

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Ліцензування в міжнародному бізнесі
(на матеріалах ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА», м. Київ)

Студентки 2 курсу, 8м групи,
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»
спеціалізації «Міжнародний
бізнес»

підпис

Радько
Тетяна
Дмитрівна

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
доцент

підпис

Шнирков
Олександр
Олександрович

Гарант освітньої
програми
кандидат економічних наук,
професор кафедри світової
економіки

підпис

Калюжна
Наталія
Геннадіївна

Київ 2021

ЗМІСТ

ВСТУП	3
1. МІСЦЕ ТА РОЛЬ ЛІЦЕНЗУВАННЯ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ	5
1.1. Генезис дослідження ліцензування у міжнародному бізнесі	5
1.2. Аналіз фінансового стану ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»	10
Висновки до розділу 1	17
2. ОЦІНКА СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»	19
2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»	19
2.2. Вибір приймаючої країни у контексті пошуку ліцензіарів	24
Висновки до розділу 2	30
3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОГО ЛІЦЕНЗУВАННЯ У ДІЯЛЬНОСТІ ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»	32
3.1. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності ліцензійної діяльності ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»	32
3.2. Прогнозна оцінка запропонованих заходів	38
Висновки до розділу 3	43
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	45
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	49
ДОДАТКИ	53

ВСТУП

Одним з напрямів міжнародного бізнесу сьогодні є ліцензування, що, порівняно з іншими формами виходу на зовнішні ринки, дозволяє компаніям істотно розширити міжнародну присутність, використовуючи при цьому знання партнерами специфіки локальних ринків. Ліцензування набуло значної популярності у світі, оскільки воно, порівняно з іншими моделями міжнародного бізнесу, дозволяє знизити ризики для усіх учасників такої угоди, що в умовах турбулентності і непередбачуваності зовнішнього середовища у нинішніх умовах є надзвичайно актуальним.

Особливості окремих ліцензійних операцій визначаються типом договору, укладеного між сторонами, втім метою будь-якого договору є передача однією стороною іншій права на використання об'єкта ліцензії (це може бути використання товарного знаку, бренду, технологій, ноу-хау) на певному ринку. Це обумовлює постійний інтерес практиків до цієї форми міжнародного бізнесу, а також стає каталізатором її еволюції і розвитку. Зазначене робить дослідження факторів, що визначають ефективність міжнародних ліцензійних операцій, цікавим і своєчасним.

Відзначимо, що у науковій літературі дослідженню ліцензування як форми міжнародного бізнесу приділено недостатньо уваги. Серед вчених, які працювали над згаданою проблемою, варто виділити таких: В. В. Остапенко, В. М. Троцька, Ж. Л. Чорна, Л. І. Работягова, І. Б. Медвідь, Т. І. Долішня, І. Коваль, Г. Ткачук, А. Є. Смородина. Втім існуючі дослідження у цілому концентруються на юридичних аспектах операцій ліцензування, у той час як сутність таких операцій, їх переваги та недоліки для учасників операцій розглянуті у літературі недостатньо. З огляду на це, вважаємо обрану для випускної кваліфікаційної роботи тему актуальною.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є обґрунтування напрямів підвищення ефективності міжнародної ліцензійної діяльності. На досягнення поставленої мети було спрямовано виконання таких завдань:

- здійснити дослідження місця ліцензування у міжнародному бізнесі;
- оцінити фінансового стану ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»;

- провести оцінку сприятливості середовища міжнародного бізнесу ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»;
- здійснити вибір приймаючої країни у контексті пошуку ліцензіарів;
- розробити комплекс заходів щодо підвищення ефективності ліцензійної діяльності ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»;
- здійснити прогностичну оцінку запропонованих заходів.

Об'єктом роботи є процес ліцензування у міжнародному бізнесі. *Предмет* роботи – теоретичні засади та практичні аспекти ліцензування.

У ході написання випускної кваліфікаційної роботи було використано низку загальнонаукових методів, зокрема: аналіз, синтез, порівняння, співставлення, абстрагування.

Інформаційною базою роботи стали наукові роботи, присвячені розвитку міжнародного ліцензування та посередництва, а також аналітичні матеріали міжнародних організацій.

Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел.

Окремі результати роботи представлено у науковій статті: Радько Т. Генезис дослідження ліцензування у міжнародному бізнесі// Транснаціоналізація світової економіки: зб. наук. с. студ/ відп. дед. Г.В. Дугінець. – Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021 – 208 с.

РОЗДІЛ 1

МІСЦЕ ТА РОЛЬ ЛІЦЕНЗУВАННЯ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

1.1. Генезис дослідження ліцензування у міжнародному бізнесі

Здійснюючи аналіз ліцензування як форми міжнародного бізнесу у першу чергу необхідно дослідити сутність цього поняття. Для цього скористаємося положеннями Цивільного кодексу України [1], який визначає, що розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності здійснюється у тому числі на підставі ліцензії на використання об'єкта права інтелектуальної власності та ліцензійного договору.

Ліцензія на використання об'єкта права інтелектуальної власності являє собою письмове повноваження, що надається особою, яка має виключне право дозволяти використання об'єкта права інтелектуальної власності (ліцензіаром), та надає право на використання цього об'єкта в певній обмеженій сфері іншій особі (ліцензіату). Ліцензія на використання об'єкта права інтелектуальної власності може бути оформлена як окремий документ або бути складовою частиною ліцензійного договору.

У свою чергу ліцензійний договір – це угода, за якою одна сторона (ліцензіар) надає другій стороні (ліцензіату) дозвіл на використання об'єкта права інтелектуальної власності (ліцензію) на умовах, визначених за взаємною згодою сторін з урахуванням вимог законодавства України. У ліцензійному договорі визначаються вид ліцензії, сфера використання об'єкта права інтелектуальної власності (конкретні права, що надаються за договором, способи використання зазначеного об'єкта, територія та строк, на які надаються права, тощо), розмір, порядок і строки виплати плати за використання об'єкта права інтелектуальної власності, а також інші умови, які сторони вважають за доцільне включити у договір.

Законодавство виділяє такі форми ліцензій: виключна, одинична, невиключна. Виключна ліцензія видається лише одному ліцензіату і виключає

можливість використання ліцензіаром об'єкта права інтелектуальної власності у сфері, що обмежена цією ліцензією, та видачі ним іншим особам ліцензій на використання цього об'єкта у зазначеній сфері. Одиначна ліцензія видається лише одному ліцензіату і виключає можливість видачі ліцензіаром іншим особам ліцензій на використання об'єкта права інтелектуальної власності у сфері, що обмежена цією ліцензією, але не виключає можливості використання ліцензіаром цього об'єкта у зазначеній сфері. Невиключна ліцензія не виключає можливості використання ліцензіаром об'єкта права інтелектуальної власності у сфері, що обмежена цією ліцензією, та видачі ним іншим особам ліцензій на використання цього об'єкта у зазначеній сфері. Зазначимо, що відповідно до законодавства вважається, що за ліцензійним договором надається невиключна ліцензія, якщо інше не встановлено ліцензійним договором [1].

Операції міжнародного ліцензування відіграють значну роль в економічній системі більшості країн світу. За даними Світового банку за останні 10 років обсяг витрат на використання об'єктів інтелектуальної власності, у тому числі на основі придбання ліцензій, збільшився у 1,67 рази, і скорочення ринку спостерігалось лише у 2019 році, що пов'язано з початком пандемії COVID-19 та загальним зменшенням ділової активності у світі (рис. 1.1).

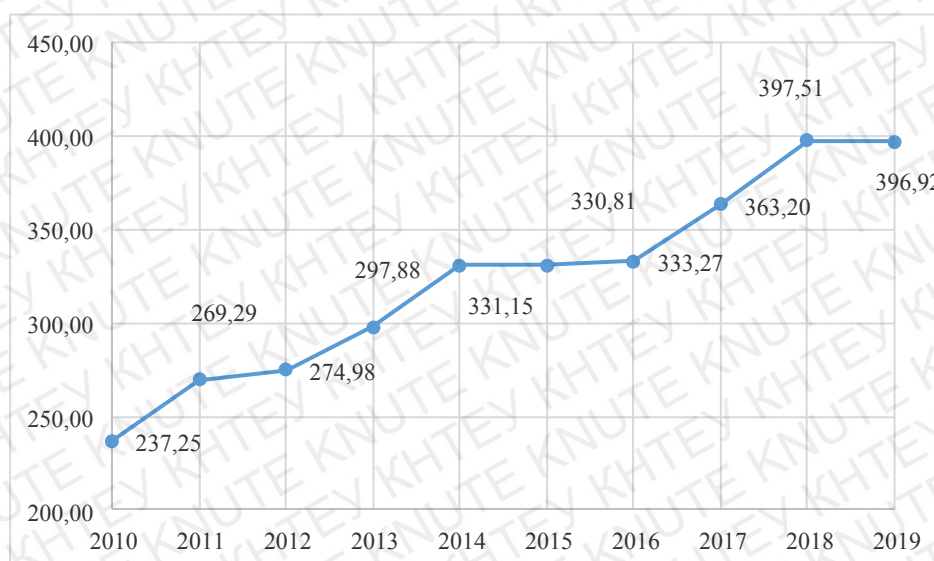


Рис. 1.1 Динаміка витрат на використання інтелектуальної власності у світі у 2010 - 2020 рр., млрд. грн.

Джерело: [20]

До факторів, які сприяють розвитку ліцензування як форми міжнародного бізнесу, можна віднести, з одного боку, усвідомлення ліцензіатами переваг зовнішньої експансії з використанням потенціалу іноземних партнерів, та, з іншого – інтерес ліцензіатів до використання у своїй діяльності інструментів, що уже довели свою прибутковість на інших ринках.

Водночас необхідно відзначити, що попри активний розвиток ліцензування наразі існують фактори, що його гальмують. До таких, зокрема, належать, недосконалість нормативної бази у окремих країнах та істотні відмінності у регулюванні операцій з інтелектуальною власністю у різних державах, що обумовлює використання цього інструменту для тінізації діяльності.

Комерційний успіх міжнародного ліцензування значною мірою залежить від взаємовідносин між сторонами таких угод. З одного боку ліцензіар, передаючи право на використання об'єкта інтелектуальної власності ліцензіату, отримує можливість зменшити обсяги інвестування в організацію збуту за кордоном своєї продукції, водночас збільшивши прибуток за рахунок розширення міжнародної присутності. Окрім того, успіх ліцензіатів на їх ринках часто є більш вірогідним аніж успіх материнської компанії, оскільки, перебуваючи поряд з кінцевими споживачами, ліцензіати можуть більш оперативно реагувати на будь-які зміни попиту.

У той самий час, ліцензійні операції, з огляду на втрату ліцензіаром безпосередніх контактів зі споживачами на зарубіжних ринках і значну залежності від сумлінності та підприємницької активності ліцензіата, також пов'язана з певними ризиками. Водночас необхідно відзначити, що, з огляду на те, що в умовах ліцензійної угоди обидві сторони зацікавлені у отриманні максимального ефекту, рівень ризиків для них є прийнятним.

Необхідно відзначити, що попри можливість використання ліцензування у різних сферах економіки, найбільш поширеною ця форма міжнародного бізнесу є у сфері розваг, у операціях з використання бренду, у сфері дизайну, спорту та видавництві (рис. 1.2).

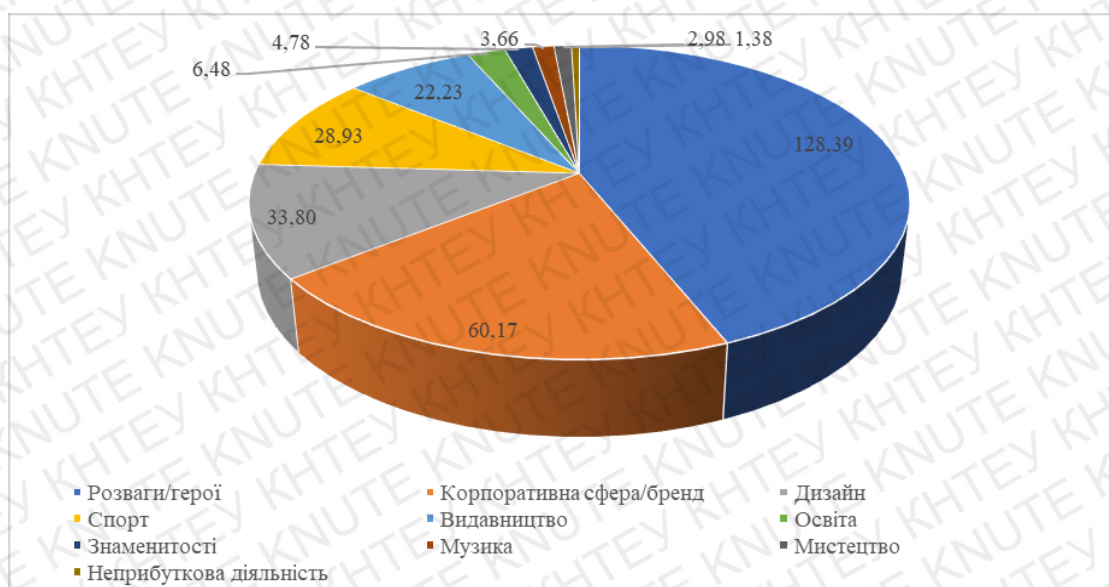


Рис. 1.2. Видова структура міжнародних ліцензійних операцій у 2019 р.,
млн. дол. США

Джерело: [23]

Дані рисунку свідчать про те, що міжнародні ліцензійні операції здебільшого пов'язані з наданням права на використання бренду – ця специфіка притаманна і сфері розваг, де обсяги ліцензійних операцій є найбільшими (128,39 млн. дол. США у 2019 році), і корпоративній сфері (60,16 млн. дол. США), і сфері дизайну (33,8 млн. дол. США).

Водночас якщо говорити про високі технології, то у цій галузі зазвичай більш поширеним є використанням операцій купівлі-продажу, а не ліцензування, оскільки основний інтерес для отримувачів технологічних рішень полягає у тому, щоб мати виключне право на його використання, що можливо лише у випадку повного володіння ним. На сьогодні ефективність міжнародних ліцензійних операцій визначається низкою чинників, при чому як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру. До основних факторів, що підвищують ефективність міжнародних операцій купівлі-продажу ліцензій належать: оперативність й активна реакція сторін угод на зміну ринкової кон'юнктури (глобальної – у випадку ліцензіара, та локальної – для ліцензіата); стійкість, стратегічна спрямованість та постійність контактів між сторонами угоди; якість досліджень,

що передували ліцензійній угоді (зокрема попередня оцінка потенціалу ринку для реалізації товарів та послуг за ліцензією), репутація сторін угоди на ринку.

Ефективність міжнародних ліцензійних операцій може також залежати від «доданої вартості» ліцензіата: за умови, якщо відповідно до умов ринку він вдосконалює кінцевий продукт, виготовлений з використанням інтелектуальної власності, що є об'єктом ліцензії, це може сприяти істотному покращенню результатів операцій.

