

Міністерство освіти і науки України  
Національний технічний університет  
«Дніпровська політехніка»

Навчально-науковий інститут економіки

Факультет менеджменту

Кафедра менеджменту

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**  
**кваліфікаційної роботи ступеня магістра**

студента Атікова Антона Олександровича

академічної групи 073м-22з-2

спеціальності 073 Менеджмент

за освітньо-професійною програмою Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

на тему Підвищення ефективності управління експортною діяльністю підприємства (за матеріалами ТОВ ВКП «Руслан і Ко»)

Керівник кваліфікаційної роботи	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
	Швець В.Я.			
Рецензент				
Нормоконтролер	Швець В.Я.			

Дніпро  
2023

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**  
завідувач кафедри менеджменту  
\_\_\_\_\_ Швець В.Я.  
(підпис)  
«01» вересня 2023 року

**ЗАВДАННЯ  
на кваліфікаційну роботу  
ступеня магістра**

студенту Атікову А.О. академічної групи 073м-22з-2

спеціальності 073 Менеджмент

за освітньо-професійною програмою Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

на тему Підвищення ефективності управління експортною діяльністю підприємства (за матеріалами ТОВ ВКП «Руслан і Ко»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від \_\_\_\_\_ 2023 р.№ \_\_\_\_\_

<b>Розділ</b>	<b>Зміст</b>	<b>Термін виконання</b>
Теоретично-методологічний розділ	Теоретично-методологічні основи управління експортною діяльністю підприємства	01.09.2023 р. – 30.09.2023 р.
Дослідницько-аналітичний розділ	Аналіз фінансово-господарської та експортної діяльності підприємства ТОВ ВКП «Руслан і Ко»	01.10.2023 р. – 31.10.2023 р.
Проектно-рекомендаційний розділ	Проект заходів з підвищення ефективності управління експортною діяльністю ТОВ ВКП «Руслан і Ко»	01.11.2023 р. – 10.12.2023 р.

Завдання видано \_\_\_\_\_ Швець В.Я.  
(підпис керівника)

Дата видачі «01» вересня 2023 року

Дата подання до екзаменаційної комісії «11» грудня 2023 року

Прийнято до виконання \_\_\_\_\_ Атіков А.О.  
(підпис студента)



## РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи магістра  
студента групи 073м-22з-2  
НТУ «Дніпровська політехніка»  
Атікова Антона Олександровича  
на тему: Підвищення ефективності управління експортною діяльністю  
підприємства (за матеріалами ТОВ ВКП «Руслан і Ко»)

АСОРТИМЕНТ, ЕФЕКТ ЕКСПОРТУ, ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКСПОРТУ,  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ПВХ ПАНЕЛЬ, РИНОК ЗБУТУ,  
СИСТЕМА ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, УПРАВЛІННЯ

Структура роботи: 77 сторінок комп'ютерного тексту; 9 рисунків; 23 таблиці; 32 джерела посилання.

Об'єкт розроблення – експортна діяльність підприємства.

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій з управління експортною діяльністю підприємства.

Основні результати кваліфікаційної роботи магістра полягають у такому: досліджено теоретично-методологічні основи управління експортною діяльністю підприємства; проаналізовано фінансово-господарську та експортну діяльність підприємства ТОВ ВКП «Руслан і Ко»; визначено напрямки удосконалення експортної діяльності підприємства та розроблено відповідні заходи з їх реалізації; оцінено економічна ефективність запропонованого проєкту заходів на ТОВ ВКП «Руслан і Ко».

Методи дослідження – методи фінансового аналізу, економіко-статистичні методи, графічний, порівняння, узагальнення.

Результати кваліфікаційної роботи магістра рекомендовано для використання підприємствами-виробниками оздоблювальних матеріалів з ПВХ, що здійснюють експортну діяльність.

Сфера застосування – експортна діяльність підприємства.

Економічна ефективність запропонованих заходів для ТОВ ВКП «Руслан і Ко» - збільшення чистого доходу підприємства до 128689,41 тис грн., чистого прибутку на 495,19 тис.грн, або на 23,41% та досягнення ефективності експорту 1,81.

Значимість роботи – реалізація запропонованого проєкту щодо завоювання нового ринку збуту шляхом введення в асортимент підприємства нового продукту – панель ПВХ 7 мм «Білий лак» дозволяє забезпечити вихід на ринок Прибалтики.

## **ABSTRACT**

of qualification paper for the Master's degree  
by the student of the academic group 073M-223-2

Dnipro University of Technology

Atikov Anton

Title: Increasing the efficiency of managing the enterprise's export activities (based on the materials of PCE "Ruslan and Co." LLC)

ASSORTMENT, EXPORT EFFECT, EXPORT EFFICIENCY, FOREIGN  
ECONOMIC ACTIVITY, PVC PANEL, SALES MARKET, EXPORT ACTIVITY  
SYSTEM, MANAGEMEN

Structure: 77 printed pages; 9 figures; 23 tables; 32 references.

Object of development – export activity of the enterprise.

The aim of the paper – theoretical justification and development of practical recommendations for managing the enterprise's export activities.

The main findings of the qualification paper for the Master's degree are as follows: the theoretical and methodological foundations of the enterprise's export activity management were investigated; analyzed the financial, economic and export activities of the Ruslan and Co. LLC VKP enterprise; directions for improving the enterprise's export activity were determined and appropriate measures for their implementation were developed; the economic efficiency of the proposed project of activities at PCE "Ruslan and Co." LLC was evaluated.

Research methods – methods of financial analysis, economic and statistical methods, graphic, comparison, generalization.

The findings of the qualification paper for the Master's degree are recommended for use by enterprises producing PVC finishing materials that carry out export activities.

Application – export activity of the enterprise.

Financial viability of the proposed measures – an increase in the company's net income to UAH 128,689.41 thousand, net profit by UAH 495.19 thousand, or by 23.41%, and the achievement of export efficiency of 1.81.

The value of the research – implementation of the proposed project to conquer a new sales market by introducing a new product into the company's assortment - a 7 mm PVC panel "White lacquer" allows to ensure access to the Baltic market.

## ЗМІСТ

	С
Вступ.....	4
1 Теоретично-методологічні основи управління експортною діяльністю підприємства.....	7
1.1 Поняття системного підходу в менеджменті .....	7
1.2 Сутність зовнішньоекономічної діяльності.....	14
1.3 Управління системою експортної діяльності на виробничому підприємстві.....	23
2 Аналіз фінансово-господарської та експортної діяльності підприємства ТОВ ВКП «Руслан і Ко» .....	29
2.1 Загальна характеристика підприємства ТОВ ВКП «Руслан і Ко» та випускаємої продукції.....	29
2.2 Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ ВКП «Руслан і Ко».....	35
2.2.1 Аналіз ліквідності та платежеспроможності.....	35
2.2.2 Аналіз фінансової сталості.....	40
2.2.3 Аналіз рентабельності.....	41
2.2.4 Аналіз ділової активності.....	43
2.3 Аналіз експортної діяльності ТОВ ВКП «Руслан і Ко».....	45
3 Проект заходів з підвищення ефективності управління експортною діяльністю ТОВ ВКП «Руслан і Ко».....	51
3.1 Напрями удосконалення управління експортною діяльністю підприємства.....	51
3.2 Карта стратегічних груп конкурентів ТОВ ВКП «Руслан і Ко».....	54
3.3 PEST – аналіз зовнішнього середовища та SWOT – аналіз.....	57
3.4 Аналіз актуальності продуктів ТОВ ВКП «Руслан і Ко».....	59
3.5 Економічне обґрунтування ефективності запропонованої експортної операції.....	61
Висновки.....	65
Перелік джерел посилання .....	68
Додаток А Фінансова звітність ТОВ ВКП «Руслан і Ко».....	72

## ВСТУП

Проблема дослідження ринку, зокрема принципів організації та управління виробничо-збутовою та зовнішньоекономічною діяльністю є одним з найбільш актуальних завдань сучасної економічної науки. Виходячи на світовий ринок, вітчизняні підприємства потрапляють у принципово нове конкурентне середовище, для якого характерні багатогранність інтересів конкуруючих сторін, динамізм і агресивність. Зовнішньоекономічна діяльність на сьогоднішній день є саме тим перспективним варіантом господарювання, що має можливість гармонійно поєднувати інтереси держави в досягненні політичної й економічної незалежності з інтересами підприємств у максимізації прибутку й у відповідному її перерозподілі.

В основі розвитку зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарської діяльності значною мірою лежать економічні мотиви, тобто пошук нових ринків збуту, збільшення рентабельності реалізації, пошук постачальників з-за кордону, що пропонують вигідніші умови співпраці, залучення дешевших кредитних ресурсів тощо. Тобто зовнішньоекономічна діяльність, як і будь-яка інша діяльність підприємства, повинна ґрунтуватись на принципах результативності та економічної доцільності, що свідчить про її ефективність у короткостроковому чи довготерміновому періодах.

У нових умовах господарювання успіхи на економічному фронті, зокрема з відновлення та нарощування експортних постачань, значно залежать від спроможності менеджерів різних рівнів приймати вірні управлінські рішення, формувати адекватні стратегічні та бізнес-плани, забезпечувати їхню своєчасну ефективну практичну реалізацію.

Актуальність теми кваліфікаційної роботи обумовлена також наступним. По-перше, експортна діяльність для ТОВ ВКП «Руслан і Ко» є основним видом діяльності, тому удосконалення її управління є важливим фактором для покращення загальної роботи підприємства. По-друге, на тактичному

(поточному) рівні планування зовнішньоекономічної діяльності необхідно концентруватися на визначенні конкретних цілей, досягнення яких є умовою ефективного використання наявних ресурсів для реалізації глобальних цілей на існуючих та нових ринках збуту. По-третє, всебічний аналіз підприємства є однією з головних передумов розробки вдалої стратегії та успішності експортної діяльності підприємства.

В умовах, що склались, відновлення експортної активності вітчизняних підприємств, і відповідно експортних поставчань значно залежить від спроможності менеджерів різних рівнів формувати адекватні стратегічні й бізнес-плани та забезпечувати їх своєчасну ефективну практичну реалізацію; впроваджувати організаційні структури управління, адаптовані до нових особливостей господарювання.

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій з управління експортною діяльністю підприємства.

Для досягнення поставленої мети в кваліфікаційній роботі вирішені такі завдання:

- досліджено теоретично-методологічні основи управління експортною діяльністю підприємства;
- проаналізовано фінансово-господарську та експортну діяльність підприємства ТОВ ВКП «Руслан і Ко»;
- визначено напрямки удосконалення експортної діяльності підприємства та розроблено відповідні заходи з їх реалізації;
- оцінена економічна ефективність запропонованого проєкту заходів з підвищення ефективності управління експортною діяльністю на ТОВ ВКП «Руслан і Ко».

Об'єкт розроблення – експортна діяльність підприємства.

Предмет розроблення – теоретичні, методичні та практичні підходи до управління експортною діяльністю підприємства.

Методи дослідження: методи фінансового аналізу, економіко-статистичні методи, графічний, порівняння, узагальнення.

Практичне значення результатів дослідження для ТОВ ВКП «Руслан і Ко»:

– реалізація запропонованого проекту щодо завоювання нового ринку збуту шляхом введення в асортимент підприємства нового продукту – панель ПВХ 7 мм «Білий лак» дозволяє забезпечити вихід на ринок Прибалтики та співпрацю з LTD «Sinukai» й досягти ефективності експорту 1,81;

– реалізація запропонованих заходів дозволить збільшити чистий дохід підприємства до 128689,41 тис грн., чистий прибуток на 495,19 тис.грн, або на 23,41%.

# 1 ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

## 1.1 Поняття системного підходу в менеджменті

Будь-яка система - це внутрішньо організована сукупність взаємозв'язаних елементів, що утворюють єдине ціле і спільно діють для досягнення поставленої мети. Результат поведінки системи визначається як продукт взаємодії його частин (компонентів). У такому разі система наближається до поняття «організація», під якою, з одного боку, розуміють сам процес, організаційну діяльність, а з другого — результат цієї діяльності, певним чином упорядковану систему. Залежно від підходу та мети вивчення об'єкта, його можна розглядати і досліджувати як організацію, систему або як її елемент [1].

Елементами системи можуть бути люди, різні предмети, явища, знання, методи тощо. Елемент - це відособлена частина системи, що має специфічні властивості і особливе призначення.

Система має певні властивості, що становлять її якісні параметри, які дають можливість описувати елементи (об'єкти) системи кількісно, виражаючи їх у відповідних одиницях. Зв'язки системи поєднують об'єкти (елементи) у системному процесі. Вони бувають речовими (канали, по яких елементи або система у цілому обмінюються між собою речовинами), енергетичними (канали обміну різними видами механічної, теплової, електричної та іншої енергії) та інформаційними (сигнали, відомості про стан об'єкта і навколишнього середовища) [2].

Зв'язки між елементами, системами і підсистемами класифікують за такими ознаками:

- спрямованістю (односторонні, взаємозалежні);

- ресурсами, що визначають зв'язок (трудові, матеріальні, фінансові тощо);
- тривалістю (короткострокові, довгострокові, періодичні або епізодичні);
- циклічністю виконання функцій (планування, організація, координація та ін.);
- характером формування (лінійні, функціональні).

Розрізняють зв'язки:

- першого порядку — функціонально необхідні;
- другого порядку — значною мірою поліпшують діяльність системи;
- третього порядку — зайві або суперечні.

Система має такі параметри: вхід, процесор, вихід, управління за допомогою зворотного зв'язку і обмеження. Вхід системи — це ресурси, елементи, над якими здійснюється процес або операція (сировина, матеріали, енергія, інформація та ін.), сукупність факторів і явищ (зовнішнє середовище), що впливають на процеси системи і не піддаються прямому управлінню, або різні інструкції та інші нормативні документи, що забезпечують розміщення і переміщення системи. Процесор - перетворює ресурси системи, споживає їх і трансформує у вихідні результати діяльності системи. Надійність - це здатність системи виконувати задані функції, зберігаючи при цьому свої основні характеристики. Показником надійності є ймовірність безвідмовної роботи у часі. Процесор впливає на вхід системи, перетворюючи його у вихід. Він переробляє ресурси системи, тобто її вхідні елементи, споживає їх і трансформує у вихідні результати діяльності системи. Якщо у процесі такого перетворення цінність і корисність елементів системи зменшується, то втрати в системі збільшуються, а її ефективність знижується [2].

Вихід системи є продуктом чи результатом її діяльності. Система на своєму виході повинна задовольняти ряд критеріїв, головні з яких - стабільність і надійність. Аналізуючи вихід системи, можна мати уяву про ступінь досягнення цілей, поставлених перед системою.



Системи поділяють за різними ознаками. Так, за складністю виділяють прості, складні і дуже складні системи. Прості - мають невелику кількість взаємопов'язаних елементів і нерозгалужену структуру. Вони виконують найпростіші функції, стан і динамізм цих систем легко описувати і аналізувати. Складні — характеризуються розгалуженою структурою і великою кількістю взаємопов'язаних елементів. У процесі вивчення можна виділяти абстрактні і матеріальні системи. Абстрактні системи (лінгвістичні, або мовні, формалізовані, логічні та ін.) є продуктом людського мислення. Це поняття, категорії, гіпотези, теорії [1].

Матеріальні системи (неорганічної природи) поділяють на замкнуті (закриті) і відкриті, статичні і динамічні (детерміновані та ймовірні).

Розрізняють природні системи (функціонують без участі людини), що склалися у природі внаслідок еволюції і природного відбору, і штучні (людино-машини). Штучні системи, у свою чергу, поділяють на енергетичні, в яких входи і виходи становлять матеріальні речі (підприємства, об'єднання, кооперативи, консорціуми тощо), та інформаційні, що описують організаційні, економічні, соціальні та інші процеси. Розрізняють інформаційно-пошукові (ІПС), інформаційно-пошукові фактографічні та інформаційно-пошукові документальні системи [2].

За внутрішньою побудовою системи діляться на відкриті і закриті. Відкриті системи знаходяться під впливом середовища і самі здійснюють на нього вплив, використовуючи внутрішню і зовнішню інформацію (підприємства, об'єднання, асоціації та ін.).

В закритих системах використовується тільки та інформація, яка характеризує внутрішні зміни системи, і, на відміну від відкритої системи, блок управління є складовою частиною тієї системи, якою він управляє.

Для вивчення явищ і процесів у будь-яких системах нині широко використовується системний підхід. На відміну від локального підходу, який передбачає вивчення структури і функціональних особливостей автономних, окремо взятих елементів системи, системний підхід розглядає кожен об'єкт як

систему і орієнтує дослідника на розкриття його цілісності, виявлення в ньому різноманітних типів зв'язків і зведення їх у єдину теоретичну картину.

Системний підхід полягає у вивченні найбільш загальних форм організації, передбачає перш за все вивчення частин системи, взаємодію між ними, дослідження процесів, що пов'язують частини системи з її цілями. Складовими частинами (елементами) організаційних систем є індивідууми, формальні структури, неформальні фактори, групи, групові відносини, типи статусів і ролей. Зв'язок між компонентами системи здійснюється шляхом складних взаємодій, які викликають зміни поведінки людей в організації [3].

Основні частини структури пов'язані одна з одною певними організаційними формами, насамперед формальними і неформальними зв'язками, використовують різні канали комунікації і процедури прийняття рішень. Все це дозволяє долати центробіжні тенденції з боку окремих частин у досягненні кінцевих цілей організації.

