл.1.3 свідчать, що власний капітал мав тенденцію до зростання. Так, у 2019 році його вартість зросла на 981 тис.грн., а у 2020 році – ще на 1015,7 тис.грн. Короткострокові кредити у 2019 році зросли на 4467,1 тис.грн., а у 2020 році – ще на 560 тис.грн.

Таблиця 1.3

**Динаміка джерел фінансування активів ТОВ «БРСМ-Нафта» за
2018-2020 роки**

Показники	Станом на 31.01.2018	Станом на 31.01.2019	Станом на 31.01.2020	Відхилення 2019/2018	Відхилення 2020/2019
Зареєстрований капітал	40	40	40	0	0
Нерозподілений прибуток	1259,9	2240,9	3256,6	981	1015,7
Всього власний капітал	1299,9	2280,9	3296,0	981	1015,1
Короткострокові кредити банків	591,9	5059,0	5619,0	4467,1	560
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1776,9	4124,0	6304,3	2347,1	2180,3
Перед бюджетом	453,4	40,8	75,0	-412,6	34,2
Зі страхування	16,1	13,9	0	-2,2	-13,9
З оплати праці	68,9	56,7	55,8	-12,2	-0,9
Доходи майбутніх періодів	431,7	0	0	-431,7	0
Інші поточні зобов'язання	2309,4	16505,9	31707,3	14196,5	15201,4
Усього поточні зобов'язання	4566,7	24359,8	40755,5	19793,1	16395,7
Всього джерел фінансування активів	8520,8	28081,3	47058,88	19560,5	18977,50

Джерело: складено автором на основі даних балансу

Інші поточні зобов'язання зросли у 2019 році на 14196,5 тис.грн., а у 2020 році – на 15201,4 тис.грн. Загальна сума поточних зобов'язань зросла у 2019 році на 19560,5 тис.грн., а у 2020 році – ще на 18977,5 тис.грн.

Представимо в табл.14. аналіз структури джерел фінансування активів ТОВ «БРСМ-Нафта» за 2018-2020 роки. Ефективна фінансова діяльність підприємства неможлива без постійного залучення позикових коштів. Вони дають змогу розширити господарську діяльність підприємства, забезпечити більш ефективне використання власного капіталу. Застосування комбінованих джерел фінансування підвищує результативність діяльності підприємства.

Таблиця 1.4

Динаміка структури джерел фінансування активів ТОВ «БРСМ-Нафта» за 2018-2020 роки

Показники	Станом на 31.01.2018	Станом на 31.01.2019	Станом на 31.01.2020	Відхилення 2019/2018	Відхилення 2020/2019
Зареєстрований капітал	0,71	0,16	0,09	-0,55	-0,06
Нерозподілений прибуток	27,59	9,20	7,99	-18,39	-1,21
Всього власний капітал	28,46	9,36	8,09	-19,10	-1,28
Короткострокові кредити банків	12,96	20,77	13,79	7,81	-6,98
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	38,91	16,93	15,47	-21,98	-1,46
Перед бюджетом	9,93	0,17	0,18	-9,76	0,02
Зі страхування	0,35	0,06	0,00	-0,30	-0,06
З оплати праці	1,51	0,23	0,14	-1,28	-0,10
Доходи майбутніх періодів	9,45	0,00	0,00	-9,45	0,00
Інші поточні зобов'язання	50,57	67,76	77,80	17,19	10,04
Усього поточні зобов'язання	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
Всього джерел фінансування активів	123,68	105,91	107,38	-17,77	1,46

Джерело: складено автором за даними балансу

Дані табл.1.3 свідчать, що в структурі джерел фінансування активів переважають інші поточні зобов'язання.

Так, у 2018 році їх питома вага становила 50,57 %, у 2019 році – 67,76 %, а у 2020 році – 77,8 %.

Основною метою діяльності підприємства є отримання прибутку. Представимо в табл.1.5 динаміку фінансових результатів ТОВ «БРСМ-Нафта» за 2018-2020 роки. Дані табл.1.5 свідчать, що чистий дохід від реалізації збільшується за досліджуваний період. Так, у 2019 році він зріс на 20258,1 тис.грн., а у 2020 році – ще на 71779,2 тис.грн. Собівартість у 2019 році зросла на 19011,4 тис.грн., а у 2020 році – ще на 68502,3 тис.грн.

Таблиця 1.5

Динаміка фінансових результатів ТОВ «БРСМ-Нафта» за 2018-2020 роки

Показники	2018	2019	2020	Відхилення 2019/2018	Відхилення 2020/2019
Чистий дохід від реалізації продукції	57634,7	77892,8	149672	20258,1	71779,2
Інші операційні доходи	10,5	1,7	10,4	-8,8	8,7
Разом доходи	57645,2	77894,6	149682,4	20249,4	71787,8
Собівартість	52114,7	71126,1	139628,4	19011,4	68502,3
Інші операційні витрати	3942,3	4690,0	7709,4	747,7	3019,4
Інші витрати	242,3	882,1	1100,4	639,8	218,3
Разом витрати	56299,3	76698,2	148438,2	20398,9	71740
Чистий фінансовий результат, прибуток/збиток	1103,6	981,1	1015,7	-122,5	34,6

Джерело: складено автором на основі Звіту про фінансові результати

Чистий прибуток у 2019 році зменшився на 122,5 тис.грн., а у 2020 році, навпаки, збільшився на 34,6 тис.грн.

Показники фінансового стану мають тенденцію до зменшення. Показники ліквідності, розрахунки яких нами представлено в подальшій таблиці, не відповідають нормативному значенню.

У світовій практиці достатнім вважається значення коефіцієнта абсолютної ліквідності, що дорівнює 0,2 – 0,3, тобто підприємство може негайно погасити 20 – 30% поточних зобов'язань. ТОВ «БРСМ Нафта» не має коштів для погашення своїх поточних зобов'язань, що свідчить про його неплатоспроможність. Вважається нормальним, якщо значення показника коефіцієнта автономії більше 0,5, тобто фінансування діяльності підприємства здійснюється не менше ніж на 50% з власних джерел. Аналіз показує, що підприємство повністю залежить від кредиторів.

Рентабельність власного капіталу показує, скільки грошових одиниць чистого прибутку заробила кожна одиниця, вкладена власниками підприємства. Таким чином, кожна одиниця вкладеного власного капіталу заробила у 2019 році 84,9 грн., у 2019 році – 43,01 грн., а у 2020 році – 30,82

грн. Рентабельність продукції показує про погіршення господарської діяльності за досліджуваний період.

Таблиця 1.6

**Динаміка показників фінансового стану ТОВ «БРСМ-Нафта» за
2018-2020 роки**

Показники	2018	2019	2020	Відхилення 2019/2018	Відхилення 2020/2019
Коефіцієнт фінансової автономії	0,23	0,08	0,07	-0,15	-0,01
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,30	0,10	0,08	-0,2	-0,02
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,023	0,017	0,0006	-0,006	-0,0164
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6	0,7	0,9	0,1	0,2
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,1	1,0	1,1	-0,1	0,1
Рентабельність власного капіталу	84,90	43,01	30,82	-41,89	-12,19
Рентабельність активів	23,01	8,84	7,53	-14,17	-1,31
Рентабельність продукції	1,91	1,26	0,68	-0,65	-0,58

Джерело: розраховано автором на основі даних балансу

Міжнародна діяльність компанії полягає в здійсненні імпорту палива та алкогольної продукції. В рамках даної діяльності підприємство укладає контракти з зарубіжними партнерами.

Мережа автозаправних комплексів «БРСМ-Нафта» входить в трійку найбільших імпортерів зрідженого автомобільного газу в Україну.

Станом на 2020 рік діяло 230 АЗС мережі, на яких реалізовується пальне з п'яти заводів:

- Мозирський нафтопереробний завод ( Мозир)
- Нафтан ( Полоцьк)
- Rompetrol ( Неводарі)
- Orlen–Литва ( Мажейкяй)
- Беларуснафта ( Річиця)

Крім того, в магазинах АЗС реалізують вина, асортиментний ряд яких налічує близько 5000 одиниць. Підприємство імпортує в Україну на власні АЗК вина з Італії, Франції та Іспанії, що дає можливість запропонувати споживачу найкращу ціну на цю продукцію.

Висновки до розділу I

В процесі дослідження встановлено, що до основних характерних ознак форс-мажорних обставин належать: незвичайність, неупередженість. У діловій практиці вплив подій з вищезазначеними ознаками, що відбуваються ззовні та не залежать від волі людей.

Проаналізувавши наявні в літературі твердження встановили, що форс-мажор являється зазначений у нормативно-правових актах або завчасно обумовлений сторонами контракту перелік невідворотних та непередбачуваних обставин, які являються зовнішніми відносно діяльності зобов'язаної особи та тимчасово унеможлиблюють виконання договору (контракту) та цивільної відповідальності.

ТОВ «БРСМ-Нафта» є торговою маркою мережі автозаправних станцій. В рамках специфіки діяльності підприємство заключає міжнародні контракти з імпорту палива. Імпорт як і будь-який інший вид діяльності може зазнати впливу форс-мажорних обставин.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ФОРС-МАЖОРНИХ ОБСТАВИН НА МІЖНАРОДНУ ДІЯЛЬНІСТЬ «БРСМ НАФТА»

2.1. Аналіз сприятливості умов міжнародної економічної діяльності ТОВ «БРСМ- НАФТА»

Підприємство здійснює міжнародну діяльність в рамках імпорту нафтопродуктів. Україна, залежна від імпорту нафтопродуктів. На ціну палива впливають не лише об'єктивні фактори: світові ціни на нафту, її переробка, логістика та податки.

ТОВ «БРСМ Нафта» є підприємством паливно-енергетичного комплексу України, що забезпечує потреби ринку у високоякісних нафтопродуктах. Має за мету діяльності одержання прибутку шляхом здійснення торговельної та іншої господарської діяльності, а також впровадження науково-технічних досягнень.

Традиційна світова модель нафтопереробки - це виробництво нафтопродуктів у регіонах їх споживання для мінімізації логістичних витрат.

Нафтові компанії для завоювання ринків збуту використовують такі інструменти, як більш низькі ціни, більш широкий асортимент і високу якість нафтопродуктів, ритмічність поставок і т.д.

В основі стратегії оволодіння ринку лежить джобберська програма, відповідно до якої нафтобази і АЗС починають працювати тільки з ТНК і під прапором останньої. ТНК приваблює джобберів (власників підприємств з реалізації) надійністю і якістю поставок, більш низькими, ніж у конкурентів, оптовими цінами.