Необхідно відзначити, що у деяких випадках використання ліцензій є об'єктивно необхідним, зокрема, коли для виходу на окремі ринки існують значні бар'єри, або ж вони є географічно віддаленими і самостійний вихід на них істотно підвищить вартість товарів та послуг для споживачів. Як свідчать дані міжнародних досліджень, така ситуація є достатньо вірогідною, оскільки на сьогодні у міжнародні ліцензійні операції тією чи іншою мірою залучені усі регіони світу (рис. 1.3).

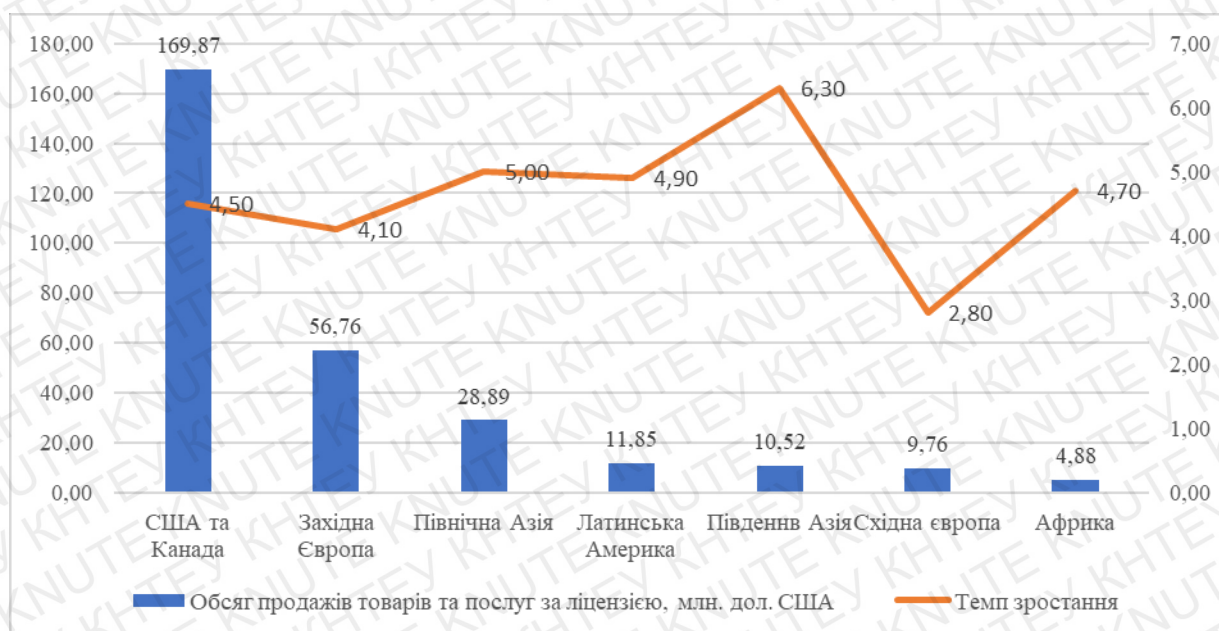


Рис. 1.3. Обсяги продажу товарів та послуг за ліцензією та темп річного зростання таких операцій у 2019 р.

Джерело: [23]

Як видно з рисунку, найбільшими обсяги доходів від продажу товарів та послуг за ліцензією спостерігаються у США та Канаді (169,87 млн. дол. За рік), другу позицію за цим показником посідає Західна Європа (56,76 млн. дол. США

за рік). Водночас найбільший потенціал зростання демонструє Азія (6,4% за рік у Південній Азії та 5,0% у Північній Азії, а також латинська Америка та країни Африки. Наразі можна прогнозувати, що пандемія COVID-19 дещо загальмувала розвиток міжнародного ліцензування у світі, оскільки в умовах нестабільності попиту ризику його здійснення істотно підвищилися.

Продаж ліцензій зарубіжним партнерам дозволяє знизити витрати на виробництво або реалізацію товарів та послуг, знизити рівня запасів готової продукції або необхідних матеріально-технічних ресурсів, зменшити кількості постачальницько-збутових операцій, досягти кращого контакту з локальними споживачами або постачальниками, банками, транспортними, складськими, експедиторськими, страховими фірмами, іншими суб'єктами ринку, досягти високої оперативності реакції на зміни ринкової кон'юнктури, підвищити ступень конкурентоспроможності, забезпечити доступу до первинної ринкової інформації. Втім, досягнення зазначених позитивних результатів міжнародних ліцензійних операцій можливе лише за умови добросовісності обох учасників посередницьких операцій.

1.2. Аналіз фінансового стану ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»

ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» - це одна з найбільших компаній в Центральній Європі, яка протягом 40 років поставляє сучасні технології світових виробників у сфері обробки металу [30]. Підприємство пропонує технологічні рішення, які забезпечують конкурентні переваги для його ділових партнерів. Багаторічне перебування на ринках, співпраця з провідними виробниками верстатів, великий досвід роботи, технологічна підтримка і, перш за все, визначення потреб клієнта визначають унікальність послуг компанії. Підприємство забезпечує повну технологічну підтримку, допомагаючи клієнтам оптимізувати кожен аспект виробничого процесу на кожному його етапі.

З метою оцінки фінансово-господарського стану ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА», проаналізуємо динаміку вартості активів підприємства. Було виявлено, що активи збільшувалися протягом останніх 5-ти років на постійній

основі та склали на 31.12.2020 р. 44100,99 тис. грн. Протягом останніх 5-ти років відбулося зменшення обсягів необоротних активів з 6265,49 до 4915,80 тис. грн., при чому тенденція до зменшення спостерігалася протягом усіх років за винятком 2019 р. Основні засоби підприємства зменшувалися на постійній основі до 2019 р. тоді як довгострокові фінансові інвестиції мали тенденцію до зменшення у 2017 та 2020 рр., тоді як у 2019 р. також мало місце їх збільшення (табл. 1.1).

Таблиця 1.1.

Динаміка вартості активів ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» у 2016 — 2020 рр.
тис. грн.

Стаття	Обсяг активів на 31.12.					Абсолютне відхилення				Відносне відхилення			
	2016	2017	2018	2019	2020	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019
Незавершені капітальні інвестиції	0,00	0,00	3,40	3,40	0,00	0,00	3,40	0,00	-3,40	-	-	1,00	0,00
Основні засоби	3722,42	3651,76	3413,11	3396,32	2960,52	-70,66	-238,65	-16,79	-435,80	0,98	0,93	1,00	0,87
Довгострокові фінансові інвестиції	2390,63	1927,75	1927,75	2028,48	1955,28	-462,88	0,00	100,73	-73,20	0,81	1,00	1,05	0,96
Довгострокова дебіторська заборгованість	152,44	0,00	0,00	0,00	0,00	-152,44	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-	-
Усього необоротних активів	6265,49	5579,51	5344,26	5428,20	4915,80	-685,98	-235,25	83,95	-512,40	0,89	0,96	1,02	0,91
Запаси	10473,04	10901,01	13416,16	21869,58	32886,31	427,97	2515,16	8453,42	11016,73	1,04	1,23	1,63	1,50
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи послуги	371,83	906,81	652,71	464,32	1022,92	534,98	-254,10	-188,39	558,59	2,44	0,72	0,71	2,20
Дебіторська заборгованість за рахунками з бюджетом	406,85	149,25	2,58	1,24	717,37	-257,60	-146,67	-1,34	716,13	0,37	0,02	0,48	580,40
Інша поточна дебіторська заборгованість	245,14	3760,12	2665,02	2736,92	2073,83	3514,98	-1095,10	71,89	-663,09	15,34	0,71	1,03	0,76
Гроші та їх еквіваленти	172,01	357,41	656,83	3317,42	2325,46	185,40	299,42	2660,59	-991,97	2,08	1,84	5,05	0,70
Інші оборотні активи	36,05	37,70	6,28	460,82	159,31	1,65	-31,42	454,54	-301,52	1,05	0,17	73,34	0,35
Усього оборотних активів	11704,92	16112,29	17399,58	28850,30	39185,19	4407,37	1287,29	11450,72	10334,89	1,38	1,08	1,66	1,36
Баланс	17970,41	21691,80	22743,84	34278,50	44100,99	3721,39	1052,04	11534,66	9822,49	1,21	1,05	1,51	1,29

Джерело: складено автором на основі додатку А

Обсяг запасів підприємства збільшувався протягом останніх 5-ти років та склав на кінець 2020 р. 32886,31 тис. грн. Зростання обсягу запасів на 50% до попереднього року було, на наш погляд, обумовлене пандемією коронавірусу, що обумовила неспроможність підприємства реалізувати усю придбану продукцію. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, зросла у 2020 р. у 2,2 рази та склала 1022,92 тис. грн., що також є наслідком коронакризи.

Протягом досліджуваного періоду значними були також обсяги іншої дебіторської заборгованості, що за останні 5 років збільшилася з 245,14 тис. грн. до 2073,83 тис. грн. Загалом, оборотні активи підприємства збільшилися за досліджуваний період з 11704,92 тис. грн. до 39185,19 тис. грн., що стало основною передумовою збільшення обсягу активів.

З огляду на збільшення вартості майнових активів підприємства, за останні 5 років відбулося також істотне зростання обсягів його власного та позикового капіталу (табл. 1.2).

Як показують дані та розрахунки, джерела фінансування ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» збільшувалися за досліджуваний період в першу чергу за рахунок зростання довгострокового позикового капіталу (який, у свою чергу, нарощувався внаслідок збільшення довгострокових кредитів банків). Поточні зобов'язання і забезпечення підприємства зростали протягом усього періоду за винятком 2017 р. Загалом, у структурі капіталу підприємства переважає позиковий капітал, що свідчить про високі ризики втрати фінансової незалежності). Кредитні канікули, які були запроваджені під час карантину, дозволили підприємству залишатися у нормальному фінансовому стані навіть попри значні обсяги кредитів, втім наразі зменшення частки позикових ресурсів є одним з важливих завдань для підприємства.

Говорячи про динаміку фінансових результатів ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА», слід відмітити суттєве їх погіршення у 2020 році. Як показують дані та розрахунки, протягом 2017-2018 років доходи від реалізації продукції знижувалися, однак у 2019 році відбулось зростання чистого доходу підприємства на 50%.

Таблиця 1.2

Динаміка вартості пасивів ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» у 2016 — 2020 рр.
тис. грн.

Стаття	Обсяг пасивів на 31.12.					Абсолютне відхилення				Відносне відхилення			
	2016	2017	2018	2019	2020	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019
Зареєстрований капітал	4724,50	4724,50	4724,50	4724,50	4724,50	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Додатковий капітал	48,31	48,31	48,31	48,31	48,31	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Резервний капітал	1586,41	1586,41	1586,41	1586,41	1586,41	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	771,68	864,51	1238,66	3707,45	3378,73	92,83	374,16	2468,79	-328,72	1,12	1,43	2,99	0,91
Усього власного капіталу	7130,90	7223,73	7597,88	10066,67	9735,70	92,83	374,16	2468,79	-330,97	1,01	1,05	1,32	0,97
Усього довгострокові зобов'язання і забезпечення (довгострокові кредити банків)	6945,08	9941,84	13685,01	20058,26	29043,56	2996,76	3743,17	6373,25	8985,31	1,43	1,38	1,47	1,45
Короткострокові кредити банків	0,00	1545,00	834,30	0,00	0,00	1545,00	-710,70	-834,30	0,00	-	0,54	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги	1674,78	1198,10	90,33	157,59	2305,81	-476,68	-1107,77	67,26	2148,22	0,72	0,08	1,74	14,63
розрахунками з бюджетом	186,43	121,03	316,62	1266,39	1909,61	-65,41	195,60	949,76	643,23	0,65	2,62	4,00	1,51
зі страхування	0,00	11,74	0,00	0,00	0,00	11,74	-11,74	0,00	0,00	-	-	-	-
з оплати праці	3,09	26,57	0,52	0,00	0,00	23,48	-26,06	-0,52	0,00	8,60	0,02	0,00	-
Інші поточні зобов'язання	2030,13	1623,80	219,18	2729,60	4215,43	-406,34	-1404,61	2510,42	1485,82	0,80	0,13	12,45	1,54
Усього поточні зобов'язання і забезпечення	3894,43	4526,23	1460,95	4153,58	5321,73	631,80	-3065,28	2692,63	1168,15	1,16	0,32	2,84	1,28
Баланс	17970,41	21691,80	22743,84	34278,50	44100,99	3721,39	1052,04	11534,66	9822,49	1,21	1,05	1,51	1,29

Джерело: складено автором на основі додатку А

Водночас за виключення 2018 року темп зростання собівартості реалізованої продукції був вищим за темп зростання чистого доходу, що обумовило зменшення валового прибутку за досліджуваний період.

За виключенням 2019 року інші операційні доходи підприємства були невисокими і не мали значного впливу на фінансовий результат підприємства, натомість операційні витрати істотно впливали на результати діяльності ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» (табл. 1.3).

Таблиця 1.3.

**Динаміка фінансових результатів діяльності ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» у
2016-2020 рр.**

тис. грн.

Стаття	Факт					Абсолютне відхилення				Відносне відхилення			
	2016	2017	2018	2019	2020	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	35362,52	32827,28	27854,65	41841,68	43084,58	-2535,24	18959,66	-12744,13	-46862,71	0,93	0,85	1,50	1,03
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	20409,45	19852,12	15853,76	25195,96	28186,27	-557,33	13340,56	-6351,89	-31733,91	0,97	0,80	1,59	1,12
Валовий прибуток	14953,07	12975,16	12000,89	16645,71	14898,30	-1977,90	5619,10	-6392,23	-15128,80	0,87	0,92	1,39	0,90
Інші операційні доходи	12,36	175,51	473,70	866,13	226,52	163,15	94,24	-1032,04	576,25	14,20	2,70	1,83	0,26
Адміністративні витрати	6612,66	6233,56	4756,16	5503,30	8099,04	-379,10	2224,54	1848,60	-11073,88	0,94	0,76	1,16	1,47
Витрати на збут	4367,62	3971,28	2856,85	6127,91	5361,03	-396,35	4385,49	-4037,94	-4990,49	0,91	0,72	2,14	0,87
Інші операційні витрати	2034,25	2544,51	3775,16	4120,31	2247,43	510,26	-885,49	-2218,04	135,72	1,25	1,48	1,09	0,55
Фінансовий результат від операційної діяльності:	1950,89	401,32	1086,42	1760,32	-582,68	-1549,57	-11,21	-3016,89	1376,10	0,21	2,71	1,62	-0,33
Інші доходи	33,99	6,90	75,40	258,22	111,00	-27,09	114,33	-330,04	9,13	0,20	10,93	3,42	0,43
Фінансові витрати	158,62	0,00	0,00	0,00	0,00	-158,62	0,00	0,00	-158,62	0,00	-	-	-
Інші витрати	3365,01	532,51	250,39	27,30	0,00	-2832,50	59,02	195,80	-2805,21	0,16	0,47	0,11	0,00
Фінансовий результат до оподаткування:	-1538,75	-124,29	911,43	1991,24	-471,67	1414,46	44,11	-3542,74	4349,05	0,08	-7,33	2,18	-0,24
Витрати (дохід) з податку на прибуток	0,00	0,00	191,40	418,16	0,00	0,00	35,36	-644,92	418,16	-	-	2,18	0,00
Чистий фінансовий результат:	-1538,75	-124,29	720,03	1573,08	-471,67	1414,46	8,74	-2897,82	3930,89	0,08	-5,79	2,18	-0,30

Джерело: складено автором на основі додатку А

Необхідно відмітити, що у 2020 році відбулося скорочення збутових та інших операційних витрат, у той час як адміністративні видатки у зв'язку з виплатами матеріальної допомоги працівникам, які хворіли на коронавірус, зросли на 47%, що призвело до отримання збитків від операційної діяльності. Інші витрати підприємства за останні 5 років мали тенденцію до зменшення, хоча у 2016 – 2017 рр. вони призвели до отримання підприємством збитків. Загалом, можна констатувати, що у 2018 – 2019 рр. підприємство ефективно працювало та

нарощувало обсяги діяльності та прибутки, втім коронакриза внесла корективи у його роботу та зумовила отримання збитків у обсязі 471,67 тис. грн.

