

Вінницький національний технічний університет  
(повне найменування вищого навчального закладу)

Факультет менеджменту та інформаційної безпеки  
(повна назва факультету )

Кафедра менеджменту, маркетингу та економіки  
(повна назва кафедри )

## **МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**«Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств виноробної промисловості (на прикладі акціонерного товариства «Коблево»)»**

Виконав: студент 2-го курсу, групи МЗД-20м  
спеціальності 073 – «Менеджмент»  
(шифр і назва напрямку підготовки, спеціальності)

Сбаіхат Абдалкарім М. Ф.  
(прізвище та ініціали)

Керівник: д.е.н., проф. каф. ММЕ

Карачина Н.П.  
(прізвище та ініціали)

«14» грудня 2021 р.

Опонент: к.е.н., проф каф. ЕПВМ

Лесько О.Й.  
(прізвище та ініціали)

«15» грудня 2021 р.

**Допущено до захисту**

Завідувач кафедри ММЕ

д.е.н., проф. Карачина Н.П.  
(прізвище та ініціали)

«16» грудня 2021 р.

Вінниця ВНТУ – 2021 рік

Вінницький національний технічний університет  
Факультет менеджменту та інформаційної безпеки  
Кафедра менеджменту, маркетингу та економіки  
Рівень вищої освіти II-й (магістерський)  
Галузь знань – 07 Управління та адміністрування  
Спеціальність – 073 – «Менеджмент»  
Освітньо-професійна програма – Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

**ЗАТВЕРДЖУЮ**  
завідувач кафедри ММЕ  
д.е.н., професор Карачина Н.П.

«28» вересня 2021 р.

## **ЗАВДАННЯ** **НА МАГІСТЕРСЬКУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Сбаїхат Абдалкарім М. Ф.  
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств виноробної промисловості (на прикладі акціонерного товариства «Коблево»)

керівник роботи Карачина Наталія Петрівна, д.е.н., професор  
затверджені наказом ВНТУ від « 16 » листопада 2021 року № 262.

2. Строк подання студентом роботи: 24 листопада 2021 р.

3. Вихідні дані до роботи: форма №1 «Баланс», форма №2 «Звіт про фінансові результати» АТ «Коблево» за 2018-2020 роки (додаток В).

4. Зміст текстової частини: теоретико-методичні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства; аналізування стану управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства виноробної промисловості АТ «Коблево»; удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю виноробного підприємства АТ «Коблево».

5. Перелік ілюстративного матеріалу: модель розвитку зовнішньоекономічної діяльності; система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні; ієрархія управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні; системний підхід до аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємств; динаміка основних показників розвитку виноградарства в Україні за категоріями господарств; сумарний обсяг імпорту та експорту продукції виноробної промисловості; аналіз та динаміка зміни абсолютних показників діяльності АТ «Коблево»; SWOT-аналіз АТ «Коблево»; аналіз абсолютних показників, які характеризують зовнішньоекономічну діяльність АТ «Коблево»; план заходів щодо удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства АТ «Коблево».

## 6. Консультанти розділів роботи:

| Розділ             | Прізвище, ініціали та посада консультанта | Підпис, дата   |                  |
|--------------------|---|----------------|------------------|
|                    |   | завдання видав | завдання прийняв |
| Спеціальна частина | Карачина Н.П.,<br>професор кафедри ММЕ    |                |                  |

7. Дата видачі завдання «28» вересня 2021 р.**КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН**

| № з/п | Назва етапів магістерської кваліфікаційної роботи  | Строк виконання етапів роботи | Примітка |
|-------|--|-------------------------------|----------|
| 1     | Формування та затвердження теми магістерської кваліфікаційної роботи (МКР)                 | Травень-червень               |          |
| 2     | Виконання спеціальної частини МКР. Перший рубіжний контроль виконання МКР (1-й розділ МКР) | Вересень                      |          |
| 3     | Виконання спеціальної частини МКР. Другий рубіжний контроль виконання МКР (2-й розділ МКР) | Вересень-жовтень              |          |
| 4     | Виконання спеціальної частини МКР. Третій рубіжний контроль виконання МКР (3-й розділ МКР) | Жовтень – грудень             |          |
| 5     | Нормоконтроль. Попередній захист МКР   | Листопад                      |          |
| 6     | Рецензування МКР   | Грудень                       |          |
| 7     | Захист МКР   | Грудень<br>(за графіком)      |          |

Студент

\_\_\_\_\_

(підпис)

Сбаіхат Абдалкарім М. Ф.

Керівник роботи

\_\_\_\_\_

(підпис)

Н.П. Карачина

## ЗМІСТ

|   |    |
|---|----|
| <b>ВСТУП</b>  | 4  |
| <b>1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ<br/>ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА</b>                                  | 7  |
| 1.1 Сутність, зміст та форми зовнішньоекономічної діяльності підприємства   | 7  |
| 1.2 Особливості та проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні  | 16 |
| 1.3 Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності   | 21 |
| 1.4 Методичні основи оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств  | 29 |
| Висновки до першого розділу   | 45 |
| <b>2 АНАЛІЗУВАННЯ СТАНУ УПРАВЛІННЯ<br/>ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА<br/>ВИНОРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ АТ «КОБЛЕВО»</b> | 46 |
| 2.1 Сучасний стан і перспективи розвитку виноробної промисловості України   | 46 |
| 2.2 Загальна характеристика та аналізування основних економічних показників розвитку АТ «Коблево»                                 | 55 |
| 2.3 Оцінювання стану та ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства                                      | 69 |
| Висновки до другого розділу   | 74 |
| <b>3 УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ<br/>ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ВИНОРОБНОГО<br/>ПІДПРИЄМСТВА АТ «КОБЛЕВО»</b>                   | 77 |
| 3.1 Формування стратегії експорту інноваційного продукту виноробного підприємства АТ «Коблево»                                    | 77 |
| 3.2 Напрями підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства АТ «Коблево»   | 80 |

|  |     |
|--|-----|
| 3.3 Розробка економіко-математичної моделі ефективності зовнішньоекономічної діяльності АТ «Коблево» | 92  |
| Висновки до третього розділу   | 96  |
| <b>ВИСНОВКИ</b>  | 98  |
| <b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b>  | 103 |
| Додаток А (обов'язковий) Протокол перевірки магістерської кваліфікаційної роботи                     | 108 |
| Додаток Б (обов'язковий) Технічне завдання   | 109 |
| Додаток В (обов'язковий) Фінансова звітність підприємства АТ «Коблево» за 2018-2020 роки             | 114 |
| Додаток Г (обов'язковий) Ілюстративний матеріал  | 127 |

## ВСТУП

*Актуальність теми.* Зовнішньоекономічна діяльність є невід'ємним елементом господарської діяльності підприємств, організацій, регіонів та України загалом. В умовах становлення ринкової економіки відбулася переоцінка принципів економічного розвитку і, як наслідок, підвищилася роль міжнародного співробітництва. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств сприяє відтворенню експортного потенціалу країни, залученню іноземних інвестицій, формуванню економіки відкритого типу. Тому сьогодні існує гостра необхідність для більшості підприємств в освоєнні підходів до управління їхньою зовнішньоекономічною діяльністю.

Проблемі розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств України присвячено достатню кількість публікацій вітчизняних науковців, що підтверджує актуальність обраної проблеми. Так, ефективність зовнішньоекономічної діяльності та її регулювання розглядали А.І. Яковлев, Д.В. Пудрик, інтеграцію підприємств на зовнішні ринки – А.С. Гальчинський, В.М. Геєць. У наукових працях Ф.Ф. Бутинця узагальнено методичні рекомендації, проведений аналіз зовнішньоекономічної діяльності, наведено приклади різноманітних господарських операцій, які відображають особливості зовнішньоекономічної діяльності. Хоча є досить велика кількість публікацій вітчизняних науковців, узагальнення проблем зовнішньоекономічної діяльності здійснено в них на макро- й мезорівні. На рівні підприємств дослідження мали один певний напрям без комплексного підходу до визначення проблем та обґрунтування перспективних напрямів їх розв'язання, що значно ускладнює розвиток конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, особливо на міжнародному ринку.

Аналізування та узагальнення наукових праць, присвячених досліджуваній темі, виявили необхідність удосконалення як теоретичних, так і практичних розробок щодо управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств.

*Мета і завдання роботи.* Метою роботи є удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств та розробка заходів щодо

забезпечення її ефективності на підприємстві виноробної промисловості АТ «Коблево».

У процесі виконання роботи необхідно розв'язати наступні завдання:

- розкрити теоретичні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств;
- визначити особливості, проблеми розвитку та систему регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні;
- проаналізувати основні методичні засади оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств;
- здійснити аналізування стану, тенденцій та перспектив розвитку виноробної промисловості;
- розкрити загальну характеристику та проаналізувати основні економічні показники розвитку АТ «Коблево»;
- провести оцінювання стану та ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства;
- розробити та обґрунтувати заходи щодо удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

*Об'єкт дослідження* – процес управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

*Предмет дослідження* – теоретико-методичні та прикладні засади управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства виноробної промисловості (на прикладі АТ «Коблево»).

*Новизна одержаних результатів.*

Основні положення магістерської кваліфікаційної роботи, що визначають її наукову новизну:

*удосконалено:*

- трактування сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства», яке розкриваємо як частину загальної діяльності підприємства, яка визначається як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій підприємства відповідно до

зовнішньоекономічних зв'язків держави, пов'язаних з виходом підприємства на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях, напрямки, форми та методи якої узагальнюються відповідно до процесу виробництва згідно із цілями та задачами підприємства щодо його функціонування та розвитку. На відміну від існуючих трактувань, таке визначення розкриває узагальнення можливих різновидів зовнішньоекономічної діяльності та множини інструментарію щодо її проведення відповідно до процесу виробництва; підкреслення мети здійснення такої діяльності згідно із цілями та задачами підприємства щодо його функціонування та розвитку;

*дістало подальший розвиток:*

- удосконалена модель забезпечення конкурентоспроможності експортної продукції, яка узагальнює чотири етапи, які орієнтуються на стабільну політику, систему цінностей, чітко вироблену стратегію з орієнтацією на маркетинг, інтереси власників, і, на відміну від розроблених положень, аналізує ретроспективу і формує перспективу, оцінюючи послідовність і пріоритетність зусиль підприємства з підвищення конкурентоспроможності.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розроблених прикладних положеннях щодо удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, а саме у створенні дочірнього підприємства «Vinesco» для виробництва екологічно чистих вин (біовино) на рівні євростандартів, оновленні та просуванні сайту (розміщення на сайті повідомлення рекламного характеру українською та англійською мовами про умови надання знижки, вбудування онлайн-калькулятора), розробці економіко-математичної моделі ефективності експортної діяльності підприємства АТ «Коблево».

*Апробація результатів магістерської кваліфікаційної роботи.* Основні положення дослідження доповідалися на Молодіжній науково-практичній інтернет-конференції студентів аспірантів та молодих науковців «Молодь в науці: дослідження, проблеми, перспективи».



# 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

## 1.1 Сутність, зміст та форми зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Зовнішньоекономічна діяльність є важливим фактором міжнародних економічних відносин, яка сприяє посиленню міжнародної конкурентоспроможності підприємств у їх боротьбі на світових ринках. Тож розширення зовнішньоекономічних зв'язків країни багато в чому визначається сталим розвитком зовнішньоекономічної діяльності окремих суб'єктів господарювання такої країни, де провідне місце відводиться виробничим підприємствам. Підґрунтям такого окреслення тематики дослідження є те, що саме ці підприємства можна розглядати як рушійну силу оновлення виробництва та нарощування конкурентоспроможності країни, а відтак і визначення можливостей здійснення поступового та безперервного економічного зростання. Таким чином, будь-які питання щодо вдосконалення організації та управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства постійно перебувають у полі зору науковців та практиків, що у підсумку і визначає актуальність обраного напрямку дослідження.

Якщо в цілому узагальнити публікації з обраного напрямку дослідження, то слід розподілити їх на дві великі групи. До однієї з таких груп можна віднести ті праці, в яких розглядаються або суцільно практичні питання здійснення зовнішньоекономічної діяльності, або аналізуються статистичні дані щодо її проведення та визначення напрямків її вдосконалення. Зокрема, до таких праць можна віднести праці О. В. Валентієвої [1], Г. В. Дурицької [2], І. Манцурова [3], в яких узагальнено питання комплексної оцінки зовнішньоекономічної діяльності підприємств, особливості її ведення, проведено аналізування статистичних індикаторів збалансованості відповідної діяльності.

До іншої групи означених праць слід віднести суцільно теоретичні дослідження, в яких розглядаються загальні засади організації та управління зовнішньоекономічною діяльністю та питання категорійного визначення окремих термінів та понять. Прикладом таких праць є дослідження В. Ващука [4], Ю. Дубинець [5], С. Каляка [6] та інших науковців.

Звісно, що різні праці дослідників висвітлюють окремі питання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, виходячи із необхідності розв'язання певних проблемних питань, які перед ними постають. Тож такі дослідження мають сенс на існування, оскільки загалом розширюють сферу уявлення щодо невирішених проблемних питань, визначають конкретні напрями щодо їх хоча б часткового усунення. Однак поряд із цим варто зауважити, що розгляд будь-якого питання певною мірою визначається теоретичними положеннями. Це пов'язано з тим, що саме теоретичні дослідження є фундаментом проведення більш ґрунтовного аналізу, який дозволяє розкрити сутність досліджуваного, зробити певні уточнення. При цьому відповідна множинність робіт може бути як ознакою багатогранності різноманітних аспектів вирішення поставленого питання, так і проблемності його розв'язання. Водночас розкрити, зрозуміти та подолати таку багатогранність або проблемність дозволяє ланцюговий розклад певної змістовної семіотики окремого поняття із сфери проблематики поставленого питання на ряд окремих понять. Тобто такий розклад можна вважати теоретичним підґрунтям розкриття та визначення поставленого питання. Це повною мірою стосується теоретичного узагальнення організації та управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, яке неможливо без остаточного розуміння насамперед поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства». З цього приводу також доцільно зауважити на міркуванні О.І.Яворського, який у своїх працях зазначав, що зовнішньоекономічна діяльність – один із самих науково і практично досліджуваних об'єктів економіки, практично – оскільки дозволяє приєднатися до світових ринкових процесів, їхніх законів, правил і норм із мінімальними помилками, теоретично –

оскільки вимагає усвідомлення тенденцій і закономірностей розвитку світової торгівлі, ролі національних держав у її розвитку [7].

Доцільно провести узагальнюючий аналіз щодо визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства» з погляду його подання різними дослідниками.

Перш за все слід зауважити, що згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» під відповідною діяльністю розуміється діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [8]. Однак подане визначення не висвітлює конкретні напрями такої діяльності. Більш того, розкриття зовнішньоекономічної діяльності визначається через поняття «господарська діяльність», під якою розуміється будь-яка діяльність, в тому числі підприємницька, пов'язана з виробництвом і обміном матеріальних та нематеріальних благ, що виступають у формі товару [8]. Втім надалі у Законі «Про зовнішньоекономічну діяльність» надаються окремі види зовнішньоекономічної діяльності, які хоча й розкривають її досить змістовно, але все одно не визначають остаточно її сутності. Такий висновок ґрунтується на тому, що досить ґрунтовно насамперед визначається перелік відповідних різновидів діяльності з погляду юридичних основ їх проведення, більшість з яких все ж таки має спільні сутнісні ознаки економічного характеру. Отже, згідно із законом, до різновидів зовнішньоекономічної діяльності відносять: експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили; надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності; наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі; міжнародні фінансові операції; кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності; спільна підприємницька діяльність; організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок,

аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів; діяльність, що побудована на формах зустрічної торгівлі; операції щодо придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку тощо [8]. Проте позитивним у визначенні, поданому відповідно до Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність», є встановлення підпорядкованості її до господарської діяльності певного суб'єкта господарювання. Тобто визначається загальне місце зовнішньоекономічної діяльності з погляду функціонування певного суб'єкта господарювання.

Приблизно однаковим за визначенням поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства» згідно із законом «Про зовнішньоекономічну діяльність» знаходимо й у підручнику за редакцією І. В. Багірової, де під зовнішньоекономічною діяльністю розуміють діяльність суб'єктів господарської діяльності України (частіше підприємств) та іноземних суб'єктів господарської діяльності (іноземних підприємств), яка базується на взаємовідносинах і здійснюється або на території України, або за її межами [9]. Втім, на відміну від поняття, поданого у Законі «Про зовнішньоекономічну діяльність», І. В. Багірова [10] зазначає, що така діяльність притаманна частіше підприємствам, а не всім суб'єктам господарювання, яким, зокрема, є й держава. До того ж І. В. Багірова підкреслює, що зовнішньоекономічна діяльність підприємства підприємств ототожнюються передусім зі здійсненням експортних та імпорتنих торговельних операцій. Тож робиться спроба відокремити найбільш суттєві різновиди такої діяльності. Однак це не зовсім правильно, оскільки кожне підприємство з погляду своєї загальної діяльності, визначеної мети господарювання може обрати будь-який різновид ведення зовнішньоекономічної діяльності.