Можна назвати декілька принципів, на які спирається системний підхід:

- принцип цілісності, який полягає у принциповій неможливості зведення властивостей системи до суми властивостей елементів, що її складають, і неможливості виведення з них властивостей цілого (системи). Тут цілісним вважається таке утворення, яке має нові властивості, які відсутні в елементів, що її складають;

- залежності кожного елемента, властивості і відносини системи від їх місця і функцій всередині цілого;

- структурності, яка передбачає можливість опису системи через встановлення її структури, тобто сітки зв'язків і відносин системи;

- взаємозалежності структури і середовища, яка знаходить свій вираз у тому, що система формує і проявляє свої властивості у процесі взаємодії з середовищем, являючись при цьому провідним компонентом такої взаємодії з середовищем;

- ієрархічності - можливості поділу системи на підсистеми і елементи, які у свою чергу володіють системними властивостями [4].

Системний підхід характеризується трьома етапами дослідження:

- аналіз і опис принципів побудови і функціонування системи у цілому;
- аналіз особливостей усіх компонентів системи, їх взаємозалежностей і внутрішньої побудови;
- встановлення подібностей і відмінностей системи, що вивчається, та інших систем [5].

Системний метод оперує такими поняттями, як система, ієрархія, потік матеріалів, інформація, енергія. При цьому передбачається мобілізація сучасних наукових засобів, особливо математики, логіки, інформатики, обчислювальної техніки. Системний підхід у значній мірі реалізується через системний аналіз (аналіз систем).

Системний аналіз - це сукупність методологічних засобів і практичних прийомів, що використовуються для підготовки, обґрунтування і прийняття рішень із складних політичних, соціально-економічних, технічних та інших проблем. Предметом системного аналізу є складні ситуації і системи, для яких необхідно перш за все визначати цілі і напрямки дій [2].

Науковим інструментарієм системного аналізу є різні методи:

- неформальні методи: метод сценаріїв, метод експертних оцінок («Дельфі» та ін.), діагностичні методи;
- графічні методи: метод «дерева цілей», матричні методи, сіткові методи;
- кількісні методи: метод морфологічного аналізу, морфологічний метод, статистичні методи (статистичної екстраполяції та ін.);
- методи моделювання: кібернетичні моделі (оптимізаційні, імітаційні, ігрові) [6].

Крім того, у системному аналізі використовуються спеціальні методи: декомпозиції систем, діагностики, аналізу чутливості рішень, агрегування змінних і ін. Знаходить застосування також метод «чорного ящика», коли зміст об'єкта управління невідомий, але відомі вхідні і вихідні значення системи та закономірність зв'язку між ними [6].

Користуючись методом «чорного ящика», орган управління (керівник) не вникає у діяльність підлеглих, а задає їм лише вихідні результати (аутпут) і забезпечує видачу їм на вході (інпут) усього того, що необхідно для одержання запроектованого результату. Втручання у діяльність підлеглих тут мінімальне, лише при появі відхилень від наміченої програми, а про роботу роблять висновок на основі вихідних результатів [1].

Процедура системного аналізу включає:

- ідентифікацію предмета рішення як системи (ототожнення, розпізнавання) - вивчення внутрішньої побудови системи і її складників, зв'язку системи із зовнішнім середовищем, виявлення врешті-решт проблем і формування цілей (цілі);

- макропідхід - вивчення предмета рішення як елемента більш широкої системи (метасистеми), аналіз його зв'язків із зовнішнім середовищем, виявлення цілей і зовнішніх характеристик системи;

- мікропідхід - розгляд предмета рішення як самостійної системи з метою аналізу її внутрішньої структури і взаємозв'язків між складовими елементами;

- моделювання систем - створення аналога досліджуваного об'єкта, який використовується тоді, коли безпосереднє вивчення досліджуваного об'єкта надто складне або вимагає великих затрат [6].

Особливості соціально-економічної системи розглянуто далі.

Складні і динамічні соціально-економічні системи становлять сучасні підприємства, об'єднання, консорціуми, концерни, асоціації тощо.

Фактори, що зумовлюють виникнення невизначеності в соціально-економічних системах, поділяють на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів належать нові економічні умови реалізації продукції, умови постачання і збуту, нові технічні або організаційні рішення науково-дослідних і проектних інститутів тощо. Внутрішніми факторами є реконструкція підприємств, впровадження нових систем організації та оплати праці, демографічні зміни у складі працівників, виникнення труднощів у зв'язку з

порушенням трудової дисципліни, конфліктними ситуаціями, збоями в роботі техніки та ін [7].

Соціально-економічна система характеризується різними технічними, технологічними, організаційними, економічними потенціалами. Потенціал системи — це можливість нарощувати її ефективність. Потенційні можливості системи реалізуються через цілеспрямований управлінський вплив на систему для оптимізації відповідності її елементів, взаємозв'язку потенціалів різних типів систем і окремих процесів [7].

Характерними ознаками соціально-економічної системи є периферійність (розміщення її елементів у просторі), гнучкість, еластичність, надійність зв'язку (прямого і зворотного), ефективність, можливість розвитку у встановлених межах, імовірність (у більшості випадків) для зовнішніх збурень та ін. Системи також характеризуються чутливістю, стійкістю і швидкістю реакції [7].

Кожне підприємство (об'єднання, організація тощо) складається з управляючої системи і системи, якою управляють.

Управляюча система (суб'єкт управління) - це сукупність органів управління і управлінських працівників з певними масштабами своєї діяльності, компетенцією і специфікою виконуваних функцій, а також сукупність методів управління, з допомогою яких здійснюється управлінський вплив. Вона завжди має кілька рівнів управління у порядку підпорядкованості (бригадир - начальник цеху - директор), а також може змінювати свій стан під впливом організуючих і дезорганізуючих факторів. Найбільш істотними змінними управляючої системи є функції, структура та інформація [8].

Управляюча система складається з комплексу взаємозв'язаних підсистем: прогнозування, техніко-економічного планування, оперативного управління, обліку і звітності, матеріально-технічного постачання і реалізації та ін.

Підсистеми - це виділені за функціональними елементами або організаційними ознаками частини системи, які, у свою чергу, можна розглядати як самостійні локальні системи, якщо вони мають об'єкт, зовнішні входи і виходи, певний інформаційний запас і завдання, які слід розв'язати.

Залежно від виконуваної ролі підсистеми управляючої системи поділяють на функціональні (планування і прогнозування, організація та оплата праці) і забезпечуючі (підсистеми економічної інформації і технічна) [8].

Система, якою управляють (об'єкт управління), - це сукупність ресурсів і організаційно-економічних умов, що супроводжують відтворювальні процеси на підприємстві (в об'єднанні) [8].

В економічному плані система, якою управляють, характеризується безперервним рухом грошової, виробничої і товарної форм виробничих засобів. Вона становить єдність систем (підсистем) нижчого порядку: технічної (сукупність засобів праці) і технологічної (сукупність економічних зв'язків між елементами системи).

## 1.2 Сутність зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність - це заснована на взаємовигідних економічних відносинах діяльність у галузі міжнародної торгівлі, руху капіталів, міграції робочої сили, передаванні технологій. У всіх країнах, а особливо з перехідною економікою, де відбувається значна лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, її державне регулювання є об'єктивною необхідністю. Таке регулювання спрямоване на забезпечення захисту інтересів країни та суб'єктів її зовнішньоекономічної діяльності, створення для останніх рівних можливостей розвивати всі види підприємницької діяльності та напрями використання доходів і здійснення інвестицій, розвиток конкуренції і ліквідацію монополізму [9].

Основними видами зовнішньоекономічної діяльності є:

- зовнішня торгівля,
- фінансово-кредитні операції,
- підприємницька діяльність,
- науково-технічна кооперація з іноземними підприємцями,
- надання їм різноманітних послуг.

Міжнародна торгівля - історично перша форма міжнародних економічних відносин, що являє собою обмін товарами та послугами між державами. Для національного господарства участь у міжнародній торгівлі набуває форми зовнішньої торгівлі [10].

Зовнішня торгівля - це торгівля однієї країни з іншими країнами, яка складається з вивозу (експорту) та ввозу (імпорту) товарів та послуг. У сукупності зовнішня торгівля різних держав утворює міжнародну торгівлю.

Міжнародна торгівля — це складна соціально-економічна категорія, яку можна розглядати в двох наступних аспектах:

1. Як процес безпосереднього обміну товарами та послугами між суб'єктами МЕН.

2. Як особливий тип суспільних відносин, що виникають між державами в процесі та з приводу обміну товарами [10].

Залежно від масштабів втручання держави в міжнародну торгівлю розрізняють два типи зовнішньої торговельної політики: вільна торгівля і протекціонізм.

Політика вільної торгівлі не передбачає втручання держави в зовнішню торгівлю. За цих умов експортно-імпортні відносини регулює не держава, а ринок на підставі співвідношення попиту та пропозиції. Саме вільна торгівля стимулює конкуренцію, примушує національні підприємства підвищувати якість своєї продукції та знижувати ціни.

Протекціонізм - це державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції через систему певних обмежень. Така політика, з одного боку, сприяє розвитку національного виробництва та захисту вітчизняного виробника, а з іншого — може призвести до застійних явищ в економіці, посилення монополізму та зниження конкурентоспроможності національних товарів. Як правило, країни ведуть гнучку зовнішньоторговельну політику, котра поєднує як елементи вільної торгівлі, так і протекціонізм. Політика вільної торгівлі переважає за умов високого рівня розвитку продуктивних сил і

ринкових відносин, а протекціонізм - за умов становлення ринкових відносин і недостатнього розвитку експортного потенціалу країни [11].

Державне регулювання зовнішньої торгівлі може бути одностороннім та багатостороннім. Одностороннє полягає в застосуванні певних методів регулювання міжнародної торговельної діяльності з боку однієї країни без погодження з іншими торговельними партнерами. Багатостороннє регулювання передбачає попереднє узгодження регулюючих механізмів між державами, що мають торговельні угоди. Прикладом такого багатостороннього регулювання торговельних відносин країн світової співдружності є діяльність Всесвітньої торгової організації (ВТО), яка використовує структури Генеральної угоди про тарифи і торгівлю (ГАТТ) та положення про торгівлю між членами угоди. У рамках ГАТТ (ВТО) проводяться переговори з актуальних проблем зовнішньоторговельної політики та міжнародної торгівлі [12].

Для оцінки масштабів, темпів, тенденцій, напрямів розвитку міжнародної торгівлі використовують систему показників, яка складається з 6 груп.

1. Абсолютні показники: експорт (реекспорт), імпорт (реімпорт), зовнішньоторговельний обіг (ЗТО), «генеральна» торгівля, «спеціальна» торгівля, фізичний обсяг зовнішньої торгівлі.

2. Структурні показники: товарна структура експорту та імпорту, географічна структура експорту та імпорту.

3. Показники інтенсивності торгівлі: обсяг експорту, імпорту чи зовнішньоторговельного обігу на душу населення; експортна, імпортна чи зовнішньоторговельна квота.

4. Підсумовуючі показники: сальдо торговельного балансу, сальдо балансу послуг та некомерційних операцій, сальдо балансу з поточних операцій, індекс «умови торгівлі».

5. Показники динаміки.

6. Показники зіставлення [13].

Сучасний етап розвитку міжнародної торгівлі характеризується наступними особливостями:



1. Різким зростанням обсягів експорту та імпорту.
  2. Зростанням ролі зовнішньої торгівлі в економічному розвитку більшості країн, про що свідчить зростання експортної квоти країн.
  3. Зміни в товарній структурі світової торгівлі:
    - збільшення питомої ваги готових виробів та напівфабрикатів;
    - зростання частки машин, обладнання та транспортних засобів;
    - інтенсифікація обміну продукцією інтелектуальної праці (ліцензіями, «ноу-хау», інжиніринговими послугами).
  4. Зрушення в географічному розподілі товарних потоків.
  5. Розповсюдження сталих та довгострокових відносин між постачальниками та покупцями, зростання питомої ваги внутрішньофірмових поставок у межах ТНК.
  6. Зростання ролі країн, що розвиваються, у світовій торгівлі.
  7. Послаблення позицій США, Великобританії, Франції, Італії при істотному зміцненні позицій Японії та нових індустріальних країн.
  8. Посилення конкуренції між трьома центрами світового економічного розвитку: США, Японією та країнами ЄС.
  9. Активізація (починаючи з другої половини 70-х років) зустрічної торгівлі.
  10. Посилення протекціоністських тенденцій у зовнішньоекономічній політиці більшості країн.
  11. Поява тенденції до створення замкнутих економічних просторів [13].
- Експорт - вивіз за кордон товарів національного походження або значною мірою перероблених в країні з метою їх продажу.
- Експорт товарів – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України [14]. Таким чином, український суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, що здійснює експорт товарів, є експортером.

Експортно-імпорتنі операції є найбільш поширеними в міжнародній торгівлі. Тож слід детальніше описати теоретичні аспекти таких операцій і при цьому особливу увагу звернути на експортні операції.

Експортна операція являє собою діяльність, спрямовану на продаж і вивіз за кордон товарів для передачі їх у власність іноземному контрагенту. Для продавця не має значення, що буде робити з цим товаром покупець – пустить в переробку, реалізує на внутрішньому чи ринку перепродасть у третій країні. Для продавця і його країни в будь-якому випадку це буде експортна операція. Її основними ознаками є контракт з іноземним контрагентом і перетинання товаром кордону країни - експортера. Факт експорту фіксується в момент перетину товаром митного кордону держави [14].

Перед здійсненням експортної операції необхідно вирішити питання про метод експорту. Метод експорту - це спосіб здійснення експортної операції. У міжнародній торговій практиці застосовуються два методи експорту.

Прямий експорт - здійснення операції безпосередньо між виробником і споживачем через власну зовнішньоторговельну фірму або відділ зовнішньоекономічних зв'язків [15].

На сьогодні у міжнародному бізнесі, особливо серед індустріально розвинутих країн, переважають різні форми прямого експорту. Це пояснюється тим, що безпосередній контакт зі споживачем має значні переваги і часто стимулює підвищення якості та своєчасну модернізацію виробів. При прямому методі торгівлі виникає визначена фінансова вигода, оскільки скорочуються витрати на суму комісійної винагороди посереднику, знижуються ризик і залежність результатів комерційної діяльності від можливої несумлінності чи недостатньої компетенції посередницької організації.

З іншого боку, прямий експорт потребує адекватного інформаційного забезпечення, знання зовнішнього ринку та створення власного експортного відділу, а також інфраструктури послуг торговельних посередників для технічного обслуговування товарів і отримання актуальної ринкової інформації. Крім того, пряме експортування призводить до подовження платіжного терміну

порівняно з реалізацією товару зовнішньоторговельному підприємству на внутрішньому ринку, що заморожує капітал і збільшує кредитний ризик.

Непрямий метод - вихід на зовнішній ринок за допомогою посередників [15].

Більш половини міжнародного товарного обміну здійснюється при сприянні торгових посередників, тобто незалежних від виробників і споживачів товарів торгових фірм, організацій і осіб.

При непрямому експорті здійснюється продаж товару національним виробником національному зовнішньому торговцю. Тим самим експортна діяльність виробника обмежується підготовкою товару до експорту, а подальший розподіл усіх витрат і ризику здійснюється проміжними торговцями, особливо у сфері транспортування та пошуку замовника.

Внаслідок цього прибутки виробника зменшуються порівняно з прямим експортом. Особливо вигідним непрямий експорт є для малих і середніх підприємств, оскільки вони, як правило, не можуть створити власну мережу збуту на зовнішньому ринку внаслідок обмеженості фінансових ресурсів і через поставки на окремі зовнішні ринки незначних за обсягами партій товарів.

Цей метод також дозволяє постійно знаходитися на ринку, враховувати його зміни і вчасно на них реагувати. У той же час використання прямого методу торгівлі має на увазі наявність комерційної кваліфікації і торгового досвіду. У іншому випадку фінансові витрати не тільки не скоротяться, але можуть значно зрости. Крім того, міжнародна торгівля в порівнянні з внутрішньою є більш ризикованою, що обумовлено економічними, політичними, правовими і соціальними умовами в різних країнах, їхніми традиціями й звичаями, а також великими відстанями між торговими партнерами. У результаті часто буває доцільно, а іноді просто необхідно використовувати посередників для проведення міжнародних торгових операцій [15].

Значення експорту для усієї економіки та для окремого підприємства можна прослідкувати крізь призму стимулювання експортних операцій.

В теоретичному розумінні політика стимулювання експорту є важливою невід'ємною частиною зовнішньоекономічної політики держави, спрямованої на збільшення обсягів експорту і як наслідок функціональної відкритості економіки [16].

Держава, проводячи політику стимулювання експорту, має на меті виконання завдань, що лежать у макро- і мікроекономічній площинах.

З макроекономічної точки зору внаслідок реалізації такої політики можна досягти:

а) внутрішньої економічної рівноваги, яка тісно пов'язана з політикою зайнятості. В результаті форсування експортної діяльності та розширення або відкриття зовнішніх ринків збуту виникає можливість створення додаткових робочих місць чи гарантування існуючих, що має велике значення для внутрішньої економіки з високим рівнем безробіття. Незважаючи на те, що за сучасних умов досягти внутрішньої економічної рівноваги практично неможливо, стимулювання експорту може, принаймні, допомогти зменшити рівень безробіття;

б) зовнішньої економічної рівноваги, яка пов'язується з політикою щодо платіжного балансу. Державне стимулювання експорту допомагає побудувати активний платіжний баланс внаслідок нарощування позитивного або ж зменшення негативного сальдо торговельного балансу. Це є актуальним для усіх країн. Високорозвинуті країни за допомогою позитивного сальдо торговельного балансу покривають негативні сальдо балансів капіталу і послуг. Країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються, з свого боку, таким чином можуть імпортувати більше високотехнологічного обладнання і товарів, які внаслідок структурних деформацій економіки виробляються вітчизняними продуцентами у недостатній кількості. При цьому рівновага платіжного балансу забезпечується не за допомогою золотовалютних резервів, а через рівновагу торговельного балансу [16].

У мікроекономічній площині держава може, використовуючи організаційні та фінансові засоби, допомогти суб'єктам економіки в освоєнні

нових ринків збуту на кожному етапі прийняття підприємством експортних рішень під час проведення експортної діяльності.