У цілому, на нашу думку, результати аналізу динаміки та структура пасивів підприємства свідчать про те, що підприємство обрало консервативну політику фінансування, оскільки частка короткострокових кредитів у підприємства є незначною. Результати розрахунку показників ліквідності представлені у табл. 1.4.

Таблиця 1.4.

Показники ліквідності ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» за 2016 – 2020 рр.

Показник	Значення показника на 31.12.					Абсолютне відхилення				Відносне відхилення			
	2016	2017	2018	2019	2020	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019
Коефіцієнт покриття	3,01	3,56	11,91	6,95	7,36	0,55	8,35	-4,96	0,42	1,18	3,35	0,58	1,06
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,32	1,15	2,73	1,68	1,18	0,84	1,58	-1,05	-0,50	3,64	2,37	0,62	0,70
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,05	0,08	0,45	0,80	0,44	0,03	0,37	0,35	-0,36	1,65	5,69	1,78	0,55
Чистий оборотний капітал	11586,06	15938,63	24696,72	33863,46	33863,46	4352,57	8758,09	9166,74	0,00	1,38	1,55	1,37	1,00

Джерело: розраховано автором на даних додатку А

Дані таблиці свідчать, що за досліджуваний період коефіцієнт покриття збільшився з 3,01 до 7,36, хоча найвищим цей показник був у 2018 р. Коефіцієнт швидкої ліквідності збільшився з 0,32 до 1,18, хоча найвище його значення також мало місце у 2018 р. Показник абсолютної ліквідності перебував у межах норми у 2018-2020рр., при чому у 2019 році він істотно перевищував рекомендований показник. Загалом, здійснені розрахунки вказують на те, що рівень ліквідності підприємства є високим, і підприємство спроможне покрити свої поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів.

Показники платоспроможності, з огляду на зростання обсягів позикового капіталу, мали негативну динаміку. Коефіцієнт автономії протягом усього розглянутого періоду був меншим за 0,5, а у кризовому 2020 році він знизився до 0,22. Коефіцієнт фінансування також скоротився з 0,22 до 0,12 (табл. 1.5).

Таблиця 1.5.

**Показники платоспроможності ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»
за 2016 – 2020 рр.**

Показник	Значення показника на 31.12.					Абсолютне відхилення				Відносне відхилення			
	2016	2017	2018	2019	2020	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019
Коефіцієнт автономії	0,40	0,33	0,33	0,29	0,22	-0,06	0,00	-0,04	-0,07	0,84	1,00	0,88	0,75
Коефіцієнт фінансування	0,22	0,21	0,06	0,12	0,12	-0,01	-0,14	0,06	0,00	0,96	0,31	1,89	1,00
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,67	0,72	0,92	0,86	0,86	0,05	0,20	-0,06	0,01	1,08	1,27	0,93	1,01
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1,10	1,60	2,10	2,45	3,48	0,51	0,49	0,36	1,02	1,46	1,31	1,17	1,42

Джерело: розраховано автором на даних додатку А

Натомість коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами, як і коефіцієнт маневреності, істотно зросли, що обумовлено збільшенням власних оборотних коштів. Загалом, здійснені розрахунки свідчать про те, що рівень фінансової залежності підприємства є критичним, і доцільним є спрямування зусиль на збільшення обсягів власного капіталу.

У кризовому 2020 році спостерігалось зниження усіх показників оборотності (табл. 1.6).

Таблиця 1.6.

**Показники ділової активності ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»
за 2017 – 2020 рр.**

Показник	Значення показника				Абсолютне відхилення			Відносне відхилення		
	2017	2018	2019	2020	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019
Коефіцієнт оборотності активів	1,66	1,25	1,47	1,10	-0,40	0,21	-0,37	-1,50	0,76	1,17
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	20,38	31,57	45,69	15,28	11,19	14,13	-30,41	-4,09	1,55	1,45
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	11,24	6,85	12,83	12,28	-4,40	5,98	-0,55	-16,68	0,61	1,87
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	1,86	1,30	1,43	1,03	-0,55	0,12	-0,40	-1,58	0,70	1,10
Коефіцієнт оборотності основних засобів	6,98	5,76	8,38	8,54	-1,21	2,62	0,16	-9,75	0,83	1,45
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	4,57	3,76	4,74	4,35	-0,82	0,98	-0,39	-5,17	0,82	1,26
Строк погашення дебіторської заборгованості	32,02	52,58	28,06	29,31	20,56	-24,52	1,25	-8,76	1,64	0,53
Строк погашення кредиторської заборгованості	17,67	11,41	7,88	23,56	-6,26	-3,53	15,68	-29,82	0,65	0,69

Джерело: розраховано автором на даних додатку А

Коефіцієнт оборотності активів знизився з 1,66 до 1,1, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості – з 20,38 до 15,28, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості – з 11,24 до 12,28, що відбулося за рахунок зменшення обсягів чистого доходу. Це є негативним явищем, оскільки наразі активи і зобов'язання підприємства зростають швидше за обсяги його діяльності

Зважаючи на негативну динаміку фінансових результатів підприємства, протягом останніх років на підприємстві спостерігалось погіршення показників рентабельності (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Показники рентабельності ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» за 2016 – 2020 рр.

Показник	Значення показника				Абсолютне відхилення			Відносне відхилення		
	2017	2018	2019	2020	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019
Коефіцієнт рентабельності активів	-0,006	0,032	0,055	-0,012	0,039	0,023	-0,067	0,051	-5,171	1,703
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	-0,017	0,097	0,178	-0,048	0,114	0,081	-0,226	0,162	-5,611	1,833
Коефіцієнт рентабельності діяльності	-0,004	0,026	0,038	-0,011	0,030	0,012	-0,049	0,041	-6,827	1,454

Джерело: розраховано автором на даних додатку А

Як видно з представленої таблиці, коефіцієнт рентабельності активів збільшився зменшився з -0,006 до 0,012, при тому що найвище значення показника мало місце у 2019 р. Аналогічно, коефіцієнт рентабельності капіталу у 2017 р. склав -0,017, при тому, що у 2020 р. він склав -0,048. Коефіцієнт рентабельності діяльності зменшився до рівня -0,011, що істотно гірше за аналогічний показник у попередніх роках.

Загалом, здійснений аналіз свідчить про те, що фінансовий стан ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» є нестійким, зважаючи на високу залежність від зовнішніх джерел фінансування, а у 2020 р., зважаючи на коронакризу, спостерігалось істотне погіршення усіх індикаторів, що характеризують фінансовий стан. Обсяги діяльності ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» зменшилися в умовах карантинних обмежень, що вказує на доцільність пошуку шляхів для збереження ринкових позицій.

Висновки до розділу 1

Таким чином, можна констатувати, що ліцензування сьогодні є формою міжнародного бізнесу, яка активно розвивається, чому сприяє існування у неї значної кількості переваг порівняно з іншими формами взаємодії учасників світогосподарських зв'язків. Використовуючи ліцензійні угоди сторони розподіляють між собою ризики, що у нинішніх умовах, які характеризуються високим ступенем невизначеності, має особливе значення для усіх суб'єктів міжнародного бізнесу.

Важливо відзначити, що за виключенням 2019 року обсяг міжнародного ліцензування мав тенденцію до зростання, і на наш погляд гальмування його розвитку є тимчасовим та пов'язаним з періодом адаптації суб'єктів бізнес-процесів до нових умов, сформованих внаслідок пандемії COVID-19. Зважаючи на динамічне зростання обсягів ліцензійних операцій на ринках країн Азії, Латинської Америки та Африки, які нині характеризуються значним потенціалом, можна очікувати на досить швидке відновлення докризових обсягів операцій та навіть їх збільшення на посткризовому етапі.

Аналіз у роботі здійснювався на матеріалах ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» - одного з найбільших компаній в Центральній Європі, яка протягом 40 років поставляє сучасні технології світових виробників у сфері обробки металу. Протягом 2017-2018 років доходи від реалізації продукції знижувалися, однак у 2019 році відбулось зростання чистого доходу підприємства на 50%. У той самий час у 2020 році ситуація істотно погіршилася. У докризовий період підприємство працювало ефективно та нарощувало обсяги діяльності та прибутки, втім коронакриза внесла корективи у його роботу та зумовила отримання збитків у обсязі 471,67 тис. грн.

Здійснені розрахунки вказують на те, що рівень ліквідності підприємства є високим, і підприємство спроможне покрити свої поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів. Водночас показники платоспроможності, з огляду на зростання обсягів позикового капіталу, мали негативну динаміку. Рівень

фінансової залежності підприємства є критичним, і доцільним є спрямування зусиль на збільшення обсягів власного капіталу.

Загалом, здійснений аналіз свідчить про те, що фінансовий стан ДП «АБПЛАНАЛПІ УКРАЇНА» є нестійким, зважаючи на високу залежність від зовнішніх джерел фінансування, а у 2020 р., зважаючи на коронакризу, спостерігалось істотне погіршення усіх індикаторів.

РОЗДІЛ 2.

ОЦІНКА СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»

2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»

Пандемія коронавірусу істотно змінила середовища міжнародного бізнесу, позначившись, з одного боку, на загальній економічній кон'юктурі, а з іншого – докорінно змінивши поведінку усіх економічних агентів. Світова економіка характеризувалася позитивною динамікою зростання до 2020 року, проте розповсюдження коронавірусної інфекції зумовило падіння світової економіки на стільки, що навіть поточне відновлення з показником + 4,1% за прогнозами не дозволить глобальному господарству повернутися до препандемічного тренду.

Значна кількість підприємств і домашніх господарств зазнали збитків внаслідок пандемії, а також збільшили свої борги. Така ситуація негативно впливає на споживання і, відповідно, можна прогнозувати, що рівень доходів бізнесу не скоро повернеться до колишніх обсягів [29].

Незважаючи на те, що центральні банки досить швидко відреагували на Covid-19 і зуміли реалізувати заходи, які не дозволили пандемії вплинути на фінансову систему, проте навіть найякісніша державна політика, внаслідок поміркованої поведінки бізнесу, не зможе забезпечити повернення світового господарства до докризової ситуації швидкими темпами. Тим не менш, наразі можна говорити про поступове повернення найбільших країн світу до обсягів діяльності, які передували початку пандемії. Підтвердженням цього є зростаюча динаміка індексу PMI (Purchasing Managers' Index), заснованого на опитуванні промислових компаній країни. Індекс розраховується, виходячи з відповідей менеджерів на питання, що стосуються виробництва, обсягів замовлень, зайнятості, термінів доставки і запасів. Значення 50 вважається нейтральним, значення більше 50 пунктів свідчить про збільшення активності у галузі, а

значення менше 50 пунктів - зменшення обсягів діяльності [25]. Станом на червень 2021 року індекс (PMI) в більшості великих економік відновився після зниження, що спостерігалось на початку 2020 року через пандемію коронавірусу (COVID-19). Найнижчими значення індексу були у Китаї та Японії, у той час як ринок США та країн Європи відновлюються досить динамічно (рис. 2.1).

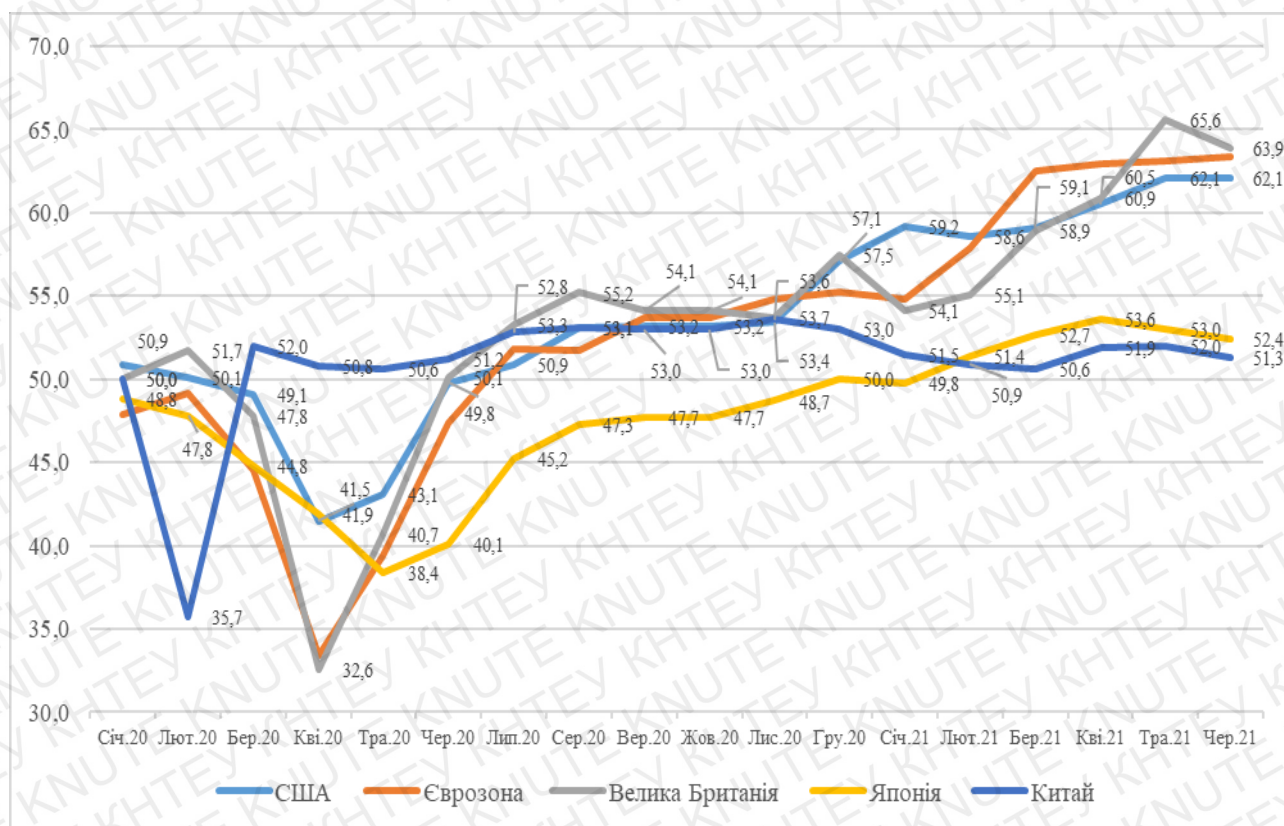


Рис. 2.1. Динаміка індексу PMI провідних країн світу у січні 2020 – червні 2021 рр.