У сучасному економічному словнику [11] та великому економічному словнику [12] визначення дефініції зовнішньоекономічна діяльність підприємства дається з погляду однієї зі сфер економічної діяльності держави, підприємства, фірми, яка тісно взаємозв'язана із зовнішньою торгівлею,

експортом, імпортом, іноземними кредитами та інвестиціями, здійсненням з іншими країнами спільних проектів. Тобто, як бачимо, у такому визначенні вже містяться конкретні напрямки здійснення означеної діяльності. Однак, незважаючи на це, відповідне розкриття поняття зовнішньоекономічна діяльність підприємства є неповним, оскільки загалом для здійснення зовнішньоекономічної діяльності також необхідно отримати ліцензії, виконувати валютні операції, проходити митні процедури, сплачувати податки тощо. Тобто вступати у відносини з державними органами управління та контролю за здійсненням зовнішньоекономічної діяльності. Отже, загалом у поданих визначеннях, на нашу думку, насамперед не охоплюються внутрішньодержавні відносини щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Приблизним за своєю сутністю є визначення зовнішньоекономічної діяльності підприємства В. М. Бурмістровим та К. В. Холодовим, які підкреслюють, що зовнішньоекономічна діяльність підприємства – це область діяльності, яка полягає у виробництві товарів та послуг, що призначені для реалізації у сфері міжнародного обміну завдяки проведенню експортних та імпортних операцій, а також у різних формах міжнародного обміну капіталом, трудовими ресурсами та об'єктами інтелектуальної власності [13].

Більш повне визначення поняття зовнішньоекономічної діяльності підприємства можна знайти у навчальному посібнику Г. М. Дроздової, де зовнішньоекономічна діяльність підприємства розглядається як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємства, пов'язаних з його виходом на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях [14]. Недоліком такого визначення є лише надмірне узагальнення різновидів ведення зовнішньоекономічної діяльності та відсутність мети здійснення такої діяльності.

Поряд із цим В. В. Покровська розглядає зовнішньоекономічну діяльність як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та

оперативно-комерційних функцій експортно-орієнтованих підприємств з урахуванням обраної економічної стратегії, форм та методів роботи на ринку іноземного партнера [15]. Суттєвим недоліком такого визначення, на наш погляд, є передусім підкреслення експортно-орієнтованих підприємств, що унеможливорює віднесення такого подання до інших підприємств, а відтак є неправильним. До того ж мотивами розвитку зовнішньоекономічної діяльності на рівні підприємства можуть бути:

- розширення ринку збуту продукції з метою максимізації прибутку та розвитку виробництва;
- закупка сировини, комплектуючих виробів, нових технологій і обладнання;
- залучення інжинірингових послуг, інвестицій для модернізації та розширення виробництва, зміцнення конкурентних позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- участь у міжнародному розподілі праці, спеціалізації і кооперуванні виробництва з метою успішного розвитку своєї економіки.

Іншу складову здійснення зовнішньоекономічної діяльності підкреслює у своєму визначенні А. В. Ковалевська [16]. Так, вона узагальнює економічну сутність зовнішньоекономічної діяльності підприємства як особливої галузі теоретичних та практичних знань, пов'язаних з організацією та технікою проведення міжнародних комерційних операцій у процесі міжнародного обміну матеріальними цінностями та послугами, яка виникає лише за умов включення іннаціонального контрагента до багатоетапного циклу процесу виробництва [16]. Однак дещо дискусійним, на нашу думку, є визначення лише умов включення іннаціонального контрагента до багатоетапного циклу процесу виробництва, оскільки в даному випадку поза межами такого визначення залишається, наприклад, зовнішньоекономічна діяльність багатьох металургійних підприємств.

Разом з цим у визначенні В. Ю. Горчакова [17] знаходимо розкриття сутності зовнішньоекономічної діяльності з погляду корпоративного

управління великої компанії. Згідно з таким поданням зовнішньоекономічної діяльності великої компанії повинна розглядатися як система, що складається з чотирьох підсистем («Введення продукції на міжнародний ринок», «Збільшення збуту нової продукції», «Збереження конкурентної переваги», «Зниження обсягу продажів»), які виділено згідно з етапами життєвого циклу виробів. Обумовлено це тим, що великі компанії в умовах конкуренції на зовнішньому ринку, як правило, ведуть бізнес за декількома профільними виробами, які знаходяться на різних етапах життєвого циклу. У зв'язку з цим зовнішньоекономічна діяльність великої компанії є диференційованою згідно з етапами життєвого циклу виробів [17]. Тож ґрунтовність відповідного подання змісту зовнішньоекономічної діяльності є підтвердженою згідно з умовами функціонування певного суб'єкта господарювання. Однак, як було зазначено вище, зовнішньоекономічна діяльність не обмежується лише зовнішньоекономічними відносинами. Для реалізації зовнішньоекономічної діяльності також потрібне здійснення організаційно-економічних функцій, що і є відсутнім у поданому В. Ю. Горчаковим визначенні. Водночас з цим, позитивним як у визначенні В. Ю. Горчакова, так у визначенні А. В. Ковалевської є узагальнення зовнішньоекономічної діяльності відповідно до процесу виробництва, що може розкривати окремі напрямки ведення відповідної діяльності.

Отже, з погляду наведеного вище, слід відмітити, що сучасне визначення поняття зовнішньоекономічної діяльності підприємства охоплює досить широке коло об'єктів і може бути загалом охарактеризована і розбита на розділи (сегменти) з використанням ряду критеріїв і аналітичних ознак. У підсумку це зумовлює також необхідність більш докладно розглянути види зовнішньоекономічної діяльності, інструменти та методи здійснення даного виду діяльності. При цьому головним є не стільки розгляд окремого із зазначених напрямків, скільки аналіз їх взаємодії щодо вдосконалення та розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Доцільністю такого узагальнення може бути збільшення кількості суб'єктів зовнішньоекономічної

діяльності, поява нових форм і методів її реалізації, а також ускладнення та динамічність проведення зовнішньоекономічних операцій.

Загалом згідно з поданим, зовнішньоекономічна діяльність підприємства включає такі різновиди діяльності: проведення організаційно-економічних операцій щодо врегулювання внутрішньодержавних відносин, зовнішня торгівля, міжнародне виробниче кооперування, міжнародне науково-технічне співробітництво, міжнародне інвестиційне співробітництво, валютно-фінансові і кредитні операції. При цьому кожний із різновидів зовнішньоекономічної діяльності здійснюється у відповідних формах. Так, формами зовнішньої торгівлі є експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт. Формами виробничої кооперації – спільне виробництво на основі спеціалізації, спільні підприємства тощо [8,9, 14]. Різновиди зовнішньоекономічної діяльності також можна узагальнити відповідно до профілю здійснення такої діяльності, за характером проведення зовнішньоторговельних операцій, належності капіталу, розподілу доходу у спільних підприємствах [13, 15].

Разом з цим невід'ємною частиною здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства є різні економічні важелі – інструменти та методи управління, які допомагають змінювати стан об'єкта, здійснювати регулювання для досягнення певних економічних результатів. У цілому такі важелі управління зовнішньоекономічної діяльності також класифікують за різними напрямками. Так, із розподілом методів зовнішньоекономічного регулювання на економічні та адміністративні, різниця між якими полягає в засобі впливу на відповідну діяльність через ринкові відносини чи адміністративні заходи, існує також інша класифікація – тарифні й нетарифні методи [9, 13, 14, 15]. У свою чергу, наприклад, нетарифні методи також можна розподілити за окремими напрямками впливу: грошово-кредитні, фінансові, валютні, податкові, інфраструктурні, інформаційні, маркетингові тощо.

Водночас поділ відповідного інструментарію щодо впливу на здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства можна подати з урахування множини діючих факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Втім



загалом доцільно визначити наявність певної множини різновидів зовнішньоекономічної діяльності та інструментарію впливу на кожний з таких різновидів, де також доцільно виділити окремо групу загального та специфічного інструментарію (окремих методів та інструментів впливу). Тож цілком правомірним постає питання щодо можливості визначення зовнішньоекономічної діяльності окремого підприємства на підставі певної процедури уніфікації такої множини її різновидів та відповідного інструментарію її здійснення.

Втім, перш ніж надати авторське визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства» слід також визначити місце такого поняття серед інших стосовно категорійного апарату, який розглядається. Насамперед це стосується поняття «зовнішньоекономічні зв'язки», яке найбільш ототожнюється з поняттям «зовнішньоекономічна діяльність підприємства». Проте варто зазначити, що це різні поняття, які є підпорядкованими між собою. Тобто зовнішньоекономічні зв'язки здійснюються на державному рівні, а зовнішньоекономічна діяльність – на рівні окремих підприємств, але у межах певних зовнішньоекономічних зв'язків.

У підсумку, вважаємо, поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства» варто подати у такий спосіб: зовнішньоекономічна діяльність підприємства – це частина його загальної діяльності, яка визначається як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємства відповідно до зовнішньоекономічних зв'язків держави, пов'язаних з виходом підприємства на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях, напрямки, форми та методи якої узагальнюються відповідно до процесу виробництва згідно із цілями та задачами підприємства щодо його функціонування та розвитку [18].

Тож новизна поданого уточнення полягає:

по-перше, у чіткому підпорядкуванні зовнішньоекономічної діяльності щодо загальної діяльності підприємства та зовнішньоекономічних зв'язків держави;

по-друге, в узагальненні можливих різновидів такої діяльності та множини інструментарію щодо її проведення відповідно до процесу виробництва;

по-третє, у підкресленні мети здійснення такої діяльності згідно із цілями та задачами підприємства щодо його функціонування та розвитку.

Таким чином, проведене дослідження дозволило розкрити сутність та зміст поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства», яке знайшло відображення у авторському його визначенні.

## 1.2 Особливості та проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності в Україні відображено на рисунку 1.1. На основі наведеної моделі розвитку зовнішньоекономічної діяльності можна сказати, що фактори зовнішньоекономічної діяльності в Україні розвивалися поступово, але в комплексі. Насьогодні усі складові моделі розвитку зовнішньоекономічної діяльності мають високий рівень розвитку, проте деякі з них ще необхідно удосконалювати, наприклад, нормативно-правове забезпечення.

Роль зовнішньоекономічної діяльності як зовнішнього фактора економічного росту в сучасних умовах постійно підвищується. Посилюється її вплив на соціально-економічний розвиток не тільки країни, але й кожного господарюючого суб'єкта. Як частина загальної структури народного господарства, зовнішньоекономічні зв'язки впливають на вдосконалення внутрішньогосподарських пропорцій та розміщення продуктивних сил.

Зростання ролі і значення зовнішньоекономічної діяльності підприємств знаходить своє відображення у збільшенні темпів росту зовнішньоторговельного обороту, розширенні та удосконаленні структури експорту, розвитку нових форм співробітництва. Важливе значення має розширення зовнішньоекономічної діяльності в обміні досвідом ведення сільськогосподарського виробництва [19].

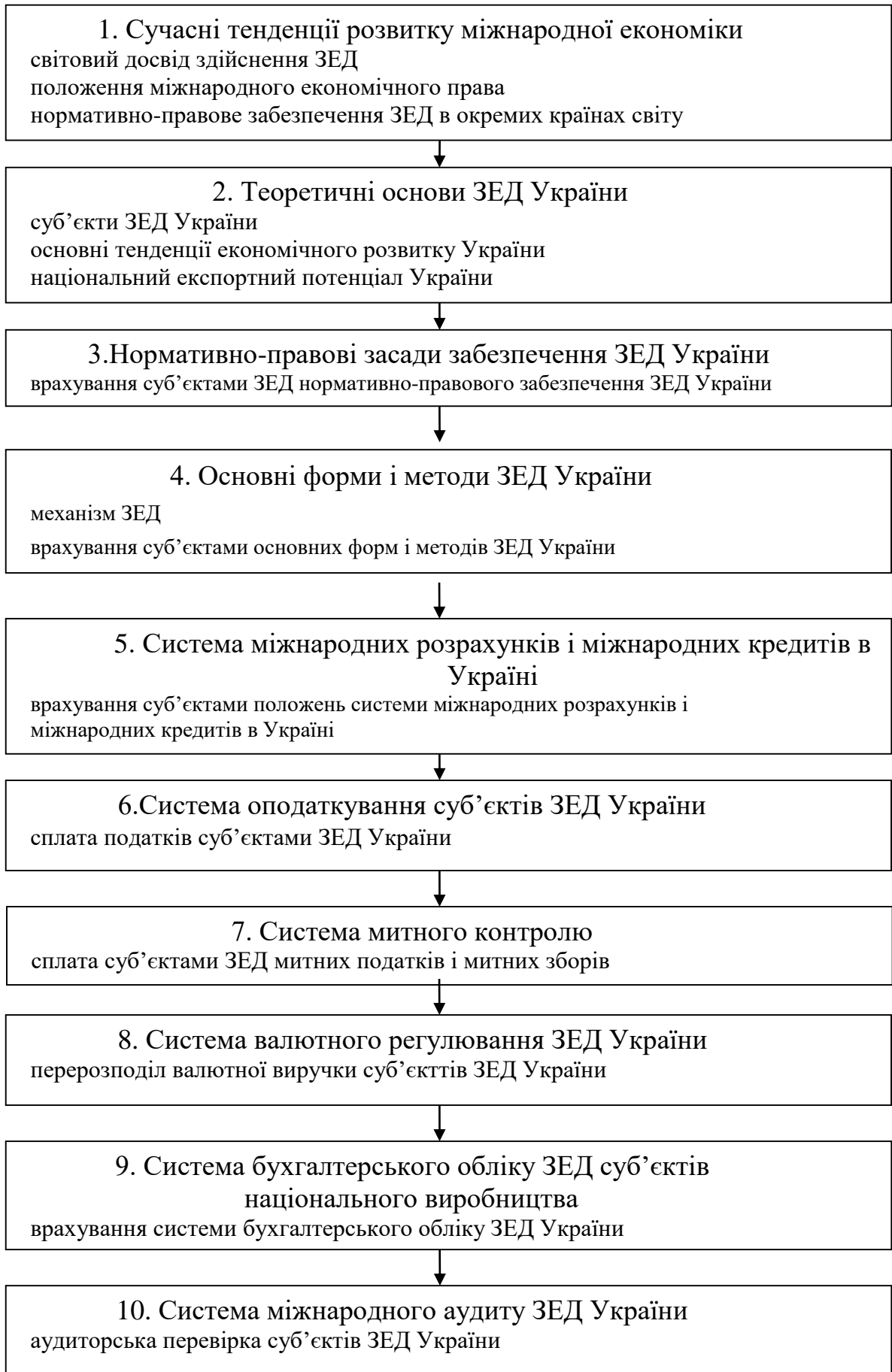


Рисунок 1.1 – Модель розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) України [20]

Всеохоплюючий процес інтеграції української економіки в економіку зарубіжних країн несе у собі ряд ризиків та перешкод для українських підприємців, за умови їх повної переорієнтації на міжнародні ринки збуту товарів та послуг. Однією з перших постає проблема низького рівня конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств, це зумовлено високим рівнем стандартів якості та інших нетарифних бар'єрів, що дозволяє забезпечити міжнародні ринки високотехнологічною продукцією, водночас ускладнюючи умови українським товаровиробникам для виходу на ринок. Саме тому більшість продукції вітчизняних підприємств має сировинний характер разом із низьким рівнем конкурентоспроможності в порівнянні з міжнародними аналогами. Така ситуація формує негативне уявлення про український підприємницький сектор у якості надійних партнерів на зовнішніх ринках.

Одним з яскравих негативних чинників, що впливає не тільки на ефективність зовнішньоекономічної діяльності, а й на усю економічну систему країни в цілому, є нестабільна політична ситуація, що супроводжується негативними соціальними явищами. До того ж впродовж останніх років спостерігається явне скорочення обсягів експорту та імпорту з боку українських підприємств. Така тенденція є негативним явищем в економіці і потребує прийняття державою низки важливих рішень задля уникнення циклічного спаду економіки. Одним із напрямів таких заходів є саме стимулювання зовнішньоекономічної діяльності, що дозволить досягти позитивної динаміки зовнішньо-торговельного балансу та укріплення національної валюти.

Принагідно зазначимо, що сукупність загрозливих чинників, що виявляються на макроекономічному рівні здійснюють прямий вплив на суб'єктів мікроекономічного рівня, зокрема на підприємства і домогосподарства [21].

Одним із таких чинників є складна ситуація на сході України, зокрема у зоні проведення АТО. Тривалі військові дії у даному регіоні спричинили непоправні наслідки в структурі промисловості нашої держави: зруйновані або

не працюють сотні підприємств, велика частина продукції яких була наукомісткою та не мала аналогів серед розвинутих європейських країн. Внаслідок цього частина іноземних партнерів втратили власні активи та майно, що розташовувалося у цій зоні. Це є однією з причин високого рівня недовіри з боку іноземних інвесторів, з приводу вкладання грошових коштів у довгострокові великі промислові проекти [22].

Іншим важливим питанням є відсутність стійкої забезпеченості в ресурсах вітчизняними підприємствами, що зумовлено, складною ситуацією в енергетичному секторі, відтоком капіталу з держави, недобросовісністю вітчизняних товаровиробників, що виявляється у низькій якості продукції та невчасності виконання умов договору. Це породжує ще більшу недовіру до українських підприємницьких структур серед зарубіжних партнерів.

Слід зазначити, що рівень розвитку матеріально-технічної бази українських підприємств залишається на низькому рівні: більша частина виробничих фондів зношена морально і фізично.

Однією з причин падіння активності вітчизняних підприємств у своїй зовнішньоекономічній діяльності є недосконалість державного регулювання цієї сфери економічних відносин, що подекуди відлякує українських підприємців, котрі бажають вийти на міжнародний ринок. Це виявляється у високому рівні бюрократії та відсутності зручної державної системи електронного документообігу.