Планування міжнародної діяльності будь-якої організації пов'язане із оцінкою зовнішнього середовища, визначення майбутніх світових можливостей і небезпек та формуванням міжнародних цілей і стратегій підприємства.

В даний час основні світові нафтопереробні потужності зосереджені в Північній Америці, Західній Європі та Азії, оскільки ці регіони є ключовими споживачами нафтопродуктів. На Близькому Сході створюється велика кількість нових потужностей як первинної, так і глибокої переробки нафти. Проте їх недостатньо задоволення швидкозростаючого внутрішнього попиту нафтопродукти.

Світовий попит на нафтопереробку в першу чергу обумовлений збільшенням інвестицій у будівництво, розширення та модернізацію нафтопереробних заводів для задоволення попиту на нафтопродукти, що росте, і зниження залежності від імпорту очищених нафтопродуктів.

Крім того, урядові постанови щодо викидів вуглецю та позитивний погляд на сектор авіації та автомобільних перевезень є одними з факторів, що збільшують попит на нафтопродукти. Крім того, швидка індустріалізація та урбанізація у поєднанні зі зростанням населення в країнах, що розвиваються, таких як Китай та Індія, призвели до різкого збільшення попиту на легкові та комерційні автомобілі. Попит на бензин та дизельне паливо у зв'язку із зростанням кількості автомобілів у цих країнах значно збільшився.

Розмір світового ринку нафтопереробки сегментований за типом складності, типом продукту, типом палива, застосуванням та регіоном. За типом складності він аналізується в залежності від топінгу, гідро-скімінгу, конверсії та глибокої конверсії [28].

За типом продукту він поділяється на легкі дистиляти, середні дистиляти, мазут та інші. За типом палива він ділиться на бензин, бензин, гас, СУГ та інші. Застосування він поділено на транспорт, авіацію, морський бункер, нафтохімію, житлову та комерційну нерухомість, сільське господарство, електрику, залізничні та внутрішні водні колії та інші. По регіонах він вивчається у Північній Америці, Європі, Азіатсько-Тихоокеанському регіоні та LAMEA. [30]

Основні ключові гравці, що працюють у світовій нафтопереробній галузі, включають Reliance Industries Limited, Sinopec Corporation, China

National Petroleum Corporation, Саудівську Аравію, Royal Dutch Shell Plc, BP Plc. Oil Company, Petroleos de Venezuela SA, Indian Oil Corporation Limited, Bharat Petroleum Corporation Limited та Hindustan Petroleum Corporation Limited. До інших гравців, що працюють на ринку нафтопереробки, відносяться ПАТ "НК "Роснефть", Valero Energy Corporation, S-Oil Corporation, Національна нафтова компанія Кувейту, Fluor Corporation, Національна нафтова компанія Абу-Дабі, PBF Energy Inc. та The Phillips 66 Company.

2020 року на ринок нафтопереробки Азіатсько-Тихоокеанського регіону припадала основна частка ринку через зростання попиту на нафтопродукти, якому сприяла швидка індустріалізація.

Очікується, що зростання занепокоєння щодо зниження залежності імпорту від нафтовидобувних країн, таких як Саудівська Аравія, Ірак та Іран, а також від розвинених країн, таких як США, стимулюватиме зростання ринку в усьому регіоні.

Згідно зі статистичним оглядом світової енергетики до 2021 р., у 2019 році обсяг переробки нафти в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні склав 30,3 млн барелів на добу порівняно з 29,7 млн барелів на добу у 2018 році, що означає зростання виробництва на 1,9% [13].

Однак у 2020 році заходи ізоляції у великих містах та економіках на тлі спалаху COVID-19 призвели до припинення виробництва у більшості галузей у всьому світі. Це призвело до зниження попиту на нафту в усьому світі. Це пов'язано із уповільненням нафтопереробки у регіоні, що призвело до зниження обсягів переробки нафти на 5,3% порівняно з 2019 роком. Сегмент легких дистилатів зайняв основну частку на ринку нафтопереробки у 2020 році через різке зростання попиту на бензин з боку транспортної галузі.

Швидка індустріалізація у поєднанні зі зростаючою урбанізацією в країнах, що розвиваються, призвела до різкого збільшення попиту на автомобілі з бензиновим двигуном, у зв'язку з чим очікується зростання попиту на легкі дистилати протягом прогнозованого періоду.

На сегмент бензину припадала основна частка ринку у 2020 році через його нижчу ціну та збільшення кількості легкових автомобілів у світі. За даними Міжнародної організації виробників автомобілів (OICA), світовий парк легкових автомобілів збільшився з 39,8 мільйонів у 1999 році до 55,8 мільйонів у 2020 році, тим самим зареєструвавши зростання виробництва на 40,2%. Завдяки цьому попит на бензин у всьому світі значно зріс, що, як очікується, стимулюватиме зростання ринку нафтопереробки.

Представимо на рис. 2.1. найбільші нафтопереробні заводи світу станом на 2019 рік, виходячи з потужності (у барелях на добу).

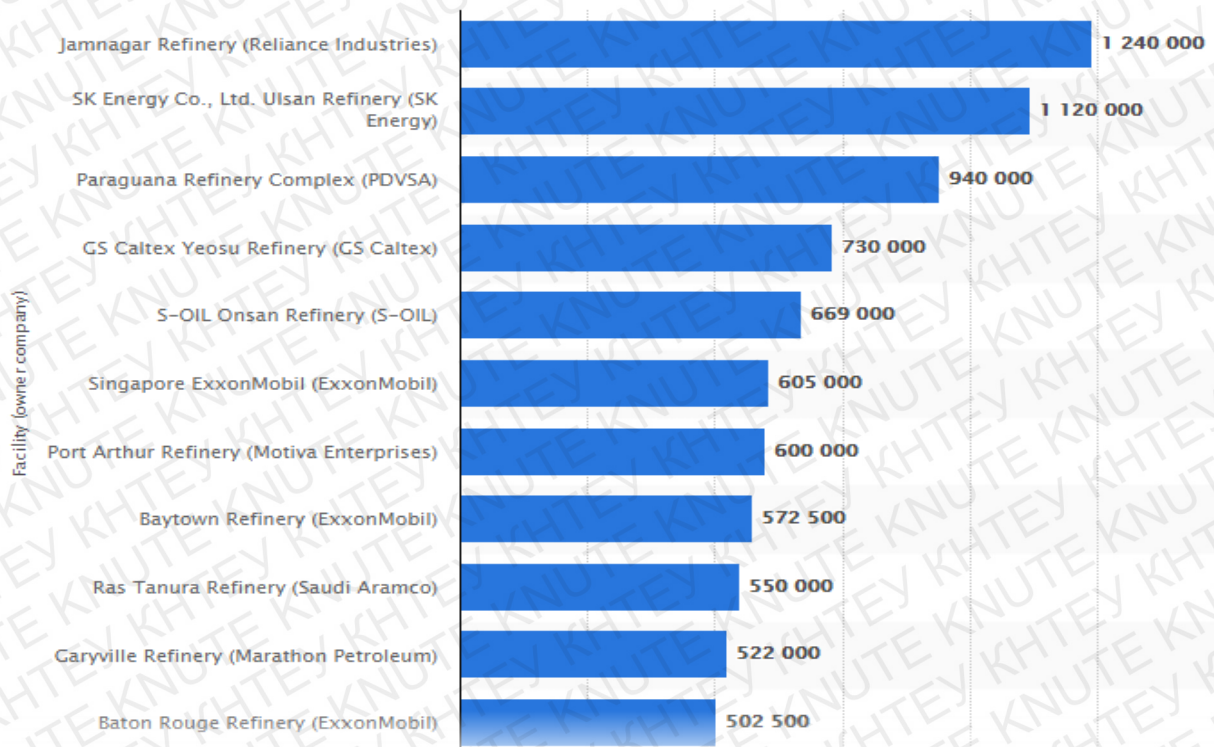


Рис.2.1. Найбільші нафтопереробні заводи світу станом на 2020 рік, виходячи з потужності (у барелях на добу)

Джерело: [29]

Розташований в Індії нафтопереробний завод у Джамнагарі, що належить Reliance Industries, очолив рейтинг найбільших світових нафтопереробних заводів у 2019 році. Цього року потужність НПЗ у Джамнагарі становила 1,24 мільйона барелів на день, перевищуючи такі

нафтопереробні заводи як SK Energy Co. НПЗ в Ульсані, Південна Корея та НПЗ Парагуана.

Концентрація у нафтопереробній галузі досить низька, наприклад, топ 25 власників НПЗ володіють 50% світових нафтопереробних потужностей. Топ-10 компаній нафтопереробного комплексу займають 36% світового ринку. Є деякі резерви для збільшення виходу світлих нафтових фракцій та в країнах ЄС.

Для цього проводиться робота щодо збільшення кількості вторинних процесів нафтопереробки на чинних європейських НПЗ за рахунок. Країни ЄС висувають до якості автомобільного бензину та дизельного палива навіть більш високі вимоги, ніж Сполучені Штати. Так, наприклад, з 2011-го року в цих країнах більше не випускається сірковмісне автомобільне паливо. Ведеться активна робота щодо забезпечення зниження в бензинах частки олефінових та ароматичних речовин [30].

Всі ці тенденції призводять до необхідності пошуку відповідей на зовнішні та внутрішні виклики учасниками світового нафтогазового ринку, і ключовим питанням стають зусилля щодо підвищення ефективності портфеля проектів, а також його диверсифікації. Сьогодні лідери глобальних компаній ПЕК сходяться на думці про неминучість оновлення своїх бізнес-стратегій, приділяючи увагу актуальним трендам, таким як цифровізація, електрифікація, зміни клімату та інші фактори трансформації енергетичного ринку.

Компаніям необхідно бути ближчими до споживача, а значить врахувати всі тренди, що стосуються зміни споживчих інтересів. Сьогодні нафтові «мейджори» з метою підтримки конкурентних позицій в умовах ринкових змін наголошують на інвестиції в сланцеву нафту, шельфові проекти, проекти ЗПГ, відновлювану енергетику.

Представимо на рис.2.2. ТОП-10 країн експортерів продуктів нафтопереробки.