Джерело: [24]

Зважаючи на те, що діяльність ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» орієнтована у першу чергу на ринки країн Європи, подібна динаміка бізнес-активності є для компанії позитивною. Відновлення попиту на ринку свідчить про зростання експортних можливостей підприємства, які суттєво погіршилися під час кризи.

До факторів, що суттєво впливають на позиції підприємства на ринку, належить його цінова кон'юнктура. Коронакриза суттєво вплинула і на цей елемент зовнішнього середовища, обумовивши різке падіння цін на товари в усьому світі. Дані міжнародної статистики свідчать, що середньосвітовий рівень цін на товари внаслідок пандемії зменшився на 21,5%, що має негативний вплив

на доходи підприємств, які залученні у операції на зовнішніх ринках. На 8%, зокрема, скоротилися ціни на недорогоцінні метали, а зважаючи на те, що саме зазначені підприємства є основними споживачами устаткування, яке виробляється ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА», утримати обсяги доходів як і у докризовий період підприємству буде непросто (рис. 2.2).

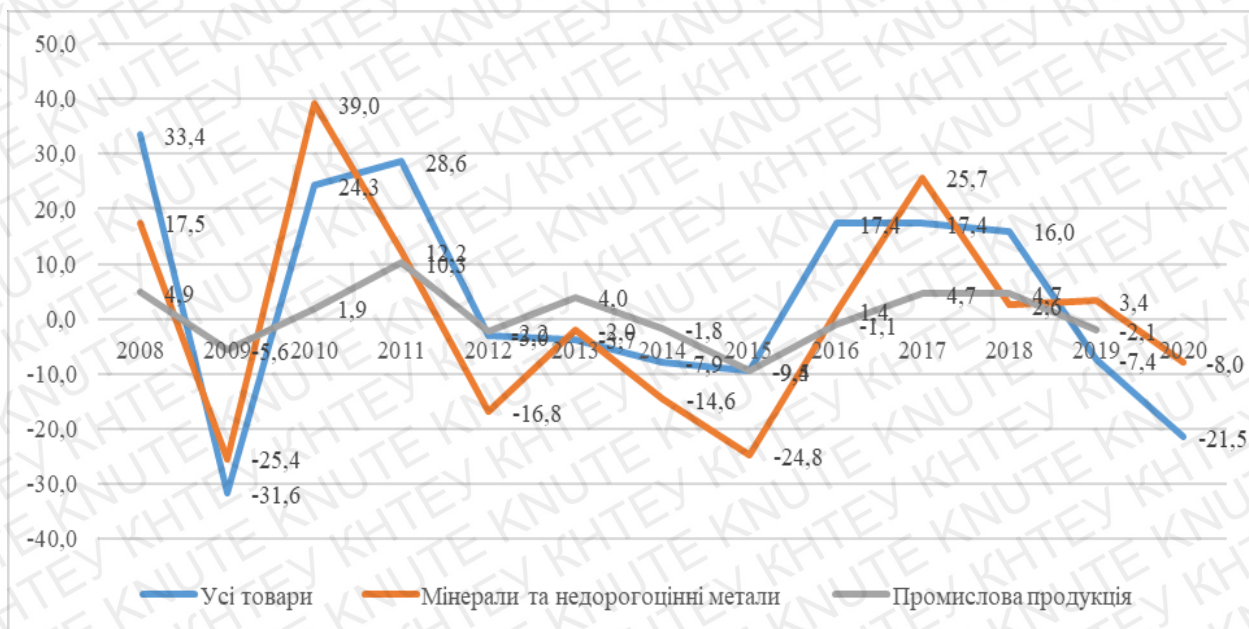


Рис. 2.2. Динаміка середньоринкових цін на окремі групи товарів у 2008 – 2020 рр., % до попереднього року

Джерело: [19]

Сучасне бізнес-середовище характеризується також більш поміркованим ставленням учасників ринку до угод, що передбачають міжнародний рух капіталу. У 2020 році істотно скоротилися обсяги прямого іноземного інвестування у світі (з 1220 млрд. дол. США у 2019 р. до 740 млрд. дол. США у 2020 р.), а також прибуток, отриманий від таких інвестицій і, відповідно, рівень їх рентабельності. Окрім цього, відбулося також зменшення обсягів роялті та ліцензійних платежів, хоча порівняно з іншими видами міжнародних операцій з капіталом тут падіння не було таким суттєвим (табл. 2.1). На нашу думку зазначене пов'язано з тим, що значна кількість ліцензійних угод має місце у тих сферах, що набули розвитку на етапі пандемії (зокрема, зазначений інструмент є популярним способом розвитку бізнесу у телеіндустрії, яка в умовах жорсткого карантину отримала поштовх для розвитку).

Таблиця 2.1.

Динаміка показників розвитку міжнародного бізнесу у 1990 – 2020 рр.

Показник	1990	2005 - 2007 (передкризове середньорічне значення)	2017	2018	2019	2020
Обсяг прямих іноземних інвестицій, млрд. дол. США	244	1464	1605	871	1220	740
Прибуток, отриманий від реалізації інвестиційних проектів (виключно з довгостроковими), млрд. дол. США	128	1230	2101	2330	2205	1802
Рентабельність інвестицій, %	7,6	9,5	6,4	6,8	6,3	4,9
ВВП, млрд. дол. США	23627	52546	80834	85893	87345	84538
Роялті та ліцензійні платежі, млрд. дол. США	31	179	391	427	419	394

Джерело: [19]

У цілому, для отримання високих результатів у сучасних умовах підприємствам необхідно швидко адаптуватися до нових умов, змінювати пріоритети, шукати моделі поведінки, які забезпечать конкурентні переваги в умовах масштабної диджиталізації. Водночас, зважаючи на побоювання міжнародних корпорацій щодо розширення мережі інвестування, філії мають нові можливості – наприклад, здійснювати поставки у ті країни, де планувалося відкриття дочірніх підприємств материнської фірми, яке через пандемію відклалося.

Ще однією особливістю сучасного середовища міжнародного бізнесу є підвищення уваги усіх учасників ринку і, зокрема, розміщених у розвинутих країнах до питань соціальної відповідальності, управління екологічними ризиками, виконання цілей сталого розвитку. На підприємствах, які розглядають міжнародну діяльність виключно як інструмент отримання додаткових доходів, значна увага окресленим питанням може не приділятися, тоді як компанії, націлені на довгострокову роботу на європейських ринках уже сьогодні мають переходити до нових стандартів ведення бізнесу.

Важливо розуміти, що усі «непрофільні» питання сьогодні мають прямий вплив на економічні результати підприємств – йдеться не просто про імідж, а про значні фінансові втрати компаній внаслідок неможливості отримати необхідні

сировину і матеріали через зміну клімату та природні катаклізми або з огляду на відмову ключових партнерів співпрацювати через неетичну поведінку самої компанії чи окремих її співробітників.

Пандемія коронавірусу підтвердила, що бізнес-середовище змінилося на завжди, а також засвідчила важливість спрямування зусиль бізнесу на вирішення глобальних проблем. Таким чином, приймаючи рішення про вихід на нові ринки, ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» має усвідомлювати значущість окресленого фактору для успіху на них.

ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» необхідно усвідомити, що сьогодні споживачі менш схильні до прийняття необґрунтованих рішень, вони ретельно аналізують усі представлені на ринку товари для вибору того, який відповідає вимогам не лише за співвідношенням ціна/якість, але і за цілим рядом інших критеріїв, які важливі для ринку. Уважне ставлення до придбання товарів також базується на популярних сьогодні концепціях відповідального споживання – покупці частіше надають перевагу більш дорогим, але безпечним продуктам, споживання яких не несе додаткових ризиків для користувачів (якщо мова йде про устаткування) чи екології.

З огляду на зазначене, важливим фактором успіху на ринку стає сьогодні наявність інформації про продукт, його характеристики, результати випробування, переваги перед аналогами. Важливу роль відіграють відгуки тих, хто уже використовував продукцію, робота виробників з негативними відгуками, відкритість до клієнтів, уміння конструктивно вирішувати спірні питання. У цьому контексті особливого значення набуває маркетинг, втім він сьогодні також набуває рис, відмінних від класичних підходів. Маркетинг (як на споживчому ринку, так і на ринку товарів проміжного споживання) відходить від парадигми формування іміджу, вбачаючи основною метою надання клієнтам повної інформації про продукт для прийняття ними обґрунтованих рішень. Це свідчить про необхідність впровадження сучасних підходів у всі сфери діяльності підприємства, оскільки кожен елемент бізнес-структури компанії формує її цінність для клієнта.

У нинішніх умовах врахування факторів середовища стає для підприємств надзвичайно важливим, зважаючи на те, що вони впливають зокрема і на параметри попиту. Отже моніторинг кон'юнктури ринку, тенденцій його розвитку, векторів зміни ринків сировини та/або готової продукції, яка виробляється з використанням товарів, які пропонуються підприємством – усе зазначене стає обов'язковим елементом системи менеджменту сучасного підприємства. Водночас у процесі моніторингу важливо не намагатися не абсорбувати усі тренди, а лише адаптуватися до обов'язкових умов ринку та «заточити» свої сильні сторони під вимоги споживачів.

2.2. Вибір приймаючої країни у контексті пошуку контрагентів

ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» є дочірнім підприємством відомого концерну, що функціонує на ринку України на основі отриманої ліцензії. При цьому досліджуване підприємство має право як здійснювати експортні операції (що компанія сьогодні успішно здійснює, поставляючи продукцію на ринок Білорусії), так і розвивати ліцензійні відносини з підприємствами інших країн. При цьому, зважаючи на те, що наразі дочірні підприємства холдингу розміщені у Польщі, Узбекистані, Литві, Латвії та Естонії, перелік можливих ринків для розширення географії діяльності компанії є обмеженими. З огляду на це, у якості потенційних країн-партнерів для досліджуваного підприємства ми обрали ті, що географічно є найближчими до України, зокрема: Австрію, Хорватію, Угорщину, Нідерланди та Чехію.

Для оцінки перспективності виходу ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» на новий ринок, нами було проаналізовано інформацію про зазначені країни у міжнародних рейтингах. При цьому з переліку показників, на основі яких вони формуються, ми обрали саме ті, які, на нашу думку, найбільшим чином відповідають сучасним трендам розвитку середовища міжнародного бізнесу, які ми розглядали вище.

У першу чергу нами було взято до уваги дані рейтингу глобальної конкурентоспроможності, з переліку показників якого обрали такі: транспортна інфраструктура, адаптація інформаційно-комунікаційних послуг, макроекономічна стабільність, внутрішня конкуренція, відкритість торгівлі, стабільність фінансової системи, розмір ринку та культура підприємництва. Перший критерій є важливим зважаючи на те, що витрати на доставку, які безпосередньо залежать від якості транспортної інфраструктури, є ваговою складовою кінцевої вартості продукції. Відповідно цінова конкурентоспроможність товару на ринку у значній мірі буде залежати від зазначеного фактору.

Сьогодні значна частина процесів у міжнародному бізнесу перейшла в онлайн, і від рівня використання у країні сучасних інформаційних технологій істотно залежить можливість якісної комунікації. Окрім цього проникнення ІСТ і рівень їх використання впливають на транзакційні витрати при здійсненні міжнародних операцій.

Макроекономічна стабільність є, на нашу думку, основоположним індикатором, який характеризує рівень ризиків ведення бізнесу на певному ринку: якщо зазначений показник є високим, то вірогідність того, що підприємство країни не виконуватиме свої зобов'язання, є низькими. Водночас за умови макроекономічної нестабільності в країні такі ризики істотно зростають.

Внутрішня конкуренція є надзвичайно важливим індикатором привабливості ринку, оскільки він вказує на те, наскільки проблемним буде пошук контрагентів у певній країні з огляду на наявність на ринку національних постачальників. Відкритість торгівлі була обрана нами з огляду на те, що цей індикатор в цілому характеризує рівень розвитку міжнародного бізнесу у країні і схильність підприємств країни до укладання міжнародних договорів.

Стабільність фінансової системи характеризує, з одного боку, загальний стан економіки потенційного партнера, а з іншої дозволяє зробити висновок про доступність фінансових ресурсів для локальних компаній.

Розмір ринку було включено нами до переліку індикаторів, з використанням яких ми оцінюватимемо привабливість ринку, з огляду на те, що він визначає потенційні обсяги поставок, наявність резервів до збільшення попиту та розширення мережі партнерів.

Культура підприємництва є останнім індикатором, який було нами обрано з переліку показників Індексу глобальної конкурентоспроможності. У попередньому параграфі ми наголошували на тому, що стандарти соціальної відповідальності, впровадження систем корпоративного менеджменту та управління екологічними ризиками, які є складовими підприємницької культури, набувають у сучасних умовах особливого значення. Відповідно, партнери підприємства за умови орієнтації на стратегічне співробітництво, повинні враховувати у своїй діяльності відповідні тенденції. Характеристика потенційних країн-партнерів за обраними критеріями представлена у табл. 2.2.

Таблиця 2.2.

Позиції потенційних країн-партнерів ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2019 за обраними індикаторами

Показник	Австрія	Хорватія	Угорщина	Нідерланди	Чехія
Транспортна інфраструктура (<i>Transport infrastructure</i>)	78,7	62,1	66	89,2	70,5
Адаптація інформаційно-комунікаційних технологій (<i>ICT* adoption</i>)	65,6	60,7	64,2	76,3	68,4
Макроекономічна стабільність (<i>Macroeconomic stability</i>)	100	90	90	100	100
Внутрішня компетенція (<i>Domestic competition</i>)	67,5	46	44,9	72,7	53
Відкритість торгівлі (<i>Trade openness</i>)	64,6	60,3	60	67,1	61,7
Стабільність фінансової системи (<i>Stability of financial system</i>)	94,4	86,8	91,3	94,5	93,6
Розмір ринку (<i>Market size</i>)	64,6	50	62,7	74,3	64,8
Культура підприємництва (<i>Entrepreneurial culture</i>)	55,7	37,5	40,9	70,3	53,5

Джерело: [26]

ICT – Information and communications technology

Як видно з представленої таблиці, абсолютним лідером за усіма розглянутими нами індикаторами є Нідерланди, другу позицію посідає Австрія, третю – Чехія. Водночас Хорватія та Угорщина є привабливими для ДП

«АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» з огляду на невисокий рівень внутрішньої конкуренції.

Наступним міжнародним рейтингом, матеріали якого ми використовували для оцінки привабливості потенційних ринків, є рейтинг Doing Business. Серед усього переліку індикаторів, які закладені в основу його формування, у цілях оцінки нами було обрано такі: отримання кредитів, торгівля через кордон, виконання контрактів, вирішення проблем неплатоспроможності. Отримання кредитів було обрано нами з огляду на те, що цей індикатор характеризує платоспроможний попит підприємств країни: у випадку, якщо зазначений показник є низьким, можливості фінансування потреб за рахунок кредитних ресурсів також невисокі, що знижує експортні можливості ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА».