Окрім того, непрофесійна політика Національного Банку з приводу підтримки курсу національної валюти, спричиняє появу негативних курсових різниць та втрату іноземними інвесторами частини власних грошових коштів, внаслідок девальвації гривні [23]. До того ж, ряд обмежень, введених Національним банком України, призвів до «розростання» тіньового сектору економіки [22]. Така ситуація тільки ускладнює пошук українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності партнерів на міжнародних ринках.

Негативний вплив кожного з перерахованих вище факторів поглиблюється за рахунок корупційної складової, котра пронизує увесь державний апарат.

Існуючий механізм корупції ускладнює ведення зовнішньоекономічної діяльності не лише вітчизняним підприємцям, а й зменшує довіру з боку іноземних інвесторів.

Перераховані вище фактори пояснюють високий рівень недовіри до українських підприємств з боку зарубіжних партнерів. За таких умов саме підприємницьке середовище, з фінансово-економічної точки зору стає небезпечним для іноземного інвестора або партнера. Відсутність необхідних економічних реформ, низький рівень інвестиційної привабливості та складна криміногенна ситуація лише ускладнюють непростий процес активізації зовнішньоекономічної діяльності серед вітчизняних підприємців.

Існуючі макроекономічні проблеми держави призводять до ряду негативних наслідків, пов'язаних з вітчизняними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності:

- валютна виручка отримана суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності часто залишається на банківських рахунках дочірніх компаній за кордоном, відсутні стимули до її ввозу на територію України [23];
- розширення тіньового підприємницького сектору;
- закриття виробництв наближених до зони ведення бойових дій;
- перенесення вітчизняними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності власного виробництва закордон, через політичну та соціальну нестабільність в державі.

Наведені причини стримування розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств України вимагають проведення в економіці держави прогресивних інноваційних заходів, які б дали змогу вийти на новий рівень розвитку міжнародного співробітництва. До них можна віднести:

1. Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Насамперед необхідно визначити найбільш привабливі країни для експорту товарів. Підприємству, яке вирішило вийти на міжнародний ринок, необхідно врахувати обмеження та правила входження на ринок конкретної країни.

2. Підвищення конкурентоспроможності за рахунок вкладення власних коштів у розвиток та впровадження передових технологій у виробництво, а також використання міжнародних стандартів якості ISO. Також важливо зазначити, що необхідно вдосконалювати системи якості підприємства на засадах концепцій загального управління якістю (TQM), якими передбачено безперервне вдосконалення організації, поліпшення якості продукції і задоволення потреб усіх зацікавлених сторін.

3. Зменшення впливу бюрократичної тяганини, тобто можливість вирішення всіх розбіжностей з міністерствами дистанційно. Також необхідно вдосконалити податкову, валютну та кредитну політику України.

4. Впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій, підвищення рівня механізації та автоматизації виробництва, залучення до управління підприємствами висококваліфікованих фахівців із відповідно високим розміром заробітної плати.

5. Налагодження ділових стосунків з передовими країнами світу, такими як США, Китай, Японія.

7. Підтримка вітчизняного товаровиробника. Впровадження запропонованих заходів дасть змогу розширити ринки збуту товарів чи вийти на принципово нові ринки, розширити наявний асортимент товарів, запозичувати досвід ведення бізнесу у зарубіжних підприємств [21].

### 1.3 Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Одним з невід'ємних процесів здійснення зовнішньоекономічної діяльності є її регулювання. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності являє собою систему заходів законодавчого і контролюючого характеру, покликаних удосконалювати зовнішньоекономічну діяльність в інтересах національної економіки [24].

Метою регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

- забезпечення збалансованості економіки та рівноваги стосовно внутрішнього ринку України;
- стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, в тому числі зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці.

Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні відображена на рисунку 1.2.

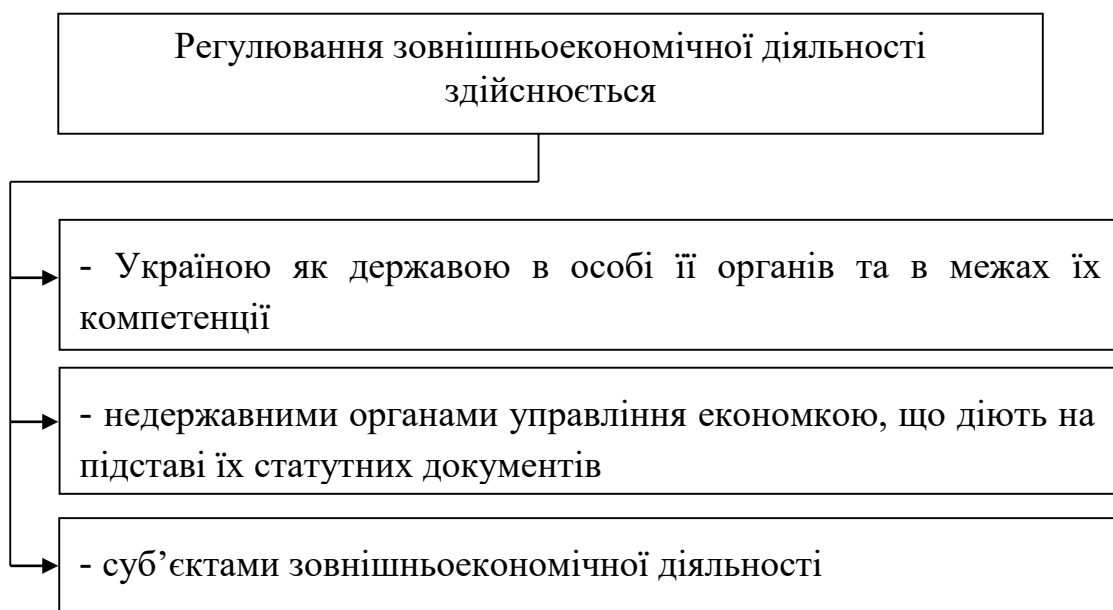


Рисунок 1.2 – Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні [20]

Принципи, режими, інструменти, правові та програмно-координаційні форми здійснення зовнішньоекономічної діяльності, складають механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Усі складові цього механізму діють як одна система, з метою забезпечення ефективного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється, як на макро-, мезо- так і на мікрорівнях (рис. 1.3).



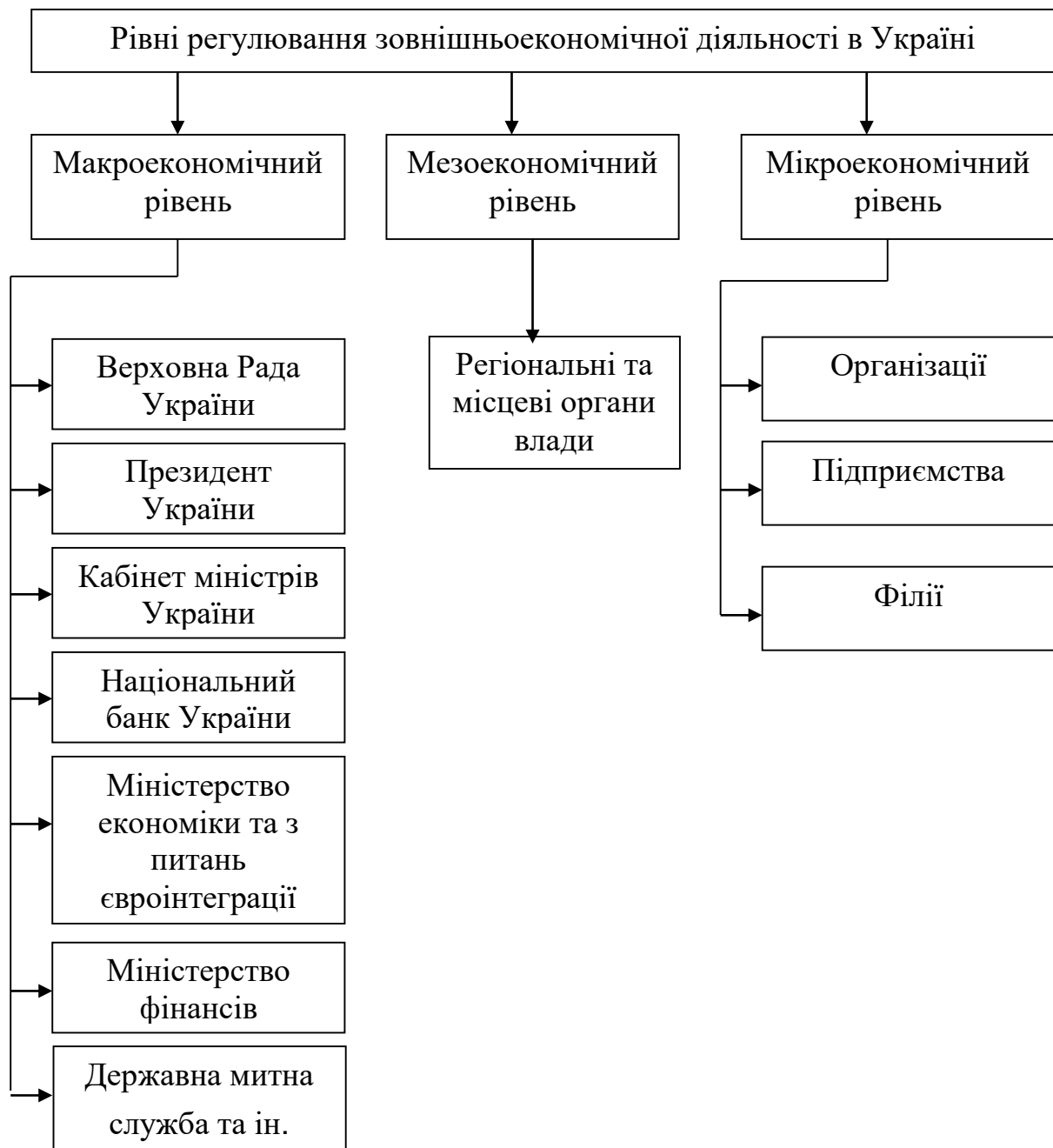


Рисунок 1.3 – Ієрархія управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні

Головними завданнями регулювання зовнішньоекономічної діяльності на мезоекономічному рівні є:

- забезпечення реалізації на території області та району державної політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності;
- сприяння виконанню зобов'язань за міжнародними договорами;

- сприяння розвитку міжнародного співробітництва;
- сприяння активізації виходу на зовнішній ринок підприємств області та району.

Україна самостійно формує систему та структуру державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на її території. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності має забезпечувати: захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; створення однакових можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності розвивати підприємницьку діяльність з всіма видами не залежно від форми власності та всі напрямки використання доходів, здійснення інвестицій; заохочення конкуренції та ліквідацію монополізму у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Недержавне регулювання зовнішньоекономічної діяльності відрізняється від державного тим, що здійснює опосередкований вплив на регламентацію зовнішньоекономічної діяльності України. Розвитку й регулюванню зовнішньоекономічною діяльністю сприяють різноманітні недержавні і напівдержавні організації. Це торгово-промислові палати, союзи підприємців, об'єднання експортерів, імпортерів, інвестиційні фонди, міжнародні біржі, міжнародні господарські товариства, міжнародні організації і т.д.

Держава та її органи не мають права безпосередньо втручатися у зовнішньоекономічній діяльності суб'єктів цієї діяльності, за винятком випадків, коли таке втручання здійснюється відповідно до законодавства України. Принципова структура органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності приблизно однакова як для розвинених країн, так і для інших груп країн і містить такі інституції, як показано у табл. 1.1.

Найвищим органом, що здійснює державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності є Верховна Рада України, в обов'язки якої входить прийняття, зміна та скасування законів щодо зовнішньоекономічної діяльності, затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної політики,

укладання міжнародних договорів України, встановлення спеціальних режимів зовнішньоекономічної діяльності на території України.

Таблиця 1.1 – Система органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [25]

| Принципова система органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності | Система органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні  |
|---|---|
| 1   | 2   |
| Парламент країни  | Верховна Рада України   |
| Кабінет міністрів   | Кабінет Міністрів України   |
| Профільні міністерства  | Міністерство економіки України.<br>Міністерство закордонних справ України   |
| Центральний банк країни   | Національний банк України   |
| Митні органи  | Державна митна служба України   |
| Відповідні державні комітети (державні служби) та відомства                       | Антимонопольний комітет України.<br>Державна служба експортного контролю України<br>Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі   |
| Органи місцевого управління зовнішньоекономічною діяльністю                       | Місцеві ради народних депутатів України та їх виконавчі і розпорядчі органи, територіальні підрозділи (відділення) органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України |

Основними функціями Кабінету Міністрів України щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності є: вживає заходів до здійснення зовнішньоекономічної політики України відповідно до законів, здійснює координацію міністерств, державних комітетів по регулюванню зовнішньоекономічної діяльності, проводить переговори і укладає міжурядові договори, приймає нормативні акти управління з питань зовнішньоекономічної діяльності.

Основна суть регулювання зовнішньоекономічної діяльності Національним банком України полягає в тому, що він представляє інтереси України у відносинах з центральними банками інших держав, регулює курс національної валюти, виступає гарантом кредитів, що надаються суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності іноземними банками, фінансовими та іншими міжнародними організаціями.

До заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні Міністерством економіки України відносяться забезпечення проведення єдиної зовнішньоекономічної політики при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності виходу на зовнішній ринок, здійснює контроль за виконанням усіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності чинних законів, здійснює заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, реєстрацію учасників зовнішньоекономічної діяльності, проводить антидемпінгові, антисубсидійні та спеціальні розслідування у порядку визначеному законами України [26].

Державна митна служба України здійснює митний контроль в Україні відповідно до чинного законодавства. До основних завдань митної служби належать: виконання і контроль за дотриманням законодавства; захист економічних інтересів України; забезпеченні виконання зобов'язань передбачених міжнародними договорами України з питань митної справи; застосування відповідних заходів тарифного і нетарифного регулювання при переміщенні товарів через митний кордон; боротьба з контрабандою і порушенням митних правил; ведення митної статистики.

Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі здійснює оперативне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні, приймає рішення про порушення та проведення антидемпінгових чи спеціальних розслідувань та вживання відповідних заходів.

Окрім вище перерахованих органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюють й інші міністерства і державні структури, наприклад, Міністерство фінансів, Міністерство сільського господарства, Міністерство оборони (якщо країна приймає участь в експортно-

імпортних поставках зброї), а також ті чи інші органи місцевого (регіонального) управління зовнішньоекономічної діяльності.

Одним з аспектів державного регулювання зовнішньоекономічною діяльністю є захист вітчизняних виробників, з цією метою використовуються відповідні інструменти державного регулювання.

До інструментів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності відносяться [27]:

- закони України;
- акти передбачені в законах України, тарифного і не тарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції;
- економічні заходи оперативного регулювання в межах законів України (наприклад, валютно-кредитне, фінансове регулювання);
- рішення недержавних органів управління економікою, які приймаються в межах законів України;
- угоди, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та інші міжнародні угоди.

Нормативно-правове забезпечення зовнішньоекономічних відносин охоплює значну кількість міжнародних-правових та національних джерел.

Міжнародні договори й угоди, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є невід'ємною частиною національного законодавства, не втрачаючи свого міжнародного характеру. Серед них слід назвати Конвенцію ООН «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів»(Відень, 1980 р.), «Інкотермс-2000», Конвенцію «Про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів» (Нью-Йорк, 1974 р., з Віденським протоколом 1980р.), Конвенцію про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень (Нью-Йорк, 19895р.), Європейську Конвенцію про зовнішньоторговельний арбітраж (Женева,1961 р.), Угоду СНД «Про порядок вирішення спорів, пов'язаних із здійсненням господарської діяльності».

Взагалі, попри існування нормативно-правових актів, законів, положень щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності, сьогодні враховуючи

інтеграційні процеси країни, все ж таки необхідно ще вдосконалювати законодавчу базу щодо зовнішньоекономічної діяльності.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності базується на основних правилах. Ці правила можуть бути декларовані в спеціальних документах або бути своєрідною традицією, нормою, принципом, звичаєм. Частіше за все має місце поєднання і того, й іншого. Можна виділити три рівні принципів зовнішньоекономічної діяльності: загальні, специфічні та національні.

Як визначає Кириченко О.А., загальні принципи зовнішньоекономічної діяльності – це невелика кількість загальновизнаних у всьому світі правил, що стали своєрідними загальновідомими аксіомами, яких дотримуються всі учасники міжнародних ділових операцій [28].

До загальновідомих принципів зовнішньоекономічної діяльності відносяться принципи: науковості, системності, взаємовигідності [28].

Принцип науковості полягає зовнішньоекономічної діяльності означає насамперед розвиток цієї діяльності відповідно до об'єктивних економічних законів. Дотримання цього принципу на практиці управління міжнародними діловими операціями передбачає виявлення організацією попиту і пропозиції на її продукцію за кордоном, рівня цін, співвідношення їх із витратами в країні-експортерів. Особливо важливе значення має цей принцип у здійсненні міжнародних фінансових розрахунків, за яких потрібно спиратися на зміни валютних ресурсів.

Принцип системності зовнішньоекономічної діяльності означає насамперед, що між окремими її складовими спостерігаються тісні взаємозв'язки. Зовнішньоекономічна діяльність є лише частиною господарської діяльності компанії, і якщо внутрішньо національний бізнес організований недостатньо продуктивно, це загрожує і міжнародним операціям. Цей принцип також включає взаємозв'язок міжнародних операцій певної компанії з міжнародним бізнесом в цілому.

Принцип взаємовигідності зовнішньоекономічної діяльності полягає в отриманні прибутку кожним з партнерів при здійсненні зовнішньоекономічних

операцій. Для дотримання цього принципу необхідний ретельний аналіз і врахування, розмежування різноманітних потоків прибутків і витрат.