Виділяють шість етапів експортної діяльності, на кожному з яких у (потенціального) експортера виникають специфічні для зовнішньоекономічної діяльності труднощі і проблеми [17].

1. Пізнання ринку і умов діяльності на ньому.
2. Підготовка експортної операції
3. Формування пропозиції.
4. Фінансування замовлення.
5. Виконання замовлення і його гарантування.
6. Оплата.

Останнім етапом експортної діяльності є сплата ціни контракту іноземним клієнтом. Під час виникнення платіжних зобов'язань, особливо довгострокових, які в умовах жорсткої конкуренції дедалі частіше мають місце, експортер стикається з великою небезпекою невиконання їх вимог. Це може статися під дією чинників економічного або політичного характеру. Економічний ризик охоплює втрату платоспроможності імпортера та його готовності платити. Політичний ризик стосується заходів вищого порядку. Це - обмеження платежів з боку держави, заборона конвертації і трансфертних операцій, а також платіжні мораторії, що призводить до невиконання вимоги (її замороження) [17].

З огляду на ефективність стимулювання експорту Україні доцільним було б переглянути свої підходи до зовнішньоекономічної політики. Тим більше, що за умов падіння внутрішньої купівельної спроможності експорт є одним з найважливіших чинників економічного зростання. Стимулювання експорту могло б дати новий імпульс у розвитку зовнішньої торгівлі України. Особливо гостру потребу відчують вітчизняні виробники у функціональних інструментах стимулювання експорту, які, до речі, відіграють величезну роль і за кордоном. Адже за умов децентралізації зовнішньоекономічної діяльності після розпаду Радянського Союзу кожен з них має самостійно приймати

рішення щодо експорту, фактично «з нуля» досліджувати іноземні ринки, встановлювати контакти з потенціальними клієнтами. Такі дослідження можуть собі дозволити лише великі підприємства. Однак і їм за обмеженості обігових коштів робити це дуже важко. Та й результат не є прогнозованим. Тому багато підприємств відмежовуються від експортування, а це негативно впливає на економічне зростання, на технічне і технологічне оновлення підприємств, зайнятість, бюджет тощо [16].

Стимулювання експорту всієї номенклатури товарів та послуг звісно ж не є можливим за даних умов. Тому ще одним пріоритетним напрямком державної політики у сфері управління експортною діяльністю має стати формування експортної спеціалізації країни [16].

Українська економіка може пропонувати на експорт продукцію як високих технологій, так і традиційну, в тому числі - сировину. Найбільший ефект українським підприємцям може принести просування на зовнішні ринки високотехнологічної продукції. З точки зору основних показників розвитку науки і технологій Україна посідає досить високе місце і має певні передумови для переорієнтації пріоритетів міжнародного співробітництва з експорту сировинних матеріалів на готову наукомістку продукцію та новітні технології.

Поряд з тим в Україні збереглися високотехнологічні виробництва, деякі з яких є унікальними. У більшості випадків вони були складовими радянського воєнно-промислового комплексу. Отже, при пошуках Україною свого місця у світовому поділі праці найперспективнішими є спроби просунути на зовнішні ринки високотехнологічну продукцію, в першу чергу - військову техніку, літаки, кораблі.

Аналіз показує, що всі українські суб'єкти міжнародної діяльності зустрічаються з двома основними проблемами. По-перше, специфіка ефективної міжнародної спеціалізації України вимагає розробки обґрунтованих маркетингових програм та організації державної підтримки щодо створення міжнародних конкурентних переваг для українських промислових товарів на світових ринках. По-друге, необхідною є конкретна адаптація міжнародного

досвіду до умов перехідної економіки з метою формування власної бізнес - та маркетингової стратегії українських підприємств, що функціонують у міжнародному середовищі.

Серед найважливіших організаційних факторів успіху українських компаній на зовнішніх ринках можна виділити такі [18]:

- формування чітких цілей і пріоритетів міжнародної спеціалізації та зовнішньоекономічної політики України;
- розробка сучасних міжнародних маркетингових програм, які б ефективно поєднували світові досягнення у сфері маркетингу з досвідом експортно-імпоротної діяльності та господарською орієнтацією України;
- визначення сильних і слабких позицій українських виробників, які працюють у міжнародному середовищі, та створення дійової системи державної підтримки міжнародно спеціалізованих підприємств;
- підготовка обґрунтованих бізнес-планів виходу та присутності українського бізнесу на міжнародних ринках;
- створення та просування українських торгових марок і брендів, які б легко ідентифікувалися та впізнавалися на зарубіжних ринках.

### 1.3 Управління системою експортної діяльності на підприємстві

Виділення систем здійснюється на основі наступних основних принципів, згідно яким: система має загальну мету; складається із взаємозалежних елементів, що утворюють її внутрішню структуру; існує в оточенні, і в силу цього, поряд із внутрішніми елементами має зовнішнє оточення; має певні ресурси, які забезпечують її функціонування; очолюється керуючим центром, що забезпечує її рух до визначеної мети. Сукупність елементів, що відповідають перерахованим принципам і характеристикам досліджуваного об'єкту, організовується в систему [19].

Зазначені принципи в повній мірі відносяться до категорії «експортна діяльність», тобто можна зробити висновок, що експортна діяльність є

системою, яку з одного боку можна структурувати за певними складовими, а з іншого боку, оскільки будь-яка система існує і відповідному оточенні, можна виділити ряд найбільш визначних факторів, від яких залежить розвиток даної системи [19].

Експортна діяльність підприємства полягає у виході на цільові зовнішні ринки збуту.

До найбільш значимих факторів розвитку експортної діяльності підприємства доцільно віднести наступні [20]:

1. Організація управління підприємством, в тому числі зовнішньоекономічною діяльністю
2. Інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності
3. Планування експортного виробництва
4. Облік та аналіз експортних поставок
5. Кадровий менеджмент персоналу, зайнятого у сфері ЗЕД

Всі зазначені фактори є системоутворюючими, тобто вони формують експортні можливості підприємства, і взаємозалежними, тобто вони об'єднані єдиною метою – забезпечити розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства [20].

Система загального управління підприємством забезпечує розвиток експорту шляхом:

- реформування відносин власності;
- впровадження нових методів внутрішньофірмового менеджменту;
- вдосконалення методів маркетингових досліджень;
- оновлення організаційної структури управління зовнішньоекономічною діяльністю.

В умовах побудови і розвитку інформаційного суспільства одним і ключових факторів розвитку експорту промислового підприємства є використання інформаційних технологій. Зростаючі потоки інформації як всередині підприємства, так і ззовні, вимагають її оперативної обробки для адекватного подальшого використання. Для цього підприємство має бути



забезпечене відповідною технічною базою і підготовленими спеціалістами. Вдосконалення окремих елементів інформаційного забезпечення системи зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства з метою розвитку експорту може бути реалізоване за наступними напрямками:

- технічне і технологічне забезпечення інформаційної системи;
- розробка комплексної програми підвищення кваліфікації кадрів, пов'язаних з інформаційними потоками;
- впровадження сучасних засобів зв'язку і передових інформаційних технологій;
- створення системи оперативно-інформаційного забезпечення керівництва підприємства для внутрішнього контролю і прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо експорту продукції;
- розробка єдиної інформаційної моделі фінансового, податкового та управлінського обліку;
- автоматизація робочих місць в різних службах підприємства;
- використання автоматизованих систем «Експортний контракт» та «Розрахунок експортної ціни»;
- інтеграція систем обліку, планування та нормування різних видів витрат при виробництві експортної продукції.

Важливими організаційно-економічними механізмами управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства є системи планування експортного виробництва і обліку та аналізу експортних поставок. Вони визначають дієвість економічного забезпечення системи управління зовнішньоекономічною діяльністю промислового підприємства [21].

Як фактор впливу на розвиток експортного потенціалу система планування експортного виробництва реалізується через:

- планування обсягів і номенклатури експортної продукції з урахуванням динаміки ринкових змін;
- дослідження кон'юнктури зовнішніх ринків;

- взаємоузгодження перспективних та оперативних планів виробництва експортної продукції;
- розробку перспективних та річних бюджетів підприємства з урахуванням запланованих обсягів експорту продукції;
- вдосконалення методів планування витрат, собівартості та ціни експортної продукції;
- розробку цільових програм щодо виробництва та реалізації експортної продукції.

Важливим об'єктом розвитку економіко-фінансової діяльності промислового підприємства є реорганізація внутрішньофірмового обліку й аналізу зовнішньоекономічної діяльності [22].

Система обліку експортних поставок здатна забезпечити розвиток експортного потенціалу промислового підприємства за рахунок реалізації наступних заходів:

- використання іноземного досвіду в сфері формування облікової політики підприємства;
- здійснення комплексу заходів щодо реструктуризації бухгалтерського обліку експортної продукції;
- координація бухгалтерського (фінансового) управлінського і податкового обліку зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- використання сучасних автоматизованих робочих місць бухгалтерів з метою підвищення оперативності та достовірності облікової інформації [22].

Система аналізу експортних поставок впливає на розвиток експорту шляхом:

- вдосконалення методів аналізу кон'юнктури світового ринка товарів, рівня цін та тенденції їх змін;
- використання аналізу за допомогою коефіцієнтів для точної оцінки фінансового стану зарубіжного партнера;
- здійснення комплексного підходу при аналізі результатів попередніх експортних контрактів;

- формування бази даних для аналізу нормативів сировини та матеріалів для виробництва продукції;
- вдосконалення методів аналізу фінансового стану промислового підприємства [22].

Для ефективного аналізу зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства доцільно об'єднувати різні методи: аналіз за допомогою коефіцієнтів, аналіз на підставі результатів попередніх експортних контрактів, аналіз на підставі статистичних даних про стан світового ринку [23].

Впровадження сучасних методів обліку і аналізу зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням закордонного досвіду дозволить забезпечити якісно новий рівень управління витратами виробництва і формуванням цін на експортну продукцію, що дозволить підвищити конкурентні можливості промислового підприємства. Своєчасний і якісно проведений аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства дозволить знизити ризикованість на всіх стадіях підготовки і здійснення експортної операції [23].

Вагомим джерелом посилення експортного потенціалу промислового підприємства є реалізація конкурентної стратегії управління персоналом підприємства, головне завдання якої реорганізації підготовки і навчання кадрів. Необхідна розробка комплексної ефективної системи визнання трудових заслуг, що забезпечувала б посилення трудової мотивації всіх працівників підприємства. Основні компоненти цієї системи наступні [24].:

- об'єктивна оцінка результатів діяльності кожного працівника;
- удосконалена система оплати праці всіх категорій працівників підприємства;
- гнучка система матеріального заохочення;
- формування процесу зміни психології працівників.

Розвиток експорту промислового підприємства за рахунок підвищення ефективності управління персоналом відбувається за рахунок:

- реорганізації системи підготовки кадрів;

- вдосконалення системи обліку кількості та якості результатів праці кожного робітника;
- створення умов для творчої ініціативної праці;
- впровадження різних методів заохочення та визнання трудових досягнень кожного робітника;
- запровадження механізму відповідальності за забезпечення конкурентоспроможності продукції;
- залучення робітників підприємства до прийнятті управлінських рішень;
- забезпечення соціального захисту працівників.

Реалізація розглянутих по кожному фактору розвитку експорту заходів сприятиме підвищенню конкурентних позицій підприємства, ефективному просуванню продукції підприємства на цільовому зовнішньому ринку. Тобто зазначені фактори впливають не лише на розвиток експортної діяльності, а в кінцевому результаті вони здатні посилити конкурентоспроможність промислового підприємства в цілому.

## 2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ТА ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ ВКП «РУСЛАН І КО»

2.1 Загальна характеристика підприємства ТОВ ВКП «Руслан і Ко» та випускаємої продукції

Товариство з обмеженою відповідальністю виробничо-комерційне підприємство «Руслан і Ко» засноване в 1991 році і за період своєї діяльності зарекомендувало себе як відповідальний та надійний виробник та постачальник оздоблювальних матеріалів для будівельних ринків України. З 2001 року компанія набуває популярності як виробник оздоблювальних матеріалів з ПВХ, виготовлених під ТМ «RIKO». Адреса: Дніпро, вул. Артельна, 12а [25].

З 2010 року на базі ТМ «RIKO» організовано науково-виробничий підрозділ, який об'єднав кращих фахівців в галузі хімії полімерів. У ході спільної діяльності з Українським Державним Хіміко-технологічним університетом та іншими профільними ВНЗ України вдалося розробити унікальні компоненти, що дозволяють збільшити фізико-механічні, властивості міцності продукції підприємства.

У 2021 році керівництво розширює виробництво, випустивши 18 видів облицювальних МДФ-панелей популярної у споживачів ширини 153 мм і 194 мм з гладкою та структурною поверхнею [25].

У березні 2017 року система менеджменту якості ВКП «Руслан і Ко» сертифікується по ISO 9001:2008 [25].

Міжнародний сертифікат якості підтверджує, що на підприємстві:

- всі процеси чітко налагоджені і контролюються керівництвом;
- виключена можливість збоїв у технологічних операціях, зниженні якості виробів, випуску не якісної продукції;
- продукція відповідає усім потребам сучасного споживача;
- стінові панелі відповідають вимогам законодавчих органів;

- працює кваліфікований персонал;
- здійснюється регулярно калібрування технологічного й вимірювального обладнання;
- здійснюється безперервний аналіз замовлень, що надходять; розглядається кожне зауваження чи скарга споживача;
- ведеться постійний моніторинг відгуків споживачів про якість продукту.

В даний час більше 50 співробітників компанії забезпечують безперервну роботу двох цехів і десятка технологічних ліній. На підприємстві введено багаторівневий контроль якості, кожна одиниця продукції проходить перевірку на відповідність (лабораторний контроль сировини та суміші, вихідний контроль фізико-механічні параметрів виробів). Облицювальні пластикові панелі ТМ «RIKO» виготовляються методом екструзії, з сировини кращих європейських виробників [25].

Вся продукція сертифікована: є сертифікати відповідності та пожежної безпеки, санітарно-епідеміологічні висновки.

Сьогодні ТОВ ВКП «Руслан і Ко» - підприємство, яке постійно нарощує виробничі потужності, розширює асортимент продукції, веде активну маркетингову політику і суворо дотримується вимог, які пред'являються до якості продукції.

Виробничо-комерційне підприємство ТОВ «Руслан і Ко» виготовляє декоративні ПВХ та МДФ панелі під ТМ RIKO, ТМ DIVO і ТМ Le Gran. Процес виробництва здійснюється кваліфікованим персоналом на сучасному обладнанні із застосуванням інноваційних технологій [25].

Виробництво ПВХ панелей складається з декількох етапів: підготовка суміші, виробництво ПВХ панелей шляхом екструзії, упаковка готової продукції, складування готової продукції.

Виробничий процес починається в цеху змішування. Для виробництва пластикових панелей використовується суміш на основі ПВХ з додаванням компонентів, що забезпечують високі фізико-механічні показники продукції. Якісне змішування компонентів суміші досягається за рахунок високоточного

обладнання. Отримана, в процесі змішування, однорідна суміш засипається в завантажувальний бункер екструдера, звідки починається процес виробництва ПВХ панелей. Процес екструзії контролюють кваліфіковані машиністи. Вони відповідають за налаштування екструдера, приймального пристрою, системи охолодження калібратора. Спеціалісти слідкують за процесом нагрівання сировини, тиском і температурним режимом у системі. Пакувальники приймають готову продукцію, перевіряють її відповідність нормативній документації, штабелюють та упаковують у термоплівку (поліетиленовий рукав). Комірники й вантажники відповідають за складування готової продукції в складських приміщеннях, слідкують, щоб умови зберігання пластикових панелей відповідали вимогам нормативної документації. Вони готують місце для розміщення упаковок, створюють умови для бережливого зберігання продукції, оперативно відвантажують товар згідно заявок замовників [25].

Виробництво МДФ панелей: технологічний процес виготовлення МДФ панелей починається в цеху розкрою. За процесом розкрою слідкують кваліфіковані калібрувальники-розкрійники. На фрезерувальній лінії під наглядом спеціалістів на кромках плит МДФ робляться виємки. Кваліфіковані оператори ламінаційної лінії контролюють процес автоматичного нанесення декоративної плівки та перевіряють продукцію на відповідність нормативній документації [25].

Колекція МДФ панелей включає:

- панелі, ламіновані фініш-плівкою з декоративним малюнком;
- панелі, ламіновані вологостійкою ПВХ-плівкою зі структурним малюнком, який створює ефект натурального матеріалу;
- декоративні монтажні профілі .

Пакування, складування і відвантаження МДФ виробів здійснюються за тими ж вимогами, що й ПВХ продукція.

Підприємство має великий вибір пластикових панелей та різних монтажних аксесуарів, перелік яких постійно оновлюється та розширюється. На сьогоднішній день ТМ «RIKO» є національним лідером по кількості та

різновидністю кольорових гамм. Продукція представлена в різних варіантах ширини (100 мм, 125 мм, 250 мм) та товщина 8 мм. Довжина панелей 3 та 6 метрів.

Але гнучкість підприємства ТОВ ПКП «Руслан і Ко» у виробничому процесі дозволяє виготовляти продукцію будь-якої довжини, в залежності від потреб замовника.

Високий вміст % ПВХ в панелях – це збільшує міцність, пластичність та довговічність продукції, дозволяє використовувати в місцях з вигинами, там де панель має прийняти форму стін або стелі [25].

Якісні комплектуючі для монтажу ПВХ панелей торгівельної марки «RIKO» не мають аналогів по своїм характеристикам. У продажу представлений повний комплект необхідних для монтажу профілів: стартовий, сполучний, F-подібний, плінтус стельовий, кут внутрішній, кут зовнішній, кут прямий 25 \* 25, 35 \* 35мм. Колір профілю: білий, коричневий, вільха, сосна [25].