Розвиток торгівлі через кордон є важливим фактором прийняття рішення на новий ринок, оскільки, як зазначалося вище, він дозволяє оцінити, наскільки умови у країні сприяють залученню її підприємств у міжнародний бізнес. Показник виконання контрактів характеризує ризики міжнародного співробітництва з контрагентами з певної країни, і є, на наш погляд, одним з ключових чинників вибору цільового ринку.

Вирішення проблем неплатоспроможності було включено нами до переліку обраних нами індикаторів з огляду на значущість цього процесу у забезпеченні фінансової стабільності у країні. Характеристика країн за наведеними вище індикаторами представлено у табл. 2.3.

Таблиця 2.3.

Позиції потенційних країн-партнерів ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» у рейтингу Doing Business 2020 за обраними індикаторами

Показник	Австрія	Хорватія	Угорщина	Нідерланди	Чехія
Отримання кредитів (<i>Getting Credit</i>)	55	50	75	45	70
Торгівля через кордони (<i>Trading across borders</i>)	100	100	100	100	100
Виконання контрактів (<i>Enforcing Contracts</i>)	75,5	70,6	71	59,9	56,4
Вирішення проблем неплатоспроможності (<i>Resolving Insolvency</i>)	77,4	56,5	55	84,4	80,1

Джерело: [22]

На відміну від попередньої системи оцінки лідерами за різними критеріями у цьому рейтингу є різні країни. Так, за показником «отримання кредитів» найвищий рейтинг має Угорщина, за ступенем виконання контрактів найвищий рейтинг має Австрія, найбільш ефективною є система відновлення платоспроможності Нідерландів. Водночас усі обрані нами країни є повністю відкритими до міжнародної торгівлі. Також для оцінки привабливості ринків обраних нами країн нами було використано рейтинг за рівнем економічної свободи, з-поміж показників якого ми обрали юридичну ефективність, свободу бізнесу, свободу торгівлі та фінансову свободу.

Показник юридичної ефективності є важливим у нашій оцінці з огляду на те, що за рівнем його показника можна оцінити вірогідність існування у державі тих чи інших вимог, які висуваються до міжнародних угод, здійснення валютних операцій тощо. Існування подібних обмежень може підвищити транзакційні видатки сторін і зробити їх операції не вигідними.

Свобода бізнесу є засобом оцінки диверсифікованості економіки, наявності на ринку різних за розміром і формою власності підприємств, які можуть вільно обирати вектори діяльності та контрагентів. Свобода торгівлі також є індикатором, що свідчить про можливість підприємств країни самостійно обирати торговельних партнерів та умови, на яких будуть здійснюватися торговельні операції. Фінансова свобода є індикатором, який нами використовується для загальної оцінки доступу підприємств країни до фінансових ресурсів, стабільності фінансової системи, наявності обмежень на здійснення фінансових операцій. Характеристика країн за переліченими показниками наведено у табл. 2.4.

Таблиця 2.4.

Позиції потенційних країн-партнерів ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» у рейтингу економічної свободи 2021 обраними індикаторами

Показник	Австрія	Хорватія	Угорщина	Нідерланди	Чехія
Юридична ефективність (<i>Judicial Effectiveness</i>)	83,5	41,1	52,4	72,8	56,8
Свобода бізнесу (<i>Business Freedom</i>)	72,6	56,2	59,9	80,5	68,8
Свобода торгівлі (<i>Trade freedom</i>)	84	84	84	84	84
Фінансова свобода (<i>Financial freedom</i>)	70	60	70	80	80

Джерело: [17]

У рейтингу економічної свободи за рівнем юридичної ефективності найвищі позиції посідає Австрія, суттєво випереджаючи інші країни. За свободою бізнесу лідером є Нідерланди, ступінь фінансової свободи найвищим є у Нідерландах та Чехії. Відзначимо також, що за рівнем свободи торгівлі усі розглянуті нами країни посідають однакові позиції.

Узагальнення результатів оцінки за різними рейтингами дозволило зробити висновок, що найпривабливішим для ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» є ринок Нідерландів, середній рейтинг якого за 100-бальною шкалою (за умови рівнозначності усіх обраних нами індикаторів) складає 78,19. Досить високими також є позиції Австрії (75,57) та Чехії (72,6) (рис. 2.2).

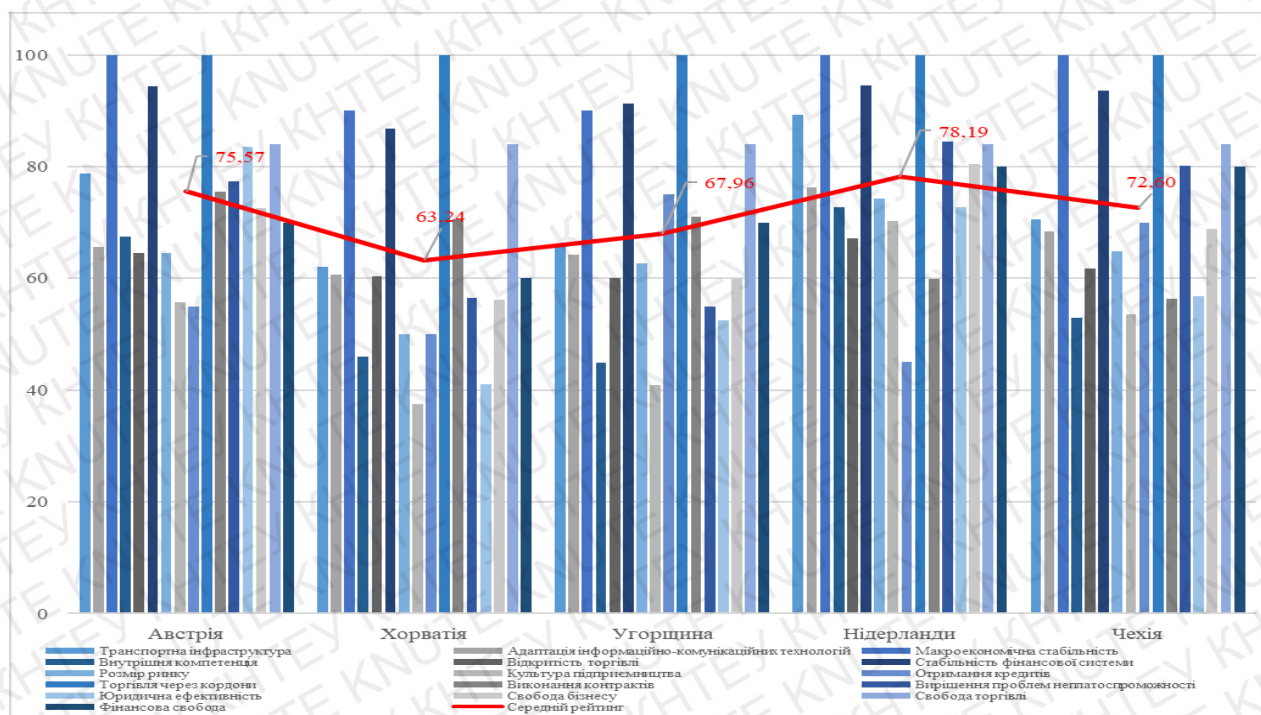


Рис. 2.2. Рівень привабливості потенційних країн-партнерів
ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»

Джерело: складено автором на даних [26, 22, 17]

Відзначимо, що результати проведеного нами аналізу не вказують на те, що підприємство має повністю відмовитися від здійснення поставок на ринки інших країн за наявності такої можливості, втім у якості пріоритетних для самостійного пошуку партнерів доцільно розглядати сам Нідерланди та Австрію.

Висновки до розділу 2

Пандемія коронавірусу у значній мірі вплинула на умови діяльності підприємств-учасників міжнародного бізнесу як у контексті зміни загальної економічної кон'юнктури, так і у частині алгоритмів діяльності бізнес-структур. Станом на червень 2021 року індекс (PMI) в більшості великих економік відновився після зниження, що спостерігалось на початку 2020 року через пандемію коронавірусу (COVID-19), що свідчить про зростання експортних можливостей підприємства, які суттєво погіршилися під час кризи.

До факторів, що суттєво впливають на позиції підприємства на ринку, належить його цінова кон'юнктура. Середньосвітовий рівень цін на товари внаслідок пандемії зменшився на 21,5%, на 8%, зокрема, скоротилися ціни на недорогоцінні метали, а зважаючи на те, що саме зазначені підприємства є основними споживачами устаткування, яке виробляється ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА», утримати обсяги доходів як і у докризовий період підприємству буде непросто. У цілому, для отримання високих результатів у сучасних умовах підприємствам необхідно швидко адаптуватися до нових умов, змінювати пріоритети, шукати моделі поведінки, які забезпечать конкурентні переваги в умовах масштабної диджиталізації.

ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» є дочірнім підприємством відомого концерну, що функціонує на ринку України на основі отриманої ліцензії. Зважаючи на те, що наразі дочірні підприємства холдингу розміщені у Польщі, Узбекистані, Литві, Латвії та Естонії, перелік можливих ринків для розширення географії діяльності компанії є обмеженими. З огляду на це, у якості потенційних країн-партнерів для досліджуваного підприємства ми обрали ті, що географічно є найближчими до України, зокрема: Австрію, Хорватію, Угорщину, Нідерланди та Чехію.

Для оцінки перспективності виходу ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» на новий ринок, нами було проаналізовано інформацію про зазначені країни у міжнародних рейтингах. У першу чергу нами було взято до уваги дані рейтингу глобальної конкурентоспроможності. Абсолютним лідером за усіма розглянутими

нами індикаторами є Нідерланди, другу позицію посідає Австрія, третю – Чехія. Водночас Хорватія та Угорщина є привабливими для ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» з огляду на невисокий рівень внутрішньої конкуренції.

Наступним міжнародним рейтингом, матеріали якого ми використовували для оцінки привабливості потенційних ринків, є рейтинг Doing Business. На відміну від попередньої системи оцінки лідерами за різними критеріями у цьому рейтингу є різні країни. Так, за показником «отримання кредитів» найвищий рейтинг має Угорщина, за ступенем виконання контрактів найвищий рейтинг має Австрія, найбільш ефективною є система відновлення платоспроможності Нідерландів.

Також для оцінки привабливості ринків обраних нами країн нами було використано рейтинг за рівнем економічної свободи, у якому за рівнем юридичної ефективності найвищі позиції посідає Австрія, суттєво випереджаючи інші країни. За свободою бізнесу лідером є Нідерланди, ступінь фінансової свободи найвищим є у Нідерландах та Чехії.

Узагальнення результатів оцінки за різними рейтингами дозволило зробити висновок, що найпривабливішим для ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» є ринок Нідерландів, середній рейтинг якого за 100-бальною шкалою (за умови рівнозначності усіх обраних нами індикаторів) складає 78,19. Досить високими також є позиції Австрії (75,57) та Чехії (72,6).

РОЗДІЛ 3.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОГО ЛІЦЕНЗУВАННЯ У ДІЯЛЬНОСТІ ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»

3.1. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності ліцензійної діяльності ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»

Здійснений у першому розділі роботи аналіз фінансового стану ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» свідчить про те, що підприємство має резерви для підвищення ефективності діяльності, які лежать як у площині розширення переліку контрагентів, які реалізують свої товари через досліджувану компанію, так і у сфері активізації збуту продукції на зарубіжні ринки. Ми визначили ці резерви, виходячи з того, що на сьогодні для того, щоб компанія могла залишатися конкурентоспроможною, їй необхідно запропонувати своїм споживачам такий асортимент продукції, який точно відповідає їх вимогам і при цьому відрізняється від пропозицій інших компаній, що працюють на ринку. Клієнти досліджуваного підприємства цінують його саме за те, що воно постійно досліджує ринок і пропонує такі рішення, які суттєво підвищують ефективність обробки металу: це не тільки обладнання, яке в цілому можна купити безпосередньо і у виробників, а також консультаційна підтримка у сфері роботизації, допоміжні матеріали та прилади, запчастини до того обладнання, яке реалізує підприємство. Крім того необхідно відзначити, що перевагою ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» є те, що воно проводить навчання, а також надає клієнтам консультації для того, щоб вони могли визначитися з тим, яке саме обладнання їм потрібно обрати, виходячи з їх цілей.

На наш погляд, обрана компанією стратегія є вірною, тим не менш наявні конкурентні переваги необхідно підтримувати. Слабкою стороною ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» ми вважаємо те, що воно співпрацює з виробниками, які є достатньо відомими і також здійснюють прямий збут своєї продукції. За таких умов замовник може розглядати варіант звернення до

ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» за консультацією та подальше здійснення замовлення в обхід досліджуваного підприємства. Таким чином для компанії така ситуація стане «втраченою вигодою». Виходячи з цього, ми пропонуємо підприємству здійснювати пошук молодих і перспективних компаній, які воно зможе представляти на українському, а згодом і на зарубіжних ринках.

Реалізація цієї пропозиції досить трудомістка, оскільки однією з базових цінностей підприємства є висока якість тих товарів, які пропонуються споживачам. Таким чином фахівцям компанії необхідно буде на першому етапі привести глибокі маркетингові дослідження, на основі яких буде складено «long list» потенційних партнерів. Наступним етапом стане формування «short list» шляхом проведення особистих зустрічей з представниками відібраних раніше виробників. Для кандидатів, які потрапили у «short list», має бути здійснено більш глибоку оцінку якості обладнання, яке ці компанії виробляють, рівень новизни їх розробок, кваліфікацію технічного персоналу та менеджменту. Увагу необхідно буде також звернути на те, наскільки запропоноване обладнання відповідає потребам клієнтів, які працюють з ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА», і, зокрема, за тими напрямками, які не покриті існуючим асортиментом.

Період пошуку нових ліцензіарів може тривати близько року, втім за умови започаткування цієї ініціативи ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» зможе істотно розширити асортимент своїх товарів за рахунок маловідомих, але якісних виробників. Втім зауважимо, що для реалізації запропонованих нами ініціатив компанії потрібно буде або підвищити рівень автономії та провести переговори з керівництвом групи щодо проведення експерименту, у рамках якого протягом двох років компанія проводитиме автономну асортиментну політику, тестуючи на собі співпрацю з новими виробниками, які, за умови існування попиту на їх товари, будуть також включені в асортимент інших регіональних підприємств. Якщо цей варіант не буде прийнятий, тоді розширення асортименту для ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» буде трохи ускладнено тим, що кожного потенційного партнера необхідно буде також виносити на розгляд керівництва групи. Тим не менш вважаємо, що робота у цьому напрямі все одно є надзвичайно

важливою для підвищення фіктивності ліцензійної діяльності досліджуваного підприємства.

Другим напрямком, про який ми говорили, є активізація збутової діяльності. Відзначимо, що компанія досить активно бере участь у міжнародних виставках в Україні та за кордоном, оскільки цей інструмент маркетингу є одним з основних для виробників обладнання та устаткування. Проте сьогодні світ істотно змінився. Диджиталізація висуває нові вимоги до маркетингу, і відсутність гнучкості в маркетинговій політиці та використання тільки перевірених інструментів, які працюють у галузі промисловості знижує ефективність діяльності підприємства.