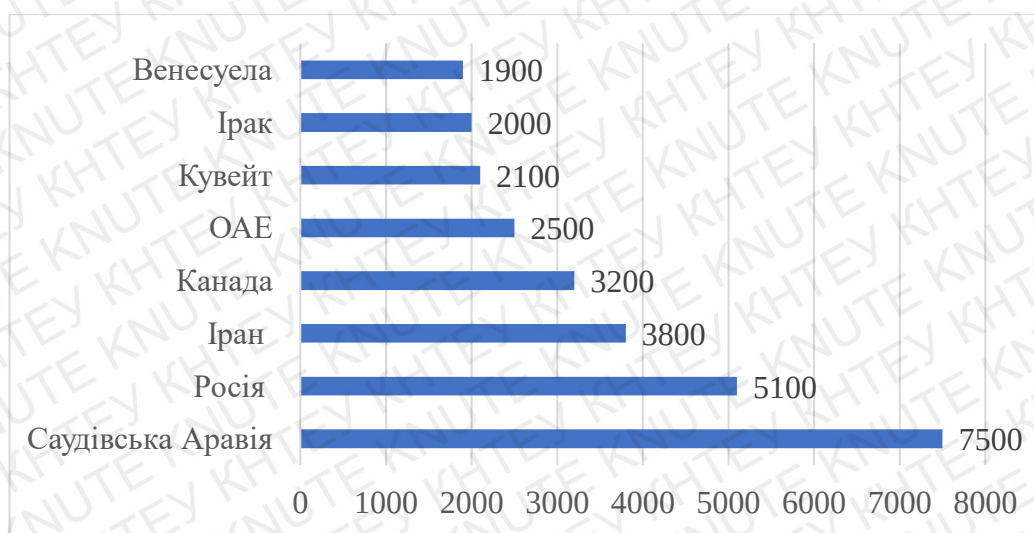


Рис. 2.2. ТОП-10 експортерів продуктів нафтопереробки у світі

Джерело: складено автором на основі [29]

Розглянемо привабливість вищезазначених країн як потенційних імпортерів дизпалива та бензину для ТОВ «БСРМ Нафта».

Оцінювати ступінь сприятливості бізнес-середовища приймаючої країни з метою мінімізації його невизначеності, будемо за допомогою наступних індексів: Індекс економічної свободи від Фонду «Спадщина» (Heritage Foundation), Індекс легкості ведення бізнесу від Всесвітнього банку, Індекс глобальної конкурентоспроможності та Індекс залучення країн до міжнародної торгівлі Всесвітнього економічного форуму тощо. Представимо на табл. 2.1. рейтинг країн за індексом економічної свободи.

Таблиця 2.1

Рейтинг країн-потенційних експортерів нафтопродуктів для ТОВ «БСРМ Нафта» за індексом економічної свободи, 2021 рік

Країна	Місце	Індекс
Саудівська Аравія	63	66
Росія	92	61,5
Іран	168	47,2
Ірак	-	-
Кувейт	74	64,1
Канада	9	77,1
ОАЕ	14	76,9
Венесуела	177	24,7

Джерело: складено автором [8]

Таким чином, дані табл.2.1 свідчать, що із досліджуваних країн найбільший індекс економічної свободи має Канада, далі йде ОАЕ. Найбільше відстають Іран та Венесуела.

Далі розглянемо рейтинг країн за індексом глобальної конкурентоспроможності

Таблиця 2.2

Рейтинг країн країн-потенційних експортерів нафтопродуктів для ТОВ «БСРМ Нафта» за індексом глобальної конкурентоспроможності

Країна	Місце	Індекс
Саудівська Аравія	36	70,0
Росія	43	66,7
Іран	99	53,0
Ірак		
Кувейт	46	65,1
Канада	14	79,6
ОАЕ	25	75,0
Венесуела	133	41,8

Джерело: складено автором [8]

Дані табл.2.2 свідчать, що із досліджуваних країн найбільший індекс конкурентоспроможності має Канада, далі йде ОАЕ. Найбільше відстають Іран та Венесуела.

Таблиця 2.3

Рейтинг країн країн-потенційних експортерів нафтопродуктів для ТОВ «БСРМ Нафта» за індексом легкості ведення бізнесу

Країна	Місце	Індекс
Саудівська Аравія	62	71,6
Росія	28	78,2
Іран	127	58,5
Ірак	165	46,8
Кувейт	83	67,4
Канада	23	79,6
ОАЕ	16	80,9
Венесуела	188	30,2

Джерело: складено автором [8]

Дані табл. 2.3 свідчать, що за індексом легкості ведення бізнесу лідирують ОАЕ та Канада, наближаються до них РФ, СА, найменше значення має Ірак та Венесуела.

Таблиця 2.4

**Рейтинг країн країн-потенційних експортерів нафтопродуктів для
ТОВ «БРСМ Нафта» за індексом залученості країн до міжнародної
торгівлі**

Країна	Місце	Індекс
Саудівська Аравія	67	4,3
Росія	111	3,8
Іран	132	3,2
Ірак	-	-
Кувейт	87	4,1
Канада	24	5,2
ОАЕ	23	5,2
Венесуела	136	2,9

Джерело: складено автором [8]

Дані табл.2.4 свідчать, що за індексом залученості країн до міжнародної торгівлі лідирують ОАЕ та Канада.

Проведемо розрахунок агрегованого показника стану бізнес-середовища країни індексним методом в табл.2.5

Таблиця 2.5

**Агрегований показник стану бізнес-середовища країн як
потенційних експортерів**

Показник	ОАЕ	Канада	Росія	Саудівська Аравія	Іран
S1 Макроекономічне середовище	6,3	7,0	3,2	5,6	2,1
S2 Ступінь економічного лібералізму	6,2	5,0	6,2	4,8	3,1
S3 Інституційне середовище	5,8	7,0	4,1	5,2	2,7
S4 Підприємницьке середовище	6,9	7,0	4,8	5,6	3,0
S5 Фінансово-інституційне середовище	6,5	6,8	3,2	4,9	1,8
S6 Інфраструктурне середовище	6,5	7,0	4,1	6,8	3,2
S 7 Ринок праці	6,8	7,0	5,3	6,2	4,7
Агрегований показник	21,6	23,2	16,3	19,5	12,1

Джерело: складено автором

Таким чином, найбільш сприятливе середовище для ведення бізнесу має Канада та ОАЕ. ТОВ «БРСМ Нафта» імпортувало нафтопродукти з країн

Європи. На сьогоднішній день сланцева нафта з родовищ США дешевша, ніж нафта європейської марки Brent. Також альтернативою може стати нафта з Близького Сходу. Саудівська Аравія нещодавно знизил ціни для покупців у Європі.

Пропозиція зараз перевищує попит, тож Україна має можливість обрати вигідного постачальника, завантажити роботою морські термінали, залізничну інфраструктуру та потенційно відновити роботу Одеського НПЗ. Усе це відкриває нові економічні можливості розвитку південного регіону країни та компаній в сфері торгівлі нафтопродуктами.

2.3. Оцінка впливу форс-мажорних обставин на міжнародну діяльність підприємства

Основним фактором роботи підприємства є постачання пального, його кількість та якість. Підприємство налагодило постійні контакти із європейськими заводами-виробниками пального. При виборі постачальників пального підприємство враховує наступні фактори:

- географічна віддаленість постачальника;
- репутація постачальника;
- якість пального;
- його вартість.

Форс-мажором у даному випадку може бути зрив контракту чи порушення умов постачальника.

Посередники. Фінансові посередники – це банки, кредитні та страхові компанії, які допомагають страхувати різні угоди та майно. Підприємство співпрацює з банком АТ "Райффайзен банк Аваль", АТ «ПУМБ», АТ «Укрсиббанк», АТ «Ощадбанк».

Форс-мажором у даному випадку є зростання ставок по кредиту, не виконання умов договору страхування.

Конкуренти. В процесі своєї діяльності підприємство веде активну конкурентну боротьбу з рядом компаній, але лише декілька з них "атакують" його майже за усіма показниками. До таких компаній відносимо ПП «Окко-Нафтопродукт», а також які реалізують пальне Євро класу і мають приблизно однакову за величиною мережу АЗС, та в деякій мірі ВАТ "Укрнафта", яка може конкурувати лише за величиною мережі АЗС.

Форс-мажором у даному випадку може бути маркетингова війна конкурентів.

Споживачі. Споживачів можна поділити на:

- споживачі, які купують пальне в невеликих кількостях для задоволення власних потреб (переважно готівкова форма розрахунку);
- підприємства (перевізники), які купують пальне у великих кількостях (переважно безготівкова форма розрахунку – паливні картки, талони, Вогонлайн).

Споживачі є найбільш зацікавленими у якісній продукції підприємства.

Якщо їх очікування не виправдовуються та не задовольняються потреби, вони можуть переключитися на використання пального конкурентів, що в кінцевому результаті відіб'ється на результатах роботи підприємства.

Форс-мажором у даному випадку є втрата лояльності покупців.

Контактні аудиторії.

Контактні аудиторії - це групи, що виявляють інтерес до діяльності фірми і можуть вплинути на досягнення поставлених цілей.

Контактні аудиторії засобів масової інформації допомагають привернути увагу громадськості і споживачів до діяльності підприємства.

Контактні аудиторії державних закладів впливають на діяльність об'єднання через державне регулювання підприємницької діяльності, у такий спосіб координуючи його маркетингові рішення.

Внутрішні контактні аудиторії підприємства складаються з робітників, менеджерів, нештатних працівників і членів ради директорів. Позитивній атмосфері в межах цієї контактної аудиторії сприяє вмиле керівництво

товариством, а також використання засобів мотивації працівників підприємства.

Позитивне ставлення передається від однієї контактної аудиторії до іншої, що допомагає створити сприятливу атмосферу для діяльності підприємства на ринку.

Розглянемо в табл.2.6 фактори, які впливають на діяльність компанії.

Таблиця 2.6

PEST – аналіз середовища ТОВ «БСРМ Нафта»

Р		Е	
законодавча база;	5	- стан економіки країни	5
державне галузеве	4	взагалі;	3
регулювання;	3	- інфляція;	4
кредитна політика держави;	5	- корупція;	5
діяльність парламенту	17	- ціни на нафту	17
України		Разом	
Разом			
S		T	
- демографічні зміни;	5	- державна технологічна	4
- екологія середовища;	3	політика;	3
- відношення до	3	- значні зміни в НТП;	4
перетворень	11	- нові технології та їх вплив на	11
Разом		підприємство	
		Разом	

Джерело: розроблено автором

Таким чином, на діяльність підприємства найбільший вплив здійснює економічні та політичні фактори.

У 2020 році нові геополітичні та економічні фактори сприяли серйозному падінню цін на нафтовому ринку. Серед основних чинників впливу, насамперед, слід зазначити епідемію коронавірусу, що торкнулася економічної активності лідерів світової торгівлі та промисловості та спровокувала зниження попиту на енергоносії на 20%. Важливе значення мало розпад угоди ОПЕК+ [5].