Оздоблювання приміщень пластиковими панелями ТМ «RIKO» не передбачає попередньої підготовки стін: вирівнювання, видалення старої фарби або шпалер, штукатурки та інших операцій. Панелі встановлюються на будь-які поверхні приховуючи всі нерівності і електропроводку.

ТМ «RIKO» представила новинку на ринку України - монтажну рійку з ПВХ - альтернативу дерев'яної та металевої обрешітки. Монтажна рійка дозволяє значно скоротити витрати, час монтажу панелей ПВХ. Кріпиться на поверхню стіни за допомогою саморізів або дюбелів-цвяхів. Рекомендована відстань між рейками 40-50 см. Панелі кріпляться за допомогою металевих кліпс. Кліпса встановлюється на рійці і таким чином притискає монтажний край панелі і надійно його фіксує. Стіна з панелей збирається, подібно до дитячого конструктора, і впоратися з цим завданням під силу навіть непрофесіоналові. Кожна упаковка ПВХ панелей «RIKO» містить детальну інструкцію з монтажу [25].

Панелі ПВХ ТМ «RIKO» мають більший термін служби, ніж аналогічні природні матеріали. Виконані з найсучасніших матеріалів, вони набагато



надійніше і довговічніше. Середній термін служби панелей ПВХ 15 років. Колекція пластикових панелей ТМ «RIKO» - представлена різноманітністю забарвлень: від білих відтінків з легкими малюнками, до фантастичних декорів з імітацією різних фактур квітів, дерева, мазків акварельного фарби, дзеркальних і золотистих дизайнів.

Панелі призначені для облицювання стін і стель всередині приміщень. Виготовляється шириною 250 мм і довжиною від 3 до 6 м з сировини німецького виробництва, з наступним нанесенням малюнка за допомогою термоперевідної плівки в широкій колірній гамі [25].

Пластикові панелі ТМ «RIKO» відрізняються високими фізико-механічними, властивостями міцності, тривалим терміном експлуатації, не вицвітають, є екологічно безпечними і відповідають міжнародним стандартам якості.

Вагонка ПВХ ТМ «RIKO» призначена для облицювання стін і стель всередині і зовні приміщень. Виготовляється шириною 100 мм і 125мм, довжиною від 3м до 6 м з сировини німецького виробництва з додаванням фарбувальних пігментів, які надають колір виробу. Вагонка ТМ «RIKO» випускається в трьох кольорових гамах – біла, коричнева та сосна [25].

Пластикова вагонка і профіль ТМ «RIKO» відрізняються високими фізико-механічними, властивостями міцності, тривалим терміном експлуатації, не вицвітають під впливом УФ-променів, не вимагають вирівнювання поверхні і особливих навичок, спеціальних інструментів при монтажі, добре миються.

Пластикові підвісні стелі ТМ «RIKO» - новий вид оздоблювальних матеріалів, що вже встиг зайняти гідне місце в сучасному дизайні інтер'єрів. Широка палітра, унікальна краса в поєднанні з новими технологіями забезпечують високі декоративні якості і довгий термін експлуатації. Пластикові стелі це: абсолютна вологостійкість, негорючість, висока міцність, легкість монтажу і експлуатації. Стеля не руйнується і не деформується при транспортуванні і багаторазовому монтажі / демонтажі, вона не провисає і не

вицвітає. Володіє хорошими теплоізоляційними властивостями. Легко монтується в підвісну систему відкритого типу

Пластикова стеля монтується в підвісну систему відкритого типу в кілька етапів. Спочатку необхідно виконати заміри і встановити на потрібну висоту молдинг на який буде кріпитися каркас. Далі прокладається електрокабель для майбутнього освітлення. Після цього можна пристосувати до монтажу основні і додаткові напрямні конструкції підвісної стелі, потім встановлюються пластикові касети.

Даний тип пластикової стелі з успіхом застосовується для обробки практично будь-яких приміщень. Рекомендується для обробки: медичних, дитячих та освітніх установ; житлових приміщень і офісів; торгових, виставкових залів і павільйонів; аеропортів і вокзалів; спортивних комплексів.

ПВХ панелі і профілі ТМ «RIKO» відповідають всім необхідним нормам і стандартам. Вони проходять не тільки ретельну перевірку відділом технічного контролю (ВТК), але і лабораторні випробування за численними параметрами: фізичним, хімічним, механічним характеристикам; геометричних розмірах, відповідність кольору і декору готових виробів, міцність, якість поверхні і багато іншого. Все це дозволяє створювати ПВХ-панелі високої якості.

Сировина, що становить основу пластикових панелей ТМ «RIKO», не містить шкідливих домішок, хімічно-активних і небезпечних речовин і широко використовується в харчовій промисловості та медицині. Правила СЕС рекомендують використовувати оздоблювальні панелі такого типу в медичних установах, спортивних спорудах, школах.

Науково дослідний відділ компанії ТОВ ВКП «Руслан і Ко» включає в себе фахівців у галузі хімії і фізики полімерів. Розробка та оптимізація рецептур безперервно ведуться на лабораторному устаткуванні. Деякі випробувальні машини спеціально виготовлені і розроблені для точного відтворення тестів імітують реальну експлуатацію виробів категорії.

Завдяки повному володінню процесом виробництва і широким діапазоном технологічних можливостей, компанія ТОВ ВКП «Руслан і Ко»

здатна виробити ПВХ панель з індивідуальними фізико-хімічними властивостями: геометричні розміри профілю; товщина стінок профілю; колір виробу (включаючи відтінки білого з точністю до півтонів); світлостійкість (умови південних регіонів); морозостійкість; вологостійкість; підвищена термостійкість; індивідуальний дизайн нанесеного рисунка. Наприклад: ПВХ панель для приміщень басейнів повинна бути виконана за окремою рецептурою. У випадку встановлення звичайної панелі купленої на ринку панель на протязі року деформується в лінійних розмірах, потьмяніє, змінить колір [25].

Також, лабораторія ТОВ ВКП «Руслан і Ко» може виконувати роботи:

- розробка та оптимізація рецептур ПВХ;
- відпрацювання оптимальних параметрів приготування композиції;
- визначення оптимальних режимів екструзії;
- випробування екструзійного (формируючого) інструменту;
- всі види випробування пластмас.

## 2.2 Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ ВКП «Руслан і Ко»

### 2.2.1 Аналіз ліквідності та платоспроможності

Для об'єктивної оцінки фінансового стану підприємства важливе значення має розрахунок та застосування показників ліквідності та платоспроможності ТОВ ВКП «Руслан і Ко», розрахунок яких відображено у табл. 2.1.

На підприємстві в період 2018 – 2019 рр. спостерігається нестабільна фінансова ситуація, так як підприємство не має можливості погасити всі або хоч би частину своїх поточних зобов'язань, але в період з 2020 – 2022 рр. ситуація поступово налагоджується, тому, що власні оборотні кошти кожним роком збільшуються, а це означає, що спостерігається стабільна фінансова ситуація на підприємстві.

Таблиця 2.1 – Динаміка показників ліквідності та платоспроможності ТОВ ВКП «Руслан і Ко» за 2018-2022 рр.

Назва показника	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
Власні оборотні кошти, тис. грн.	-31716,4	-14994,6	38501	12319,5	87878
Частка оборотних коштів в активах, %	64,84	76,51	78,14	49,18	56,68
Коефіцієнт абсолютної ліквідності, г.о.	0,02	0,13	0,47	0,42	0,89
Коефіцієнт швидкої ліквідності, г.о.	0,28	0,48	1,13	0,80	1,34
Коефіцієнт покриття, г.о.	0,66	0,88	1,39	1,09	1,87
Частка власних оборотних коштів в покритті запасів, %	-91,1	-29,9	155,8	34,44	171,48
Коефіцієнт забезпеченості поточної діяльності власними оборотними коштами, г.о.	-0,51	-0,13	0,28	0,09	0,46
Маневреність власного капіталу, г.о.	-18,61	-6,72	10,48	0,19	1,32
Маневреність власних оборотних коштів, г.о.	-0,05	-1,09	1,19	4,41	1,03

За рахунок того, що в період 2020 – 2022 рр. поточні фінансові інвестиції мають тенденцію до значного збільшення, підприємство має можливість негайно погасити свої поточні зобов'язання, а саме короткострокові кредити банків та кредиторську заборгованість за товари, роботи та послуги.

Стан власних оборотних коштів представлений на рис. 2.1.

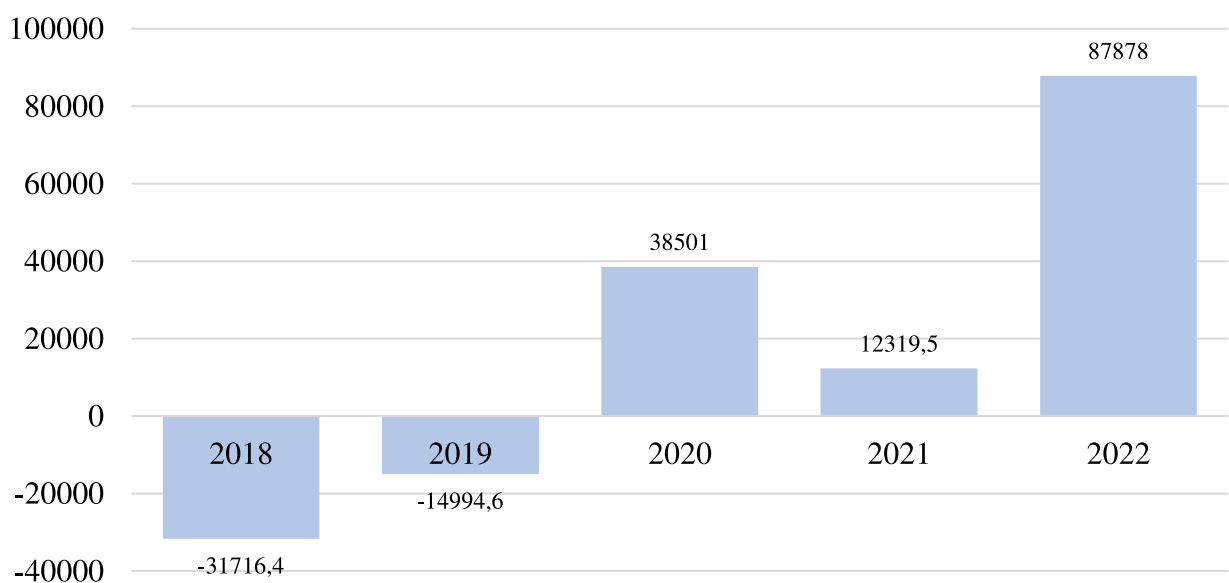


Рисунок 2.1 – Динаміка власних оборотних коштів ТОВ ВКП «Руслан і Ко», тис. грн

Також, треба зауважити, що частка оборотних коштів в активах підприємства коливається від 49,2 до 78,1 %, що підкреслює фондомісткість виробництва.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності протягом досліджуваного періоду коливається в межах від 0,02 до 0,89, що задовольняє рекомендовані межі тільки в 2020 – 2022 році (див. рис. 2.2). Це свідчить про те, що підприємство тільки в ці роки має достатньо грошових коштів в національній та іноземній валюті, а також їх еквівалентів і таким чином, може погасити 47,42 та 89 % поточних зобов'язань відповідно. Тобто в діяльності підприємства спостерігається позитивна тенденція до збільшення платоспроможності по поточним зобов'язанням.

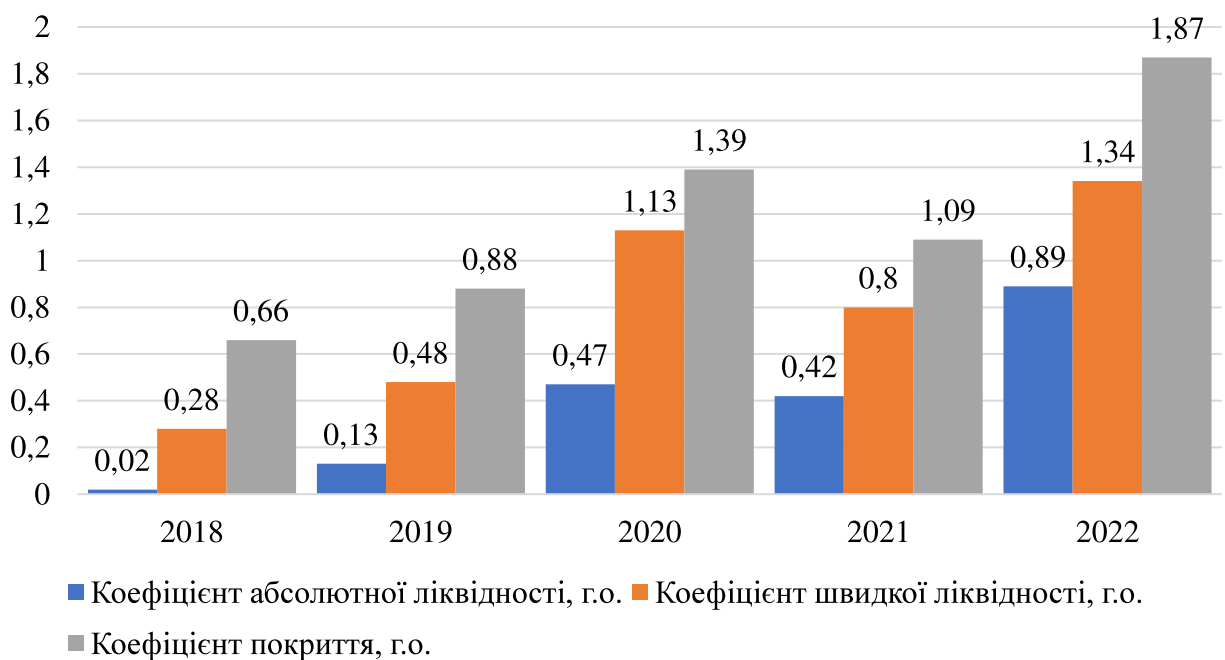


Рисунок 2.2 – Динаміка показників ліквідності ТОВ ВКП «Руслан і Ко»

Коефіцієнт швидкої ліквідності коливається від 0,28 до 1,34, що потрапляє в рекомендовані межі тільки в 2020 – 2022 роках, при цьому спостерігається тенденція до збільшення даного показника з кожним наступним роком (див. рис. 2.2). Це означає, що підприємство має можливість погасити 80

– 134 % поточних зобов'язань за рахунок грошових коштів та дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт покриття свідчить про те, що підприємство спроможне погасити 0,66 – 1,87 частину поточних зобов'язань. Але в 2018 та 2019 році коефіцієнт покриття не входить в рекомендовані межі, а це означає, що в ці роки поточні зобов'язання більші ніж поточні активи підприємства, але вже з 2020 року спостерігається тенденція збільшення коефіцієнта покриття, що означає, що на кожну гривню поточної заборгованості припадає відповідно 1,09 – 1,87 грн. поточних оборотних активів залежно від досліджуваного періоду (див. рис. 2.2). Таким чином, коефіцієнт поточної ліквідності потрапляє в рекомендовані межі в 2020 -2022 роках.

Від'ємне значення коефіцієнта маневреності у 2018 та 2019 роках пояснюється перевищенням кредиторської заборгованості над сумою оборотних активів, і таким чином, повною відсутністю вільних оборотних коштів у структурі власних засобів. Те, що коефіцієнт маневреності не досягає рекомендованих меж з фінансової точки зору означає, що підприємство має досить низьку мобільність власних джерел коштів.

Коефіцієнт забезпечення запасів власними оборотними коштами показує скільки приходиться у сукупності власних коштів та короткострокових зобов'язань на одиницю власних у запасах коштів. Даний коефіцієнт характеризується схожою з показником власні оборотні кошти динамікою. Максимального свого значення коефіцієнт набуває в 2022 році і становить 0,46. В цілому, коефіцієнту притаманна тенденція поступового збільшення, а це означає, що рівень забезпечення засобів власними оборотними коштами – збільшується.

Аналіз ліквідності показує, що підприємство у 2018 – 2019 році не мало достатню кількість ліквідних коштів для погашення кредиторської заборгованості. Але в період з 2020 – 2022 рр. ситуація дещо покращилась, тому що показник швидкої та поточної ліквідності вписалися в рекомендовані межі. Така ситуація свідчить про позитивну тенденцію до збільшення

платоспроможності по поточним зобов'язанням, простежується тенденція щодо не значного збільшення залучення таких зовнішніх джерел фінансування, як короткострокових кредитів банків.

Для виявлення причин дефіциту робочого капіталу детальніше розглянемо динаміку складових власних оборотних коштів – табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Динаміка складових робочого капіталу ТОВ «Руслан і Ко»

Назва показника	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
Запаси, тис. грн.	34801,6	50 221	24 709	35766,2	51246
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	24513,4	46 487,90	65 750,20	50008,8	44948
Грошові кошти, тис. грн.	527,1	102,40	95,4	243,1	387
Інші поточні активи, тис. грн.	2392,2	17 820,70	46 400,10	56281,6	92858
Короткострокові кредити банків, тис. грн.	9706,5	2 797,00	5 365,40	9805,4	12439
Кредиторська заборгованість, тис. грн.	33257,7	59 020,40	25 589,10	54650,4	66267
Інші поточні зобов'язання, тис. грн.	51022,5	67809,5	67496,2	65524,4	22855
Власні оборотні кошти, тис. грн.	-31716,4	-14 994,60	38 501,00	12319,5	87878

З табл. 2.2 слід відмітити, коливання запасів, особливо їх різкий спад в 2020 році, який обумовлений зменшенням виробничих запасів, а в 2021 – 2022 році різке збільшення, що викликано збільшенням незавершеного будівництва. Окрім нестабільного коливання запасів, спостерігається на протязі всього періоду з 2018– 2022 рр. коливання дебіторської заборгованості, яка до 2020 року мала тенденцію постійного збільшення, а потім в 2021 та 2022 році почала помірно зменшуватися, але, нажаль, тенденція зміни кредиторської заборгованості повністю протилежна, ніж в дебіторській заборгованості. Так в 2020 році підприємство мало найменше значення кредиторської заборгованості, а в 2019 та в 2022 році – найбільше. Але не зважаючи на різке збільшення

кредиторської заборгованості, а саме кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги в 2022 році, власні оборотні кошти в цьому році мали найбільше значення у порівнянні з іншими роками.