Національний режим регулювання зовнішньоекономічної діяльності передбачає, що до іноземних суб'єктів при здійсненні ними зовнішньоекономічних операцій на території нашої держави застосовується відповідне національне законодавство у повному обсязі.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності на всіх рівнях управління є важливим аспектом. Адже при стимулюванні її розвитку з боку держави, та регіональних органів управління можна підвищити ефективність здійснення зовнішньоекономічної діяльності не тільки на рівні підприємств, районів, а й на рівні держави.

#### 1.4 Методичні основи оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Ситуація, яка склалася сьогодні в Україні, призвела до зниження платоспроможного попиту на продукцію вітчизняних товаровиробників на внутрішньому ринку. Це сприяє вивезенню виробленої українськими підприємствами продукцію на зовнішній ринок, де більший об'єм попиту та відносно високий рівень цін. Як наслідок, фінансовий стан підприємств прямо пропорційно залежить від ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності. В цих умовах аналіз стану зовнішньої торгівлі стає одним з основних інструментів управління економічною стабільністю підприємства, який дозволяє на ранніх стадіях виявити негативний вплив того чи іншого фактору на його діяльність і почати негайну роботу щодо ліквідації негативних факторів. Результатом аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності має стати виявлення негативних тенденцій та розробка відповідних заходів щодо їхнього усунення.

Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності має важливе значення для оцінки поточного економічного стану підприємства, перспектив його розвитку і попередження фінансових втрат. Він є невід'ємною та

визначальною частиною загального аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Комплексний аналіз суб'єкта господарювання, який здійснює зовнішньоекономічну діяльність, передбачає таке:

- а) дослідження стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства у цілому та його підрозділів;
- б) з'ясування рівня міжнародної конкурентоспроможності товарів, що експортуються;
- в) виявлення можливих резервів підвищення результативності зовнішньоекономічної діяльності;
- г) постановку проблеми щодо стратегії і тактики поведінки на зовнішньому ринку та розробку заходів з реалізації поставлених завдань.

Шкурупій О. В. насамперед передбачає наступну методику аналізу ефективності зовнішньоекономічних операцій [25]:

- а) загальний аналіз дохідності підприємства за рахунок зовнішньоекономічної діяльності;
- б) аналіз виконання зобов'язань за зовнішньоекономічними операціями;
- в) аналіз ефективності віддачі на кошти, вкладені в експортні операції;
- г) аналіз ефективності імпорتنих операцій, зокрема, у випадку їх здійснення на умовах використання кредиту.

Основні положення методики аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності на рівні суб'єктів господарювання аналогічні методичним підходам, що застосовуються для відповідного аналізу на макrorівні. Способом визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності є обчислення різних показників економічної ефективності на основі зіставлення досягнутих економічних результатів із витратами ресурсів на їх досягнення.

В сучасних умовах поняття ефективності зовнішньоекономічної діяльності має комплексний і багатоаспектний характер. Воно може виражатись за допомогою різноманітних економічних показників, більшість яких демонструє переваги розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. При цьому варто враховувати те, що зовнішньоекономічні зв'язки сприяють забезпеченню оптимальних розмірів виробництва окремих видів товарів, упровадженню світових досягнень в області науки і техніки, отриманню



необхідної сировини і матеріалів, розширенню номенклатури продукції, яка реалізується на внутрішніх ринках тощо.

При визначенні ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств застосовують системний підхід, який надає можливість здійснити комплексний аналіз будь-якого виду зовнішньоекономічної операції (рис. 1.4).



Рисунок 1.4 – Системний підхід до аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Однак невирішеним залишається питання формування моделі розробки стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства на засадах створення системи збалансованих показників та комплексної оцінки економічної

ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства для довгострокового розвитку у сфері міжнародного бізнесу [29].

Концепція збалансованої системи показників (ЗСП) була розроблена Робертом С. Капланом [30]. Стосовно зовнішньоекономічної діяльності підприємства схематично цю систему можна представити наступним чином (рис. 1.5).

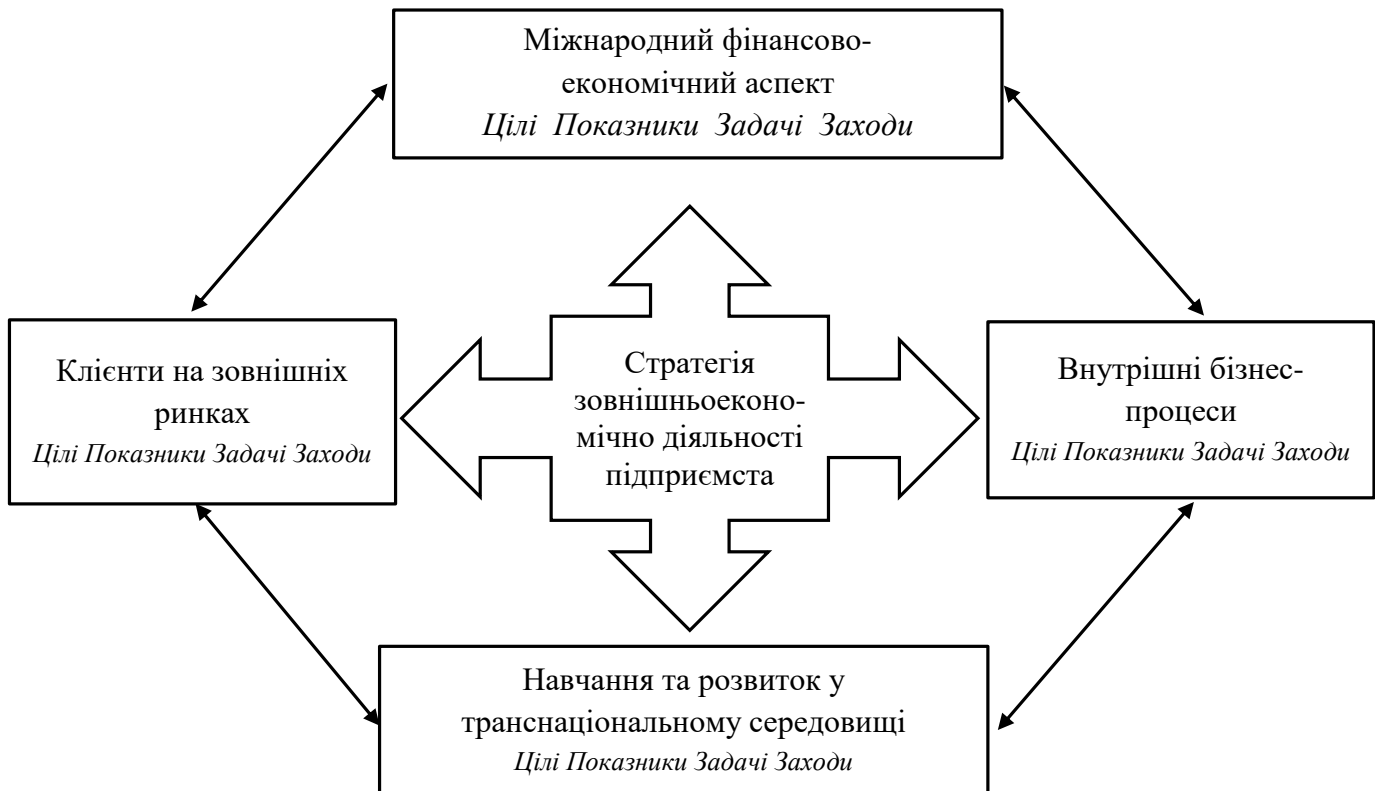


Рисунок 1.5 – Впровадження збалансованої системи показників у формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Треба згрупувати всі показники діяльності підприємства за їх функціональною належністю, визначити цілі та завдання кожного підрозділу та низку заходів, необхідних для досягнення основної мети.

Цю систему можна застосовувати для комплексного аналізу та контролінгу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Так, до фінансово-економічних чинників можна віднести ефективність зовнішньоекономічної діяльності, собівартість реалізованої продукції, рентабельність продажів на зовнішньому ринку, прибуток від

зовнішньоекономічної діяльності, транспортні, податкові та митні платежі, способи платежів та форми розрахунків за експортно-імпортними операціями.

Клієнтський аспект на зовнішніх ринках передбачає такі показники, як доля ринку та доля споживача, розширення та збереження клієнтської бази, ступінь задоволення потреб споживача.

Внутрішні бізнес-процеси суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності потребують зниження затрат, збільшення прибутку, удосконалення інноваційного та операційного процесів на підприємстві.

Навчання та розвиток у транснаціональному середовищі – створення необхідної інфраструктури, яка здатна забезпечити досягнення цілей трьох інших аспектів. В цьому напрямку треба, перш за все, приділити увагу можливостям робітників та можливостям наявних інформаційних систем.

Одним із засобів досягнення основної мети – економічного зростання підприємства в довгостроковій перспективі – є підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку потрібна стратегія зовнішньоекономічної діяльності. Для розробки стратегії необхідний комплексний аналіз діяльності підприємства. По-перше, треба провести комплексний аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності на засадах фінансово-економічного аналізу та складання матриці SWOT та згрупувати економічні показники в збалансованій системі показників, що чітко виявить внутрішні можливості підприємства.

По-друге, необхідно провести аналіз зовнішнього середовища, який включає в себе оцінку постачальників, конкурентів та споживачів, а також аналіз пропонованих підприємством та конкурентами товарів з метою виявлення стадії життєвого циклу товару та можливості його заміни. Цей аналіз проводиться на засадах складання карти стратегічних груп для визначення положення підприємства серед конкурентів та напрямку його розвитку в наявному конкурентному середовищі.

По-третє, для визначення ринку привабливості зовнішньоекономічної діяльності підприємства доцільно провести матричний аналіз. При проведенні матричного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства найчастіше використовуються такі матриці: матриця BCG – аналіз темпів зростання та частки ринку; матриця GE – аналіз порівняльної привабливості ринку та конкурентоспроможності; матриця ADL – аналіз життєвого циклу галузі та відносного положення на ринку; матриця Shell/DPM – аналіз привабливості ресурсоємної галузі залежно від конкурентоспроможності.

З метою оцінки власних потенційних можливостей в конкурентній боротьбі на зовнішньому ринку і розробки заходів підвищення конкурентоспроможності та забезпечення максимального прибутку, підприємству-експортеру необхідно проводити комплексний економічний аналіз виробничо-господарської діяльності в цілому і зовнішньоекономічної діяльності зокрема.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства повинен містити в собі наступні складові [31]:

1. Оцінка рівня і якості виконання підприємством зобов'язань по контрактах з іноземними партнерами, дослідження ефективності, переваг і недоліків укладання контрактів і договорів.

2. Аналіз конкурентоспроможності підприємства та конкурентоспроможності продукції і ринку збуту в зовнішньоекономічній діяльності.

3. Аналіз динаміки (розвитку) зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

4. Вивчення раціональності використання ресурсів з метою усунення небажаних відхилень від намічених завдань.

5. Аналітична оцінка виконання угод і виробничо-фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності. Виявлення чинників, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники роботи підприємства.

6. Оцінка результатів господарської діяльності за попередні та поточний роки.

7. Аналіз фінансового стану підприємства.

В будь-якому випадку головна мета такого аналізу – підвищення ефективності функціонування даного суб'єкту господарювання і пошук резервів такого зростання. Після проведення аналізу економічної діяльності підприємства складається список стратегічних альтернатив, тобто система стратегій із розрахунком вірогідності їх запровадження щодо досягнення загальної мети.

Таким чином, використання збалансованої системи показників у сфері стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства дозволяє удосконалити систему прийняття стратегічних та тактичних рішень, оптимізувати використання обмежених внутрішніх резервів розвитку підприємства щодо подальшого розвитку конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

Теоретичною основою для оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності є класичні теорії зовнішньої торгівлі А. Сміта та Д. Рікардо.

Для здійснення економічного аналізу потрібно обрати критерій ефективності. Критерій – це головна ознака, що відрізняє його від інших класифікаційних одиниць. На основі такої ознаки здійснюють кількісну оцінку ефективності виробництва. Згідно з цим визначенням обраний критерій має відповідати принципам побудови показників ефективності, а також всебічно відтворювати її економічну сутність [32].

У зовнішньоекономічній діяльності ефективність проявляється у максимізації прибутку при мінімальних витратах, пов'язаних із здійсненням зовнішньоекономічних операцій.

Економічне обґрунтування діяльності підприємств, у тому числі й тих його напрямків, які пов'язані з зовнішньоекономічною сферою господарювання, здійснюється на підставі аналізу показників ефективності. Визначення ефективності цих операцій зумовлює ступінь зацікавленості підприємства при

виході на світовий ринок, що дає змогу обґрунтувати окремі пропозиції щодо закупівлі та продажу певних товарів.

Багрова І.В. [33] розглядає такі показники економічної ефективності, як:

1) показники ефекту, що визначаються як абсолютні значення і відтворюються в грошових одиницях як різниця між результатами діяльності та витратами на її здійснення;

2) показники ефективності, що визначаються як співвідношення прибутку від діяльності підприємства до витрат на її здійснення і відтворюються відносними величинами (відсотками, частками одиниці).

Козак Ю.Г. [34] пропонує показники зовнішньоекономічної діяльності підприємства поділити на чотири групи:

1) абсолютні показники (обсяг експорту (імпорту); обсяг накладних витрат на експорт (імпорт); середній залишок коштів; кількість, сума отриманих рекламаций; кількість задоволених рекламаций; обсяг експорту нових товарів);

2) відносні показники (індекси динаміки; коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту; середня тривалість обороту експортно-імпоротної операцій; коефіцієнт віддачі коштів від експортно-імпортних операцій);

3) показники структури (товарна структура експорту, імпорту; географічна структура експорту, імпорту; структура накладних витрат);

4) показники ефективності (ефекту) (валютна ефективність експорту, імпорту; ефективність експорту, імпорту; рентабельність експорту, імпорту; економічний ефект експорту, імпорту; ефективність реалізації (придбання) продукції).

Прямий ефект виникає в результаті економії національних витрат на виробництво експортної продукції, коли ці витрати нижчі за світові, та економії від імпорту, якщо витрати на імпорт менші, ніж могли б бути за умов власного виробництва аналогічної продукції.

Непрямий ефект виявляється в позитивному впливі зовнішньоекономічної діяльності на економічний розвиток країни, а саме: прогресивних структурних зрушеннях, підвищенні рівня технічного забезпечення виробництва та промислового потенціалу. Враховуючи специфіку прояву непрямого ефекту, безпосередньо кількісно його оцінити важко. Але прямий ефект від зовнішньоекономічних операцій методично оцінити можливо [34]. Зовнішньоекономічна діяльність є важливою і невід'ємною сферою господарської діяльності підприємств і всіх учасників ринкових відносин. Її розвиток є пріоритетним для нашої країни.

Слід зазначити, що в даний час відсутня єдина методика визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Остання оцінюється на рівні окремих підприємств шляхом зіставлення витрат і результатів. Що ж до макрорівня, то розрахунки ефективності зовнішньої торгівлі базуються на міркуваннях про перевагу експорту готової продукції в порівнянні із сировинною.

Тому доцільно розглянути показники ефективності на мікрорівні за методикою Дроздової Г.М. [18]. Автор пропонує визначення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності саме підприємства.

Ефективність експорту підприємств розраховується за формулою:

$$E_{ef.e.} = \frac{ЧВ}{ОП}, \quad (1.1)$$

де ЧВ – чистий виторг в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки;

ОП – обсяг продажу за експортом.

Чистий виторг в іноземній валюті за реалізований товар визначимо за формулою:

$$ЧВ = (ВВ * K_p) - Д_e - МП, \quad (1.2)$$

де  $VV$  – валютний виторг за експортний товар;

$K_p$  – діючий ринковий курс іноземної валюти до гривні;

$D_v$  – додаткові витрати всередині країни, пов'язані з експортом товару;

МП – митні платежі.

Показник ефективності експорту свідчить, наскільки ефективно підприємство проводить свою зовнішньоекономічну діяльність, а також частку виторгу в загальному обсязі експорту підприємства [33].

Рентабельність експорту розраховується за формулою:

$$P_e = \frac{ЧВ}{ПВ} * 100\% , \quad (1.3)$$

де  $ПВ$  – повні витрати підприємства на експорт продукції.

Цей показник демонструє суму інвалютного доходу від реалізацій експортних товарів, що припадає на кожну витрачену фірмою гривню.

Розглянемо економічний ефект експорту, який розраховується за формулою:

$$E_e = ЧВ + V_{on} - ПВ , \quad (1.4)$$

де  $V_{on}$  – виторг у гривнях від обов'язкового продажу частки валюти держави.

Розглянемо показник економічної (абсолютної) ефективності імпорту:

$$E_{efi.} = \frac{Ц_{i.v.p.}}{V_i} , \quad (1.5)$$

де  $Ц_{i.v.p.}$  – вартість імпортової продукції на внутрішньому ринку, грн.;

$V_i$  – витрати на придбання імпортової продукції, грн.

Витрати на придбання імпортової продукції, розраховуються за формулою:



$$B_i = B_M + M + A + ПДВ + M_3 + D_i + ПДВ_{\partial}, \quad (1.6)$$

де  $B_M$  – митна вартість товару;

$M$  – імпортне мито;

$A$  – сума акцизного збору;

ПДВ – податок на додану вартість;

$M_3$  – митні збори;

$D_i$  – додаткові витрати імпортера;

ПДВ<sub>д</sub> – податки на додану вартість щодо додаткових витрат імпортера.