Суть ліцензійної діяльності полягає в тому, щоб стимулювати продаж продукції ліцензіара, забезпечувати збут краще ніж сам виробник. Для цього недостатньо просто передавати клієнтам надані ліцензіаром рекламні та інформаційні матеріали – необхідно переконати клієнта у тому, що саме цей продукт, придбаний саме через цього ліцензіата, найбільшою мірою відповідає його потребам.

Виставкова діяльність, яку активно використовує ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА», дає свої результати. Підприємства продає достатню кількість обладнання своїх партнерів. Тим не менше, якщо говорити про послуги, то їх збут через виставки є маловірогідним. Та і на ринку обладнання усе ефективнішим (особливо у період пандемії) стає цифровий маркетинг, перевагам якого є сучасність і також широка географія.

Ми проаналізували, які інструменти Digital-маркетингу сьогодні використовує ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА». Це, зокрема, сторінка на Facebook, YouTube-канал і Twitter.

Якщо говорити про Facebook, то одним з важливих недоліків сторінки підприємства ми вважаємо те, що матеріали там викладені виключно українською мовою. Це правильно з позиції просування товарів на внутрішньому ринку, але дуже сильно обмежує можливості компанії щодо пошуку іноземних контрагентів. Ще одним недоліком є те, що, досліджуване підприємство «репостить» рекламні

матеріали своїх ліцензіарів, не вносячи у процес просування новизни. Така ж ситуація спостерігається на офіційному YouTube-каналі підприємства [18].

Також недоліком цифрового маркетингу компанії вважаємо значні проміжки часу між публікаціями.

На наш погляд ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» має позиціонувати себе як експерта в галузі обробки металу, який полегшує життя клієнтів шляхом вибору кращих виробників та збору їх в одному місці для максимально повного задоволення потреб їх бізнесу. У той же час поточна ситуація говорить про те, що компанія обрала пасивний підхід до формування свого іміджу, використовуючи для реклами виключно матеріали ліцензіарів.

З огляду на зазначене, для підвищення ефективності цифрового маркетингу ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» пропонуємо підвищити чистоту та якість комунікації з потенційними клієнтами з акцентом на перевагах безпосередньо досліджуваного підприємства. Публікації повинні з'являтися на ресурсах підприємства кілька разів на тиждень, при цьому доцільно, щоб вони були написані зрозумілим споживачеві мовою і містили акцент на позиції підприємства щодо того чи іншого обладнання, обґрунтовували причини включення його до асортиментної лінійки, переваги його використання для бізнесу тощо. Ті клієнти, які впевнені у своєму виборі і чітко розуміють, який товар вони хочуть, можуть звернутися безпосередньо для виробника, а діяльність ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» орієнтована на тих, хто потребує додаткових аргументів для здійснення вибору.

Якщо у виробника, з яким співпрацює ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА», є слабкі сторони, досліджуваному підприємству про це також слід говорити. Тобто компанія має позиціонувати себе як неупередженого аналітика, який працює на користь свого клієнта з виробниками обладнання для обробки металу для вибору серед них найкращих.

Ще одна рекомендацій у сфері цифрового маркетингу - це публікація постів двома мовами - українською та англійською, що дозволить привернути до сторінки увагу іноземних компаній. Окрім цього, після наповнення сторінки

достатньою кількістю публікацій доцільним буде використання таргетованої реклами, цільовою аудиторією якої будуть металообробні підприємства Норвегії, Австрії, Чехії.

Ще одним недоліком цифрового маркетингу, який був нами виявлений, є те, що посилання на Twitter, представлене на офіційному сайті підприємства, робить переадресацію на сторінку польської компанії. Сьогодні усі соціальні мережі є прекрасними майданчиками для формування іміджу підприємств та навіть для продажу продукції. Ми вважаємо, що для безпосереднього збуту продукції ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» варто використовувати офіційний сайт та Facebook, у той час як Twitter має виступати інструментом формування іміджу конкретно української компанії, а не усієї групи.

На сьогодні у світі є низка тенденції ведення бізнесу: соціальна відповідальність, покращення якості корпоративного управління, екологізація та посилення ролі бізнесу у вирішенні глобальних проблем. У цьому контексті Twitter ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» може використовувати для того, щоб демонструвати свою залученість у згадані процеси для поступового створення у партнерів переконання у тому, що підприємство налаштоване на довгострокову роботу на ринку і готове приймати ті правила ведення міжнародного бізнесу, які зараз існують.

Надані нами рекомендації мають під собою глибше підґрунтя аніж просто стимулювання збуту. Надзвичайно важливо для досліджуваної компанії, щоб ліцензіари бачили реальні переваги у продажу своєї продукції через ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА», оскільки у цьому випадку умови договору можуть стати більш вигідними: мова буде йти про ексклюзивне право на продаж товарів на певній території, а також про збільшення рівня комісійної винагороди підприємства, що в кінцевому підсумку дозволить йому підвищити ефективність своєї діяльності. Узагальнення наданих нами пропозицій щодо підвищення ефективності ліцензійної діяльності ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» представлено на рис. 3.1.



Рис. 3.1. Напрямки підвищення ефективності міжнародної ліцензійної діяльності підприємства

Джерело: власні розробки автора

Таким чином, для підвищення ефективності міжнародних ліцензійних операцій досліджуваного підприємства необхідно у першу чергу ініціювати перед керівництвом групи питання надання ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» більшої автономії у формуванні асортиментної політики, після чого здійснити вибір потенційних партнерів серед молодих підприємств, які не можуть власними силами здійснювати просування своєї продукції, обрати з-поміж них тих, що найбільшою мірою відповідають критеріям групи, та укласти з ними ліцензійні угоди для представлення їх на ринку. Розширення асортименту за рахунок молодих брендів сприятиме розширенню числа клієнтів компанії, що матиме

позитивний вплив на її фінансові результати. У той самий час ще одним завданням підприємства є вдосконалення маркетингу, зокрема його інтернаціоналізація та диджиталізація. Необхідно збільшити частоту розміщення інформації на сайті та у соціальних мережах, здійснювати її переклад на англійську мову, перейти від формату «репостів» до розміщення аналітичних матеріалів, які міститимуть позицію підприємства стосовно продукції та послуг, які нею пропонуються. Через сторінку у Twitter доцільно посилювати позиціонування підприємства як прогресивного суб'єкта міжнародного бізнесу.

3.2. Прогнозна оцінка запропонованих заходів

Дуже важливу роль у процесі прийняття рішень щодо впровадження нововведень відіграє прогнозування. Цей інструмент відрізняється від планування тим, що дозволяє оцінити, якими будуть наслідки прийняття тих чи інших управлінських рішень. Для підприємств, які працюють з великою кількістю партнерів, особливо якщо йдеться про міжнародний бізнес, вкрай складно кількісно оцінити наслідки зміни одного або декількох параметрів діяльності. Це пов'язано з тим, що фактори зовнішнього середовища у нинішніх умовах настільки непередбачувані, що динаміка показників господарської діяльності може істотно відрізнятись від стандартної. Втім навіть у таких умовах прогнозування дозволяє оцінити, яким має бути зростання доходів і витрат для того, щоб забезпечити підприємству необхідний йому рівень рентабельності. Прогноз, таким чином, дає бачення того, у яких межах підприємство може здійснювати витрати для отримання необхідного рівня результативності за визначеної норми зростання доходів.

Сьогодні обсяги діяльності ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» є достатньо значними, проте пандемія коронавірусу спричинила зниження чистого фінансового результату підприємства (у першу чергу за рахунок суттєвого зростання собівартості та адміністративних витрат). Це свідчить про те, що реалізація наших пропозицій, кінцевою метою яких є підвищення комісійної

нагороди підприємства, тобто, іншими словами, зниження рівня собівартості тієї продукції, яку вона реалізує на ринку, є вкрай необхідною. Також відзначимо, що ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» має резерви для збільшення обсягів збуту, особливо якщо говорити про активізацію міжнародної діяльності, проте закладати в прогноз збільшення обсягів продажів більш ніж на 10% на рік на наш погляд недоцільно, оскільки протягом попередніх періодів кілька років поспіль мало місце зниження попиту на продукцію, представлену в асортименті компанії.

Основою будь-якого прогнозу є вивчення параметрів діяльності підприємства протягом попередніх років, оскільки фінансові результати - це завжди відображення філософії ведення бізнесу підприємства, і у випадку якщо вона не змінюється, то ймовірно, що тенденції зміни витрат будуть аналогічними. Темпи зміни основних статей доходів та витрат ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» представлено на рис. 3.2.

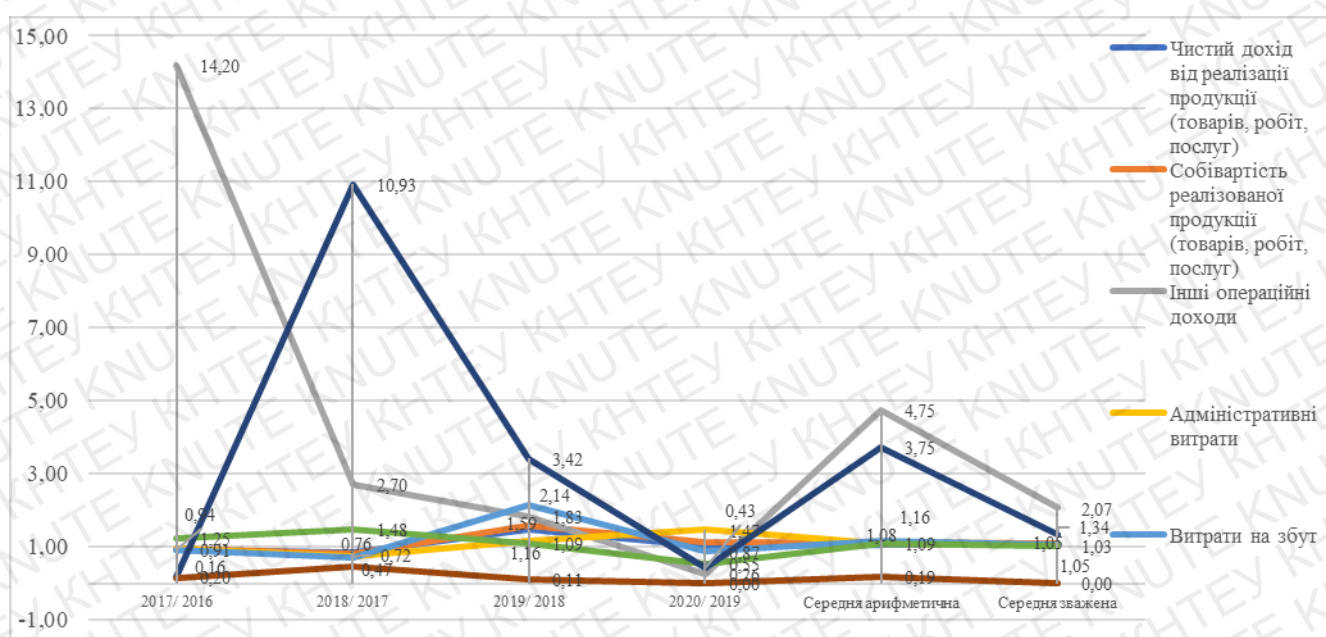


Рис. 3.2. Середні темпи зміни доходів та витрат ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» за 2016 – 2020 рр.

Джерело: розрахунки автора на даних додатку А

Здійснені нами розрахунки вказують, що протягом останніх 5-ти років за умови використання середньої арифметичної середній темп зростання чистого доходу складав 1,08, за середньоарифметичної зваженої – 1,05, аналогічні показники для собівартості склали 1,12 та 1,8 відповідно. Розраховані середні

темпи зростання інших операційних доходів – 4,75 та 2,07, адміністративних витрат – 1,08 та 1,05, витрат на збут – 1,16 та 1,05, інших операційних витрат 1,09 та 1,03. Для інших доходів середні темпи зміни за різними підходами склали 3,75 та 1,34, для інших витрат – 0,19 та 0,0.

На основі розрахованих показників нами було здійснено прогнозування фінансових результатів ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» у випадку, якщо його підходи до здійснення ліцензійних операцій залишаться незмінними (табл. 3.1).

Таблиця 3.1.

**Прогнозні фінансові результати ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»
у 2021 – 2024 рр. за незмінності підходів до міжнародної ліцензійної
діяльності**

тис. грн.

Показник	Факт	Прогноз за умови використання середньої арифметичної				Прогноз за умови використання середньої зваженої			
	2020	2021	2022	2023	2024	2021	2022	2023	2024
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	43084,58	46423,63	50021,47	53898,13	58075,24	45292,83	47614,26	50054,67	52620,17
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	28186,27	31568,62	35356,86	39599,68	44351,64	30560,24	33134,17	35924,87	38950,63
Валовий прибуток	14898,30	14855,01	14664,61	14298,45	13723,59	14732,59	14480,09	14129,80	13669,54
Інші операційні доходи	226,52	1075,40	5105,48	24238,26	115071,15	468,14	967,49	1999,47	4132,22
Адміністративні витрати	8099,04	8767,21	9490,51	10273,47	11121,03	8508,69	8939,06	9391,20	9866,21
Витрати на збут	5361,03	6218,79	7213,80	8368,01	9706,89	5634,11	5921,09	6222,69	6539,66
Інші операційні витрати	2247,43	2455,32	2682,43	2930,56	3201,64	2306,36	2366,83	2428,88	2492,57
Фінансовий результат від операційної діяльності	-582,68	-1510,91	383,35	16964,67	104765,18	-1248,43	-1779,40	-1913,51	-1096,68
Інші доходи	111,00	415,70	1556,78	5830,13	21833,85	148,63	199,02	266,49	356,84
Фінансовий результат до оподаткування	-471,67	-1095,21	1940,12	22794,80	126599,03	-1099,80	-1580,38	-1647,02	-739,85
Витрати (дохід) з податку на прибуток	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Чистий фінансовий результат	-471,67	-1095,21	1940,12	22794,80	126599,03	-1099,80	-1580,38	-1647,02	-739,85

Джерело: розрахунки автора на основі додатку А та даних рис. 3.2.

З огляду на надзвичайно високий темп зростання обсягів операційних доходів за умови використання середньої арифметичної отриманий нами результат є надмірно оптимістичним і недосяжним для підприємства, тому для

подальшого прогнозування буде використовуватися сценарій, сформований на основі використання середньої зваженої.

За збереження темпів зміни доходів і витрат попередніх років у 2024 році чистий дохід ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» дорівнюватиме 52620,17 тис. грн., собівартість продукції – 38950,63 тис. грн., що дозволить підприємству отримати 13669,54 тис. грн. Інші операційні доходи навіть за умови використання середньої зваженої будуть дорівнювати 4132,22 тис. грн., при цьому адміністративні витрати збільшаться до 9866,21 тис. грн, витрати на збут складатимуть 6539,66 тис. грн., інші операційні витрати – 2492,57 тис. грн. За таких умов операційна діяльність підприємства буде збитковою (1096,58 тис. грн. збитку), хоча зростання інших операційних витрат і призведе до поступового зменшення обсягів операційного збитку підприємства. Зростання інших доходів підприємства також матиме позитивний вплив на його фінансові результати, і як наслідок у 2024 році прогнозний чистий збиток складе 739,85 тис. грн. Зростання інших доходів підприємства також матиме позитивний вплив на його фінансові результати, і як наслідок у 2024 році прогнозний чистий збиток складе 739,85 тис. грн.