### 2.2.2 Аналіз фінансової сталості

Фінансова сталість – це стійкість фінансового становища підприємства у довгостроковій перспективі, що забезпечується високою часткою власного капіталу у загальній сумі фінансових ресурсів, які використовує підприємство та спроможністю маневрувати власними коштами для забезпечення безперебійного процесу діяльності і постійної платоспроможності [26].

Розрахунок показників фінансової стійкості ТОВ ВКП «Руслан і Ко» представлено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Динаміка показників фінансової сталості ТОВ ВКП «Руслан і Ко»

Назва показника	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
Коефіцієнт автономії	0,02	0,01	0,02	0,22	0,20
Коефіцієнт фінансової залежності	56,33	67,16	47,72	4,50	5,04
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,98	0,99	0,98	0,78	0,80
Плече фінансового важеля	55,33	66,16	46,72	3,50	4,04
Коефіцієнт стійкості фінансування	0,02	0,13	0,44	0,55	0,70
Коефіцієнт структури фінансування необоротних активів	0,01	0,51	1,91	0,65	1,15
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,16	0,89	0,95	0,60	0,71
Коефіцієнт поточних зобов'язань	1,00	0,88	0,57	0,58	0,38
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	0	0,12	0,43	0,42	0,62

Відсутність від'ємного значення коефіцієнта автономії, свідчить про те, що на підприємстві немає непокритих збитків.



На підприємстві концентрація залученого капіталу змінюється від 0,78 – 0,99 на кожну гривню сукупних джерел. Це свідчить про те, що на кожну гривню загальної суми капіталу припадає від 0,78 грн. – 0,99 грн. залучених коштів. Це відбувається за рахунок зміни залученого капіталу. Коефіцієнт страхування бізнесу на протязі досліджуваного періоду повністю відсутній, за рахунок того, що немає резервного капіталу.

Фінансову залежність можна побачити на рис. 2.3. Коефіцієнт фінансової залежності показує, скільки одиниць сукупних джерел припадає на одиницю власного капіталу. Даний показник є оберненим до коефіцієнта автономії, а отже його динаміка є дзеркальним відображенням. На основі даних проведеного аналізу можна зробити висновок: значення не відповідає рекомендованим межам.

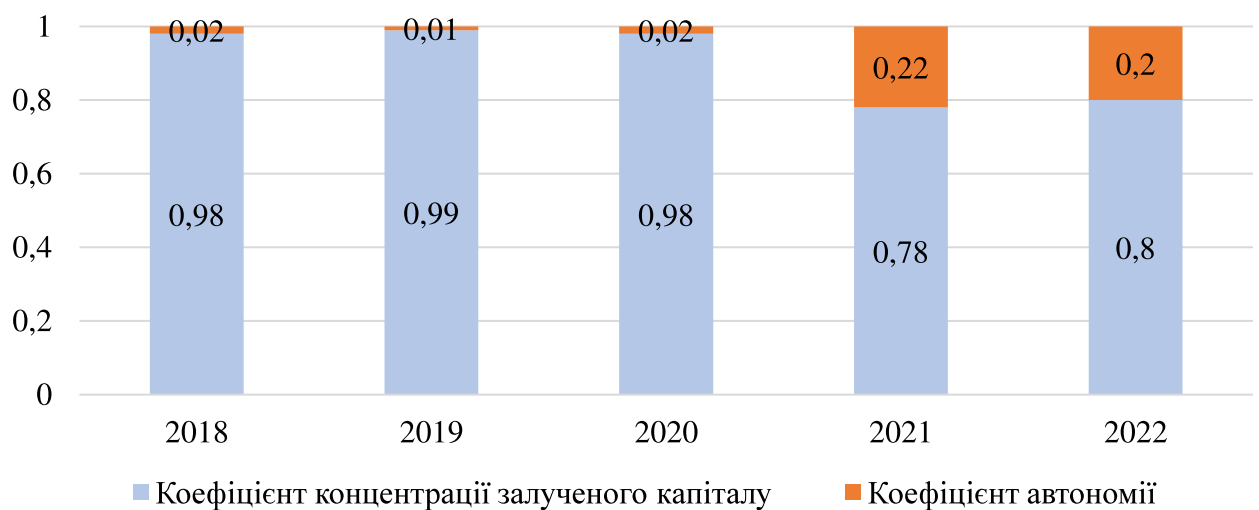


Рисунок 2.3 – Динаміка автономії ТОВ ВКП «Руслан і Ко»

### 2.2.3 Аналіз рентабельності

Узагальнююча оцінка фінансового стану підприємства досягається на основі таких результативних показників, як прибуток і рентабельність, які характеризують ефективність підприємства в цілому, доходність різних напрямків діяльності (виробничої, підприємницької, інвестиційної), окупність

витрат і т.д. Показники рентабельності більш певно, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, адже її величина показує співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами.

Оцінка рентабельності діяльності ТОВ ВКП «Руслан і Ко» проводиться за допомогою багатьох показників, результати розрахунку яких представлено у табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Динаміка показників рентабельності ТОВ ВКП «Руслан і Ко»

Назва показника	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
Валовий прибуток, тис. грн.	12085,6	16868,0	18667,9	36504,7	34066,0
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	-16246,3	569,6	2256,3	2247,5	2115,0
Амортизація, тис. грн.	2642,1	2800,1	4219,2	5088,1	20828,0
Рентабельність власного капіталу, %	-	28,95	76,43	6,61	3,24
Рентабельність оборотного капіталу, %	-	0,64	1,79	1,61	1,28

Валовий прибуток стабільний за 2018 – 2020 роки, це вказує на те, що собівартість продукції у порівнянні з ціною реалізації залишається майже незмінною. А в 2021 та 2022 роках спостерігається значне збільшення валового прибутку майже в 2 рази в порівнянні з 2020 роком, це говорить про те, що собівартість продукції збільшується меншими темпами ніж обсяг виробництва продукції (див. рис.2.4).

Чистий прибуток має стабільну тенденцію починаючи з 2019 по 2022 рік, лише в 2018 році спостерігається збиток в розмірі 16246,3 тис. грн. (див. рис. 2.4).

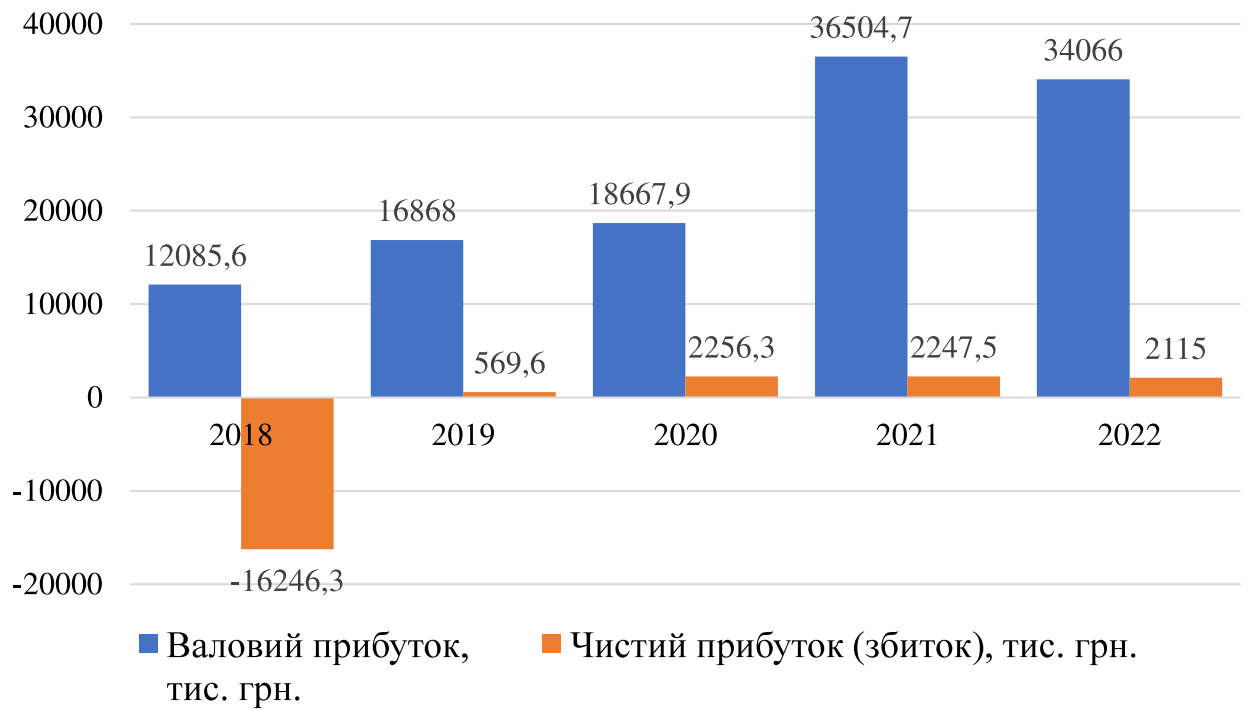


Рисунок 2.4 – Динаміка прибутку ТОВ ВКП «Руслан і Ко»

#### 2.2.4 Аналіз ділової активності

Ділова активність комерційної організації проявляється в динамічності її розвитку, досягненні нею поставлених цілей, що відображають натуральні і вартісні показники, в ефективному використанні економічного потенціалу, розширення ринків збуту своєї продукції [26].

Ділова активність ТОВ ВКП «Руслан і Ко» проявляється у динаміці розвитку підприємства, швидкості обороту засобів, основними критеріями якої є рівень ефективності використання ресурсів підприємства, стійкість економічного зростання, ступень виконання завдання за основними показниками господарської діяльності.

Аналіз ділової активності полягає у дослідженні рівнів і динаміки різноманітних фінансових коефіцієнтів – показників оборотності, результати розрахунку яких приведено в табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Динаміка показників ділової активності ТОВ ВКП «Руслан і Ко»

Назва показника	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
Чиста виручка від реалізації продукції, тис. грн.	54427,30	55410,50	87012,60	95091,80	127343,00
Фондовіддача активів	-	0,45	0,54	0,41	0,41
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, об	-	28,16	29,48	2,80	1,95
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, об	-	0,63	0,69	0,68	0,77
Коефіцієнт оборотності оборотних активів в днях	-	575	521	529	469
Фондовіддача основних засобів, об.	-	0,49	0,76	0,17	0,12
Коефіцієнт оборотності запасів в днях	230	326	102	135	145
Оборотність дебіторської заборгованості, об	-	1,56	1,55	1,64	2,68
Оборотність дебіторської заборгованості в днях	-	231	232	219	134
Частка сумнівної ДЗ, %	-0,44	-0,23	-0,16	0	0
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості в днях	-	686	455	404	296
Період операційного циклу, дн.	-	557	334	355	280
Період фінансового циклу, дн.	-	-129	-120	-49	-17

Виручка від реалізації на протязі 2018 – 2022 рр. має тенденцію постійного збільшення, у порівнянні з попереднім роком. Ефективність використання всіх засобів дещо збільшилась лише в 2018 році, а в останні роки вона коливалась від 0,41 – 0,54 – це підтверджує динаміка фондовіддачі активів.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів має таку саму динаміку коливань, як і динаміка фондівдачі активів.

Спостерігаючи за коефіцієнтом дебіторської заборгованості, то побачимо, що виручка від реалізації перевищує середню дебіторську заборгованість в середньому 1,55 – 2,68 рази. Звернемо увагу на оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості – можна сказати, що підприємство в 2018 – 2022 рр. погасити кредиторську заборгованість з дебіторської не зможе, бо термін погашення кредиторської заборгованості коливається від 296 – 686 дн., а погашення дебіторської заборгованості - 134 – 232 дн.

Всі розрахунки фінансово-господарської діяльності підприємства виконувались на основі фінансової звітності за 2018 – 2022 рр. (див. додаток А).

### 2.3 Аналіз експортної діяльності ТОВ ВКП «Руслан і Ко»

Метою підприємства при виході на зовнішній ринок і здійсненні експортних операцій є одержання прибутку від експорту, інакше витрати на організацію експортних операцій є недоцільними і неефективними.

Динаміка структури виручки від реалізації представлена у табл. 2.6. Як видно з отриманих розрахунків в табл. 2.6 виручка підприємства від експорту і від продажу на внутрішньому ринку, із року в рік зростають. При цьому треба зауважити, що, незважаючи на зростання експортної виручки її питома вага у загальному обсязі продаж зменшується в 2021 році у порівнянні з 2020 роком на 17,9 %, а в 2022 році по відношенню до 2021 року збільшується а 1,1 %, але по відношенню до реалізації на внутрішньому ринку експорт зменшується. Саме тому доречно проаналізувати структуру експорту у розрізі асортименту – табл. 2.7 – та країн-покупців – табл. 2.8.

Таким чином, найбільшу частку у структурі експорту ТОВ ВКП «Руслан і Ко» в усіх роках становить продаж панелей ПВХ (від 55,6 до 79 %), що є зрозумілим, беручи до уваги різноманітність асортименту и спрямованість виробництва на цей вид продукції.

Таблиця 2.6 – Динаміка структури виручки від реалізації ТОВ ВКП «Руслан і Ко» за 2018 – 2022 рр.

Показник	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
Виручка від реалізації продукції тис. грн., в т.ч.	54427,30	55 410,50	87 013	95 092	127 343
Експорт, тис. грн.	38108,80	36861,90	52793,70	40709,10	55913,00
Реалізація на внутрішньому ринку, тис. грн.	16318,50	18548,60	34218,90	54382,70	71430,00

Виходячи з аналізу показників можна наголосити, що максимальна частка експортної продукції реалізовується в Молдову – від 99,1 до 99,7 %.

ТОВ ВКП «Руслан і Ко», м. Дніпро, Україна співпрацює з ЗАТ «УК «Старт» м. Кишинів, Молдова на основі укладеного міжнародного зовнішньоекономічного контракту № 20/22 – 122 від 15.12.2021р. Загальна вартість продукції, яка постачається на умовах даного договору складає 35 648,63 тис. mdl. Умови поставки, найменування та кількість продукції вказані в доповненні до договору на кожне відвантаження продукції. Для прикладу здійснення міжнародно-розрахункових операцій розглянемо поставку товару від 03.06.2022 р.

Сторони домовились про наступне:

1. Продавець (ТОВ ВКП «Руслан і Ко») постачає Покупцю (ЗАТ «УК «Старт») продукцію на суму 452504,00 (чотириста п'ятдесят дві тисячі п'ятсот чотири) молдовських лей (MDL). На умовах СРТ – Кишинів.

2. Продавець поставляє Покупцю продукцію згідно специфікації в номенклатурі, кількості та по цінам, вказаним нижче.

Калькуляція витрат на експорт продукції представлена в табл. 2.10. Всі митні та транспортні витрати закладені в ціну одиниці продукції.

Таблиця 2.7 – Структура експорту ТОВ ВКП «Руслан і Ко» за асортиментними групами за 2018 – 2022 рр.

Експортний асортимент	2018 рік		2019 рік		2020 рік		2021 рік		2022 рік	
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %
Експорт продукції, у т.ч.:	38108,80	100	36861,90	100	52793,70	100	40709,10	100	55913,00	100
RL 45 Білий яшень	640,1	1,68	253,5	0,69	678,3	1,28	299,6	0,74	1299,4	2,32
RL 23 Фіалка	70,6	0,19	187,7	0,51	366,9	0,69	191	0,47	468,5	0,84
RL 05 Кристалл	2373,3	6,23	5293,1	14,36	4820,7	9,13	7661,5	18,82	9420,1	16,85
RL 3080 Орхідея помаранчова	43	0,11	59,7	0,16	68,7	0,13	108,5	0,27	157,3	0,28
RL 21 Бежева фіалка	21175,9	55,57	29125,5	79,01	32685,8	61,91	28766,9	70,66	42386	75,81
RL 3036 Оріон коричневий	110,5	0,29	117,3	0,32	161,8	0,31	805,9	1,98	695,4	1,24
RL 3034 Салют	11,3	0,03	51,8	0,14	606	1,15	1323,9	3,25	91,2	0,16
RL 3030 Молочний шлях	43,3	0,11	21,8	0,06	66	0,13	144,5	0,35	12	0,02
RL3064 Бурштин бежевий	38,2	0,10	159	0,43	184	0,35	435,2	1,07	1233,6	2,21
комплектуючі	13602,60	35,69	1592,50	4,32	13155,50	24,92	972,10	2,39	149,50	0,27

Таблиця 2.8 – Структура експорту ТОВ ВКП «Руслан і Ко» за групами країн за 2018 – 2022 рр.

Країна	2018		2019		2020		2021		2022	
	Сума, тис. грн.	Питома вага,%	Сума, тис. грн.	Питома вага,%	Сума, тис. грн.	Питома вага,%	Сума, тис. грн.	Питома вага,%	Сума, тис. грн.	Питома вага,%
Молдова	37803,93	99,2	36530,14	99,1	52529,73	99,5	40586,97	99,7	55465,70	99,2
Чехія	304,87	0,8	331,76	0,9	263,97	0,5	122,1273	0,3	447,304	0,8
Всього:	38108,80	100	36861,90	100	52793,70	100	40709,10	100	55913,00	100



Таблиця 2.9 – Специфікація номенклатури товару

№ п/п	Найменування продукції	Од. вим.	Кількість, од.	Ціна, MDL за од.	Сума, MDL
1.	Панель ПВХ 8*250*3000	од.	9500	46,66	443270
2.	Комплектуючі	од.	900	10,26	9234
Всього:					452504

Таблиця 2.10 – Витрати на експорт продукції

№	Показники	Розрахунок	Результат
1	Вартість панелей ПВХ, MDL/од		31,74
2	Кількість товару, од		9500
3	Курс міжбанку на 03.06.22		1,5559
4	Митна вартість, грн	31,74*9500*1,5559	469150,53
5	Митний огляд (1 особа, 2 год.), грн	1*2*272	544
6	Загальна вартість товару	544 + 469150,53	469694,53
7	Собівартість експортної продукції		469694,53

Таблиця 2.11 - Витрати продавця на відправку продукції покупцю, грн.