Світовий нафтовий ринок виявився під впливом, з одного боку, кризи стиснення світової попиту на моторні палива, внаслідок введення карантину в

багатьох країнах, з іншого боку, кризи очікувань різкого зростання пропозиції нафти внаслідок загострення розбіжностей між країнами-учасниками Угоди ОПЕК+. Як наслідок, такий розвиток попиту та пропозиції привів до зростання світових цін на нафту.

Крім зазначених, важливу роль відіграють і неринкові фактори – домовленості між учасниками нафтового ринку, які мають політичний контекст. Для розрахунків впливу факторів, необхідно виділити фактори, які можуть впливати на ефективність імпорتنих операцій. Серед них можна назвати такі:

- вплив фактора інфляції;
- вплив фактора курсу долара;
- вплив фактору обсягу закупівлі.

Для подальших розрахунків використовуємо такі дані: Чистий дохід за 2020 рік склав 149672 тис.грн. Внутрішні витрати розраховуються, як $V3B_{2020} = \text{Собівартість} - \text{Витрати імпорту}$. Обсяг закупівлі імпорту у 2020 році становив 4000 тис. дол. Курс долара в 2020 році дорівнював 24,57 грн. Транспортні витрати 2020 становили, $TB_{2020} = 12345$ тис. грн Мита 2020 року рівні, $TP_{2020} = 3872$ тис.грн. У початковому періоді 2020 року рентабельність продукції становила:

$P_{2020} = (149672 - (4000 * 24,57 + 12345 + 3872)) / (4000 * 24,57 + 3872 + 12345) = 0,31$. Далі розраховуємо вплив інфляції. Для цього змінюємо виторг у відповідно до зростання вартості. Індекс приймаємо 1,16. Чистий дохід за 2020 рік у такому разі був би: $V_{2020}^* = 149672 * 1,16 = 173619,52$ тис.грн.

Таким чином, індекс споживчих цін (у розрахунок беремо зростання вартості продукції на підприємстві) у розмірі 1,16 збільшує рентабельність з 0,31 до 0,52. Курс долара у 2021 році візьмемо за 27,5 грн. Цю суму підставляємо у розрахунки: $P_{2020} = (149672 - (4000 * 27,5 + 12345 + 3872)) / (4000 * 27,5 + 3872 + 12345) = 0,19$. Таким чином, зі збільшенням курсу долара до 27,5, рентабельність знижується до 0,19.

Розглянемо зміни рентабельності при зміні транспортних витрат на 10 %.

$$P_{2020} = (149672 - (4000 * 24,57 + 13579 + 3872)) / (4000 * 24,57 + 3872 + 13579) = 0,3.$$

Отже, максимальний вплив на прибуток має курс долара. Далі слідує фактор інфляції. Фактор обсягу закупівлі має негативний вплив - це означає, що при збільшенні обсягу закупівлі відбувається зниження витрат. Основною проблемою імпортерських операцій у компанії є зниження імпорту, а також зниження рентабельності імпортерських операцій, частка прибутку від здійснення імпортерських операцій у виручці за імпортерськими товарами падає. У разі збереження цієї тенденції до 2021 року ведення імпортерських операцій стане збитковим.

Розглянемо вплив пандемії коронавірусу як форс-мажору на діяльність підприємства. Для цього проведемо таксономічний аналіз фінансового стану підприємства у період до та після карантину. Вихідні дані для розрахунку таксономічного показника формування умов підвищення якості управління фінансово-економічною діяльністю наведені в табл.2.7, та представляють собою матрицю спостережень.

Таблиця 2.7

Матриця спостережень

Показники	2018	2019	2020
Коефіцієнт фінансової автономії	0,29	0,008	0,07
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,3	0,1	0,08
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,023	0,017	1,26
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,019	0,012	0,007

Джерело: складено автором

Далі необхідно сформувати матрицю, шляхом розрахунку середнього значення по стовпцю та заданого від середнього.

Таблиця 2.8

Показники для нормування матриці

avarege	0,130	0,160	0,020	0,010
avedev	0,070	0,090	0,010	0,010

Джерело: розроблено автором

Отримані значення наведемо в табл.2.8.

Далі необхідно зробити розподіл на стимулятори (збільшення яких покращує конкурентоспроможність) і де стимулятори (збільшення яких веде до погіршення конкурентоспроможності).

За значення вектора-еталону приймаємо нормовані значення високого рівня умов підвищення ефективності управління фінансовою діяльністю, оскільки головною метою є як підвищення ефективності розвитку підприємства в цілому, так і поліпшення ефективності управління діяльністю підприємства.

Таблиця 2.9

Нормована матриця показників ефективності фінансово-господарської діяльності ТОВ «БСРМ Нафта»

Роки	Ознаки			
	Інтегральний показник фінансової автономії	Інтегральний показник фінансової стабільності	Інтегральний показник абсолютної ліквідності	Інтегральний показник рентабельності продукції
2018	1,43	1,6	0,3	0,90
2019	-0,71	-0,7	-0,3	0,2
2020	-0,9	-1	-1,4	-0,30
Вектор-еталон	1.43	1,6	0,3	0,9

Джерело: розроблено автором

Після стандартизації значень проведемо диференціацію ознак, тобто вплив кожного показника на рівень розвитку об'єкта в табл..2.10.

Таблиця 2.10

Диференціація ознак

Роки	Ознаки			
	Інтегральний показник фінансової автономії	Інтегральний показник фінансової стабільності	Інтегральний показник абсолютної ліквідності	Інтегральний показник рентабельності продукції
2018	0,00	0,00	0,00	0,00
2019	4,60	5,14	0,36	0,49
2020	5,23	6,19	2,89	1,44

Джерело: розроблено автором

Середнє значення відстані до вектору еталону становить 2,42 середньоквадратичне відхилення вектору еталону дорівнює 2,96. Максимальна відстань між елементами матриці та вектором-еталоном становить 8,74.

Таблиця 2.11

**Рівень формування умов підвищення ефективності управління
фінансово-економічною діяльністю ТОВ «БРСМ Нафта»**

Роки	Відстань між елементами нормованої матриці та вектором еталоном	Проміжний рівень розвитку	Рівень розвитку
2017	5,65	0	1,0
2018	0,69	0,29	0,71
2019	2,39	0,35	0,65

Джерело: розроблено автором

Таксономічний показник синтетично характеризує зміни значень ознак досліджуваних груп. Інтерпретація даного показника така: він приймає високі значення при великих значеннях стимуляторів і низькі значення – при малих значеннях стимуляторів.

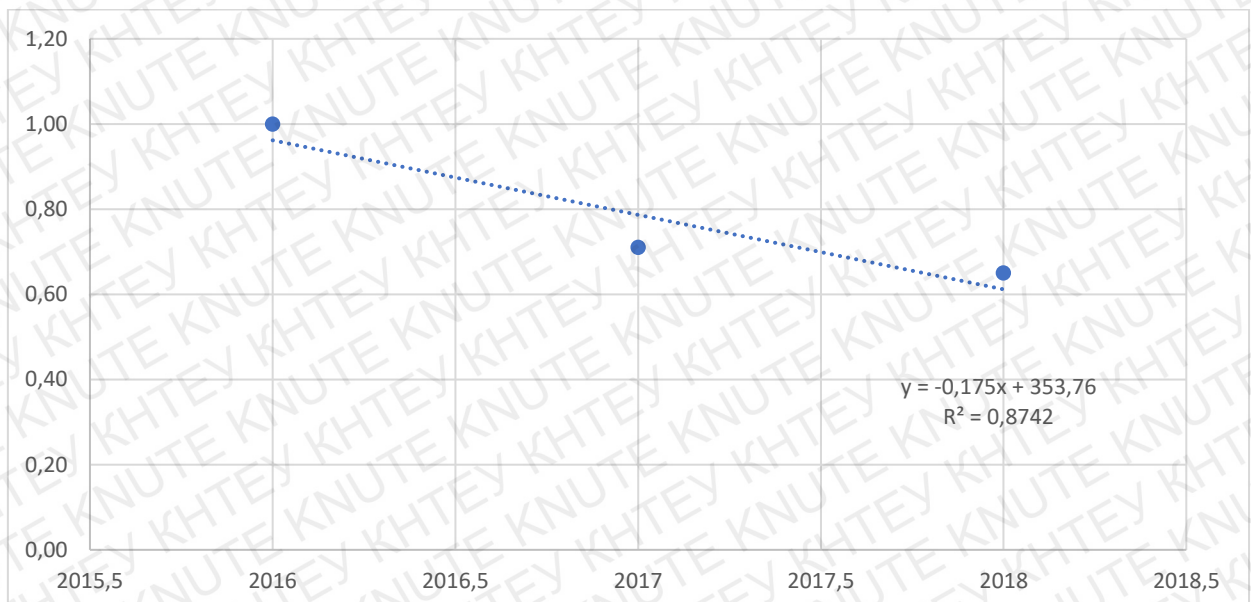


Рис.2.3. Таксономічний показник розвитку ТОВ «БРСМ Нафта» до та після карантину

Джерело: складено автором

Слід зазначити, що коефіцієнт таксономії зменшується протягом аналізованого періоду. Чим більше показник наближається до одиниці, тим краща ефективність діяльності підприємства.

Таким чином, дані рис.2.3 свідчать, що ефективність діяльності ТОВ «БРСМ Нафта» зменшилась під впливом глобальної пандемії. До втрати доходів і навантажень на роботу для АЗС додається інша проблема – різні спекуляції в медіапросторі. Вони стосуються здебільшого особливо чутливої для населення теми підвищення / зниження ціни на пальне.

Збіг обставин – історичних, пандемічних та риторичних – до середини поточного року призвело багато приватних АЗС у таку точку неприбутковості, що, якщо нічого не зміниться, далі буде банкрутство.

Але ринок нафтопродуктів - це не лише заправки, це ще й дрібний гурт, і великооптові продажі. На приватні АЗС зав'язані трейдери та постачальники, з ними у постійному контакті банки-кредитори.

Ситуація збитковості, в якій живе паливний роздріб у 2021 році, однакова і для незалежних мереж АЗС, і для мереж у складі вертикально-інтегрованих компаній (ВІНК).

Основна причина проблем: у країні сформувався стійкий диспаритет оптових та роздрібних цін на нафтопродукти. У результаті дохідність АЗС нижча за ту суму, що необхідна для покриття витрат, сплати кредитів, податків тощо.