За умови впровадження наданих нами рекомендацій у 2022 році відбудеться зростання збутових витрат, пов'язане з використанням вбудованих інструментів просування соціальних мережу (у прогноз закладено зростання на 10%). Зростання обсягів діяльності чи зниження рівня собівартості у цьому періоді не відбудеться, таким чином порівняно з попереднім прогнозом фінансові результати підприємства погіршаться. У 2023 році очікуємо на зменшення рівня собівартості від 5 до 10% (для прогнозу використовувалося значення 7%) при незмінному обсязі діяльності. Також матиме місце подальше збільшення збутових витрат (плюс 5% до 10% зростання попереднього періоду). При цьому ми не очікуємо збільшення обсягів діяльності понад попередній прогноз, таким чином, якщо на нові асортиментні позиції уже існуватиме стійкий попит, то це дозволить підприємству досягти результатів, ще вищих за розраховані. За реалізації наших припущень уже у 2023 році підприємство зможе фактично вийти на рівень беззбитковості (обсяг збитку складатиме 96,8 тис. грн). У прогноз на 2024 рік ми

заклали зростання чистого доходу (і, відповідно, собівартості на 10%), а також подальше збільшення збутових витрат на 10%. У таких умовах чистий дохід підприємства складатиме 57882,18 тис. грн., а чистий фінансовий результат – 1523,01 тис. грн. (табл. 3.2).

Таблиця 3.2.

Прогнозні фінансові результати ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» у 2021 – 2024 рр. за вмоуи впровадження наданих рекомендацій

тис. грн.

Показник	Факт	Прогноз за умови впровадження наданих рекомендацій			
	2020	2021	2022	2023	2024
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	43084,58	45292,83	47614,26	50054,67	57882,18
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	28186,27	30560,24	33134,17	33410,13	39846,49
Валовий прибуток	14898,30	14732,59	14480,09	16644,54	18035,69
Інші операційні доходи	226,52	468,14	967,49	1999,47	4132,22
Адміністративні витрати	8099,04	8508,69	8939,06	9391,20	9866,21
Витрати на збут	5361,03	5634,11	6513,20	7187,21	8308,64
Інші операційні витрати	2247,43	2306,36	2366,83	2428,88	2492,57
Фінансовий результат від операційної діяльності:	-582,68	-1248,43	-2371,51	-363,29	1500,49
Інші доходи	111,00	148,63	199,02	266,49	356,84
Фінансовий результат до оподаткування:	-471,67	-1099,80	-2172,49	-96,80	1857,33
Витрати (дохід) з податку на прибуток	0,00	0,00	0,00	0,00	334,32
Чистий фінансовий результат:	-471,67	-1099,80	-2172,49	-96,80	1523,01

Джерело: розрахунки автора на основі табл. 3.1

Загалом, у перший рік реалізації наданих нами рекомендацій ефект буде від’ємним і складе -592,11 тис. грн., і підприємство має бути готовим до такого погіршення фінансових результатів, оскільки на практиці існує часовий лаг між здійсненням інвестицій та отриманням результатів.

У 2023 році він дорівнюватиме 1550,22 тис. грн., а акумулятивний ефект буде рівний 958,11 тис. грн. При цьому у 2024 році ефект впровадження наданих рекомендацій дорівнюватиме 2508,83 тис. грн., у той час як сумарний приріст

чистого прибутку за 3 роки порівняно з базовим варіантом буде рівним 3466,94 тис. грн. (рис. 3.2).

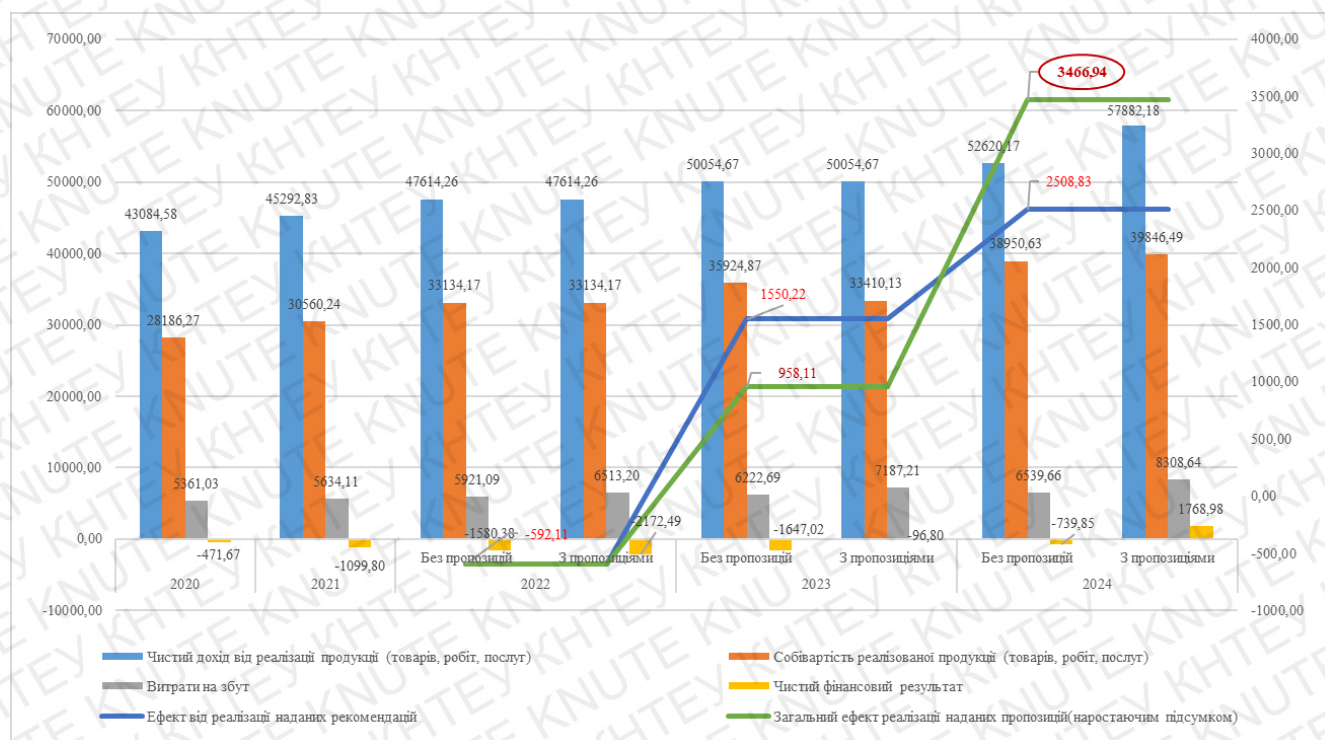


Рис. 3.2. Прогнозний ефект реалізації наданих пропозицій, тис. грн.

Джерело: розрахунки автора на основі табл. 3.1. та 3.2.

Таким чином, здійснені нами розрахунки вказують на доцільність впровадження на досліджуваному підприємстві запропонованих нами заходів у сфері розширення асортименту та стимулювання збуту, оскільки отримані внаслідок них переваги дозволять підприємству вирішити існуючі проблеми та істотно покращити фінансові результати.

Висновки до розділу 3

Для підвищення ефективності міжнародних ліцензійних операцій досліджуваного підприємства необхідно у першу чергу ініціювати перед керівництвом групи питання надання ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» більшої автономії у формуванні асортиментної політики, після чого здійснити вибір потенційних партнерів серед молодих підприємств, які не можуть власними силами здійснювати просування своєї продукції, обрати з-поміж них тих, що найбільшою мірою відповідають критеріям групи, та укласти з ними ліцензійні

угоди для представлення їх на ринку. Розширення асортименту за рахунок молодих брендів сприятиме розширенню числа клієнтів компанії, що матиме позитивний вплив на її фінансові результати. У той самий час ще одним завданням підприємства є вдосконалення маркетингу, зокрема його інтернаціоналізація та диджиталізація. Необхідно збільшити частоту розміщення інформації на сайті та у соціальних мережах, здійснювати її переклад на англійську мову, перейти від формату «репостів» до розміщення аналітичних матеріалів, які міститимуть позицію підприємства стосовно продукції та послуг, які нею пропонуються. Через сторінку у Twitter доцільно посилювати позиціонування підприємства як прогресивного суб'єкта міжнародного бізнесу.

Для економічного обґрунтування доцільності впровадження наданих нами рекомендацій нами було розраховано динаміку зміни доходів і витрат підприємства методом середньої арифметичної та середньої зваженої. З огляду на надзвичайно високий темп зростання обсягів операційних доходів, розрахований методом середньої арифметичної, результат за використання зазначеного методу вважаємо некоректним. Для подальшого прогнозування було використано середню зважену.

За збереження темпів зміни доходів і витрат попередніх років у 2024 році чистий дохід ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» дорівнюватиме 52620,17 тис. грн., а прогнозний чистий збиток складе 739,85 тис. грн. За умови впровадження наданих нами рекомендацій у 2024 році чистий дохід підприємства складатиме 57882,18 тис. грн., а чистий фінансовий результат – 1523,01 тис. грн. Сумарний приріст чистого прибутку за 3 роки порівняно з базовим варіантом буде рівним 3466,94 тис. грн.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Таким чином, можна констатувати, що ліцензування сьогодні є формою міжнародного бізнесу, яка активно розвивається, чому сприяє існування у неї значної кількості переваг порівняно з іншими формами взаємодії учасників світогосподарських зв'язків. Використовуючи ліцензійні угоди сторони розподіляють між собою ризики, що у нинішніх умовах, які характеризуються високим ступенем невизначеності, має особливе значення для усіх суб'єктів міжнародного бізнесу.

Важливо відзначити, що за виключенням 2019 року обсяг міжнародного ліцензування мав тенденцію до зростання, і на наш погляд гальмування його розвитку є тимчасовим та пов'язаним з періодом адаптації суб'єктів бізнес-процесів до нових умов, сформованих внаслідок пандемії COVID-19. Зважаючи на динамічне зростання обсягів ліцензійних операцій на ринках країн Азії, Латинської Америки та Африки, які нині характеризуються значним потенціалом, можна очікувати на досить швидке відновлення докризових обсягів операцій та навіть їх збільшення на посткризовому етапі.

Аналіз у роботі здійснювався на матеріалах ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» - одного з найбільших компаній в Центральній Європі, яка протягом 40 років поставляє сучасні технології світових виробників у сфері обробки металу. Протягом 2017-2018 років доходи від реалізації продукції знижувалися, однак у 2019 році відбулось зростання чистого доходу підприємства на 50%. У той самий час у 2020 році ситуація істотно погіршилася. У докризовий період підприємство працювало ефективно та нарощувало обсяги діяльності та прибутки, втім коронакриза внесла корективи у його роботу та зумовила отримання збитків у обсязі 471,67 тис. грн.

Здійснені розрахунки вказують на те, що рівень ліквідності підприємства є високим, і підприємство спроможне покрити свої поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів. Водночас показники платоспроможності, з огляду на зростання обсягів позикового капіталу, мали негативну динаміку. Рівень

фінансової залежності підприємства є критичним, і доцільним є спрямування зусиль на збільшення обсягів власного капіталу.

Загалом, здійснений аналіз свідчить про те, що фінансовий стан ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» є нестійким, зважаючи на високу залежність від зовнішніх джерел фінансування, а у 2020 р., зважаючи на коронакризу, спостерігалось істотне погіршення усіх індикаторів.

Пандемія коронавірусу у значній мірі вплинула на умови діяльності підприємств-учасників міжнародного бізнесу як у контексті зміни загальної економічної кон'юнктури, так і у частині алгоритмів діяльності бізнес-структур. Станом на червень 2021 року індекс (PMI) в більшості великих економік відновився після зниження, що спостерігалось на початку 2020 року через пандемію коронавірусу (COVID-19), що свідчить про зростання експортних можливостей підприємства, які суттєво погіршилися під час кризи.

До факторів, що суттєво впливають на позиції підприємства на ринку, належить його цінова кон'юнктура. Середньосвітовий рівень цін на товари внаслідок пандемії зменшився на 21,5%, на 8%, зокрема, скоротилися ціни на недорогочінні метали, а зважаючи на те, що саме зазначені підприємства є основними споживачами устаткування, яке виробляється ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА», утримати обсяги доходів як і у докризовий період підприємству буде непросто. У цілому, для отримання високих результатів у сучасних умовах підприємствам необхідно швидко адаптуватися до нових умов, змінювати пріоритети, шукати моделі поведінки, які забезпечать конкурентні переваги в умовах масштабної диджиталізації.

ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» є дочірнім підприємством відомого концерну, що функціонує на ринку України на основі отриманої ліцензії. Зважаючи на те, що наразі дочірні підприємства холдингу розміщені у Польщі, Узбекистані, Литві, Латвії та Естонії, перелік можливих ринків для розширення географії діяльності компанії є обмеженими. З огляду на це, у якості потенційних країн-партнерів для досліджуваного підприємства ми обрали ті, що географічно є

найближчими до України, зокрема: Австрію, Хорватію, Угорщину, Нідерланди та Чехію.

Для оцінки перспективності виходу ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» на новий ринок, нами було проаналізовано інформацію про зазначені країни у міжнародних рейтингах. У першу чергу нами було взято до уваги дані рейтингу глобальної конкурентоспроможності. Абсолютним лідером за усіма розглянутими нами індикаторами є Нідерланди, другу позицію посідає Австрія, третю – Чехія. Водночас Хорватія та Угорщина є привабливими для ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» з огляду на невисокий рівень внутрішньої конкуренції.

Наступним міжнародним рейтингом, матеріали якого ми використовували для оцінки привабливості потенційних ринків, є рейтинг Doing Business. На відміну від попередньої системи оцінки лідерами за різними критеріями у цьому рейтингу є різні країни. Так, за показником «отримання кредитів» найвищий рейтинг має Угорщина, за ступенем виконання контрактів найвищий рейтинг має Австрія, найбільш ефективною є система відновлення платоспроможності Нідерландів.

Також для оцінки привабливості ринків обраних нами країн нами було використано рейтинг за рівнем економічної свободи, у якому за рівнем юридичної ефективності найвищі позиції посідає Австрія, суттєво випереджаючи інші країни. За свободою бізнесу лідером є Нідерланди, ступінь фінансової свободи найвищим є у Нідерландах та Чехії.

Узагальнення результатів оцінки за різними рейтингами дозволило зробити висновок, що найпривабливішим для ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» є ринок Нідерландів, середній рейтинг якого за 100-бальною шкалою (за умови рівнозначності усіх обраних нами індикаторів) складає 78,19. Досить високими також є позиції Австрії (75,57) та Чехії (72,6).