№	Витрати експортера	
1	Витрати на експортні формальності грн./од.	9,89
2	Витрати по загрузці товару в основний вид транспортного засобу, грн./ од.	0,49
3	Витрати на перевезення продукції на основному транспортному засобі до пункту призначення, грн./од.	7,91
4	Собівартість товару після доставки на станцію – Кишинів, грн./од.	67,73

$$C_e = 49,44 + 9,89 + 0,49 + 7,91 = 67,73 \text{ грн}$$

$$B_e = 67,73 * 9500 / 1,5559 = 413\,545,22 \text{ (MDL)}$$

$$C_e = 46,66 * 9500 = 443\,270 \text{ (MDL)}$$

$$E_e = 443\,270 - 413\,545,22 = 29\,724,78 \text{ (MDL)}$$

Ефективність експорту становить:

$$E_\phi = 443\,270 / 413\,545,22 = 1,07$$

Розрахувавши ефект та ефективність експорту робимо висновок, що на таких умовах підприємству ТОВ ВКП «Руслан і Ко» вигідно співпрацювати з контрагентом. Ефективність експорту дорівнює 1,07, а це означає, що підприємство після виконання умов договору, отримує прибуток від своєї зовнішньоекономічної діяльності.

### **3 ПРОЄКТ ЗАХОДІВ З ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ ВКП «РУСЛАН І КО»**

3.1 Напрями удосконалення управління експортною діяльністю підприємства

Для будь-якого вітчизняного підприємства, яке має на меті включитися у міжнародні економічні відносини, першорядним завданням стає забезпечення успішного виходу на зовнішній ринок, як правило, вже заповнений запропонованими товарами і послугами. Структура експорту вітчизняних підприємств країни в основному базується на продукції з невисоким ступенем переробки, яка користується високим попитом на світовому ринку, проте її експорт є менш ефективним, ніж експорт кінцевої продукції.

Тому ці обставини викликають необхідність розробки ефективних методів удосконалення системи управління експортною діяльністю підприємства.

Розглянемо детально комплекс методів щодо удосконалення ефективності системи управління експортною діяльністю вітчизняного підприємства.

Основні з них наведено нижче.

1. Підвищення конкурентоздатності товарів, вироблених на підприємстві планованих на експорт, тому що конкуренція на світовому ринку більш тверда і споживачі пред'являють до товарів більш високі вимоги. Найбільш ефективними заходами щодо підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства є постійне проведення виробничих інновацій. Ефективні технічні, організаційні та економічні інновації неодмінно призводять до помітних позитивних змін як у виробництві, так і зовнішньоекономічній діяльності підприємства. Усі локальні і особливо глобальні нововведення різної

спрямованості можуть забезпечувати максимально можливий прогресивний вплив на виробництво за умови, якщо вони використовуються підприємствами постійно, комплексно і гармонійно.

2. Диверсифікованість виробництва з метою виведення на зовнішні ринки нових видів продукції. Дана стратегія передбачає початок виробництва за кордоном принципово нової продукції, раніше не властивої для підприємства. В результаті диверсифікації створюються кращі умови для господарського маневру, розширюються можливості впливу на економіку підприємства несприятливої світової господарської кон'юнктури, в тому числі погіршення «умов торгівлі». Цим самим скорочується ризик, характерний для вузькоспеціалізованих фірм.

3. Підвищення кваліфікації персоналу, що приймає участь в організації експортних операцій, шляхом регулярного проведення навчання й атестацій, а також шляхом стимулювання і мотивації персоналу.

4. Вибір найбільш ефективної форми організації відділу, що здійснює експортні операції. Організаційна структура управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства залежить від методів виходу на зовнішні ринки. У цьому зв'язку можна виділити два варіанти:

1) безпосередній вихід на зовнішній ринок через власну зовнішньоторговельну фірму або відділ зовнішньоекономічних зв'язків (у великих системах - через управління зовнішньоекономічних зв'язків);

2) вихід на зовнішній ринок за допомогою посередників.

5. Поліпшення й оптимізація процесу пошуку контрагентів і встановлення контактів з ними. Потрібно більш інтенсивно використовувати такі засоби пошуку контрагентів, як: інформацію в періодичній пресі; інформацію, що публікується самими фірмами (річних та балансових звітів про діяльність; проспектів та каталогів фірм); інформація внутрішнього користування; національні і міжнародні довідники по фірмах.

6. Залучення контрагентів для відносин на довгостроковій основі.

7. Використання найбільш вигідної для підприємства-експортера форми розрахунків акредитивом, при якій експортер має гарантію оплати товару. Перевагою застосування акредитиву для продавця (експортера) є те, що продавець має тверду гарантію того, що отримає оплату за поставлений товар або надані послуги проти представлених документів, що оформлені відповідно до умов акредитиву.

8. Застосування базисних умов постачання, мінімізуючи витрати експортера на транспортування товару.

9. Здійснення постачань вчасно з метою забезпечення зобов'язань по виконанню контракту.

10. Розробка і реалізація комплексу маркетингу при експорті кожного виду продукції при виході на новий ринок.

11. Зменшення витрат виробництва з метою зменшення собівартості товару.

12. Проведення гнучкої цінової політики, тому що при експорті товарів підприємство змушене орієнтуватися не тільки на свої витрати виробництва, але і на світові ціни.

Отже, дотримуючись зазначених методів управління експортною діяльністю, підприємство має можливість вийти на світовий ринок з якісним та конкурентоспроможним товаром, зробити імідж не тільки підприємству, а й країні, а також підвищити ефективність зовнішньоекономічної діяльності, що в подальшому приведе до розширення виробництва в цілому.

Розглянемо напрями розвитку підприємства ТОВ ВКП «Руслан і Ко». Важливе значення на підприємстві ТОВ ВКП «Руслан і Ко» приділяється питанням його розвитку та освоєння нових технологій. Тільки за останнє десятиліття підприємство двічі піддавалося кардинальній модернізації. Планомірно проводиться технічне переозброєння виробництва, впроваджуються нові технології, купується нове сучасне обладнання для механічної обробки. Впроваджено автоматизовані системи управління підприємством (1С-бухгалтерія, 1С-склад, клієнт-банк). Створено інженерно-

комп'ютерний центр, який не має аналогів в Україні. Він оснащений сучасною оргтехнікою та ПЕОМ. Конструкторські розробки та документація, розробка програм для обладнання з ЧПУ виробляються на ПЕОМ. Проведена комп'ютеризація виробництва (маршрутизація, облік робочого часу); оптимізується система управління. Здійснено комплексну реорганізація виробництва відділів і служб заводу, що дозволило оптимізувати всі виробничі процеси. Особливе значення для заводу має розвиток служби маркетингу, представництво підприємства на міжнародному ринку і реклама його діяльності і продукції в ЗМІ.

### 3.2 Карта стратегічних груп конкурентів ТОВ ВКП «Руслан і Ко»

Для визначення найбільш очевидних конкурентів ТОВ ВКП «Руслан і Ко» застосуємо «Карту стратегічних груп конкурентів». Проаналізуємо стратегічних конкурентів по виробництву ПВХ панелей (Панель ПВХ 8\*250\*3000), так як вони складають найбільшу частку в обсязі продажів підприємства.

Побудована перша карта за параметрами Ціна / Асортимент. Необхідні дані наведені в табл. 3.1. Як ми бачимо основними конкурентами за цими показниками є ТОВ «Уніпласт», м. Сміла та ТОВ «Магнетік», м. Харків.

Для більш точного визначення кола очевидних конкурентів побудуємо другу карту за параметрами Ціна / Якість використовуючи дані табл. 3.2.

Таблиця 3.1 - Ціна / Асортимент

Назва підприємства	Ціна, грн./од	Асортимент, бали
ТОВ ВКП «Руслан і Ко», м. Дніпро	72,6	8
ТОВ «Уніпласт», м. Сміла	75,02	7
ТОВ «Магнетік», м. Харків	71,39	5
ТОВ «Стімекс», м. Київ	64,13	5
ТОВ «Альфа - Профіль», м. Дніпро	66,55	6

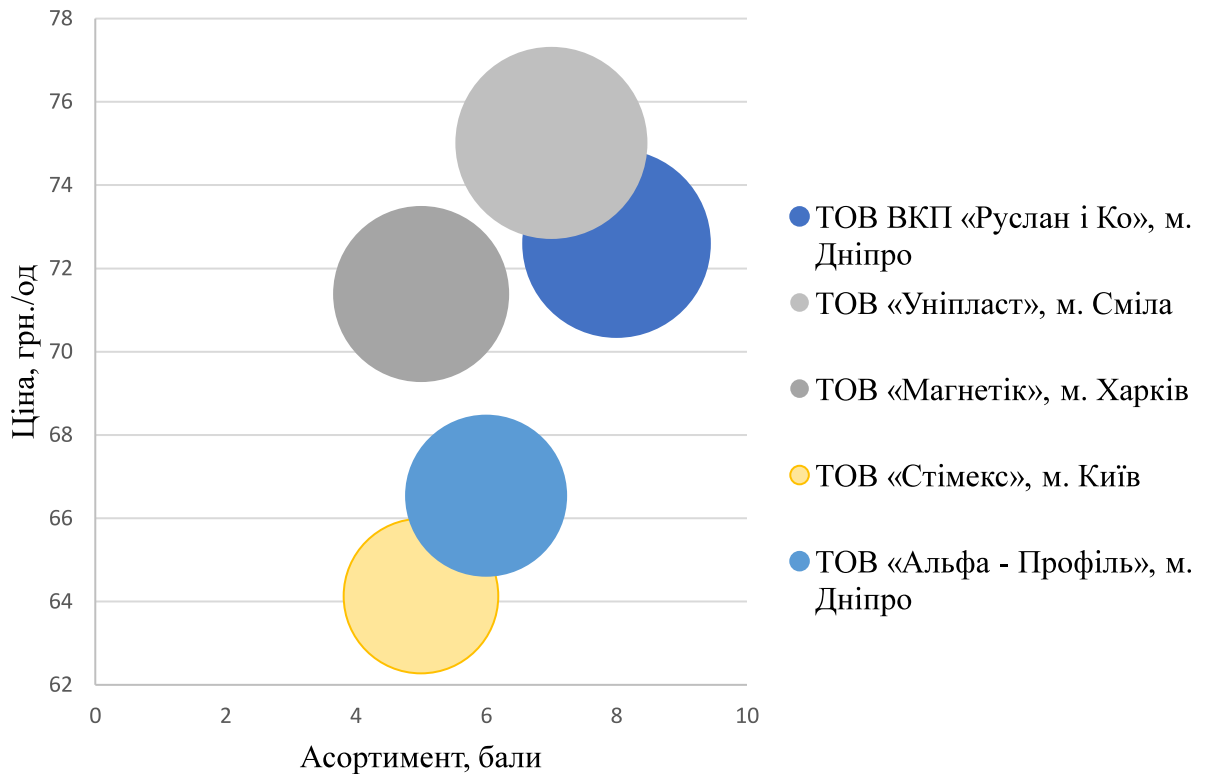


Рисунок 3.1 - Стратегічна карта 1 - «Ціна реалізації / Асортимент»

Таблиця 3.2 - Ціна / Якість

Назва підприємства	Ціна, грн./од	Якість, бали
ТОВ ВКП «Руслан і Ко», м. Дніпро	72,6	9
ТОВ «Уніпласт», м. Сміла	75,02	7
ТОВ «Магнетік», м. Харків	71,39	6
ТОВ «Стімекс», м. Київ	64,13	5
ТОВ «Альфа - Профіль», м. Дніпро	66,55	7

У результаті побудови другої карти, ми бачимо, що по співвідношенню ціна/якість основні конкуренти це ТОВ «Уніпласт», м. Сміла та ТОВ «Альфа - Профіль», м. Дніпро.

Для того, щоб остаточно визначитися з колом найбільш явних конкурентів побудуємо третю карту за показниками Ціна / Частка ринку. Дані для побудови приведені в табл. 3.3.

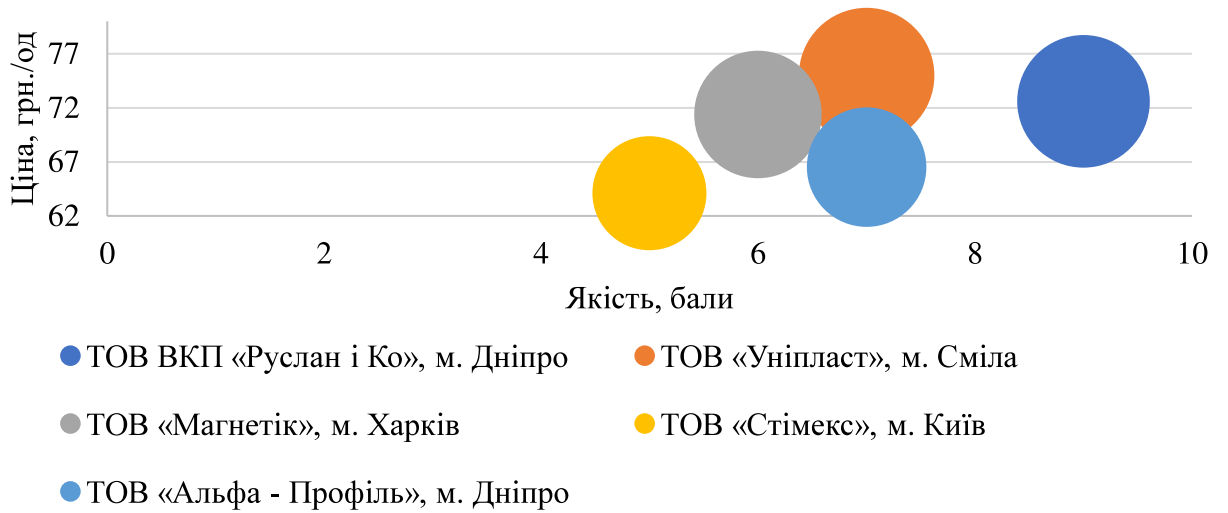


Рисунок 3.2 - Стратегічна карта 2 - «Ціна / Якість»

Таблиця 3.3 - Ціна / Частка ринку

Назва підприємства	Ціна, грн./од	Частка ринку, %
TOB ВКП «Руслан і Ко», м. Дніпро	72,6	34
TOB «Уніпласт», м. Сміла	75,02	25
TOB «Магнетік», м. Харків	71,39	20
TOB «Стімекс», м. Київ	64,13	13
TOB «Альфа - Профіль», м. Дніпро	66,55	8

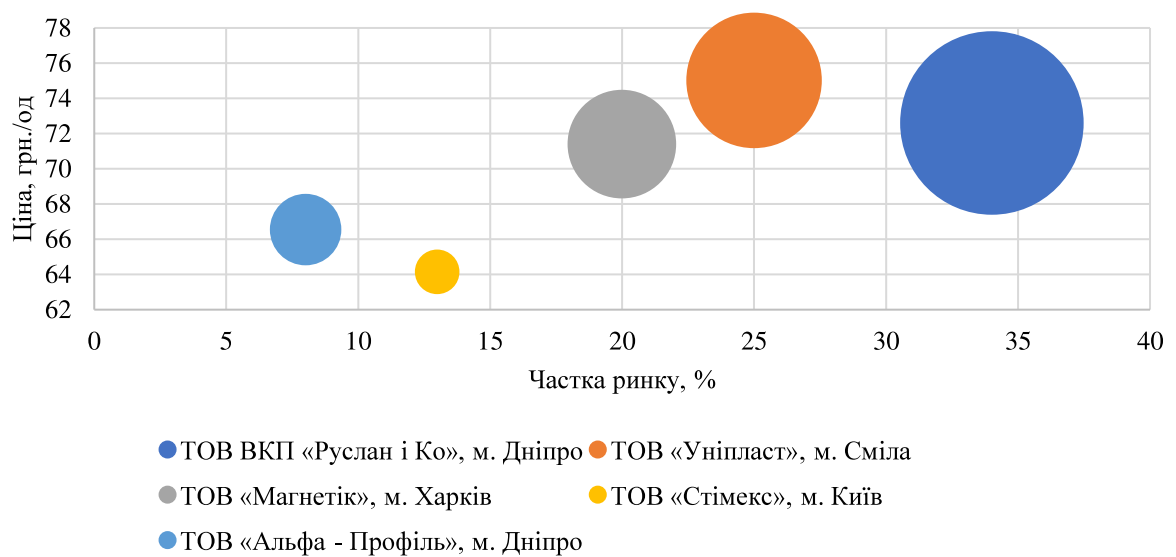


Рисунок 3.3 - Стратегічна карта 3 - «Ціна / Частка ринку»



Розглянувши всі три карти стратегічних груп конкурентів можна зробити висновок, що найбільш очевидними конкурентами ТОВ ВКП «Руслан і Ко» є підприємства ТОВ «Уніпласт» та ТОВ «Магнетік».