Таким чином, можна зробити висновок, що форс-мажорні обставини здійснюють значний вплив на міжнародну діяльність підприємства, вибір постачальників, зміни контрактів тощо.

Висновки до розділу II

Аналіз сприятливості міжнародного бізнес-середовища країн показав, що на світовому ринку нафтопродуктів досить висока конкуренція. На сьогоднішній день все більше країн займаються нафтопереробкою, стрімкий розвиток набирає екологізація палива.

Порівнявши найбільших експортерів за індексами глобальної конкурентоспроможності, легкості ведення бізнесу, економічної свободи показав, що найбільш конкурентоспроможними є Канада, ОАЕ та Саудівська Аравія. Аналіз найбільш привабливих країн для міжнародних контрактів ТОВ «БРСМ Нафта» показав, що в якості постачальника нафтопродуктів необхідно обрати країни Близького Сходу.

Оцінка впливу форс-мажорних обставин на діяльність ТОВ «БРСМ Нафта» показала, що найбільшими ризиками з якими стикається підприємство є: валютні ризики, ризик невиконання контракту, транспортні ризики. Значний вплив на ринок нафтопродуктів та діяльність підприємства здійснила пандемія COVID-19, хоча її і не вважають офіційно форс-мажором.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «БРСМ НАФТА» ПІД ВПЛИВОМ- ФОРС-МАЖОРНИХ ОБСТАВИН

3.1. Напрямки підвищення ефективності міжнародної діяльності ТОВ «БРСМ НАФТА»

Дослідження показало пряму залежність між обсягом імпортової сировини і рентабельністю підприємства.

Таким чином, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок необхідності перегляду логістичної схеми постачання. Найбільш доцільним варіантом вирішення проблеми вважаємо збільшення обсягів сировини в кожній поставці та скорочення кількості поставок на рік.

Ця система постачання вимагає чіткого складання замовлення. Для цього необхідно забезпечити виробництво відповідним програмним забезпеченням. Головною метою встановлення програмного забезпечення є ефективне управління запасами при зниженні кількості поставок та збереження їх обсягу за тоннажем.

Будь-який товарний потік рухається поетапно. Спершу торгове підприємство працює з постачальником, у якого провадиться замовлення товару.

Це одна з основних ланок ланцюга, що забезпечує своєчасність і безперервність постачання. Вибір постачальника здійснюється за цілим набором критеріїв, основним з яких є прийнятне співвідношення ціни та якості товарів. У разі вдалого вибору постачальника можна гарантувати, що він зробить або надасть необхідну кількість товару в потрібне час. При розрахунку обсягу замовлення можна скористатися різними методиками, найбільш популярними з яких є замовлення через рівні проміжки часу або досягнення мінімального запасу. Для більш точного визначення обсягу закупівель використовується ABC-аналіз.

На першому етапі управління поставок за допомогою програмного забезпечення можна точно розрахувати обсяг замовлення.

На наступному етапі необхідно розробити систему постачання – вона має бути своєчасною та недорогою. Тут якраз і йдеться про зміну умов роботи із постачальниками. Крім того, можливий висновок договорів із додатковими постачальниками, якщо їхні умови нам підійдуть більше.

Обов'язково потрібно враховувати, що кожна з ланок ланцюга поставок працює зі своїм логістичним компонентом і лише ефективне об'єднання їх у систему дасть можливість забезпечити постійний та своєчасне підвезення потрібної кількості сировини.

Оптимізація управління товарними потоками здійснює на кожному структурному етапі цього процесу. При правильному підході підприємство значно збільшує свій прибуток за рахунок вигідного придбання товару, і навіть економії з його доставці.

У договорі із постачальниками необхідно відобразити й інші умови: можливість швидкого нарощування поставок або їх скорочень без штрафних санкцій; наявність логістичної бази, яка дозволить здійснювати постачання з різною частотою; гнучка цінова політика; готовність укласти довгострокові угоди. При визначенні обсягу замовлення слід проаналізувати попит на кожну з товарних позицій та потреба у страховому запасі.

Також під час транспортування необхідно перевіряти документи якісно, так як помилки у товаросупровідній документації призводять до затримки митного оформлення. До таких документів відносять наступні: 1) інвойс; 2) пакувальний лист; 3) коносамент, CMR, накладна; 4) сертифікати якості виробника; 5) сертифікати походження товарів; 6) специфічні сертифікати (наприклад, CITES); 7) страховий поліс. Ще одним важливим елементом, який має відповідати даних у вище перелічених документах – дані на маркуванні товару. Діяльність великих підприємств регулюється рядом стандартних робочих процедур (СРП) та інструкцій. Саме регулювання питання підготовки та перевірки товаросупровідної документації, митного оформлення вантажів

мають бути розглянуті та повинну регулюватися даними внутрішніми документами. Задля запобігання втрати вантажів, неможливості їх відслідковування, підприємствам доцільно, окрім розгляду основних пунктів за зовнішньоекономічними контрактами, виділення додатку у вигляді ланцюга постачання. Ланцюг постачання фактично об'єднує всіх учасників руху товару і логістичні процеси від постачальника до кінцевого споживача в єдину цілісну систему. Крім вищезазначеного, підприємству необхідно розширювати діяльність. Для цього проведемо аналіз його можливостей. На основі аналізу маркетингового середовища підприємства складемо матрицю SWOT – аналізу (табл 3.1.)

Таблиця 3.1

Матриця SWOT – аналізу ТОВ «БРСМ Нафта»

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
1. Якісне пальне (імпорт). 2. Власне брендові пальне 3. Додатковий сервіс. 4. Наявність висококваліфікованого персоналу. 5. Досвід в організації персональних продаж 6. Налагоджена система поставок пального та супутніх товарів на АЗК (логістика). 7. Вигідні місця розташування АЗК з великим потоком транспортних засобів (автомагістралі,	1. Середня за розмірами в порівнянні з конкурентами (6-а основними) мережа АЗК. 2. Відношення до персоналу, як наслідок велика плинність кадрів. 3. Середній рівень охорони праці і техніки безпеки на АЗК (як для об'єкта підвищено вибухонебезпечності).
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
1. Збільшення мережі АЗС. 2. Покращення системи контролю якості пального. 2. Покращення якості сервісу. 3. Збільшення переліку додаткових послуг. 4. Розширення асортименту і номенклатури супутніх товарів (safe,). 5. Ігнорування рішень антимонопольного комітету. 6. Збільшення бюджету на маркетингові акції.	1. Економічна ситуація в країні. 2. Цінова політика галузі. 3. Можливе припинення роботи у військовий час. 4. Збільшення часток ринку конкурентів за рахунок введення дієвих маркетингових активностей, та стрімкішому збільшенню своїх мереж. 5. Можливість виникнення надзвичайних ситуацій техногенного характеру.

Джерело: складено автором

Складена матриця SWOT – аналізу дозволяє сформулювати перелік першочергових заходів, які повинне провести підприємство для нівелювання впливу маркетингового середовища.

Співставивши внутрішні сили і слабкості у відповідність з зовнішніми загрозами і можливостями, керівництво готове до вибору стратегічної альтернативи.

Говорячи про можливі дії компаній та ймовірні напрями розвитку, слід зазначити, що для реалізації ТОВ «БРСМ Нафта» стратегії диверсифікації шляхом інвестування в нові бізнеси необхідно підтримувати традиційну діяльність на рівні вище за беззбитковий. Для цього знадобиться впевненість інвесторів та вільний грошовий дохід компанії. Звідси виникає питання: що є умовою залучення інвестицій, що дозволяють стабілізувати ринок?

Насамперед світовими експертами відзначається пошук оптимальної ціни на нафту та її стабільність.

Модульні заправки вже давно поширене явище в Європі та США. В Україні такий формат ще тільки розвивається разом із законодавчою базою для регулювання їхньої діяльності. Однак, незважаючи на можливі перепони, малі АЗС дуже привабливі і для споживачів, і для інвесторів.

Європейська практика показала, що малі АЗС — це легальні та безпечні заправки для людей, які хочуть платити лише за якісне паливо та лише за нього. Адже сама бізнес-модель таких заправок виключає колосальні витрати на додаткові послуги, які в кінцевому рахунку відбиваються на вартості палива для простого споживача.

На ціну палива впливають не лише об'єктивні фактори: світові ціни на нафту, її переробка, логістика та податки, а й суб'єктивні: сам формат заправки, сума інвестицій у її будівництво та ділянка, кількість працівників, їх зарплати, оплата за електроенергію, обслуговування обладнання, Витрати рекламу тощо. І за все це потрібно платити...

У Європі споживач знає та розуміє ці особливості, і сам вирішує, чи готовий він переплачувати 10-30% за літр. Тому в західних країнах поширений

формат малих-модульних АЗС. Що в ЄС, що в Україні модульні заправки реалізують переважно дизельне паливо. Це найпопулярніша категорія ринку і в тому числі найбезпечніший вид палива. Варто зазначити, що статистика інцидентів на міні-АЗС з ДП у світі та Україні практично не відрізняється від НП на АЗС великого формату.

Ці дані легко можна підтвердити з відкритих джерел МНС та новин у ЗМІ. Модульні АЗС вже давно норма для Європи, держава не перешкоджає їхній діяльності, що сприяє здоровій конкуренції та розвитку ринку.

Це легальний та цілком безпечний формат, що навіть у Німеччині ліцензують стаціонарні заправки ТД від 1000 до 5000 літрів без проекту та погодження з місцевими Державними архітектурно-будівельними інспекціями.

Також вони не вимагають проекту та погодження на мобільні заправки, наприклад, IBC контейнер (Intermediate Bulk Container). В Україні малі модульні АЗС займають близько $\frac{1}{4}$ ринку палива, і ця категорія тільки зростає з кожним роком.

Здебільшого вони реалізують ДП, рівень споживання якого в нашій країні за останні роки збільшився вдвічі. Експерти також прогнозують подальше зростання категорії на 20% упродовж наступних 5 років. Важливо, щоб модульні АЗС України почали об'єднуватись у Національну Асоціацію паливного рітейлу.

Таким чином, ТОВ «БРСМ Нафта» може розширити свою діяльність додавши в свій продуктовий портфель напрямок модульних заправок та зайнятися їхнім розвитком.

Міжнародний ринок паливного роздробу вже давно довів ефективність партнерських моделей управління автозаправними станціями: великі гравці ринку уникають операційного управління бізнесом і надають станції професійним ретейлерам, відкривають ресторани та магазини на території АЗС, розвивають супутні послуги, а також роблять ставку на цифрові послуги для швидкої комунікації з клієнтами.