Чим більший цей показник за одиницю, тим ефективнішою буде імпортна діяльність для підприємства.

Економічний ефект імпорту розраховується за такою формулою:

$$E_i = C_{pi} - B_i, \quad (1.7)$$

де  $C_{pi}$  – ціна реалізації імпортних товарів на внутрішньому ринку, грн.

Цей показник характеризує прибуток від реалізації імпортних товарів.

Рентабельність імпорту розраховується наступним чином:

$$P_i = \frac{E_i}{B_i}. \quad (1.8)$$

Розглянемо ефективність експорту за Данильченком Є. П., Островським І. А., Шекшуєвим О. А. [35], що в загальному вигляді має таке вираження:

$$E = \left( \frac{C_e}{C_{oe}} \right) \geq 1, \quad (1.9)$$

де  $C_e$  – чистий гривневий еквівалент валютної виручки за товар, що експортується, за відрахуванням додаткових витрат, які пов'язані з оформленням експортної операції;

$C_{eo}$  – оптова внутрішня гривнева ціна товару без ПДВ і акцизного збору.

Наведемо формулу чистого гривневого еквіваленту валютної виручки за товар:

$$C_e = BB * K - D_e - M_e , \quad (1.10)$$

де  $BB$  – валютна виручка за реалізацію даного товару;

$K$  – курс валют;

$D_e$  – додаткові витрати;

$M_e$  – митні платежі за експорт.

Рентабельність експорту визначається за формулою:

$$P_e = \left( \frac{C_e}{C_e} \right) * 100\% , \quad (1.11)$$

де  $C_e$  – повна собівартість експорту.

Методика визначення ефективності імпорту залежить від мети імпортування і має два підходи.

Перший підхід характерний для ситуації купівлі товару виробничого призначення іноземного походження як альтернативи закупці на внутрішньому ринку. У даному разі імпортер порівнює власні зовнішньоторговельні витрати з внутрішньою оптовою ціною аналогічного товару. Ефективність імпортової операції визначається так [36]:

$$E_i = \frac{C_{oi}}{C_i} , \quad (1.12)$$

де  $C_{oi}$  – оптова ціна на внутрішньому ринку;

$C_i$  – грошові витрати імпортера на закупку даного товару з урахуванням митних та інших витрат на легалізації зовнішньоторговельної операції.

Імпорт є ефективним якщо  $E_i > 1$ .

Другий підхід використовується при імпорті товару з метою подальшого перепродажу на внутрішньому ринку. При реалізації в оптовій торгівлі імпортер отримує оптову ціну з ПДВ. Але він сплачує не повну величину, а різницю між податковим зобов'язанням і податковим кредитом, зокрема сум ПДВ, які були сплачені при митній очистці товару. Тому чиста виручка імпортера при реалізації в оптовій ланці складатиме [36]:

$$ЧВ_i = C_{oi} - ПДВ_{бюдж} . \quad (1.13)$$

Показник ефективності імпорту визначається за наступною формулою:

$$E_i = \frac{C_{oi} - ПДВ_{бюдж}}{C_i} , \quad (1.14)$$

де  $C_i$  – повні витрати на оприбуткування імпортного товару.

Зрозуміло, що операція вважається ефективною при  $E_i > 1$ .

Якщо імпортер реалізує товар через роздрібну торгівлю, то показник ефективності імпорту виглядає так:

$$E_i = \frac{C_{ri} - ПДВ_{бюдж}}{C_i} . \quad (1.15)$$

Як і раніше, ефективною є операція при  $E_i > 1$ .

При оцінці роботи підприємства по імпорту велике значення має показник ефективності імпорту –  $E_i$  що характеризує відносний рівень вигідності для підприємства операцій по імпорту товарів. Такий показник визначається за формулою згідно методики Рум'янцева А.П. [20]:

$$E_i = \frac{Ц_v * 100}{Ц_i}, \quad (1.16)$$

де  $Ц_v$  – внутрішня відпускна вартість товару (внутрішня ціна);

$Ц_i$  – імпортна фактурна вартість товару (імпортна ціна).

Ефективність імпорту визначається як співвідношення прибутку від імпорту до витрат, пов'язаних з імпортом [37]:

$$E_i = \frac{NB_i - PB_i}{PB_i} * 100, \quad (1.17)$$

де  $NB_i$  – національні витрати, пов'язані з імпортом;

$PB_i$  – реальні витрати, пов'язані з імпортом.

За методикою В.В. Козика для визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності необхідно розрахувати такі показники [27]:

1) інтегральний показник економічного ефекту ( $Eei$ ):

$$Eei = \sum_{i=1}^n Ee + \sum_{i=1}^m Ei \quad (1.18)$$

де  $Ee$  – економічний ефект від експорту;

$Ei$  – економічна ефективність від імпорту.

2) валютна ефективність імпорту ( $K_{вimt.}$ ):

$$K_{\text{вiмн}} = \frac{Z_{\text{imp}}^{\text{num}}}{B_{\text{imp}}^{\text{od}} * K_{\text{кр}}} \quad (1.19)$$

де  $Z_{\text{imp}}^{\text{num}}$  – питома вартісна оцінка імпортової продукції;

$B_{\text{imp}}^{\text{od}}$  – контрактна ціна імпортованої продукції;

$K_{\text{кр}}$  – коефіцієнт кредитного впливу.

Розглянемо показники ефективності згідно методики Рум'янцева А.П. [20].

Ефективність зовнішньоторгівельного обороту [38]:

$$E_{\text{зто}} = E_e + E_i \quad (1.20)$$

де  $E_{\text{зто}}$  – ефективність зовнішньоторгівельного обороту;

$E_e$  – ефективність експорту;

$E_i$  – ефективність імпорту.

Розглянемо показник абсолютного ефекту від експорту, який розраховується за формулою:

$$E_{\text{абс}} = V_{\text{екс}} - Z_{\text{екс}} \quad (1.21)$$

де  $V_{\text{екс}}$  – валютний виторг від експорту товару;

$Z_{\text{екс}}$  – експортні витрати.

Валютний виторг від експорту товарів розраховується за формулою:

$$V_{\text{екс}} = Q * Ц \quad (1.22)$$

де  $Q$  – обсяг експорту;

$Ц$  – експортна ціна товару.

Експортні витрати розраховуються наступним чином:

$$Z_{екс} = C + T_p, \quad (1.23)$$

де  $C$  – собівартість товару;

$T_p$  – витрати на транспортування.

Для того, щоб експорт товару був ефективний, необхідно, щоб експортний дохід перевищував експортні витрати. Однак ця умова не є достатньою. Експорт товару доцільний, якщо експортний прибуток перевищує внутрішній прибуток підприємства від продажу товару усередині країни. Внутрішній прибуток дорівнює внутрішньому доходу за винятком собівартості товару. При цьому внутрішній дохід – це виторг від продажу товару, призначеного на експорт, усередині країни [38].

Для ухвалення рішення про реалізацію товару на зовнішньому ринку, необхідно розрахувати наступний коефіцієнт:

$$K_e = \frac{B_{екс}}{Z_{екс}}, \quad (1.24)$$

де  $K_e$  – коефіцієнт ефективності експорту товару.

У даному показнику знаходить кількісне вираження величина валютного виторгу, що підприємство одержує в розрахунку на одиницю витрат при експорті. Очевидно, що якщо величина показника  $K_e > 1$ , то експорт товару економічно доцільний, а якщо  $K_e < 1$ , то експорт товару приведе не до додаткової економії, а до значних втрат.

Ми вважаємо, що найбільш оптимальним варіантом для визначення ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства є показники ефективності, які рекомендовані А.П. Румянцевим, які використаємо у другому розділі магістерської кваліфікаційної роботи.

## Висновки до першого розділу

В першому розділі магістерської кваліфікаційної було досліджено та проаналізовано сутність, зміст та форми зовнішньоекономічної діяльності. Визначили, що зовнішньоекономічна діяльність підприємства – це частина його загальної діяльності, яка визначається як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємства відповідно до зовнішньоекономічних зв'язків держави, пов'язаних з виходом підприємства на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях, напрямки, форми та методи якої узагальнюються відповідно до процесу виробництва згідно із цілями та задачами підприємства щодо його функціонування та розвитку. Новизна поданого уточнення полягає: по-перше, у чіткому підпорядкуванні зовнішньоекономічної діяльності щодо загальної діяльності підприємства та зовнішньоекономічних зв'язків держави; по-друге, в узагальненні можливих різновидів такої діяльності та множини інструментарію щодо її проведення відповідно до процесу виробництва; по-третє, у підкресленні мети здійснення такої діяльності згідно із цілями та задачами підприємства щодо його функціонування та розвитку.

Аналізування ефективності зовнішньоекономічної діяльності має важливе значення для оцінки поточного економічного стану підприємства, перспектив його розвитку і попередження фінансових втрат. Він є невід'ємною та визначальною частиною загального аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Тому було розглянуто методичні аспекти оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності, описано декілька методик проведення оцінки ефективності та вибрано найбільш доцільну методику для подальшого дослідження.

## **2 АНАЛІЗУВАННЯ СТАНУ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ВИНОРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ АТ «КОБЛЕВО»**

### **2.1 Сучасний стан і перспективи розвитку виноробної промисловості України**

Виноградарство в Україні має багатовікову історію. Найбільші площі виноградників були в 60-х роках минулого століття і склали близько 400 тис. га. Проте на сьогодні площа виноградників скоротилася майже в 5 разів і продовжує скорочуватись. На сьогодні їх площа становить близько 40 тис. га. В основному виноградники зосереджені в Одеській, Херсонській, Миколаївській, Запорізькій та Закарпатській областях. Географічно виділяється 6 основних виноробних регіонів України, 15 макрозон (винних районів) і 58 мікрозон, хоча законодавчо ці зони не закріплені. У зв'язку з останніми кліматичними змінами географія виноградарства України значно розширилась на північ і охоплює майже всю Україну. А саме збільшилася ще на 15 областей, що в майбутньому призведе до зростання площ виноградників. Це є однозначно перспективою для розвитку та дослідження цих виноградарських зон на тему, які саме сорти підходять під ці нові кліматичні умови [39].

Виноробна промисловість України представлена підприємствами первинного та вторинного виноробства. Основним видом сировини для виробництва вин є виноматеріали.

Окрім потужних винзаводів, які мають близько тисячі гектар власних виноградників, створюються малі виноробні господарства, які роблять свій внесок у розвиток культури споживання і виробництва вина в Україні шляхом виробництва авторських вин, проведення дегустацій вин, проведення винних фестивалів.

Основними сортами в Україні є Аліготе, Бастардо магарацький, Каберне Совіньйон, Мерло, Мускат, Одеський чорний, Піно, Рислінг тощо.



Аналізуючи сьгоднішній розвиток виноградарсько-виноробної галузі, необхідно зауважити, що протягом останніх 10 років внаслідок несприятливої для сільськогосподарських виробників політики держави та інших негативних чинників спостерігалось різке скорочення площ і валового виробництва винограду. При цьому, якщо площа виноградників в світі з кожним роком збільшується, то в порівнянні 2013 рік до 2020 року – в Україні площі виноградників поступово зменшувалися (табл. 2.1) [39].

Таблиця 2.1 – Динаміка основних показників розвитку виноградарства в Україні за категоріями господарств

| Показники                            | Роки  |       |       |       | у % до<br>2013 р. |
|--------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------------------|
|                                      | 2013  | 2014  | 2018  | 2020  |                   |
| Всього в Україні                     |       |       |       |       |                   |
| Площа, тис.га                        | 67,1  | 48,7  | 45,4  | 45,1  | 67,2              |
| Урожайність, тонн/га                 | 8,5   | 9,9   | 9,2   | 8,8   | 103,5             |
| Валовий збор, тис. тонн              | 575,4 | 435,6 | 386,3 | 377,8 | 65,7              |
| Сільськогосподарські підприємства    |       |       |       |       |                   |
| Площа, тис.га                        | 54,2  | 31,6  | 29,2  | 30,1  | 55,5              |
| Урожайність, тонн/га                 | 70,9  | 76,4  | 70,7  | 73,3  | 103,4             |
| Валовий збор, тис. тонн              | 384,2 | 241,0 | 206,2 | 221,0 | 57,5              |
| у тому числі фермерські господарства |       |       |       |       |                   |
| Площа, тис.га                        | 4,1   | 3,8   | 3,2   | 4,0   | 97,6              |
| Урожайність, тонн/га                 | 48,4  | 44,3  | 49,2  | 32,2  | 66,5              |
| Валовий збор, тис. тонн              | 19,5  | 17,0  | 15,5  | 13,1  | 67,2              |
| Господарства населення               |       |       |       |       |                   |
| Площа, тис.га                        | 12,9  | 12,6  | 12,6  | 12,6  | 97,7              |
| Урожайність, тонн/га                 | 148,0 | 154,2 | 142,4 | 124,4 | 84,1              |
| Валовий збор, тис. тонн              | 191,2 | 194,6 | 180,1 | 156,8 | 82,0              |

Площі, які займають виноградники на території України, не в повному обсязі характеризують обсяг фактично отриманого врожаю. Адже врожайність винограду залежить від агрокліматичних умов, рівня використання добрив, культури землеробства, інших факторів [40].

Виноградарство в Україні останнім часом зазнало значних змін. Після анексії Криму відчутно зросла частка виробництва у господарствах населення, що у 2020 р. склала 40% проти 32% у 2013 р.

Зменшилася площа виноградників у плодоносному віці – з 67,1 тис. га. до 42,7 тис. га., особливо у сільськогосподарських підприємствах – на 44,5%. Існує твердження, що однією із причин зменшення площ виноградників залишається висока трудомісткість вирощування винограду через низький рівень його механізації. Також, що скорочення площ під виноградниками пов'язане зі зростанням урожайності, проте таке твердження є досить суперечливим.

Середня урожайність винограду з 1 га. насаджень у плодоносному віці в Україні минулого року становила 88,4 ц. Урожайність винограду, яка завжди була у двічі більше і вища у господарствах населення, в порівнянні з 2013 р. зменшилась на 15,9%, натомість зросла на 3,4% у сільськогосподарських підприємствах. В свою чергу, достатньо вагомим показником ефективного вирощування винограду як сировини для подальшої переробки вважається валовий збір. У 2020 році в усіх категоріях господарств було зібрано 37,8 тис. т. винограду, що на 34% менше ніж у 2013 році [41].

Розглянемо іще один показник стану виноробної галузі України – обсяги переробки винограду на виноматеріали, які наведені в таблиці 2.2 [39].

Обсяг переробки винограду на виноматеріали в Україні суттєво збільшився, а саме на 30,8% у 2020 році порівняно з 2018 роком. Підприємства Одещини є лідерами за обсягами переробки винограду, які становлять майже 48% від загального обсягу, а підприємства Миколаївської області збільшили переробку винограду на виноматеріал практично у 1,5 рази. У підприємств Закарпатської та Херсонської областей спостерігається зниження обсягів виробництва виноматеріалів на 25,7% і 10,4% відповідно.

Таблиця 2.2 – Обсяги переробки винограду на виноматеріали за регіонами

| Регіони      | Перероблено винограду на виноматеріали, т |             | у тому числі винограду, т |                  | Середня ціна купівлі винограду, грн/т |             |
|--------------|---|-------------|---------------------------|------------------|---------------------------------------|-------------|
|              | 2020                                      | у % до 2018 | власно вирощений          | закуплений       | 2020                                  | у % до 2018 |
| Україна      | 253856,3                                  | 130,8       | 42469,7                   | 211386,6         | 5688,0                                | 84,9        |
| Закарпатська | 4915,5                                    | 74,3        | ... <sup>1</sup>          | ... <sup>1</sup> | 6805,5                                | 264,8       |
| Миколаївська | 101772,5                                  | 229,4       | 6473,0                    | 95299,5          | 4341,0                                | 69,3        |
| Одеська      | 121448,8                                  | 106,4       | 28447,1                   | 93001,7          | 6002,5                                | 98,7        |
| Херсонська   | 25719,5                                   | 89,4        | ... <sup>1</sup>          | ... <sup>1</sup> | 10820,5                               | 100,5       |

Примітка: <sup>1</sup> Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації.

Вітчизняні винороби відчують проблеми, пов'язані з ресурсним забезпеченням виробництва. Основні причини скорочення площ насаджень винограду – старіння насаджень, їх висока зрідженість і відсутність у господарств коштів для їх оновлення. Що стосується урожайності, то поряд з несприятливими погодними умовами, негативно впливають, викликані нестачею у господарств коштів, порушення технологій, недостатнє застосування добрив, засобів захисту рослин від хвороб та шкідників тощо. Для подальшого існування та стабільного розвитку підприємств виноробної галузі гостро постає питання щодо розвитку власної сировинної бази, оскільки частка вирощеного винограду в Україні на переробку на виноматеріали складає всього 16,73%.

Щодо обсягу реалізації виноградних вин, то за останні роки 2019-2020 роки спостерігається зменшення на 1599,8 млн. грн. (32,97%) порівняно з 2018 роком (рис. 2.1) [42].