### 3.3 PEST - аналіз зовнішнього середовища та SWOT- аналіз

Для виявлення політичних, економічних, соціальних і технологічних аспектів зовнішнього середовища, які впливають на бізнес компанії зробимо PEST - аналіз. Аналіз політичних факторів наведено в табл. 3.4. Розглянемо економічні фактори, які впливають на ТОВ ВКП «Руслан і Ко», результати наведені в табл.3.5. Розглянемо економічні фактори, які впливають на ТОВ ВКП «Руслан і Ко», результати наведені в табл.3.5. Аналіз соціально-демографічних факторів представлений в табл. 3.6. Технологічні фактори, які впливають на ТОВ ВКП «Руслан і Ко» наведено в табл. 3.7.

Середня оцінка сприятливості зовнішнього середовища становить 5,95. Це означає, що зовнішнє середовище є нейтральним для компанії ТОВ ВКП «Руслан і Ко».

SWOT- аналіз представлений в табл. 3.8.

Таблиця 3.4 - Політичні фактори, що впливають на ТОВ ВКП «Руслан і Ко»

Фактор	Важність показника (1-3)	Інтенсивність показника (1-5)	Зважена оцінка
1. Стабільність уряду	2	2	4
2. Стабільність законодавства	1	2	2
3. Податкове законодавство	2	4	8
4. Міжнародне законодавство	2	2	4
5. Рівень економічної свободи	2	3	6
Середня оцінка			4,8

Таблиця 3.5 - Економічні чинники, що впливають на ТОВ ВКП «Руслан і Ко»

Фактор	Важність показника (1-3)	Інтенсивність показника (1-5)	Зважена оцінка
1. Ріст інфляції	1	2	2
2. Система оподаткування	2	4	8
3. Розміри та темпи росту або зменшення ринку	2	1	2
4. Свобода зовнішньої торгівлі	2	3	6
5. Економічна ситуація в країні	2	2	4
Середня оцінка			4,4

Таблиця 3.6 - Соціальні фактори, що впливають на ТОВ ВКП «Руслан і Ко»

Фактор	Важність показника (1-3)	Інтенсивність показника (1-5)	Зважена оцінка
1. Зниження реальних доходів населення	2	3	6
2. Моделі поведінки покупця	2	3	6
3. Кількість потенційних покупців	2	3	6
4. Бренд, репутація компанії	2	5	10
5. Реклама та зв'язки з громадськістю	2	3	6
Середня оцінка			6,8

Таблиця 3.7 - Технологічні фактори, що впливають на ТОВ ВКП «Руслан і Ко»

Фактор	Важність показника (1-3)	Інтенсивність показника (1-5)	Зважена оцінка
1. Інновації в виробничому процесі	2	3	6
2. Науково-технічний рівень виробництва	3	4	12
3. Розробка нових товарів	2	5	10
4. Доступність ресурсів	3	3	9
5. Використання енергоресурсів: ріст цін на електроенергію	2	1	2
Середня оцінка			7,8

Таблиця 3.8 – SWOT – аналіз ТОВ ВКП «Руслан і Ко»

	Позитивні: 1.Перевірений та надійний постачальник сировини	Негативні: 1.Переповненість ринку
Внутрішні: 1. Перевага в області витрат 2. Досвід розробки нових товарів	Сили: 1.Розроблені гарні умови праці персоналу, що сприяє нормальній працевдатності 2. Якість випущеної продукції та широкий асортимент направлений на різні слої населення	Слабкість: 1.Технологія важка, недостатньо відпрацьована 2. Відсутність представництв в регіонах України
Зовнішні: 1.Слабкий імідж підприємства. 2. Внутрішньо- виробничі проблеми	Можливості: 1.Збільшення обсягу виробництва продукції	Загрози: 1.Конкуренція - небезпека втратити індивідуальність під впливом тиску ринка

### 3.4 Аналіз актуальності продуктів ТОВ ВКП «Руслан і Ко»

Для аналізу актуальності продуктів компанії, виходячи з положення на ринку щодо зростання ринку даної продукції й займаної компанією ТОВ ВКП «Руслан і Ко» частки на ринку зробимо розрахунок матриці BCG. За основу візьмемо 2 види продукції підприємства: термоперевідні панелі ПВХ та вагонка. В якості основного конкурента для перших двох видів товару виступає компанія ТОВ «Уніпласт». Розрахунки наведено в табл. 3.9.

На основі запропонованих даних були розраховані відносні показники, у тому числі відносна частка ринку аналізованого підприємства по відношенню до його конкурента - для складання матриці БКГ. Отримані дані наведені в табл. 3.10.

Виходячи з отриманих результатів видно, що ТОВ ВКП «Руслан і Ко» випускає продукцію такого типу як важкі діти. До цього типу відносяться як термоперевідні панелі ПВХ так і вагонка. Низька частка ринку, але високі темпи зростання. «Важких дітей» необхідно вивчати. У перспективі вони можуть

стати як зірками, так і собаками. Якщо існує можливість переведення в зірки, то потрібно інвестувати, інакше - позбуватися.

Таблиця 3.9 - Розрахунок матриці BCG

Назва продукції	Обсяг реалізації, грн.		Частка ринку	
	2021 рік	2022 рік	ТОВ ВКП «Руслан і Ко»	ТОВ «Уніпласт»
Термоперевідні панелі ПВХ	621482,4	1242964,8	10	9
Вагонка ПВХ панелі	790020	957600	6	8

Таблиця 3.10 – Відносні показники

Показники	Термоперевідні панелі ПВХ	Вагонка ПВХ панелі
Темп росту ринка	1,5	1,17
Відносна ринкова доля	0,97	0,41
Доля продукції в загальному об'ємі	65	35

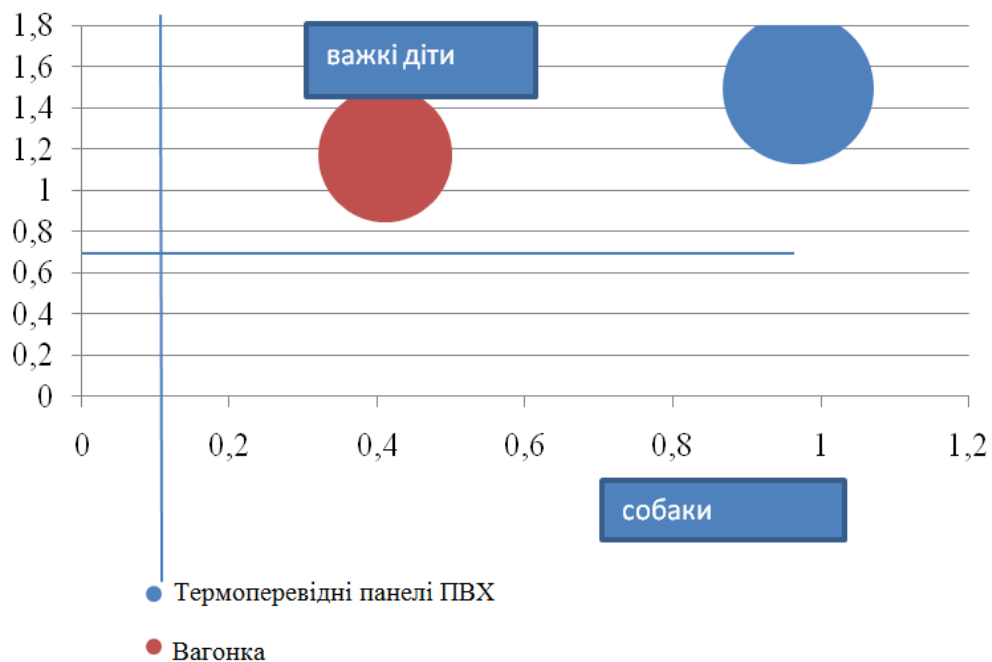


Рисунок 3.4 - Результат аналізу БКГ

### 3.5 Економічне обґрунтування ефективності запропонованої експортної операції

Для вибору країни експорту розглянемо трьох найбільш вірогідних кандидатів: Польща, Молдова та Прибалтика. Виходячи з даних таблиці 3.11, можемо сказати, що Прибалтика більш сприятлива для продажу товару, так як за обраними нами важливими показниками має більш високий середній бал на відміну від Польщі та Молдови.

Таблиця 3.11 – Оцінка конкурентної середи потенційних країн – партнерів

Критерії вибору	Важність показника (1-3)	Інтенсивність показника (1-5)			Оцінка		
		Польща	Молдова	Прибалтика	Польща	Молдова	Прибалтика
1. Темпи економічного розвитку	2	4	3	3	8	6	6
2. Виготовлення промислової продукції	2	3	3	2	6	6	4
3. Репутація країни як контрагента	3	4	3	4	12	9	12
4. Експортні бар'єри	1	3	3	3	3	3	3
5. Наявність торгової інфраструктури	2	3	4	3	6	8	6
6. Транспортні умови	2	3	4	3	6	8	6
7. Конкуренція в галузі	3	3	3	5	9	9	15
8. Рівень корупції	2	2	3	3	4	6	6
9. Орієнтація споживачів на якість	3	5	5	5	15	15	15
10. Вимоги до науково-технічного рівня конкурентоспроможності продукції	3	4	4	4	12	12	12
Середній бал:					8,1	8,2	8,5

Для виходу на обраний ринок з новим продуктом (панель ПВХ 7 мм – Білий лак) підприємство ТОВ ВКП «Руслан і Ко» слід вибрати стратегію виходу на ринок.

Міжнародна бізнес-практика виділяє кілька стратегій виходу компанії на зовнішній ринок: непрямий і прямий експорт, ліцензування, прямі інвестиції та спільні підприємства.

Для виходу на ринок Прибалтики, обрана стратегія прямого експорту. Так як планується здійснювати поставки панелей ПВХ безпосередньо виробничим підприємствам.

Існують декілька способів організації прямого експорту, серед яких: формування експортного відділу, організація відділу продажів або дочірньої компанії за кордоном, створення мережі торгових представників фірми для пошуку закордонних клієнтів і розповсюдження продукції, залучення іноземних дистриб'юторів і агентів.

Таким чином, підприємство організовує окремий відділ продажів, який буде займатися цим напрямком. Також активно приймати участь в тематичних виставках і семінарах. В перспективі - створення мережі торгових представників підприємства в Прибалтиці.

Виходячи на ринок Прибалтики з новим продуктом (панель 7 мм – Білий лак) підприємство має можливість почати співпрацю з компанією LTD «Sinukai». Данна компанія включає в себе 10 будівельних гіпермаркетів [27].

Розрахунок економічної ефективності експортної угоди між ТОВ ВКП «Руслан і Ко» та LTD «Sinukai» наданий у табл. 3.12.

1346,41 тис.грн – вартість контракту.

Ефект, євро=30681-16919,95=13761,05 євро

Ефект, грн=13761,05 \*43,884=603890 грн

Валютна ефективність, євро/грн=13761,05/603890=0,023

Ефективність, грн/грн=30681\*43,884/16919,95\*43,884=1,81

Таблиця 3.12 - Розрахунок економічної ефективності експорту продукції до LTD «Sinukai» (Прибалтика)

№ з/п	Показники	Результат
1	Виробнича собівартість, грн	701005
2	Комерційні витрати, грн	41510
3	Повні витрати, грн	742515
4	Повні витрати, євро	16919,95
5	Загальна сума контракту, євро	30681
6	Курс валюти, грн./\$ (прогнозний курс на 2024 р.)	41,4
7	Курс валюти, євро/\$ (прогнозний курс на 2024 р.)	1,06
8	Курс валюти, грн./євро (прогнозний курс на 2024 р.)	43,884
9	Ефект, євро	13761,05
10	Ефект, грн	603890
11	Валютна ефективність, євро/грн	0,023
12	Ефективність, грн/грн	1,81

Таким чином, здійснення експортної операції для ТОВ ВКП «Руслан і Ко» є вигідним, тому що ефект, а іншими словами, прибуток від цієї угоди 603890 грн (13761,05євро) – величина позитивна, а валютна ефективність – 1,81 грн/грн – більше одиниці, тобто на кожну гривню витрат підприємство отримує 0,81 коп. прибутку, а валютна ефективність експорту становить 0,023 євро/грн. Курси валют обрано відповідно джерела [28].

Узагальнюючи отримані результати представимо експортну діяльність ТОВ ВКП «Руслан і Ко» у вигляді трикомпонентної моделі на рисунку 3.5



Рисунок 3.5 - Система експортної діяльності у вигляді трикомпонентної моделі для ТОВ ВКП «Руслан і Ко»

В цілому за проектом на 2024 рік чистий дохід підприємства ТОВ ВКП «Руслан і Ко» збільшиться до  $127343 + 1\,346,41 = 128\,689,41$  тис грн. Чистий прибуток збільшиться на 495,19 тис.грн, тобто на 23,41%.



## ВИСНОВКИ

В кваліфікаційній підвищення ефективності управління експортною діяльністю підприємства.

Одержані результати дозволили зробити такі висновки.

У наукових працях під системою розуміється комплекс взаємозалежних елементів, що володіють певними загальними властивостями й об'єднаних для здійснення певної мети. Системним називається підхід, при якому всі зв'язки, елементи, функції й проблеми керування розглядаються у вигляді взаємозалежного цілого.

Виділення систем здійснюється на основі наступних основних принципів, згідно яким: система має загальну мету; складається із взаємозалежних елементів, що утворюють її внутрішню структуру; існує в оточенні, і в силу цього, поряд із внутрішніми елементами має зовнішнє оточення; має певні ресурси, які забезпечують її функціонування; очолюється керуючим центром, що забезпечує рух підприємства до визначеної мети. Сукупність елементів, що відповідають перерахованим принципам і характеристикам досліджуваного об'єкту, організується в систему. Зазначені принципи в повній мірі відносяться до категорії «експортна діяльність», тобто можна зробити висновок, що експортна діяльність є системою, яку з одного боку можна структурувати за певними складовими, а з іншого боку, оскільки будь-яка система існує і відповідному оточенні, можна виділити ряд найбільш визначних факторів, від яких залежить розвиток даної системи.

За результатами аналізу літературних джерел встановлено, що науковці представляють сутність експортної діяльності у вигляді трикомпонентної моделі, структурними елементами якої є: 1) базові ресурси підприємства, якими забезпечено виконання виробничогосподарських та організаційно-економічних функцій та процедур господарської діяльності підприємства на внутрішньому ринку та планування його виходу на зовнішній ринок, це його передекспортна

діяльність; 2) реструктуризація – цілеспрямований комплекс змін, що забезпечує процес адаптації передекспортної діяльності до умов міжнародного середовища та уможлиблює здійснення операції з продажу продукції на експорт; 3) власне сам експорт – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним споживачам з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України.

Узагальнюючи можна сказати, що під системою експортної діяльності підприємства розуміється склад та послідовність стадій передекспортної діяльності, реструктуризації та експорту, сукупність відповідним цим стадіям функцій, реалізація яких дозволяє підприємству здійснювати керовану, систематичну експортну діяльність.

ТОВ ВКП «Руслан і Ко» набуло популярності як виробник оздоблювальних матеріалів з ПВХ, виготовлених під ТМ «RIKO». Загальний фінансово-економічний аналіз підприємства ТОВ ВКП «Руслан і Ко» показав, що робота підприємства за останні 5 років є достатньо успішною. Валовий прибуток збільшується з 2018 року, в 2022 році відбулося зменшення. В 2022 році чистий прибуток становить 2115 тис. грн. За період 2020-2022 рр. спостерігається покращення показників ліквідності, які попадають в рекомендовані межі.

Майже 45% продукції ТОВ ВКП «Руслан і Ко» реалізується на експорт. Найбільшу частку у структурі експорту в усіх роках становить продаж панелей ПВХ (від 55,6% до 79%), максимальна частка експортної продукції реалізовується в Молдову – від 99,1 до 99,7 %. Ефективність експорту 1,07.

Для підвищення ефективності управління експортною діяльністю ТОВ ВКП «Руслан і Ко» було виконано аналіз: стратегічних груп конкурентів, зовнішнього середовища, сильних і слабких сторін, актуальності продуктів компанії. Найбільш очевидними конкурентами ТОВ ВКП «Руслан і Ко» є підприємства ТОВ «Уніпласт» та ТОВ «Магнетік». Середня оцінка сприятливості зовнішнього середовища становить 5,95. Це означає, що зовнішнє середовище є нейтральним для компанії ТОВ ВКП «Руслан і Ко». ТОВ

ВКП «Руслан і Ко» випускає продукцію такого типу як важкі діти. До цього типу відносяться термоперевідні панелі ПВХ і вагонка, характеризуються низькою часткою ринку, але високими темпами зростання. «Важких дітей» необхідно вивчати, у перспективі вони можуть стати як зірками, так і собаками. Якщо існує можливість переведення в зірки, то потрібно інвестувати, інакше - позбуватися.

Запропоновано освоєння нового закордонного ринку з новим товаром ТОВ ВКП «Руслан і Ко» - панель ПВХ 7 мм «Білий лак».

Для виходу на ринок Прибалтики обрана стратегія прямого експорту, так як планується здійснювати поставки панелей ПВХ безпосередньо виробничим підприємствам. Заплановано співпрацю з компанією LTD «Sinukai», яка включає в себе 10 будівельних гіпермаркетів.

Підприємство організовує окремий відділ продажів, який буде займатися цим напрямком. Також запропоновано активно приймати участь в тематичних виставках і семінарах. В перспективі - створення мережі торгових представників підприємства в Прибалтиці.

При здійсненні запланованої експортної операції ефект, або прибуток від цієї угоди становить 603890 грн (13761,05 євро), ефективність – 1,81 грн/грн – більше одиниці, тобто на кожну гривню витрат підприємство отримує 0,81 коп. прибутку, валютна ефективність експорту становить 0,023 євро/грн.

Таким чином за проектом на 2024 рік чистий дохід підприємства ТОВ ВКП «Руслан і Ко» збільшиться до 128689,41 тис грн. Чистий прибуток збільшиться на 495,19 тис.грн, тобто на 23,41%.

## ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Завадський Й. С. Менеджмент. URL:  
[https://www.studmed.ru/zavadskiy-ys-menedzhment-pdruchnik-dlya-studentv-ekon-specalnostey-vischih-navchalnih-zakladv\\_bf6e6e575db.html](https://www.studmed.ru/zavadskiy-ys-menedzhment-pdruchnik-dlya-studentv-ekon-specalnostey-vischih-navchalnih-zakladv_bf6e6e575db.html)  
 (дата звернення 04.09.23).
2. Рульєв В.А., Гуткевич С.О. Менеджмент: навч. посіб. Київ: Центр  
 учбової літератури, 2011. 312 с.
3. К.О. Сорока. Основи теорії систем і системного аналізу: навч. посіб.  
 URL:  
[http://eprints.kname.edu.ua/10895/1/%D0%A1%D0%B8%D1%81%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7\\_1\\_8%D0%BD.pdf](http://eprints.kname.edu.ua/10895/1/%D0%A1%D0%B8%D1%81%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7_1_8%D0%BD.pdf) (дата  
 звернення 04.09.23).
4. Доля В.К., Прасоленко О.В. Конспект лекцій з дисципліни «Основи  
 теорії систем і управління». URL:  
[http://eprints.kname.edu.ua/11701/1/%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B8\\_%D0%9E%D0%A2%D0%A1%D0%A3\\_%D0%9F%D1%80%D0%B0%D1%81%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE.pdf](http://eprints.kname.edu.ua/11701/1/%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B8_%D0%9E%D0%A2%D0%A1%D0%A3_%D0%9F%D1%80%D0%B0%D1%81%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE.pdf) (дата  
 звернення 04.09.23).
5. Корбутяк В.І. Методологія системного підходу та наукових досліджень:  
 навч. посіб. URL:  
[http://biology.univ.kiev.ua/images/stories/Upload/Kafedry/Biofizyky/2014/korbuutya\\_k\\_metodol.pdf](http://biology.univ.kiev.ua/images/stories/Upload/Kafedry/Biofizyky/2014/korbuutya_k_metodol.pdf) (дата звернення 08.09.23).
6. Фоміцька Н.В. Методологія системного підходу та наукових  
 досліджень: опорний конспект лекцій. Харків : Вид-во ХарПІ НАДУ, 2015. 60 с
7. Рішняк І.В. Системний аналіз категорій ризику та невизначеності. URL:  
<http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/9418/1/26.pdf> (дата звернення 08.09.23).

8. Плахтій Т. Суспільство: аналіз зовнішнього і внутрішнього середовищ. URL: <https://zbruc.eu/node/12151> (дата звернення 08.09.23).
9. Козак Ю.Г., Притула Н.В., Єрмакова О.А. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон: монографія. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 240 с.
10. Квач Я., Грималюк А. Еволюція міжнародної торгівлі. URL: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2017/04\(93\)/04.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2017/04(93)/04.pdf) (дата звернення 15.09.23).
11. Келічавий А.В. Політика протекціонізму як фактор підвищення конкурентоспроможності економіки країни. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3133> (дата звернення 15.09.23).
12. Регулювання міжнародної торгівлі: між лібералізацією та протекціонізмом. URL: [http://uz.ligazakon.ua/ua/magazine\\_article/EA011547](http://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA011547) (дата звернення 21.09.23).
- 13.. Ярчук Т. М Зовнішньоторговельні інтереси та методичні інструментарії їх оцінки. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2725> (дата звернення 21.09.23).
14. Дубініна А.А., Сорокіна С.В. Основи митної справи в Україні: навч. посіб. URL: <https://westudents.com.ua/knigi/138-mitna-sprava-dubnna-aa.html> (дата звернення 21.09.23).
15. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. URL: <https://westudents.com.ua/knigi/127-zovnshnoekonomchna-dyalnst-pdprimstva-tyurna-nm.html> (дата звернення 03.10.23).
16. Онищенко В., Гужва І. Стимулювання національного експорту. URL: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2017/06\(95\)/ZT\\_2017\\_No6\\_003.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2017/06(95)/ZT_2017_No6_003.pdf) (дата звернення 03.10.23).
17. Астаф'єва В.А., Козак Ю.Г. Експортна діяльність підприємств: теоретичні аспекти дослідження. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2022/09/229.pdf> (дата звернення 03.10.23).

18. Саркісян Л.Г., Іщук Ю.А. Особливості розширення зовнішньоекономічних зв'язків України в контексті глобалізації. URL: <file:///C:/Users/User/Downloads/2945-5932-1-SM.pdf> (дата звернення 11.10.23).

19. Пшик-Ковальська О.О. Процес планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства. URL: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2012\\_727/67.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2012_727/67.pdf) (дата звернення 11.10.23).

20. Соколовська В.М. Формування експортного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1092> (дата звернення 11.10.23).

21. Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. Київ: Освіта України, 2012. 272 с.

22. Баланюк І.Ф., Пилипів Н.І., Якубів В.М. Обліково-аналітичне забезпечення господарської діяльності: монографія. Івано-Франківськ: Друкарня Фоліант, 2014. 292 с.

23. Книшева Б.В. Щербан М.Д. Аналіз оцінки і прогнозування ефективності експортної діяльності підприємств в умовах нестабільного економічного середовища. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/7580/1/.pdf> (дата звернення 11.10.23).

24. Білорус Т. В. Формування стратегії розвитку системи управління персоналом підприємства на основі портфельного аналізу. URL: [http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2022\\_1\\_184\\_195.pdf](http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2022_1_184_195.pdf) (дата звернення 26.10.23).

25. Офіційний сайт ТОВ ВКП. «Руслан і Ко». URL: <http://riko.ua/ru/> (дата звернення 04.11.23).

26. Стригуль Л.С. Теоретико-методичне забезпечення визначення фінансової стійкості підприємств різних організаційно-правових форм в умовах мінливого середовища. URL:

[http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/6\\_3\\_2016ua/16.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/6_3_2016ua/16.pdf)

(дата

звернення 04.11.23).

27. Офіційний сайт LTD «Sinukai». URL: <https://www.senukai.lt/stores>  
(дата звернення 04.11.23).

28. Курс валют на 2024 рік. URL:  
<https://minfin.com.ua/2019/09/30/39224780/> (дата звернення 06.11.23).

29. Варяниченко О.В. Конспект лекцій з дисципліни «Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства» галузь знань 07 Управління і адміністрування спеціальність 073 Менеджмент, освітня програма Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Дніпро : НТУ «ДП», 2020. 58 с. URL:  
<https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=1959> (дата звернення: 01.09.2023).

30. Варяниченко О.В. Конспект лекцій з дисципліни «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» галузь знань 07 Управління і адміністрування спеціальність 073 Менеджмент, освітня програма Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Дніпро : НТУ «ДП», 2020. 103 с. URL:  
<https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=1245> (дата звернення: 01.09.2023).

31. Швець В.Я., Варяниченко О.В. Методичні рекомендації до виконання кваліфікаційної роботи другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 073 Менеджмент освітня програма Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Дніпро: НТУ «ДП», 2021. 33с. URL:  
<https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=2484> (дата звернення: 01.09.2023).

32. Швець В.Я., Трифонова О.В., Барабан О.А. Вимоги до оформлення кваліфікаційних робіт бакалаврів та магістрів спеціальності «Менеджмент». Дніпро: НТУ «ДП», 2018. 15 с.

## ДОДАТОК А

## Фінансова звітність ТОВ ВКП «Руслан і Ко»

Актив	2018	2019	2020	2021	2022
1	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи					
Нематеріальні активи:					
залишкова вартість	13,4	8,4	4,8	3,3	1,0
первісна вартість	25,9	27,6	29,7	33,5	34,0
накопичена амортизація	( 12,5 )	( 19,2 )	( 24,9 )	( 30,2 )	( 33,0 )
Незавершене будівництво	4 089,3	4 158,6	4 494,0	8 109,9	4 982,0
Основні засоби:					
залишкова вартість	28 236,8	30 223,6	32 681,1	137 776,0	137 899,0
первісна вартість	112 814,8	115 446,1	114 438,1	1 035 644,8	1 053 458,0
знос	( 84 758,0 )	( 85 222,5 )	( 81 757,0 )	( 897 868,8 )	( 915 559,0 )
Довгострокові біологічні активи:					
справедлива (залишкова) вартість	0,0	0,0	0,0	56,9	41,0
первісна вартість	0,0	0,0	0,0	67,6	52,0
накопичена амортизація	( 0,0 )	( 0,0 )	( 0,0 )	( 10,7 )	( 11,0 )
Довгострокові фінансові інвестиції:					
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	956,0	353,2	678,6	643,0	567,0
інші фінансові інвестиції	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0



Довгострокова дебіторська заборгованість	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Відстрочені податкові активи	452,7	459,0	459,0	459,0	1 287,0
Інші необоротні активи	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Усього за розділом I	33 748,2	35 202,8	38 317,5	147 048,1	144 777,0
II. Оборотні активи					
Виробничі запаси	18 294,7	13 250,1	6 523,5	7 572,2	9 478,0
Поточні біологічні активи	0,0	0,0	0,0	20,7	31,0
Незавершене виробництво	5 506,0	7 016,7	8 881,2	12 524,1	16 273,0
Готова продукція	5 139,6	5 692,6	5 036,3	6 106,2	12 910,0
Товари	5 861,3	24 261,9	4 267,9	9 543,0	12 554,0
Векселі одержані	2 155,0	1 505,7	1 505,7	1 506,1	1 821,0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:					
чиста реалізаційна вартість	13 152,4	19 127,1	38 756,2	13 604,4	17 743,0
первісна вартість	13 259,1	19 223,8	38 862,9	13 604,4	17 743,0
резерв сумнівних боргів	( 106,7 )	( 106,7 )	( 106,7 )	( 0,0 )	( 0,0 )
Дебіторська заборгованість за розрахунками:					
з бюджетом	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
за виданими авансами	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
з нарахованих доходів	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
із внутрішніх розрахунків	528,9	547,9	148,5	200,4	335,0

Інша поточна дебіторська заборгованість	8 677,1	25 307,2	25 339,8	34 697,9	25 049,0
Поточні фінансові інвестиції	1 039,4	16 198,6	45 716,9	54 066,7	90 291,0
Грошові кошти та їх еквіваленти:					
в національній валюті	527,1	102,4	95,4	134,2	68,0
в іноземній валюті	0,0	0,0	0,0	108,9	319,0
Інші оборотні активи	1 343,4	1 610,7	673,3	2 207,9	2 558,0
Усього за розділом II	62 224,9	114 620,9	136 944,7	142 292,7	189 430,0
III. Витрати майбутніх періодів	9,4	11,4	9,9	7,0	9,0
Баланс	95 982,5	149 835,1	175 272,1	289 347,8	334 216,0

Пасив	2018	2019	2020	2021	2022
1	3	4	5	6	7
I. Власний капітал					
Статутний капітал	8 199,6	8 199,6	8 199,6	8 199,6	8 199,6
Пайовий капітал	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Додатковий вкладений капітал	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Інший додатковий капітал	27 259,2	27 259,2	27 259,2	115 672,5	115 672,5
Резервний капітал	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	( 33 754,8 )	( 33 227,9 )	( 31 785,7 )	( 59 588,0 )	( 57 514,0 )
Неоплачений капітал	( 0,0 )	( 0,0 )	( 0,0 )	( 0,0 )	( 0,0 )
Вилучений капітал	( 0,0 )	( 0,0 )	( 0,0 )	( 0,0 )	( 0,0 )
Усього за розділом I	1 704,0	2 230,9	3 673,1	64 284,1	66 359,0

II. Забезпечення майбутніх витрат і платежів					
Забезпечення виплат персоналу	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Інші забезпечення	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Цільове фінансування	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Усього за розділом II	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
III. Довгострокові зобов'язання					
Довгострокові кредити банків	0,0	5 999,7	7 893,2	8 847,0	11 550,0
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	0,0	0,0	65 199,1	86 180,5	154 690,0
Відстрочені податкові зобов'язання	327,8	56,0	56,0	56,0	56,0
Інші довгострокові зобов'язання	0,0	11 921,6	0,0	0,0	0,0
Усього за розділом III	327,8	17 977,3	73 148,3	95 083,5	166 296,0
IV. Поточні зобов'язання					
Короткострокові кредити банків	9 706,5	2 797,0	5 365,4	9 805,4	12 439,0
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	0,0	4,9	0,0	73,2	71,0
Векселі видані	16 998,5	6 044,6	3 517,3	3 274,8	372,0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	12 650,4	48 783,5	17 458,2	44 964,2	56 141,0
Поточні зобов'язання за розрахунками:					

з одержаних авансів	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
з бюджетом	1 417,9	1 134,7	1 089,4	1 433,8	1 314,0
з позабюджетних платежів	752,7	752,7	752,7	752,7	753,0
зі страхування	155,5	186,3	83,6	1 107,1	937,0
з оплати праці	1 271,7	2 085,0	2 585,1	2 967,3	6 668,0
з учасниками	11,0	28,7	102,8	77,3	11,0
із внутрішніх розрахунків	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Інші поточні зобов'язання	51 022,5	67 710,0	67 424,8	65 489,5	22 820,0
Усього за розділом IV	93 950,7	129 527,4	98 379,3	129 945,3	101 526,0
V. Доходи майбутніх періодів	0,0	99,5	71,4	34,9	35,0
Баланс	92 982,5	149 835,1	175 272,1	289 347,8	334 216,0

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТОВ ВКП «Руслан і Ко» за 2018 - 2022 рр.					
Стаття	2018	2019	2020	2021	2022
1	3	4	5	6	7
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	54 427,3	55 410,5	87 012,6	95 091,8	127 343,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	( 42 341,7 )	( 38 542,5 )	( 68 344,7 )	( 58 587,1 )	( 93 277,0 )
Валовий:					
прибуток	12 085,6	16 868,0	18 667,9	36 504,7	34 066,0
збиток	( 0,0 )	( 0,0 )	( 0,0 )	( 0,0 )	( 0,0 )
Інші операційні доходи у т.ч. дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарсь- кої продукції, одержаних унаслідок сільськогосподарської діяльності	16 273,8	36 383,6	41 496,4	36 390,2	48 430,0
Адміністративні витрати	( 17 498,5 )	( 16 828,2 )	( 21 914,8 )	( 31 720,1 )	( 50 075,0 )
Витрати на збут	( 2 284,7 )	( 2 912,6 )	( 2 982,3 )	( 3 321,3 )	( 4 280,0 )
Інші операційні витрати у т.ч. витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогоспо- дарської продукції, одержаних унаслідок сільськогосподарської діяльності	( 23 046,1 )	( 48 896,1 )	( 47 157,0 )	( 43 437,8 )	( 57 562,0 )
Фінансові результати від операційної діяльності:					
прибуток	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
збиток	( 14 469,9 )	( 15 385,3 )	( 11 889,8 )	( 5 584,3 )	( 29 421,0 )
Доход від участі в капіталі	67,4	45,3	44,6	3,4	0,0
Інші фінансові доходи	66,5	3,2	0,4	1,0	46,0
Інші доходи	53 426,8	64 050,1	120 032,2	49 892,0	88 397,0
Фінансові витрати	( 1 574,3 )	( 2 028,7 )	( 14 059,1 )	( 3 053,7 )	( 4 808,0 )
Втрати від участі в капіталі	( 590,5 )	( 648,1 )	( 9,3 )	( 41,5 )	( 76,0 )

Інші витрати	( 53 172,3 )	( 45 272,4 )	( 91 440,1 )	( 38 331,8 )	( 51 318,0 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті		0,0	0,0	0,0	0,0
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:					
прибуток	0,0	764,1	2 678,9	2 885,1	2 820,0
збиток	( 16 246,3 )	( 0,0 )	( 0,0 )	( 0,0 )	( 0,0 )
у т.ч. прибуток від припиненої діяльності та/або прибуток від переоцінки необоротних активів та групи вибуття унаслідок припинення діяльності	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
у т.ч. збиток від припиненої діяльності та/або збиток від переоцінки необоротних активів та групи вибуття унаслідок припинення діяльності	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Податок на прибуток від звичайної діяльності	0	194,5	422,6	637,6	705
Дохід з продажу на прибуток від звичайної діяльності	0	0	0	0	0
Фінансові результати від звичайної діяльності:					
прибуток	0	569,6	2256,3	2247,5	2115
збиток	( 16246,3 )	( 0 )	( 0 )	( 0 )	( 0 )
Надзвичайні:					
доходи	0	0	0	0	0
витрати	0	0	0	0	0
Податки з надзвичайного прибутку	0	0	0	0	0
Частка меншості	0	0	0	0	0
Чистий:					
прибуток	0	569,6	2256,3	2247,5	2115
збиток	( 16246,3 )	( 0 )	( 0 )	( 0 )	( 0 )
Забезпечення матеріального заохочення	0	0	0	0	0

II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ					
Найменування показника	2018	2019	2020	2021	2022
1	3	4	5	6	7
Матеріальні затрати	27 132,0	21 447,3	19 915,7	25 428,9	61 877,0
Витрати на оплату праці	18 062,5	22 086,7	30 241,2	37 264,2	46 812,0
Відрахування на соціальні заходи	7 050,8	8 366,1	11 505,7	14 161,6	18 336,0
Амортизація	2 642,1	2 800,1	4 219,2	5 088,1	20 828,0
Інші операційні витрати	9 389,9	7 869,9	10 318,6	19 137,5	23 149,0
Разом	64 277,3	62 570,1	76 200,4	101 080,3	171 002,0
III. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ					
Назва статті	2018	2019	2020	2021	2022
1	3	4	5	6	7
Середньорічна кількість простих акцій	32 798 560,0	32 798 560,0	32 798 560,0	32 798 560,0	32 798 560,0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	32 798 560,0	32 798 560,0	32 798 560,0	32 798 560,0	32 798 560,0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	0,49534	0,01737	0,06879	0,06852	0,06448
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	0,49534	0,01737	0,06879	0,06852	0,06448
Дивіденди на одну просту акцію	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