Таким чином, можемо рекомендувати передачу власних АЗС в управління стороннім ритейлерам. Для роботи з партнерами можна використовувати три моделі: COPO (company owned, partner operated) – співробітник мережі виступає індивідуальним підприємцем і управляє АЗС; CODO (company owned, dealer operated) – станція знаходиться під управлінням професійного дилера, який отримує паливо та сильний бренд, а драйвером зростання є реалізація великих обсягів нафтопродуктів; CORO (company owned, retailer operated) – АЗС знаходяться під керуванням та брендом непаливного ритейлера, який заробляє на продажі супутніх товарів.

За рахунок зміни моделей управління АЗС підвищиться операційна ефективність та дохід усієї мережі «БРСМ Нафта» завдяки зниженню вартості проливу.

3.2. Обґрунтування шляхів мінімізації ризиків форс-мажорних обставин в міжнародній діяльності ТОВ «БРСМ- НАФТА»

Зі зростанням значення стратегічних завдань постачання, організація відносин із постачальниками стає однією з першочергових завдань ТОВ «БРСМ Нафта».

Широка географія розташування АЗС, дрібні партії поставок (у зв'язку з обмеженістю складських приміщень на АЗС та коротким терміном придатності деяких товарних груп, наприклад, продукція кафе) передбачають високі витрати на транспортну логістику під час постачання товарів. Не всі потенційні контрагенти прораховують можливі витрати на цій статті витрат. Невиконання договірних зобов'язань з боку постачальників призводить до ланцюжка наслідків, які негативно впливають на взаємини зі споживачами та бізнес компанії в цілому:

- недоотриманий прибуток;
- недостатня кількість товару на полицях у магазинах;
- відсутність необхідної первинної документації;

- зниження ступеня задоволеності споживачів.

Проблеми можуть бути викликані кількома причинами:

- обсяг торгових операцій випереджає можливості вантажоперевізників;
- опір змінам із боку, як постачальників, і нафтових компаній;
- прагнення до скорочення (у паливних операторів) / розширення (у постачальників) асортименту;
- обмежена площа складських приміщень;
- передача постачальником функцій доставки товарів на аутсорсинг (у разі надання послуг низької якості підрядною організацією);
- слабо організована логістика самого постачальника;
- складна ситуація на дорогах («пробки»).

Для вирішення перелічених вище проблем необхідно сконцентруватися на трьох основних стратегіях роботи з постачальниками:

- керування базою постачальників;
- «виховання» постачальників;
- інтеграція постачальників.

Перша стратегія спрямовано оцінку постачальників, оптимізацію їх кількості, що призводить до зменшення операційних витрат, трудових і тимчасових витрат.

«Виховання» постачальників включає: консультування, обмін «ноу-хау», підтримку при виході на ринок, обмін кадровими ресурсами, фінансову підтримку. Компанії-споживачі поки що стримано ставляться до цієї стратегії.

Інтеграція постачальників передбачає їхнє включення у внутрішні процеси підприємства. Вона може бути доцільною лише в тому випадку, коли підрозділ закупівель уже на ранньому етапі входить до підприємницьких процесів свого підприємства.

При розвитку супутньої торгівлі ключовою стратегією є управління базою постачальників, орієнтоване досягнення оперативних і стратегічних цілей.

Перейдемо до наступної ділянки (2 - зберігання та управління запасами). Розпорядження запасами пов'язане з високим ризиком і серйозно впливає на ланцюг поставок. Відсутність необхідного асортименту може призвести до невдоволення споживачів, зниження рівня продажів, конфліктів із постачальниками (у разі, наприклад, якщо між компанією та контрагентом укладено маркетингову угоду).

Через надмірні запаси зростає потреба у складських приміщеннях, в оборотному капіталі, можливий ризик закінчення терміну придатності (продовольча група товарів) або старіння товару (непродовольча група товарів).

Проблеми також можуть виникнути через поломку обладнання, що буває відносно часто, через зовнішні (відключення електроенергії) або внутрішні причини (з вини персоналу).

У зв'язку з невеликими за площею підсобними приміщеннями на АЗС (приблизна площа становить 8 кв.м.) компанія, висловлюючись словами Д. Баурсокса та Д. Клосса, «виштовхує» запаси на попередні рівні маркетингового каналу, вимагаючи від постачальників швидкої доставки дрібних партій товару [2].

Для мінімізації ризиків цьому етапі нафтової компанії необхідно приділяти велику увагу вибору постачальників, посилити контроль над станом запасів.

Для цього відповідальним на АЗС (адміністраторам чи товарознавцям) необхідно вести облік готівкових запасів на конкретному складі та регулярно відстежувати реалізацію товарів, використовуючи спеціалізоване технічне забезпечення з метою підтримки оптимального рівня запасів.

Представимо в табл.2.2 рекомендовані інструменти мінімізації ризиків ТОВ «БРСМ-Нафта» в міжнародній діяльності.

Таблиця 3.2

**Рекомендовані інструменти мінімізації ризиків ТОВ «БРСМ
Нафта» в міжнародній діяльності**

Інструменти	Різновид ризиків, що мінімізується	Очікувані результати
Хеджування ризиків	Валютні ризики	Прибутковість діяльності, захист торговельного контракту
Планування міжнародної діяльності	Зрив контракту	Уникнення наслідків невиконання договору
Типовий договір	Неякісне виконання контракту	Стовідсоткове виконання контракту
Маркетингові комунікації	Втрата іміджу	Підвищення лояльності покупців та поваги постачальників

Джерело: складено автором

Для мінімізації ризиків форс-мажорних обставин необхідно підвищити рівень управління закупівлями нафтопродуктів на зовнішньому ринку. Для цього необхідно:

- ретельно планувати закупівлю нафтопродуктів;
- Вести електронний реєстр договорів, цінових угод на постачання нафтопродуктів, надання послуг з доставки нафтопродуктів;
- подавати заявки на постачання нафтопродуктів з урахуванням договірних цін, оцінки вартості доставки;
- контролювати прийом нафтопродуктів на терміналі, вчасно проводити оприбуткування та реєстрації факту надходження нафтопродуктів на термінал (реєстрація Q-звітів);
- вчасне оприбуткування надлишків, нестач, виявлених за фактом постачання нафтопродуктів на термінал;
- якісне та вчасне нарахування та контроль накладних витрат, пов'язаних з придбанням та доставкою нафтопродуктів;
- здійснення помісячного порівняння та коригування сум нарахованих та фактичних витрат, пов'язаних з транспортно-експедиційними послугами, та операційними витратами терміналу.

Формування план-графік оплати поставок нафтопродуктів

Розглянемо докладніше взаємодія із споживачами (ділянка 3). Торгова мережа нафтових компаній, які є постачальниками ТОВ «БРСМ Нафта» розташовується у декількох країнах, які сильно відрізняються за економічним та соціальним розвитком.

Для підтримки свого іміджу компанія прагне уніфікації пропонованих товарів та послуг на всіх АЗС. Тут виникають протиріччя, так як ціна залежить і від країни. Відповідно менеджери компанії повинні проводити гнучку політику в галузі ціноутворення з огляду на регіон відповідальності.

Смаки та переваги мешканців різних суб'єктів також можуть відрізнятися. У зв'язку з цим необхідно приділяти належну увагу постачальникам та управлінню асортиментом.

Для інтеграції ланцюга постачання необхідно, щоб планування та координація всіх видів діяльності здійснювалися на основі єдиного прогнозу. Прогнозування підвищує ефективність ланцюга поставок, оскільки створює можливості для регулювання ціни.

При прогнозуванні, наступного за звітним, року необхідно враховувати інфляцію та відсоток зростання мережі.

Навіть невеликі похибки прогнозування можуть призвести до більших відхилень на наступних ділянках ланцюга. Це явище отримало назву ефекту хлиста (або Bullwhip ефект). Bullwhip ефект може бути викликаний наступними причинами:

- створення підприємствами додаткових страхових запасів;
- довільне збільшення розмірів партій постачання;
- коливання цін;
- запізнення в отриманні необхідної інформації про потреби;
- відхилення від планових термінів та обсягів виробництва та постачання.

У зв'язку з віддаленістю багатьох АЗС виникають складнощі з контролем якості обслуговування споживачів та отриманням від них зворотного зв'язку.

Для вирішення цієї проблеми необхідно використовувати розвинені інформаційні технології, що дозволяють оперативно отримувати від споживачів зворотний зв'язок (Інтернет-технології, SMS-повідомлення та ін.).

У частині реверсивної логістики також виникають проблеми (ділянка 4). Суб'єктам господарювання, що здійснюють торговельну діяльність з продажу продовольчих товарів за допомогою організації торговельної мережі, і суб'єктам господарювання, що здійснює поставки продовольчих товарів у торговельні мережі, забороняється нав'язувати контрагенту умови «про повернення суб'єкту господарювання, який здійснив постачання продовольчих товарів, таких товарів, не проданих після закінчення певного терміну, за винятком випадків, якщо повернення таких товарів допускається або передбачено законодавством України [4].

Таким чином, виникають складнощі із поверненням простроченого товару або товару з відповідними термінами реалізації. Через низькі норми списання витрати на прострочену продукцію лягають на персонал АЗС, що веде до зниження трудової мотивації. Цей факт, своєю чергою, впливає на загальні фінансові показники компанії. Збільшення норм списання продукції перебуває у компетенції керівництва організації.

Ключовим чинником ефективності ланцюгів поставок є якість та своєчасність інформації. Ця ділянка не вивчена через те, що інформаційні потоки протікає між усіма учасниками ланцюга поставок у різних напрямках.

Неякісна або вчасно дана інформація може призвести не тільки до зриву поставок, але, в крайньому випадку, до припинення договірних відносин та втрати клієнтів.

Для запобігання таким ситуаціям необхідно використання інформаційних систем, що дозволяють менеджерам стежити за безперебійністю логістичних процесів у режимі реального часу. Сучасні

інформаційні технології дозволяють скоротити час обробки замовлень, забезпечити інтеграцію всіх видів логістичної діяльності.

Грамотне управління ланцюгом поставок є джерелом стратегічних переваг компанії. Належним чином скоординована діяльність учасників ланцюга з використанням інформаційних технологій призведе до зменшення витрат і підвищення прибутковості всіх її учасників.

На практиці право і навіть обов'язок налагоджувати взаємодію лежить на тих учасниках логістичного ланцюжка, які мають більшу впливовість. З цієї точки зору нафтові компанії можуть впливати на всіх контрагентів усередині ланцюга постачання.