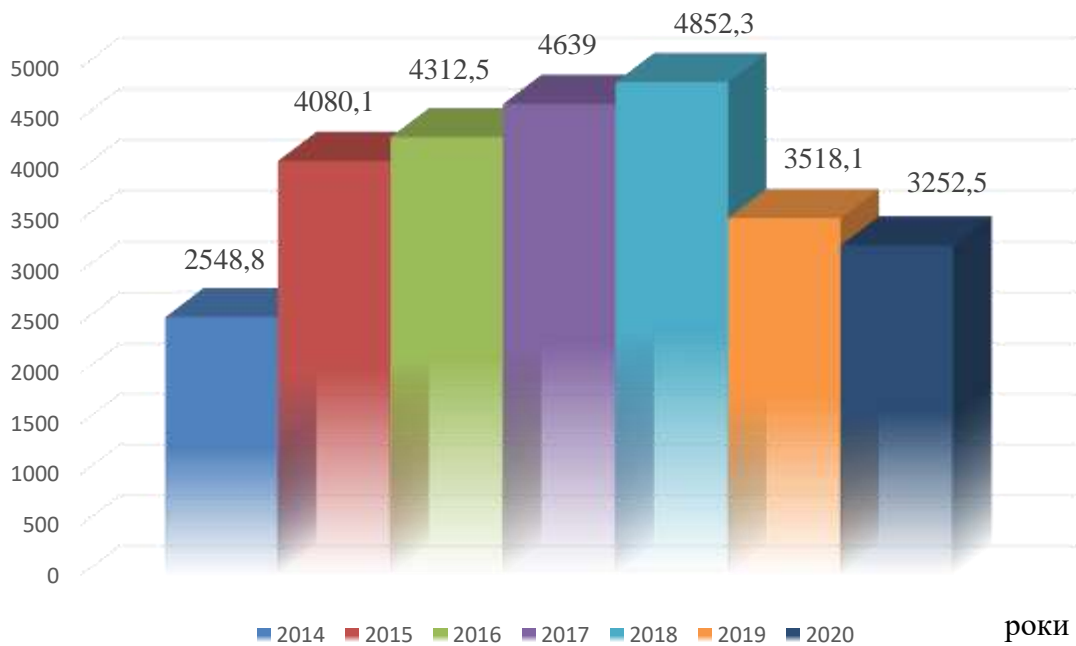


Рисунок 2.1 – Динаміка реалізації виноградних вин, млн. грн.

Хоча існує тенденція до зменшення кількості виробництва вина в порівнянні з 2016 роком, проте у 2020 році було виготовлено 119 мільйонів літрів вина. У 2020 році Україна експортувала 14,4 мільйона літрів вина, що вдвічі більше, ніж у 2019 році, хоча імпорту вина в Україну в 2020 році зріс на 22% порівняно з 2019 роком.

Експортно-імпортна діяльність має значний вплив на стан і розвиток підприємств виноробної промисловості. У табл. 2.3 представлено динаміку імпорту-експорту продукції виноробства України за 2011-2020 рр [43].

Україна у 2018 році імпортувала виноградного вина у 1,48 разів більше за експорт (у доларовому еквіваленті). У 2020 році видно, що тенденція зберігається (імпорту перевищує експорт у 3,45 разів). При чому ціна імпорту перевищує ціну експорту у 2018-2020 рр. відповідно у 2,3 і 2,8 разів.

Таблиця 2.3 – Сумарний обсяг імпорту та експорту продукції виноробної промисловості

| Рік  | Імпорт                |                   |                 | Експорт               |                   |                 | Сальдо,<br>тис. дол |
|------|-----------------------|-------------------|-----------------|-----------------------|-------------------|-----------------|---------------------|
|      | Вартість,<br>тис. дол | Питома<br>вага, % | Вага<br>нетто,г | Вартість,<br>тис. дол | Питома<br>вага, % | Вага<br>нетто,г |                     |
| 2011 | 105925                | 0,13              | 63080           | 45121                 | 0,07              | 40432           | -60804              |
| 2012 | 105596                | 0,13              | 47960           | 51189                 | 0,07              | 50669           | -54407              |
| 2013 | 126922                | 0,17              | 50750           | 70860                 | 0,11              | 70101           | -56062              |
| 2014 | 95906                 | 0,18              | 40175           | 40734                 | 0,08              | 50998           | -55172              |
| 2018 | 56492                 | 0,15              | 29000           | 38173                 | 0,10              | 64202           | -18319              |
| 2020 | 85279                 | 0,22              | 52063           | 24705                 | 0,07              | 35048           | -60574              |

В умовах глобалізації ринку вина та вступу України до СОТ конкуренція загострюється, що потребує перебудови галузі таким чином, щоб її продукція відповідала високим вимогам ринку. У 2009 р. була розроблена і затверджена Галузева Програма виноградарства та виноробства України на період до 2025 року, на жаль, вона не діє в повному обсязі. Метою Програми була реалізація державної політики України щодо регулювання розвитку цієї галузі економіки, концентрації фінансових, матеріально-технічних та інших ресурсів, виробничого і науково-технічного потенціалу для розв'язання головних проблем галузі.

Хоча багато найважливіших понять законодавчо взагалі не закріплені, або наявні закони не відповідають сучасним вимогам світового ринку виробництва вин. Вкрай необхідні закони і нормативні акти щодо правил маркування вин, методів класифікації, контроль найменувань за походженням, закон про систему контролю якості й орган контролю або інститут [44].

Потрібно збільшувати посадки, відновлювати і закладати нові розсадники винограду, а головне покращувати якість вина з визнаних міжнародних сортів,

які чудово ростуть на території України, а також розвивати місцеві аборигенні сорти, яких в Україні досить багато.

Як зазначає міністр аграрної політики та продовольства України Роман Лещенко: «Останні кілька років виноградно-виноробна галузь переживає непрості часи. У нас зменшилися показники з вирощування винограду, експорту вина. Якщо говорити про імпорт винограду, то свіжий та сушений плід останні роки завозимо у кількості від 40 до 60 тис тонн щорічно на суму від \$30 до \$60 млн. Експорт при цьому не перевищує 120 тонн, з прибутком в \$142 тис.» [41].

За даними Держстату, виробництво виноробної продукції у 2020 році склало 9,0 млн дал. При цьому експортовано вина на \$21,2 млн при імпорті аналогічної продукції на суму \$254,0 млн.

Причин чому галузь опинилася в кризі кілька. Перше, це окупація Криму, як важливої складової виноробної галузі України. Далі – втрата одного з найбільших зовнішніх ринків збуту (СНД) і при цьому відсутність налагодженого внутрішнього ринку. Третє – відсутність Міністерства аграрної політики, яке майже 2 роки не функціонувало як самостійна одиниця. Останнє особливо не найкраще позначилося на галузі, адже вона втратила в якійсь мірі свою опору. І замість того, аби точково рятувати проблемні зони агровиробництва, міністерство перестало існувати взагалі. Четверте – пандемічна криза COVID-19, яка вплинула на зниження споживчої купівельної спроможності [45].

Наразі серед ключових проблем галузі маємо відсутність обмежувальних заходів імпорту продукції, які б захистили українського виробника, фальсифікацію вина, відсутність дієвого контролю за виробництвом вина та інші супутні проблеми, які сьогодні констатує вже відновлене Міністерство аграрної політики та продовольства.

Голова асоціації «Укрсадвинпром» П. Величко зазначає, що українське вино не зможе конкурувати з європейським через дотації. Запровадження

Україною нульового мита на імпорт вина з Європейського Союзу негативно вплине на вітчизняних виробників цієї продукції [46].

«Подібна політика – недалекоглядна, адже рішення не тільки стосується виноробства. Про це говорили ще в 2018 році, розуміючи, що будуть такі вимоги. Якщо звернутися до Угоди про асоціацію з ЄС, побачимо, що вплине і на багато інших сегментів, просто не всі норми починають діяти з 2021 року, деякі вступають в силу з наступного року», – повідомляє Володимир Печко. Таким чином, обнулення мит на імпорт вина позбавить захисту український ринок. «Ми повністю відкриваємо свою митну територію для імпорту продукції, з якою не зможемо конкурувати. Особливо беручи до уваги дотаційну політику, яку провадить ЄС», – пояснює експерт [47]. За словами голови асоціації «Укрсадвинпром», українське вино може конкурувати з європейським за якістю, але не може конкурувати ціною. Якісне вино з хорошого винограду коштує близько 150–250 грн (до \$10). У цю ціну закладаються затрати на посадку, догляд винограду, його збирання, виробництво самого вина, заробітну плату тощо. Але у європейців є дотаційна складова. Їм компенсують витрати на посадку виноградника, зрошення, будівництво виноробень і таке інше. В той же час, наші компанії будують виробничі потужності за дорогі кредити. В результаті складаються нерівні умови ведення бізнесу. Петро Величко підкреслює: «Деяку підтримку від держави українські винороби отримують. Існує часткова компенсація за обладнання, за ємності, пневмопреси. Та цих коштів надто мало. Наприклад, ми маємо 30% компенсації за обладнання. Останні 2–3 роки виділяється близько \$15 млн або 400 млн грн на рік. Але, для порівняння, 4 найбільших підприємства – «Шабо», «Коблево», «Одесавинпром», ТОВ «Нива» – платять близько мільярда гривень податків» [46].

Міністр аграрної політики та продовольства України Роман Лещенко стверджує, що відомство має чітке бачення як вивести галузь із кризи та вже напрацювало дорожню карту з відновлення та розвитку галузі [41]. Розроблений законопроект щодо стимулювання розвитку виноградарства в Україні має вирішити основні проблеми, від яких зараз потерпає галузь:

скорочення площ виноградників; низький рівень мотивації на створення нових виноградників; складнощі з отримання в довгострокову оренду земельних ділянок; скорочення обсягів виробництва посадкового матеріалу винограду. Документ також регулюватиме питання відшкодування користувачу його витрат, здійснених на посадку або догляд за виноградниками, а також завданих збитків у разі дострокового припинення права користування земельною ділянкою. Планується встановити мінімальний строк у 25 років для користування земельними ділянками під виноградники або для їх закладення.

Щодо запровадження інших законодавчих норм необхідно також:

- скасувати акцизний податок на натуральні вина без додавання спирту та відмінити їх маркування марками акцизного податку (законопроект № 5307).
- надати правовий статус мікровиробникам винограду та вина, шляхом їх реєстрації як сімейних фермерських господарств;
- дати можливість малим виробникам робити вино з придбаних плодів, ягід, винограду, меду (законопроект № 5306);
- зменшити ставку ПДВ на виноград та виноматеріали до 14% для підвищення мотивації розвитку виноградарства;
- розробити програму дешевих кредитів для розвитку галузі [41].

Також перспективними напрямками розвитку виноробної галузі є:

- залучення великих інвестицій у галузь
- обрання правильної маркетингової політики
- здійснення заходів щодо забезпечення розвитку інфраструктури ринку виноробної продукції, диверсифікації каналів реалізації та забезпечення якості продукції, регулювання попиту і пропозиції, захист ринку від імпортової винопродукції та сировини низької якості
- здійснення заходів щодо збільшення ємності ринку винограду та продуктів його переробки з урахуванням потреб населення, його купівельної спроможності та максимальних можливостей експорту
- інноваційно-інвестиційне зміцнення матеріально-технічної бази виноградно-виноробної галузі, впровадження екологічно безпечних, ресурсо- та енергоощадних технологій



- удосконалення страхової та податкової політики у сфері виноградно-виноробного виробництва
- підвищення ролі науки й освіти, розвитку дорадництва
- удосконалення системи управління у виноградно- виноробній галузі; розроблення галузевої нормативної і технологічної документації, яка відповідає положенням та вимогам Європейського Співтовариства.

Отже, сприятливі ґрунтово-кліматичні умови, відмінні сорти винограду, знання та багаторічний досвід у виробництві вина дозволять створювати українське вино з унікальними смаковими та якісними показниками. А потенціал ємності внутрішнього й зовнішнього ринку вина, наявність інтелектуального та виробничого капіталів для впровадження інноваційних технологій, переорієнтація споживчих переваг від міцних алкогольних напоїв до вин обумовлюють необхідність вдосконалення й розвитку виноградарства та виноробства в Україні.

## 2.2 Загальна характеристика та аналізування основних економічних показників розвитку АТ «Коблево»

В 1980 році на базі радгоспу «Росія» почалося будівництво виноробного заводу загальною потужністю 20 тис. тонн переробки винограду у сезон. Виробництво на новому підприємстві почалося 4 жовтня 1982 року, а у 1984 році була запущена друга черга заводу. У 1998 році, після реорганізації радгоспу-заводу «Росія» у ВАТ «Коблево», підприємство стало першим в Україні, де встановили італійську лінію розливу виноградних вин. Невелика лінія потужністю 3 тисячі пляшок на годину від фірми Bertolaso дала старт всеукраїнській відомості ТМ KOBLEVO. В 2004 році була проведена повна реконструкція цеху по переробці винограду, встановлені 4 сучасні лінії італійської фірми Della-Toffola загальною потужністю 160 тонн на годину. Одночасно була розширена лінія розливу, а в 2006 році встановлена ще одна сучасна лінія розливу Bertolaso. Все це дозволило значно збільшити обсяги виробництва, зберігши найвищий рівень якості продукції. В 2010 році на заводі

встановлена сучасна лінія розливу компанії Tetra Pak (Швеція), виробнича потужність якої становить 8 тис. упаковок на годину. На підприємстві постійно вдосконалюють виробничий процес, щоб максимально зберегти та донести до споживача всю корисність натурального виноградного вина. Так, у 2012 році була встановлена лінія холодного стерильного розливу вина.

Переваги цього технологічно складного методу очевидні – лише за впливу низьких температур та мікрофільтрації можливо зберегти природні якості вина та його біологічну цінність. АТ «Коблево» входить до структури найбільшого алкогольного холдингу «Баядера Групп». Відповідно до рішення загальних зборів акціонерів від 25.04.2019 року, змінено тип Товариства з Публічного на Приватне. Змінено найменування товариства з ПАТ «Коблево» на Акціонерне товариство «Коблево», скорочено АТ «Коблево» [48].

Перспективи подальшого розвитку емітента визначаються рівнем ефективності реалізації фінансової, інвестиційної, інноваційної політик, покращення кадрового забезпечення, успішної реалізації маркетингових програм тощо. Для емітента необхідним є розроблення та запровадження раціональної економічної політики розвитку з метою досягнення ефективних результатів своєї діяльності та конкурентоспроможності підприємства. Розвиток товариства пов'язаний зі збільшення виробництва, що надасть можливість отримати більший прибуток. Отримання прибутку надасть можливість розширювати виробництво, збільшувати кількість робочих місць, збільшувати розмір податків, що сплачуються до бюджету.

Основним видом діяльності товариства є:

11.02 Виробництво виноградних вин (асортимент яких наведено на рис. 2.2) [48];

01.11 Вирощування зернових культур, бобових культур і насіння олійних культур;

01.21 Вирощування винограду;

47.25 Роздрібна торгівля напоями в спеціалізованих магазинах.

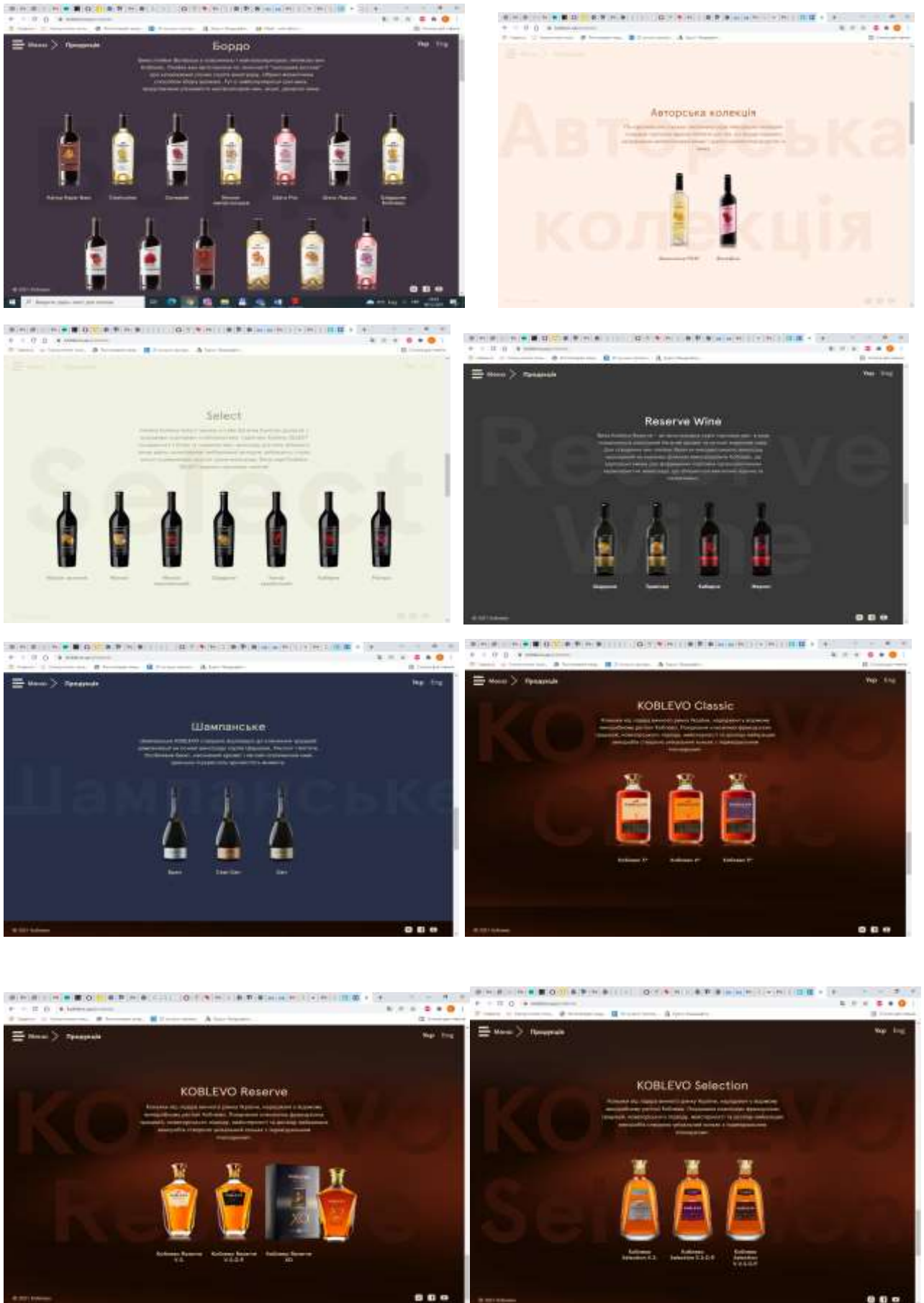


Рисунок 2.2 – Асортимент продукції АТ «Коблево»

Вищим органом управління є Загальні збори акціонерів. Виконавчим органом товариства, який здійснює керівництво його поточною діяльністю, є Генеральний директор. У товаристві утворено Наглядову раду, яка здійснює захист прав акціонерів. Для проведення перевірки фінансово-господарської діяльності товариства загальні збори обирають Ревізійну комісію. Товариство дочірніх підприємств, філій, представництв та інших відокремлених структурних підрозділів не має. Змін в організаційній структурі емітента відповідно до попередніх періодів протягом звітного періоду не відбулось.