Для підвищення ефективності міжнародних ліцензійних операцій досліджуваного підприємства необхідно у першу чергу ініціювати перед керівництвом групи питання надання ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» більшої автономії у формуванні асортиментної політики, після чого здійснити вибір

потенційних партнерів серед молодих підприємств, які не можуть власними силами здійснювати просування своєї продукції, обрати з-поміж них тих, що найбільшою мірою відповідають критеріям групи, та укласти з ними ліцензійні угоди для представлення їх на ринку. Розширення асортименту за рахунок молодих брендів сприятиме розширенню числа клієнтів компанії, що матиме позитивний вплив на її фінансові результати. У той самий час ще одним завданням підприємства є вдосконалення маркетингу, зокрема його інтернаціоналізація та диджиталізація. Необхідно збільшити частоту розміщення інформації на сайті та у соціальних мережах, здійснювати її переклад на англійську мову, перейти від формату «репостів» до розміщення аналітичних матеріалів, які міститимуть позицію підприємства стосовно продукції та послуг, які нею пропонуються. Через сторінку у Twitter доцільно посилювати позиціонування підприємства як прогресивного суб'єкта міжнародного бізнесу.

Для економічного обґрунтування доцільності впровадження наданих нами рекомендацій нами було розраховано динаміку зміни доходів і витрат підприємства методом середньої арифметичної та середньої зваженої. З огляду на надзвичайно високий темп зростання обсягів операційних доходів, розрахований методом середньої арифметичної, результат за використання зазначеного методу вважаємо некоректним. Для подальшого прогнозування було використано середню зважену.

За збереження темпів зміни доходів і витрат попередніх років у 2024 році чистий дохід ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» дорівнюватиме 52620,17 тис. грн., а прогнозний чистий збиток складе 739,85 тис. грн. За умови впровадження наданих нами рекомендацій у 2024 році чистий дохід підприємства складатиме 57882,18 тис. грн., а чистий фінансовий результат – 1523,01 тис. грн. Сумарний приріст чистого прибутку за 3 роки порівняно з базовим варіантом буде рівним 3466,94 тис. грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV (зі змінами від 01.01.2021) [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#n5314>
2. Дима О. О. Забезпечення сталого розвитку посередницьким підприємством на останньому етапі життєвого циклу товару [Електронний ресурс] / О. О. Дима // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2016. - № 1. - С. 199-202. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_1_36
3. Дима О. О. Маркетингова товарна політика посередницького підприємства – ключовий засіб реалізації принципів сталого розвитку [Електронний ресурс] / О. О. Дима // Економічний простір. - 2016. - № 105. - С. 174-189. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2016_105_20
4. Коваленко А. Б. Особливості управління ризиками посередницького підприємства [Електронний ресурс] / А. Б. Коваленко, О. М. Коваленко, О. В. Станіславик // Економіка. Фінанси. Право. - 2020. - № 4(1). - С. 17-19.
5. Коваль І. Щодо істотних умов ліцензійного договору на використання торговельної марки [Електронний ресурс] / І. Коваль, Г. Ткачук // Теорія і практика інтелектуальної власності. - 2019. - № 2. - С. 31-38. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpiv_2019_2_5
6. Ліцензійна угода [Електронний ресурс] // Відновлювана енергетика. - 2017. - № 3. - С. 98-100. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vien_2017_3_17
7. Медвідь І. Б. Окремі аспекти ліцензування: нормативно-правова база, облік ліцензій [Електронний ресурс] / І. Б. Медвідь, Т. І. Долішня // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2019. - № 1. - С. 57-61. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2019_1_13
8. Остапенко В. В. Концептуальний підхід до підвищення ефективності торгівлі патентними ліцензіями на інновації [Електронний ресурс] / В. В. Остапенко // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. -

2016. - № 2. - С. 17-22. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2016_2_5
9. Работягова Л. І. Деякі аспекти укладання ліцензійних договорів на використання торговельної марки [Електронний ресурс] / Л. І. Работягова // Теорія і практика інтелектуальної власності. - 2017. - № 2. - С. 35-44. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpiv_2017_2_6
 10. Рубан Т. С. Еволюція інституту посередництва у світовій економіці [Електронний ресурс] / Т. С. Рубан // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. - 2017. - Вип. 5(1). - С. 36-42. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2017_5\(1\)_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2017_5(1)_9)
 11. Смородина А. Є. Визначення обсягу прав на об'єкти права інтелектуальної власності, які передаються за ліцензійним договором згідно з цивільним законодавством України [Електронний ресурс] / А. Є. Смородина // Держава і право. Серія : Юридичні науки. - 2017. - Вип. 77. - С. 166-176. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/jurnaukdir_2017_77_15
 12. Смородина А. Типові ліцензійні договори за законодавством України: історія і сучасність [Електронний ресурс] / А. Смородина // Теорія і практика інтелектуальної власності. - 2019. - № 3. - С. 19-27. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpiv_2019_3_3
 13. Трішкіна Н. І. Сутність посередницької діяльності торговельного підприємства та її місце в соціально-економічному розвитку України [Електронний ресурс] / Н. І. Трішкіна // Причорноморські економічні студії. - 2016. - Вип. 10. - С. 145-149. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_10_32
 14. Тростянська К. М. Удосконалення системи управління репутаційним ризиком підприємства-посередника [Електронний ресурс] / К. М. Тростянська // Економічний простір. - 2016. - № 106. - С. 220-230. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2016_106_23
 15. Троцька В. М. Зобов'язання сторін договору про передання майнових прав інтелектуальної власності у випадку наявності ліцензійних договорів,

- укладених раніше [Електронний ресурс] / В. М. Троцька // Приватне право і підприємництво. - 2016. - Вип. 15. - С. 112-116. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ppip_2016_15_29
16. Чорна Ж. Л. До питання про істотні умови ліцензійного договору [Електронний ресурс] / Ж. Л. Чорна // Університетські наукові записки. - 2017. - № 3. - С. 106-116. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Unzap_2017_3_12
 17. 2021 Index of Economic Freedom [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://www.heritage.org/index/>
 18. Abplanalp Ukraine YouTube Chanel [електронний ресурс]. – режим доступу: https://www.youtube.com/channel/UCSjmDiIMo8cq4ciQeADEKZw?view_as=subscriber
 19. April 2021 Global Financial Stability Report: Preempting a Legacy of Vulnerabilities [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2021/04/06/global-financial-stability-report-april-2021#FullReport>
 20. Charges for the use of intellectual property, payments (BoP, current US\$) [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/BM.GSR.ROYL.CD>
 21. Commodities and Development Report 2021. Escaping from the Commodity Dependence Trap through Technology and Innovation [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://unctad.org/webflyer/commodities-and-development-report-2021>
 22. Doing Business 2020 [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32436/9781464814402.pdf>
 23. Licensing International 6th Annual Global Licensing Survey review [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://licensinginternational.org/news/global-sales-of-licensed-goods-and-services-jump-4-5-to-us292-8-billion/>

24. Manufacturing PMI (Industrial PMI) in key developed and emerging economies from January 2020 to August 2021 [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/1033981/pmi-developed-emerging-countries/>
25. Purchasing managers index definition [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://www.ig.com/en/glossary-trading-terms/purchasing-managers-index-definition>
26. The Global Competitiveness Report 2019 [електронний ресурс]. – режим доступу: https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
27. Trade and Development Report 2021. From recovery to resilience: the development dimension [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://unctad.org/webflyer/trade-and-development-report-2021>
28. UNCTAD World Investment Report 2021 [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2021>
29. WORLD ECONOMIC OUTLOOK: Managing Divergent Recoveries [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/03/28/world-economic-outlook-april-2019>
30. Сайт ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА» [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://www.abplanalp.com.ua/>

Підприємство ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»
 Територія м. Київ
 Організаційно-правова форма господарювання
 Вид економічної діяльності
 Середня кількість працівників
 Адреса, телефон
 Одиниця виміру: тис. грн.

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

КОДИ		
2018	01	01

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

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

Форма № 1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	3722,42	3651,76
первісна вартість	1011	4578,58	4491,66
знос	1012	856,16	839,90
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	2390,63	1927,75
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	152,44	0,00
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	6265,49	5579,51
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	10473,04	10901,01
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	371,83	906,81
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	406,85	149,25
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140		
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	245,14	3760,12
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	172,01	357,41
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	36,05	37,70
Усього за розділом II	1195	11704,92	16112,29
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	17970,41	21691,80

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4724,50	4724,50
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	48,31	48,31
Резервний капітал	1415	1586,41	1586,41
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	771,68	864,51
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	7130,90	7223,73
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	6945,08	9941,84
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	6945,08	9941,84
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		1545,00
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	1674,78	1198,10
розрахунками з бюджетом	1620	186,43	121,03
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625		11,74
розрахунками з оплати праці	1630	3,09	26,57
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635		
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	2030,13	1623,80
Усього за розділом III	1695	3894,43	4526,23
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	17970,41	21691,80

Керівник

Головний бухгалтер

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

Підприємство ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»
 Територія м. Київ
 Організаційно-правова форма господарювання
 Вид економічної діяльності
 Середня кількість працівників
 Адреса, телефон
 Одиниця виміру: тис. грн.

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

КОДИ		
2019	01	01

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

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
На 31 грудня 2018 р.

Форма № 1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005		3,40
Основні засоби	1010	3651,76	3413,11
первісна вартість	1011	4491,66	4198,13
знос	1012	839,90	785,02
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	1927,75	1927,75
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0,00	0,00
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	5579,51	5344,26
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	10901,01	13416,16
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	906,81	652,71
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	149,25	2,58
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140		
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3760,12	2665,02
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	357,41	656,83
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	37,70	6,28
Усього за розділом II	1195	16112,29	17399,58
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	21691,80	22743,84

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4724,50	4724,50
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	48,31	48,31
Резервний капітал	1415	1586,41	1586,41
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	864,51	1238,66
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	7223,73	7597,88
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	9941,84	13685,01
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	9941,84	13685,01
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	1545,00	834,30
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	1198,10	90,33
розрахунками з бюджетом	1620	121,03	316,62
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	11,74	
розрахунками з оплати праці	1630	26,57	0,52
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635		
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	1623,80	219,18
Усього за розділом III	1695	4526,23	1460,95
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	21691,80	22743,84

Керівник

Головний бухгалтер

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

Підприємство ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»
 Територія м. Київ
 Організаційно-правова форма господарювання
 Вид економічної діяльності
 Середня кількість працівників
 Адреса, телефон
 Одиниця виміру: тис. грн.

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

КОДИ		
2020	01	01

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

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
 На 31 грудня 2019 р.**

Форма № 1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005	3,40	3,40
Основні засоби	1010	3413,11	3396,32
первісна вартість	1011	4198,13	4177,47
знос	1012	785,02	781,15
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	1927,75	2028,48
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0,00	0,00
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	5344,26	5428,20
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	13416,16	21869,58
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	652,71	464,32
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	2,58	1,24
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140		
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2665,02	2736,92
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	656,83	3317,42
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	6,28	460,82
Усього за розділом II	1195	17399,58	28850,30
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	22743,84	34278,50

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4724,50	4724,50
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	48,31	48,31
Резервний капітал	1415	1586,41	1586,41
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1238,66	3707,45
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	7597,88	10066,67
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	13685,01	20058,26
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	13685,01	20058,26
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	834,30	
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	90,33	157,59
розрахунками з бюджетом	1620	316,62	1266,39
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630	0,52	
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635		
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	219,18	2729,60
Усього за розділом III	1695	1460,95	4153,58
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	22743,84	34278,50

Керівник

Головний бухгалтер

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

Підприємство ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»
 Територія м. Київ
 Організаційно-правова форма господарювання
 Вид економічної діяльності
 Середня кількість працівників
 Адреса, телефон
 Одиниця виміру: тис. грн.

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

КОДИ		
2021	01	01

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

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
На 31 грудня 2020 р.

Форма № 1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005	3,40	
Основні засоби	1010	3396,32	2960,52
первісна вартість	1011	4177,47	3641,44
знос	1012	781,15	680,92
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	2028,48	1955,28
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0,00	0,00
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	5428,20	4915,80
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	21869,58	32886,31
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	464,32	1022,92
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	1,24	717,37
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140		
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2736,92	2073,83
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	3317,42	2325,46
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	460,82	159,31
Усього за розділом II	1195	28850,30	39185,19
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	34278,50	44100,99

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4724,50	4724,50
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	48,31	48,31
Резервний капітал	1415	1586,41	1586,41
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3707,45	3378,73
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	10066,67	9735,70
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	20058,26	29043,56
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	20058,26	29043,56
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	157,59	2305,81
розрахунками з бюджетом	1620	1266,39	1909,61
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630		
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635		
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	2729,60	4215,43
Усього за розділом III	1695	4153,58	5321,73
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	34278,50	44100,99

Керівник

Головний бухгалтер

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

Підприємство ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

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

Форма № 2-к Код за ДКУД

1801008

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	32827,28	35362,52
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	19852,12	20409,45
Валовий:			
прибуток	2090	12975,16	14953,07
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	175,51	12,36
Адміністративні витрати	2130	6233,56	6612,66
Витрати на збут	2150	3971,28	4367,62
Інші операційні витрати	2180	2544,51	2034,25
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	401,32	1950,89
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	6,90	33,99
Фінансові витрати	2250		158,62
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	532,51	3365,01
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290		
збиток	2295	124,29	1538,75
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350		
збиток	2355	124,29	1538,75

Керівник

Головний бухгалтер

Підприємство ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

--	--	--

**Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
За рік 2018 р.**

Форма № 2-к Код за ДКУД

1801008

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	27854,65	32827,28
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	15853,76	19852,12
Валовий: прибуток	2090	12000,89	12975,16
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	473,70	175,51
Адміністративні витрати	2130	4756,16	6233,56
Витрати на збут	2150	2856,85	3971,28
Інші операційні витрати	2180	3775,16	2544,51
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	1086,42	401,32
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	75,40	6,90
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	250,39	532,51
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	911,43	
збиток	2295		124,29
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	191,40	
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	720,03	
збиток	2355		124,29

Керівник

Головний бухгалтер

Підприємство ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

--	--	--

**Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
За рік 2019 р.**

Форма № 2-к Код за ДКУД

1801008

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	41841,68	27854,65
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	25195,96	15853,76
Валовий:			
прибуток	2090	16645,71	12000,89
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	866,13	473,70
Адміністративні витрати	2130	5503,30	4756,16
Витрати на збут	2150	6127,91	2856,85
Інші операційні витрати	2180	4120,31	3775,16
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	1760,32	1086,42
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	258,22	75,40
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	27,30	250,39
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	1991,24	911,43
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	418,16	191,40
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1573,08	720,03
збиток	2355		

Керівник

Головний бухгалтер

Підприємство ДП «АБПЛАНАЛП УКРАЇНА»
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

--	--	--

**Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
За рік 2020 р.**

Форма № 2-к Код за ДКУД

1801008

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	43084,58	41841,68
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	28186,27	25195,96
Валовий:			
прибуток	2090	14898,30	16645,71
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	226,52	866,13
Адміністративні витрати	2130	8099,04	5503,30
Витрати на збут	2150	5361,03	6127,91
Інші операційні витрати	2180	2247,43	4120,31
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190		1760,32
збиток	2195	582,68	
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	111,00	258,22
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	0,00	27,30
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290		1991,24
збиток	2295	471,67	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		418,16
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350		1573,08
збиток	2355	471,67	

Керівник

Головний бухгалтер