Для мінімізації ризиків форс-мажорних обставин необхідно розробити якісний типовий договір.

Багато договорів та практично всі зовнішньоекономічні контракти містять умови, які визначають можливість звільнення від відповідальності за невиконання зобов'язань, дозволяють переносити термін виконання зобов'язань або взагалі звільняють сторони від повного або часткового виконання зобов'язань за договором у разі настання після його підписання незалежних від сторін обставин, що перешкоджають виконання договору.

Слід враховувати, що посилення на обставини, що звільняють сторону від відповідальності за виконання договірних зобов'язань або навіть від виконання самих зобов'язань, що дає право на продовження термінів виконання зобов'язань, обов'язково має бути сформульовано у самому договорі (зовнішньоекономічному контракті), це так званий договірний форс-мажор.

Форс-мажорні обставини можуть бути також довготривалими та короткочасними.

До довгострокових зазвичай належать, перш за все, заборона експорту (іноді й імпорту), війна, блокада, валютні обмеження чи інші заходи урядів та урядових органів.

До короткочасних відносяться пожежі, повені, землетруси, інші стихійні лиха, відхилення в дорозі, викликані воєнними діями, різке зростання інфляції та ін.

Вважаємо, що компанії необхідно розгорнуто описувати вищезазначені обставини в контрактах.

Цей перелік може бути розширений ТОВ «БРСМ Нафта» проте необхідно зазначити таке: у деяких випадках сторони намагаються зафіксувати як обставини форс-мажору (в основному за договорами поставок) розкрадання та крадіжки товару під час його проходження від продавця до покупця. Вказана обставина не визнається форс-мажорною, оскільки є частиною ризиків по постачанню товарів, і нести відповідальність за викрадений товар буде сторона, в обов'язки якої входило забезпечення постачання товару та яка мала забезпечити належну охорону, тару, найняти професійного перевізника тощо. Тому потрібно особливу увагу приділяти даній стороні контракту для уникнення визнання її як форс-мажору зі сторони постачальника.

Однією із завдань форс-мажору є продовження термінів виконання зобов'язань за контрактом, тобто після припинення обставин непереборної сили сторона, яка не виконала з цих причин своїх зобов'язань, повинна їх вчинити.

Терміни продовження з обставин форс-мажору також обумовлюються сторонами залежно від властивостей товару та індивідуальних особливостей угоди, тобто ці терміни мають бути доцільними та прийнятними для обох сторін. Насправді такі терміни коливаються від кількох днів за кілька місяців. Якщо після закінчення цього часу за форс-мажором зобов'язання залишаються невиконаними, то сторони мають ухвалити рішення про долю договору в цілому.

На нашу думку, ТОВ «БРСМ Нафта» потрібно в умовах договору зазначити питання незмінності ціни щодо перенесення часу виконання договору через форс-мажорні обставини.

Важливо, що для визнання форс-мажору необхідно враховувати декілька факторів:

- Обставина має мати винятковий характер, тобто така обставина не повинна бути в межах норми; і навіть має бути неминучою, тобто неминучою для сторони договору.
- Має бути причинно-наслідковий зв'язок між обставинами та фактом невиконання/неналежного виконання договірних зобов'язань. Таким чином, саме такі обставини повинні прямо перешкоджати виконанню зобов'язань;
- Боржник, тобто сторона, яка не виконала або неналежним чином виконала зобов'язання, повинна довести наявність таких обставин.

Наприклад, усім відома фінансова криза 2008 спричинила безліч судових розглядів, результат яких був різним - від визнання фінансової кризи форс-мажором і, відповідно, звільнення сторін від відповідальності до невизнання фінансової кризи як обставини непередбачуваної та неупередженої, за якої економічні умови були лише підприємницьким ризиком.

Важливо якомога раніше почати реагувати на ситуацію, що склалася. Так, після уважного вивчення положень договорів ТОВ «БРСМ Нафта» і у разі якщо ситуація містить усі вищевказані фактори, необхідно вжити дій щодо повідомлення другої сторони договору про форс-мажор, що настав. Найчастіше згідно з договорами відсутність повідомлення другої сторони договору про обставини, що настали, непереборної сили позбавляє бік права посилаючись на такі обставини, що враховується судами при вирішенні спорів.

У процесі укладання договорів на велику суму, а також при кредитуванні виникають валютні зовнішньоторговельні ризики, що змінюють розміри платежів сторін, які підписали документ. Подібні обставини нерідко спричиняють матеріальні збитки для обох учасників угоди.

Наприклад, у ситуаціях, коли курс підвищується, втрачає сторона, яка купує продукцію з-за кордону, а дохід зростає у підприємства, що реалізує

цей товар. І навпаки. Тому ТОВ «БРСМ-Нафта» важливо регулювати ризики зовнішньоекономічної діяльності у зовнішньоторговельних контрактах.

Пандемія, як відомо, впливає на наше сьогоднішнє, неодмінно вносить свої корективи у майбутнє діяльності компанії. І щоб комфортніше перенести наслідки, рекомендуємо якомога раніше розпочати діагностику своїх договорів, виявити осередки впливу «вірусу» та розробити стратегію щодо вирішення наслідків «впливу форс-мажору як пандемії».

Незважаючи на те, що компетентні особи публічно заявляють, що нинішні обставини є форс-мажором, сам по собі факт епідемії коронавірусу не звільняє бік договору від відповідальності за його невиконання.

По-перше, договори часто передбачають зобов'язання сторони, що потрапила під вплив форс-мажору, письмово повідомити іншу сторону про настання форс-мажору. Насправді зустрічаються контракти, які встановлюють порядок дій сторін при настанні обставин форс-мажору (порядок та строк повідомлення про форс-мажор) та наслідки (зупинення або припинення договору).

Бажано перевірити, які наслідки спричиняє наступ форс-мажору (Призупинення договору, його припинення після закінчення певного терміну і так далі). Потрібно заздалегідь зрозуміти, що буде далі, якщо обставини форс-мажору не завершаться найближчим часом, та оцінити ризики.

Щоб мінімізувати зовнішньоторговельні ризики, які безпосередньо стосуються пунктів договору, компанія застосовує будь-які доступні способи, що залежать в першу чергу від неї самої, наприклад: визначення ступеня надійності своїх контрагентів; якісне укладання договору; аналіз та детальне планування роботи підприємства; грамотна організація процесу найму працівників.

Крім того, ТОВ «БРСМ Нафта» необхідно хеджувати ризики. Вони є базисом планування та прогнозування дій учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Хеджування на підвищення або хеджування купівлею – це процедура придбання термінових договорів. Даний тип хеджування використовується в ситуаціях, де потрібно оформити страховку, яка гарантує захист від зовнішньоторговельних ризиків, пов'язаних із збільшенням вартості певних матеріальних цінностей підприємства.

Пропонуємо компанії використовувати ф'ючерсний контракт. Це похідний фінансовий інструмент, стандартний терміновий біржовий контракт купівлі-продажу базового активу, під час укладання якого боку (продавець і покупець) домовляються лише рівень ціни і термін поставки. Інші параметри активу (кількість, якість, упаковка, маркування тощо) зазначені заздалегідь у специфікації біржового контракту.

Сторони несуть зобов'язання перед біржею до виконання ф'ючерсу. А це означає, що вони мають високу здатність до реалізації та широкі можливості укладання на вторинних біржах. Такий договір виключає зовнішньоторговельні ризики з транспортування, розрахунків за продукцію та виконання зобов'язань щодо її перевезення. Головна відмінність форвардного і ф'ючерсного контрактів у тому, що форвардний контракт є разову позабіржову угоду між продавцем і покупцем, а ф'ючерсний контракт – пропозиція, що повторюється, яким торгують на біржі. Ціна за ф'ючерсом порівнюється з ринковою вартістю. Це і є вартість виконання договірних зобов'язань учасників такої угоди.

Таким чином, врахувавши запропоновані шляхи мінімізації впливу форс-мажорних обставин на діяльність організації дозволить підвищити ефективність міжнародної діяльності організації.

Висновки до розділу III

В процесі дослідження встановлено, що компанія ТОВ «БРСМ-Нафта» має сильні сторони та можливості для диверсифікації своєї діяльності, а саме: розширення асортименту послуг. Одним з нових напрямків, які допоможуть

компанії збільшити прибуток є модульні заправки. Даний вид заправок є дуже зручним та не потребує значних площ.

Крім того, компанії необхідно розширювати постачальників. ТОВ «БРСМ Нафта» співпрацює переважно з європейськими країнами, тому рекомендовано заключення контрактів з країнами Близького Сходу. Для мінімізації впливу форс-мажорних обставин рекомендоване наступне: розроблення типового договору, ефективне планування міжнародної діяльності, хеджування ризиків, використання маркетингових комунікацій для підвищення іміджу компанії.

Якісне управління ризиками підприємства допоможе мінімізувати вплив форс-мажорних обставин на підприємство та підвищить його прибутковість.

ВИСНОВКИ

В процесі дослідження встановлено, форс-мажорні обставини виникають у всіх сферах діяльності. Певний набір підстав для звільнення від відповідальності за невиконання або неналежне виконання зобов'язань передбачений як вітчизняним, так і міжнародним законодавством. Норми цивільного законодавства визначають інститут непереборної сили через встановлення критеріїв та ознак, не вказуючи прямо, які саме обставини їм охоплюються: Як наслідок, у правозастосовчій практиці нерідко виникають складнощі при віднесенні тих чи інших фактів до обставин непереборної сили.

В результаті досліджено встановлено, що під терміном «форс-мажор» прийнято розуміти обставини непереборної сили, настання яких унеможлиблює виконання контрагентом договірних зобов'язань у повному обсязі або частково. Цілком зрозуміло, що перелік обставин непереборної сили може бути вичерпним, як і може бути обмежений жодним законодавчим актом. Отже, у вітчизняному законодавстві відсутні загальні вимоги щодо «форс-мажору» та «обставин непереборної сили» як підстави для мінімізації відповідальності за невиконання зобов'язань.

Саме тому учасникам договірних відносин необхідно дуже виважено ставитись до різних форс-мажорних застережень, що згадуються в договорах (контрактах), а також враховувати можливі цивільно-правові наслідки, з якими вони можуть зіткнутися у майбутньому.

Оцінка впливу форс-мажорів на міжнародну діяльність здійснювалась на прикладі ТОВ «БРСМ Нафта». Дане підприємство є однієї з перших в пострадянській Україні мереж автозаправних комплексів, яку було створено у перший рік незалежності. Мережа налічує близько 230 АЗС.