Основним джерелом отримання доходу товариства є діяльність, пов'язана з виробництвом та продажем виноградних вин та інших напоїв. У 2020 році отримано дохід в сумі 461667,0 тис. грн. Основними ринками збуту для Товариства є внутрішній ринок України. Залежність від сезонних змін – суттєва. Особливістю стану розвитку галузі, в якій здійснює діяльність емітент, є висока залежність від погодних умов.

Основні ризики в діяльності емітента – прострочка оплати клієнтами за надані послуги та поставлену продукцію; ризик пов'язаний із загальною економічною та політичною ситуацією в країні й у світі, зростанням цін на ресурси, загальноринковим падінням їх на всі активи, зміни процентної ставки, падіння загальноринкових цін, інфляції; галузевий ризик пов'язаний зі зміною стану справ у окремій галузі економіки; ризик зменшення ресурсів, попиту на продукцію.

Заходи емітента щодо зменшення ризиків, захисту своєї діяльності – забезпечення високої ліквідності; своєчасне планування та створення необхідних резервів і запасів матеріальних, фінансових і часових ресурсів. Ці методи особливо важливі в умовах дефіциту фінансових ресурсів, що спостерігається в Україні. Мають формуватися обсяги та структура матеріальних резервів і запасів на непередбачувані витрати, резервуватися кошти на покриття випадкових витрат, пов'язаних з експлуатацією обладнання, змінами природних умов, поведінкою персоналу.

Заходи емітента щодо розширення спектру надання послуг та ринків збуту – в умовах світової кризи, товариство проводить заходи щодо розширення виробництва та ринків збуту, а саме: аналіз ефективності виробництва, впровадження нових видів продукції, розширення напрямки виробництва, мобілізація фінансових ресурсів, контроль за збереженням та використанням оборотних активів, проведення соціально-економічних заходів.

Особливості стану розвитку галузі, в якій діє підприємство, характеризуються старінням основних виробничих потужностей, іншими негативними явищами так званого перехідного періоду. Перспективні плани розвитку емітента – розширення спектру надання послуг та вироблення продукції; зростання іміджу товариства; зниження собівартості послуг та продукції. На жаль, в існуючих умовах господарювання, до того ще й вкрай загострених кризою, неможливо робити достатньо впевнені прогнози й детальні плани перспективного розвитку [48].

Серед можливих факторів ризику найбільш суттєвими є: загальноекономічні (різка зміна законодавства у сфері оподаткування, гіперінфляція, зміна нормативів та правовідносин у сфері діяльності емітента, різке коливання цін на енергоносії), стихійні лиха (несприятливі погодні умови; землетрус, пожежа тощо), інші форс-мажорні обставини, які можуть бути визнані такими на підставі чинного законодавства. Також істотною проблемою в галузі та в діяльності товариства є низька платоспроможність споживачів та населення регіону. На сьогодні загрози банкрутства для компанії не існує, конфлікту інтересів у керівництві компанії немає.

Підприємство планує в подальшому нарощувати обсяги виробництва, освоювати нові види продукції, розширювати профіль підприємства, а також залучати до справи нових ділових партнерів. Істотними факторами, які можуть вплинути на діяльність емітента в майбутньому, є збільшення інфляції, зростання цін на сировину і матеріали, подорожчення кредитних ресурсів, що негативно вплине на діяльність емітента. Реконструкція не планується. В наступному звітному періоді товариство планує займатися основними видами

діяльності. Якщо не відбудуться корінні зміни в економіці держави, підприємство не зможе різко збільшити випуск своєї продукції, освоїти виробничі потужності. На жаль, в існуючих умовах господарювання, до того ще й вкрай загострених кризою, неможливо робити достатньо впевнені прогнози й детальні плани. Істотними факторами, які можуть вплинути на діяльність емітента в майбутньому, є збільшення інфляції, зростання цін, подорожчення кредитних ресурсів, що негативно вплине на діяльність емітента.

Товариство планує в подальшому нарощувати обсяги наданих послуг, розширювати профіль підприємства, а також залучати до справи нових ділових партнерів. Істотними факторами, які можуть вплинути на діяльність емітента в майбутньому, є збільшення інфляції, зростання цін на сировину і матеріали, подорожчення кредитних ресурсів, що негативно вплине на діяльність товариства. Реконструкція не планується. В наступному році товариство планує займатися основними видами діяльності. На жаль, в існуючих умовах господарювання, до того ще й вкрай загострених кризою, неможливо робити достатньо впевнені прогнози й детальні плани. Істотними факторами, які можуть вплинути на діяльність емітента в майбутньому, є збільшення інфляції, зростання цін, подорожчення кредитних ресурсів, що негативно вплине на діяльність емітента.

Поряд з рішенням перспективних, першочергових та поточних завдань основних напрямках розвитку товариства керівництво передбачає досягнення наступних цілей:

1. Збереження існуючої структури підприємства.
2. Укріплення технологічної, трудової та виробничої дисципліни.
3. Вдосконалення системи управління трудовими ресурсами, створення додаткових стимулів за якісну працю та забезпечення необхідних грошових надходжень.
4. Збільшення обсягів та якості послуг, що надаються товариством.

Економічне оцінювання діяльності підприємства АТ «Коблево» передбачає розрахунок фінансово-економічних показників. Спочатку проаналізуємо абсолютні показники розвитку досліджуваного підприємства за 2018-2020 роки (табл. 2.4) [48].

Таблиця 2.4 – Аналіз та динаміка зміни абсолютних показників діяльності АТ «Коблево»

| Показник  | 2018 рік,<br>тис. грн. | 2019 рік,<br>тис. грн. | 2020 рік,<br>тис. грн. | Абсолютне<br>відхилення,<br>тис. грн. | Темп<br>приросту,% |
|---|------------------------|------------------------|------------------------|---------------------------------------|--------------------|
| 1   | 2                      | 3                      | 4                      | 5                                     | 6                  |
| Вартість майна  | 440376,5               | 426419                 | 381609,5               | -58767                                | -13,34             |
| Необоротні активи                                     | 95033,5                | 88725                  | 85193,5                | -9840                                 | -10,35             |
| Оборотні активи                                       | 345343                 | 337694                 | 296416                 | -48927                                | -14,17             |
| Власний капітал                                       | 158038                 | 117671,5               | 120601,5               | -37436,5                              | -23,69             |
| Залучений капітал                                     | 282338,5               | 308747,5               | 261008                 | -21330,5                              | -7,55              |
| Чистий дохід<br>(виручка) від<br>реалізації продукції | 493739                 | 498815                 | 461667                 | -32072                                | -6,49              |
| Собівартість<br>реалізованої продукції                | 427624                 | 430708                 | 393347                 | -34277                                | -8,02              |
| Валовий прибуток                                      | 66115                  | 68107                  | 68320                  | 2205                                  | 3,34               |
| Фінансовий результат<br>від операційної<br>діяльності | 29583                  | 31734                  | 37755                  | 8172                                  | 27,62              |
| Фінансовий результат<br>до оподаткування              | 22177                  | 24500                  | 30346                  | 8169                                  | 36,84              |
| Чистий прибуток                                       | 18176                  | 19943                  | 24769                  | 6593                                  | 36,27              |

Згідно даних таблиці 2.4 загальна вартість майна в аналізованому періоді мала тенденцію до зменшення, тобто у 2020 році вона зменшилась на 58767 тис. грн. (13,34%) в порівнянні з 2018 роком. На зменшення вартості майна вплинуло зменшення величини власного капіталу на 23,69% у звітному році в порівнянні з попереднім. Зменшення величини необоротних активів на 9840 тис. грн. (10,35%)

у 2020 році було спричинене зменшення величини довгострокових фінансових інвестицій та зменшенням величини основних засобів. Величина оборотних активів зменшилась на 48927 тис. грн. (14,17%) у 2020 році за рахунок зменшення величини виробничих запасів, готової продукції, товарів, дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, а також за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів.

Власний капітал у 2018 році становив 158038 тис. грн., а у 2020 році він зменшився на 23,69 % та склав 120601,5 тис. грн., що свідчить про зменшення рівня незалежності підприємства. Залучений капітал також зменшився, але незначно – на 7,55 % у 2020 році.

Також доцільно зазначити про зменшення таких показників як чистий дохід (виручка) від реалізації та собівартість реалізованої продукції, що зменшились відповідно на 6,49% та 8,02% у 2020 році в порівнянні з 2018 роком за рахунок зменшення обсягів виробництва. При цьому незважаючи на такі тенденції фінансові результати мали тенденцію до зростання. Відтак, валовий прибуток збільшився у 2020 році порівняно із 2018 роком на 2205 тис. грн. (3,34 %), фінансовий результат від операційної діяльності – на 8172 тис. грн. (27,62%), фінансовий результат до оподаткування – на 8169 тис. грн. (36,84%), чистий прибуток – на 6593 тис. грн. (36,27%). Це свідчить про те, що незважаючи на зменшення масштабів виробництва підприємство АК «Коблево» підвищує ефективність господарської діяльності, яку здійснює.

Проаналізувавши зазначені показники можна зробити висновок про те, що в цілому досліджуване підприємство має недостатньо ефективний фінансовий стан, але значні перспективи розвитку.

Наступним етапом аналізування фінансово-економічного стану досліджуваного підприємства буде оцінювання відносних показників його діяльності за допомогою таких груп показників :

- показники ліквідності;
- показники фінансової стійкості;
- показники рентабельності;



- показники ділової активності.

Проведемо аналізування ліквідності підприємства розрахувавши основні показники та узагальнивши розрахунки у таблицю 2.5.

Таблиця 2.5 – Аналіз показників ліквідності АТ «Коблево»

| Показники                           | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік | Абсолютне відхилення | Темп приросту, % |
|-------------------------------------|----------|----------|----------|----------------------|------------------|
| Коефіцієнт покриття                 | 1,268    | 1,094    | 1,136    | -0,132               | -10,41           |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності      | 0,242    | 0,153    | 0,159    | -0,083               | -34,29           |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності   | 0,0029   | 0,0022   | 0,0011   | -0,0018              | -62,07           |
| Чистий оборотний капітал, тис. грн. | 73004,5  | 28946,5  | 35408    | -37596,5             | -51,49           |

З таблиці 2.5 видно, що коефіцієнт покриття у 2018 році становив 1,268, а в 2020 році – 1,136. Коефіцієнт покриття у 2020 р. зріс на 10,41%. Цей показник свідчить про те, що у 2018 році на кожну 1 гривню поточних зобов'язань підприємство має 1,268 грн. поточних активів, а у 2020 р. – 1,136 грн. поточних активів.

Коефіцієнта швидкої ліквідності в 2018 році становив 0,242, а в 2020 – 0,159, тобто це говорить про те, що у 2018 році підприємство не було достатньо спроможним погасити свої короткострокові зобов'язання. І в 2020 році значення цього показника зменшилось на 34,29%, що свідчить про погіршення у підприємства спроможності погасити свої короткострокові зобов'язання власними швидко ліквідними активами.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності в 2018 році становив 0,0029, а в 2020 році – 0,0011, тобто зменшився на 62,07 %. Це свідчить про те, що підприємство не в змозі негайно ліквідувати короткострокову заборгованість, адже цей показник не відповідає нормативному значенню.

У 2018 році чистий оборотний капітал складав 73004,5 тис. грн., а у 2020 році зменшився на 51,49% і склав 35408 тис. грн., що свідчить про те, що

підприємство не спроможне сплачувати свої поточні зобов'язання та розширювати подальшу діяльність.

На наступному етапі проводимо аналіз показників фінансової стійкості підприємства, розраховані значення яких зведено до таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Аналіз показників фінансової стійкості АТ «Коблево»

| Показники  | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік | Абсолютне відхилення | Темп приросту, % |
|--|----------|----------|----------|----------------------|------------------|
| Коефіцієнт фінансової автономії                        | 0,359    | 0,276    | 0,316    | -0,043               | -11,98           |
| Коефіцієнт фінансової залежності                       | 2,786    | 3,623    | 3,165    | 0,379                | 13,60            |
| Коефіцієнт фінансового ризику                          | 1,787    | 2,624    | 2,164    | 0,377                | 21,09            |
| Коефіцієнт маневреності власного капіталу              | 0,399    | 0,246    | 0,294    | -0,105               | -26,32           |
| Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами | 0,144    | 0,099    | 0,139    | -0,005               | -3,47            |

Коефіцієнт фінансової автономії в 2018 році склав 0,359, а в 2020 році – 0,316, тобто зменшився на 11,98%, що є негативним для підприємства, тому що не відповідає нормативному значенню. Це свідчить про те, що підприємство є недостатньо фінансово стійким і залежним від кредиторів.

Коефіцієнт фінансової залежності у 2018 році склав 2,786, а у 2020 році відбулося його збільшення до 3,165. Тобто, це говорить про те, що частка позикових коштів у підприємства у 2020 році збільшилась, а підприємство стало більш залежним від кредиторів.

Коефіцієнт фінансового ризику в 2018 році становив 1,787, а в 2020 році збільшився і склав 2,164. Це показує, що в 2018 році 1,787 грн. позикових коштів припадає на 1 грн. власного капіталу, а в 2020 році – 2,164 грн. Відбулося погіршення рівня фінансової стійкості досліджуваного підприємства.

Коефіцієнт маневреності в 2018 році становив 0,399, а у 20120 році зменшився на 26,32% та склав 0,294. Це говорить про те, що гнучкість

використання власних оборотних коштів недостатньо висока, а також про те, що підприємство не вкладає достатньо коштів в поточну діяльність.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами у 2020 році в порівнянні з 2018 роком зменшився на 3,47% та склав 0,139. Тобто, на 1 грн. оборотних активів у 2018 році припадало 0,144 грн. власного оборотного капіталу, а у 2020 році – 0,139 грн.

Для оцінки ефективності діяльності АТ «Коблево» проведемо аналіз показників рентабельності за допомогою таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Аналіз показників рентабельності АТ «Коблево»

| Показники                                     | 2018<br>рік | 2019<br>рік | 2020<br>рік | Абсолютне<br>відхилення | Темп<br>приросту,<br>% |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------------------|------------------------|
| Коефіцієнт рентабельності активів             | 0,0413      | 0,0468      | 0,0649      | 0,0236                  | 57,14                  |
| Коефіцієнт рентабельності власного капіталу   | 0,1150      | 0,1695      | 0,2054      | 0,0904                  | 78,61                  |
| Коефіцієнт рентабельності залученого капіталу | 0,0644      | 0,0646      | 0,0949      | 0,0305                  | 47,36                  |
| Коефіцієнт рентабельності витрат              | 0,1546      | 0,1581      | 0,1737      | 0,0191                  | 12,35                  |
| Коефіцієнт рентабельності продажу             | 0,1339      | 0,1365      | 0,1479      | 0,014                   | 10,46                  |

Коефіцієнт рентабельності активів в 2018 році становить 0,0413. В 2020 році відбулося незначне збільшення і даний показник склав 0,0649. Тобто, з 1 грн. активів підприємство у 2018 році отримало 0,0413 грн. прибутку, а в 2020 – 0,0649 грн. Це свідчить про неефективність використання підприємством активів.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу в 2018 році становив 0,115, а в 2020 – 0,2054, тобто, спостерігається зростання. В 2020 році власний капітал став ефективніше використовуватись в порівнянні з 2018 роком.

Коефіцієнт рентабельності продаж у 2018 році склав 0,1339, а у 2020 році незначно зріс та склав 0,1479. Тобто, даний показник показує, що в 2018 році на кожну гривню від продажу продукції, товарів, робіт, послуг припадало 0,1339 грн. чистого доходу, а у 2020 році – 0,1479 грн.

Коефіцієнт рентабельності витрат у 2020 році зріс в порівнянні з 2018 на 12,35 %. Він показує, що в 2018 році підприємство отримувало 0,1546 грн. валового прибутку в розрахунку на 1 гривню понесених витрат, а в 2020 році – 0,1737 грн.