Основною метою компанії є безперервне задоволення потреби автовласників у якісному пальному за дружніми цінами, сприяння гарному настрою і самопочуттю водіїв в дорозі.

Міжнародна діяльність компанії заключається в здійсненні імпорту палива та алкогольної продукції. В рамках даної діяльності підприємство укладає контракти з зарубіжними партнерами. Мережа автозаправних комплексів «БРСМ-Нафта» входить в трійку найбільших імпортерів зрідженого автомобільного газу в Україну. Підприємство імпортує паливо в країнах Європи.

Аналіз ефективності діяльності показав, що компанія має значну кількість фінансових ризиків, так як більшість показників не відповідають нормативним значенням.

На фінансове становище, прибуток та інвестиційну активність визначальний вплив мають ціни на нафту та нафтопродукти на внутрішньому та зовнішньому ринках, що знаходиться поза контролем компанії. Обмежений негативний вплив надають збільшення вартості послуг транспортування нафтопродуктів, що практично знаходиться поза контролем компанії. Крім того компанії притаманний країновий ризик під час здійснення імпорту продукції. Крайновий ризик (політичний ризик) для ТОВ «БРСМ Нафта» вбачається у можливості: конфіскації майна чи втрати прав власності під час викупу їх за ціною, військових конфліктів, запровадження надзвичайного стану та страйками у країні (країнах) та регіоні.

В Україні нині мала ймовірність непрогнозованих несприятливих змін зовнішнього середовища, у тому числі пов'язаних з зміною державної інвестиційної, податкової, митної та фінансової політики. Такий ризик характерний для всіх емітентів у рівному ступені.

Основним форс-мажором для компанії є порушення умов контракту, різке збільшення ціни, зрив поставки палива чи низька його якість.

В процесі дослідження запропоновано підприємству розширити свою діяльність за рахунок впровадження нового напрямку – модульних АЗС, розширити коло постачальників, тобто звернути увагу на постачальників Близького Сходу та впроваджувати систему контролю ризиків складання та виконання імпортних контрактів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акимов А.А. Проблемы мирового рынка нефтепродуктов современности/ Финансовая экономика. 2021. № 5. С. 3-6.
2. Бурлака І.В. Зобов'язання з відшкодування шкоди, завданої без вини: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 /І.В. Бурлака. – Х., 2015. – С. 12
3. Голик С.С. К вопросу «непреодолимая сила» и современном гражданском праве//*Интеллектуальные ресурсы - региональному развитию*. 2021. № 1. С. 574-576.
4. Гіл, Чарлз В.Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку: Пер. з англ. К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. 856 с
5. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. №436-IV //Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №18. – Ст. 144
6. Гуткевич С. О., Дмитренко Г. В., Оніщенко І. Г., Сафонов Ю. М. Міжнародний менеджмент: підручник; за ред. д. е. н., проф. Гуткевич С. О. К.: Кафедра. 2015. 535 с.
7. Дякин Б. Г. Международный бизнес: учебник.- Мн. : Прогресс : ТЕИС. 2009. 528 с
8. Исследования стран и регионов URL: <https://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index>
9. Ломакина А.И. Разнообразие нефтяного комплекса Канады как фактор преодоления кризиса низких цен // Канадский ежегодник. 2017. № 21.
10. Махарамов Р.М.//Особенности института непреодолимой силы// *StudNet*. 2021. Т. 4. № 6.
11. Міжнародний бізнес: теорія і практика : монографія / Н. М. Лисиця, Я. О. Полякова, Л. В. Базалієва та ін. Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. 140 с.
12. Міжнародний менеджмент: навчальний посібник / Г.Я. Глуха, С.Б. Холод, В.С. Момот, О.А. Євтушенко. – Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2018. – 72 с.

13. Міжнародний менеджмент: Методичні вказівки до вивчення дисципліни для студентів, які здобувають освітній ступінь «Магістр» за спеціальністю 292 “Міжнародні економічні відносини”/ Укладач:/ Сухомлин М.О, к.е.н., доцент, Романюк Л.М., к.е.н.,доц. – Кропивницький:ЦНТУ, 2017. – 61с..

14. Мілаш В.С. Правові особливості захисного застереження як умови зовнішньоекономічного договору: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 /В.С. Мілаш; Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. – Х., 2003. – С. 11

15. Мнякин В.В., Сапожникова О.А.Мировой опыт развития рынка нефтепродуктов//Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. 2019. № 2. С. 150-154.

16. Онищенко В.П. Міжнародний менеджмент: навч. посіб. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 384 с.

17. Петренко Ю.В., Неуструева А.С., Трухинцова Е.И. Пути применения инновационных технологий для улучшения работы АЗС// *Наука и бизнес: пути развития*. 2019. № 1 (91). С. 131-134.

18. Постанова Судової палати у цивільних справах Верховного Суду України від 23 березня 2016 р. – URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/56786341>.

19. Про торгово-промислові палати в Україні: Закон України від 2.12.1997 р. №671/97-ВР //Відомості Верховної Ради України. – 1998. – №13. – Ст. 52.

20. Регламент засвідчення Торгово-промисловою палатою України та регіональними торгово-промисловими палатами форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили): Рішення Президії ТПП України від 18 грудня 2014 р. – №44(5). – URL: <http://zakon.golovbukh.ua/regulations/2341/8404/8405/465327/>.

21. Резкин П.Е. Особенности функционирования мирового рынка нефтепродуктов//*Вестник Полоцкого государственного университета*. Серия D. Экономические и юридические науки. 2019. № 6. С. 44-52.

22. Рогач О. Теорії міжнародного бізнесу: підручник/ МОН України, Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. Київ: Київський ун-т, 2018. 687 с.

23. Сергеев В.И. Форс-мажорные обстоятельства в предпринимательской практике /В.И. Сергеев // *Право и экономика*. – 2014. – №6. – С. 66

24. Уманців Ю.М. Корпоративні структури у глобальному конкурентному просторі: монографія / Ю.М. Уманців. – К.: ННЦ ІАЕ, 2018.– 408 с

25. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч.посібник / за ред. Д-ра екон.наук, проф. А.І.Кредісова. 2-е вид., допов. К.: ВІРА-Р, 2002. 550 с.

26. Яхно Т.П., І.А. Лапшина,. Міжнародний менеджмент: Навчальний посібник. Львів: «Контакт – ЛВ», 2005. 304 с.

27. Understanding Force Majeure Clauses <https://www.venable.com/insights/publications/2011/02/understanding-force-majeure-clauses> URL:

28. WorldOIL Outlook 2019 гг. URL: <http://www.WorldOilOutlook/>

29. Statista. URL: <https://www.statista.com/>.

30. U.S. Energy Information Administration. URL: <https://www.eia.gov/>.

ДОДАТКИ

1.Баланс на 31 грудня 2019 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	12,00
первісна вартість	1001	-	28,90
накопичена амортизація	1002	(-)	(16,90)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	262,60
Основні засоби :	1010	3 954,10	3 446,90
первісна вартість	1011	4 134,10	4 060,10
знос	1012	(180,00)	(613,20)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	3 954,10	3 721,50
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	2 132,30	6 738,70
у тому числі готова продукція	1103	2 132,30	6 738,70
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 520,20	4 431,50
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0,10	55,60
у тому числі з податку на прибуток	1136	0,10	0,10
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	7,70	3 614,00
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	107,80	434,40
Витрати майбутніх періодів	1170	119,90	944,60
Інші оборотні активи	1190	678,70	8 141,00
Усього за розділом II	1195	4 566,70	24 359,80
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	8 520,80	28 081,30

	рядка	звітнього року	звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	40,00	40,00
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 259,90	2 240,90
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	1 299,90	2 280,90
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	1 572,60	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	591,90	5 059,00
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	1 776,90	4 124,10
розрахунками з бюджетом	1620	453,40	40,80
у тому числі з податку на прибуток	1621	242,30	21,30
розрахунками зі страхування	1625	16,10	13,90
розрахунками з оплати праці	1630	68,90	56,70
Доходи майбутніх періодів	1665	431,70	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2 309,40	16 505,90
Усього за розділом III	1695	5 648,30	25 800,40
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	8 520,80	28 081,30

2. Звіт про фінансові результати

за Рік 2019 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	77 892,90	57 634,70
Інші операційні доходи	2120	1,70	10,50
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	77 894,60	57 645,20
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(71 126,10)	(52 114,70)
Інші операційні витрати	2180	(4 690,00)	(3 942,30)
Інші витрати	2270	(882,10)	(242,30)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(76 698,20)	(56 299,30)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	1 196,40	1 345,90
Податок на прибуток	2300	(215,30)	(242,30)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	981,10	1 103,60

I.Баланс на 31 грудня 2020 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	12,00	-
первісна вартість	1001	28,90	28,90
накопичена амортизація	1002	(16,90)	(28,90)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	262,60	-
Основні засоби :	1010	3 446,90	6 302,50
первісна вартість	1011	4 060,10	7 484,70
знос	1012	(613,20)	(1 182,20)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	3 721,50	6 302,50
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	6 738,70	2 246,10
у тому числі готова продукція	1103	6 738,70	2 246,10
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	4 431,50	6 808,90
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	55,60	33,90
у тому числі з податку на прибуток	1136	0,10	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 614,00	13 400,40
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	434,40	25,70
Витрати майбутніх періодів	1170	944,60	14,50
Інші оборотні активи	1190	8 141,00	18 226,00
Усього за розділом II	1195	24 359,80	40 755,50
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	28 081,30	47 058,00

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	40,00	40,00
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 240,90	3 256,60
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	2 280,90	3 296,60
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	5 059,00	5 619,00
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	4 124,10	6 304,30
розрахунками з бюджетом	1620	40,80	75,00
у тому числі з податку на прибуток	1621	21,30	54,90
розрахунками зі страхування	1625	13,90	-
розрахунками з оплати праці	1630	56,70	55,80
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	16 505,90	31 707,30
Усього за розділом III	1695	25 800,40	43 761,40
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	28 081,30	47 058,00

2. Звіт про фінансові результати

за Рік 2020 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	149 672,00	77 892,90
Інші операційні доходи	2120	10,40	1,70
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	149 682,40	77 894,60
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(139 628,40)	(71 126,10)
Інші операційні витрати	2180	(7 709,40)	(4 690,00)
Інші витрати	2270	(1 100,40)	(882,10)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(148 438,20)	(76 698,20)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	1 244,20	1 196,40
Податок на прибуток	2300	(228,50)	(215,30)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	1 015,70	981,10