На наступному етапі проводимо аналіз основних показників ділової активності, звівши результати до таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 – Аналіз показників ділової активності АТ «Коблево»

| Показники   | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік | Абсолютне відхилення | Темп приросту, % |
|---|----------|----------|----------|----------------------|------------------|
| Коефіцієнт оборотності активів,об.                        | 1,1212   | 1,1698   | 1,2098   | 0,0886               | 7,902            |
| Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості,об.   | 1,5702   | 1,3950   | 1,5070   | -0,0632              | -4,025           |
| Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості,об.    | 7,6727   | 10,9014  | 11,4024  | 3,7297               | 48,610           |
| Строк погашення дебіторської заборгованості, дні          | 47       | 33       | 32       | -15                  | -31,915          |
| Строк погашення кредиторської заборгованості, дні         | 229      | 258      | 239      | 10                   | 4,367            |
| Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача),об | 2,4284   | 2,2656   | 2,0188   | -0,4096              | -16,867          |
| Коефіцієнт оборотності власного капіталу,об               | 3,1242   | 4,2390   | 3,8280   | 0,7038               | 22,527           |

З проведених розрахунків видно, що коефіцієнт оборотності активів в 2018 році становив 1,1212, а в 2020 році – 1,2098, тобто спостерігається зростання значення даного показника. Він показує, що у 2018 та 2020 роках на одну гривню активів, якими володіє підприємство припадає відповідно 1,1212 грн. та 1,2098 грн. чистого доходу(виручки) від реалізації.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості у 2018 році становив 1,5702, а у 2020 склав 1,5070, тобто спостерігається зменшення. Разом з тим період повернення кредиторської заборгованості збільшився з 229 днів у 2018 році до 239 днів у 2020 році, що показує збільшення строку обертання кредиторської заборгованості та уповільнення розрахунків підприємства з кредиторами.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості в 2020 році зріс на 3,7297, тобто на 48,61% порівняно з 2018 роком, і показує зменшення швидкості обертання дебіторської заборгованості підприємства та зменшення ефективності використання грошових коштів. Зменшення оборотів свідчить про збільшення періоду повернення дебіторської заборгованості, адже у 2018 році цей період становив 47 днів, а 2020 році – 32 дні, що на 32 % менше.

Коефіцієнт оборотності основних засобів у 2018 році становив 2,4284, а в 2020 році – 2,0188, тобто, це означає, що ефективність використання основних засобів підприємства погіршилась.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу у 2018 році становив 3,1242, а в 2020 році – 3,8280. Відбулося збільшення на 0,7038, тобто ефективність використання власного капіталу збільшилась. Це говорить про те, що на одну гривню власного капіталу припадало 3,1242 грн. виручки від реалізації у 2018 році та 3,8280 грн. – у 2020 році.

Отже, здійснивши аналіз показників фінансово-економічної діяльності АТ «Коблево» за період 2018-2020 рр. можна зробити висновок про те, що досліджуване підприємство є недостатньо фінансово стійким та ліквідним.

Для того щоб виявити конкурентні позиції АТ «Коблево» необхідно провести SWOT-аналіз, необхідний для виявлення сильних та слабких сторін (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 – SWOT-аналіз АТ «Коблево»

| Рейтинг        | Параметр  | Рейтинг        | Параметр                                  |
|----------------|---|----------------|---|
| Сильні сторони |   | Слабкі сторони |   |
| 1              | Наявність власної сировинної бази                       | 1              | Відсутність фірмових магазинів            |
| 2              | Сучасні технології                                      | 2              | Недостатнє просування новинок             |
| 3              | Якість продукції  |                |   |
| 4              | Популярність торгової марки                             | 3              | Відсутність реклами в преміум сегменті    |
| 5              | Наявність нагород                                       |                |   |
| 6              | Залученість персоналу                                   | 4              | Слабка представленість в торгових мережах |
| 7              | Сертифікація системи менеджменту                        |                |   |
| Можливості     |   | Загрози        |   |
| 1              | Створення мережі фірмових магазинів через франчайзинг   | 1              | Зміна переваг споживача                   |
| 2              | Збільшення виробничих потужностей                       | 2              | Конкуренція імпоротної продукції          |
| 3              | Виробництво упаковки як зворотна вертикальна інтеграція | 3              | Підвищення цін на упаковку                |

Сильними сторонами підприємства АТ «Коблево» є наступні:

- підприємство галузі має відому торгову марку, яка користується популярністю на ринку та забезпечує підприємству певні конкурентні переваги;
- технологія виробництва продукції, унікальна, перевірена роками;
- широкий асортимент продукції, який пропонується ринку.

Реалізація сильних сторін діяльності підприємства дозволить реалізувати можливості підприємства. Можливості розвитку підприємства:

- розвиток підприємства забезпечить зростання показників конкурентоспроможності та ефективності діяльності підприємства;
- розширення асортименту продукції за рахунок постійного дослідження кон'юнктури ринку та потреб споживачів;
- підвищення якості продукції для забезпечення можливостей виведенні продукції підприємств на зовнішній ринок;
- пошук резервів зростання прибутку підприємства для забезпечення росту власного капіталу підприємств та покращення показників фінансового стану.

### 2.3 Оцінювання стану та ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства

Зовнішньоекономічна діяльність АТ «Коблево» дуже динамічно розвивається. Керівництво компанії планує через 3-5 років вивести компанію на рівень транснаціональної корпорації, через що велика увага приділяється ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

АТ «Коблево» експортує вина, вироблені тут до 14 країн світу, зокрема Польщі, Кенії, Туреччини, Казахстану, Китаю, Білорусії та США. KOBLEVO – виноробна столиця нашої держави. М'який континентальний клімат регіону, розташування на 46-й паралелі, яка простягається до французького винного регіону Божоле, природна насиченість ґрунтів Причорномор'я та достатня кількість сонячних днів щороку створюють найкращі мови, щоб вирощувати тут виноград для найсмачнішого вина. Підприємство з року в рік стає рекордсменом країни, адже переробляє понад 10 тисяч тонн винограду за сезон, постійно збільшуючи кількість виноградників.

Сьогодні українські винороби KOBLEVO отримують високі бали та нагороди на міжнародних дегустаційних конкурсах від визнаних сомельє, доводячи, що вміють створювати високоякісну та конкурентоспроможну продукцію. Зокрема у колекції відзнак KOBLEVO більше сотні золотих, срібних, бронзових медалей та велика кількість спеціальних відзнак натурального смаку від престижних міжнародних дегустаційних конкурсів. У золотій колекції нагород бренду відзнаки таких престижних конкурсів: Grand Collectios, "ALCO+SOFT", World Food Ukraine, Вибір Року, Вибір Споживача, Vinitaly International (Італія), The Wines Of Friuli Venezia Giulia, USA Wine Ratings 2020 та ін.

«Формується певна лояльність до українських ігристих вин MARENGO. Наразі вони експортуються до Ізраїлю, Кенії, ОАЕ, Нігерії, Казахстану, Тайвані, Молдови, Іраку та Танзанії. Закордонних споживачів приваблює широкий асортимент ігристих MARENGO, легкість та мускатний тон цих вин. Безперечно перевагою є також співвідношення ціна-якість в порівнянні з іншими виробниками. До того ж зараз продуктова лінійка оновлюється, вже розроблено новинку MARENGO TESSORINO ROSE. Створюють ігристе з відбірного винограду білих та червоних сортів, в тому числі сорту Pinot Gris, що в поєднанні з натуральними екстрактами полуниці чудово розкриває смак ягід у купажі. Ігристе виробляється відомим методом «Шарма», під час якого відбувається природне насичення напою натуральною вуглекислою. Напій має легку міцність 7% та збалансований, гармонійний смак. Також у новому сезоні бренд приємно здивує оновленим сучасним дизайном» - зазначає експортер [48].

Проведемо аналіз абсолютних показників, які характеризують зовнішньоекономічну діяльність підприємства за допомогою таблиці 2.10.



Таблиця 2.10 – Аналіз абсолютних показників, які характеризують зовнішньоекономічну діяльність АТ «Коблево»

| Показники                                      | 2018 рік  | 2019 рік  | 2020 рік  | Абсолютне відхилення | Темп приросту, % |
|--|-----------|-----------|-----------|----------------------|------------------|
| Обсяг експорту, тис. шт.                       | 1042      | 998       | 953       | -89                  | -8,54            |
| Валютний виторг від експорту товару, тис. грн. | 159426    | 160678    | 161057    | 1631                 | 1,023            |
| Експортні витрати, тис. грн.                   | 149604,68 | 151301,56 | 153769,57 | 4164,89              | 2,78             |

Отже, як бачимо з таблиці 2.10 обсяг експорту у натуральному вираженні зменшився на 89 тис. шт., тобто на 8,54%. У зв'язку із збільшенням величини експорту накладні витрати на експорт продукції зросли на 4164,89 тис. грн., тобто на 2,78 %. Валютний виторг від експорту товару збільшився на 1631 тис. грн. або на 1,203%.

Проведемо розрахунки ефективності та доцільності здійснення зовнішньоекономічної діяльності за допомогою методики Румянцева А. П., яка була описана в пункті 1.3.

Розраховуємо валютний виторг від експорту товару за формулою (1.22):

$$2018 \text{ р.: } B_{екс} = 1042000 * 153 = 159426 \text{ тис. грн.};$$

$$2019 \text{ р.: } B_{екс} = 998 * 161 = 160678 \text{ тис. грн.};$$

$$2020 \text{ р.: } B_{екс} = 953 * 169 = 161057 \text{ тис. грн.}$$

Відобразимо розраховані показники у вигляді рисунка 2.3.

Як бачимо, розраховані показники у 2020 році в порівнянні з 2018 роком зростають, що свідчить про те, що компанія зменшує поставки товару закордон, але інфляційні тенденції відтворюють збільшення валютного виторгу від експорту товару.

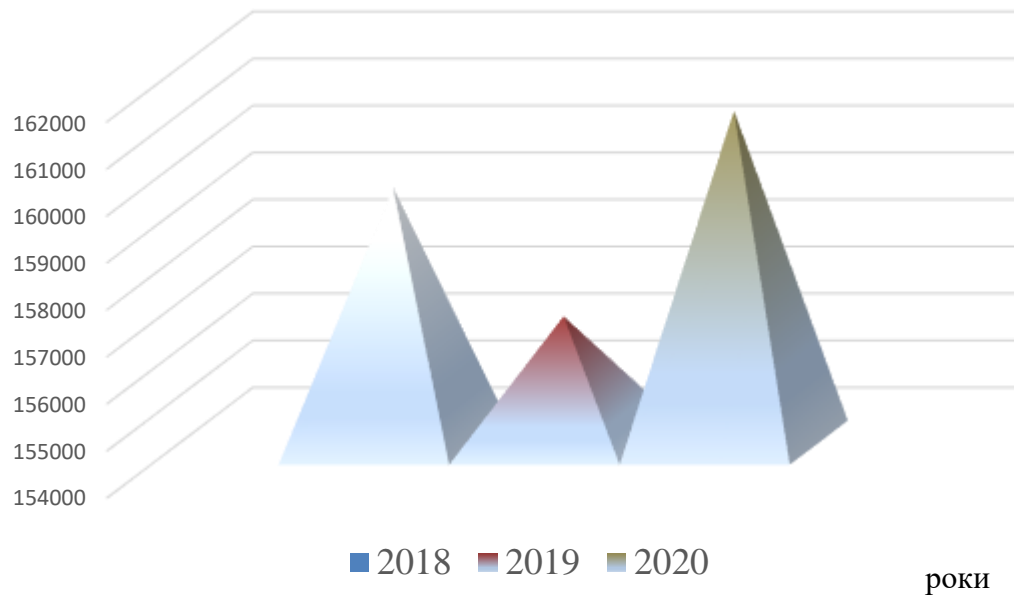


Рисунок 2.3 – Зміна валютного виторгу від експорту

На наступному етапі розраховуємо витрати, які компанія несе в результаті експорту своєї продукції за формулою (1.23).

$$2018 \text{ р.: } z_{\text{екс}} = 136839,68 + 12765 = 149604,68 \text{ тис. грн.};$$

$$2019 \text{ р.: } z_{\text{екс}} = 137826,56 + 13475 = 151301,56 \text{ тис. грн.};$$

$$2020 \text{ р.: } z_{\text{екс}} = 141937,57 + 11832 = 153769,57 \text{ тис. грн..}$$

Розрахувавши валютний виторг від експорту та експортні витрати розраховуємо абсолютний ефект від експорту за допомогою формули (1.21):

$$2018 \text{ р.: } E_{\text{абс}} = 159426 - 149604,68 = 9821,32 \text{ тис. грн.};$$

$$2019 \text{ р.: } E_{\text{абс}} = 160678 - 151301,56 = 9376,44 \text{ тис. грн.};$$

$$2020 \text{ р.: } E_{\text{абс}} = 161057 - 153769,57 = 7287,43 \text{ тис. грн..}$$

Розраховуємо коефіцієнт ефективності експорту товару за формулою (1.24):

$$2018 \text{ р.: } K_e = \frac{159426}{149604,68} = 1,0656 ;$$

$$2019 \text{ р.: } K_e = \frac{160678}{151301,56} = 1,0619 ;$$

$$2020 \text{ р.: } K_e = \frac{161057}{153769,57} = 1,0474 ;$$

Значення, отримані в результаті вище наведених розрахунків зводимо до таблиці 2.11.

Таблиця 2.11 – Аналізування та динаміка показників ефективності експорту АТ «Коблево»

| Показники                                      | 2018 рік  | 2019 рік  | 2020 рік  | Абсолютне відхилення | Темп приросту, % |
|--|-----------|-----------|-----------|----------------------|------------------|
| Валютний виторг від експорту товару, тис. грн. | 159426    | 160678    | 161057    | 1631                 | 1,023            |
| Експортні витрати, тис. грн.                   | 149604,68 | 151301,56 | 153769,57 | 4164,89              | 2,78             |
| Абсолютний ефект від експорту, тис. грн.       | 9821,32   | 9376,44   | 7287,43   | -2533,89             | -25,79           |
| Коефіцієнт ефективності експорту               | 1,0656    | 1,0619    | 1,0474    | -0,0182              | -1,708           |

З таблиці 2.11 бачимо, що валютний виторг від експорту товару зріс в 2020 році в порівнянні з 2018 роком на 1631 тис. грн., тобто на 1,023 %. Не зважаючи на те, що кількість експортованої продукції зменшились, експортні витрати у 2020 році зросли на 4164,89 тис. грн.. В свою чергу абсолютний ефект від експорту в 2020 році зменшився на 2533,89 тис. грн.

Коефіцієнт ефективності експорту зменшився на 1,708% у 2020 році в порівнянні з 2018 роком. Розрахунок цього показника говорить нам про те, що на 1 грн. затрат на експорт припадало 1,0656 грн. валютного виторгу у 2018 році та 1,0474 грн. – у 2020 році. Коефіцієнт ефективності експорту товару як в

2018 році, так і в 2020 році більший, але незначно, за нормативне значення, яке складає 1.

Тому, в результаті проведених досліджень можна стверджувати про те, що діяльність підприємства щодо експорту продукції є недостатньо ефективною та неекономічно доцільною.

### Висновки до другого розділу

Отже, аналізуючи сьогоднішній розвиток виноробної промисловості, необхідно зауважити, що протягом останніх 10 років внаслідок несприятливої для сільськогосподарських виробників політики держави та інших негативних чинників спостерігалось різке скорочення площ і валового виробництва винограду. Вітчизняні винороби відчувають проблеми, пов'язані з ресурсним забезпеченням виробництва. Основні причини скорочення площ насаджень винограду – старіння насаджень, їх висока зрідженість і відсутність у господарств коштів для їх оновлення. Що стосується урожайності, то поряд з несприятливими погодними умовами, негативно впливають, викликані нестачею у господарств коштів, порушення технологій, недостатнє застосування добрив, засобів захисту рослин від хвороб та шкідників тощо. Для подальшого існування та стабільного розвитку підприємств виноробної галузі гостро постає питання щодо розвитку власної сировинної бази, оскільки частка вирощеного винограду в Україні на переробку на виноматеріали складає всього 16,73%.

При цьому, якщо площа виноградників в світі з кожним роком збільшується, то в порівнянні 2013 рік до 2020 року – в Україні площі виноградників поступово зменшувалися. Експортно-імпортна діяльність має значний вплив на стан і розвиток підприємств виноробної промисловості. Україна у 2018 році імпортувала виноградного вина у 1,48 разів більше за експорт (у доларовому еквіваленті). У 2020 році видно, що тенденція

зберігається (імпорт перевищує експорт у 3,45 разів). При чому ціна імпорту перевищує ціну експорту у 2018-2020 рр. відповідно у 2,3 і 2,8 разів.

АТ «Коблево» входить до структури найбільшого алкогольного холдингу «Баядера Групп». Основним видом діяльності товариства є: виробництво виноградних вин; вирощування зернових культур, бобових культур і насіння олійних культур; вирощування винограду; роздрібна торгівля напоями в спеціалізованих магазинах. Перспективні плани розвитку підприємства – розширення спектру надання послуг та вироблення продукції; зростання іміджу товариства; зниження собівартості послуг та продукції.

Проведене оцінювання діяльності АТ «Коблево» показує, що загальна вартість майна в аналізованому періоді мала тенденцію до зменшення, тобто у 2020 році вона зменшилась на 58767 тис. грн. (13,34%) в порівнянні з 2018 роком. На зменшення вартості майна вплинуло зменшення величини власного капіталу на 23,69% у звітному році в порівнянні з попереднім. Зменшення величини необоротних активів на 9840 тис. грн. (10,35%) у 2020 році було спричинене зменшення величини довгострокових фінансових інвестицій та зменшенням величини основних засобів. Величина оборотних активів зменшилась на 48927 тис. грн. (14,17%) у 2020 році за рахунок зменшення величини виробничих запасів, готової продукції, товарів, дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, а також за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів. Власний капітал у 2018 році становив 158038 тис. грн., а у 2020 році він зменшився на 23,69 % та склав 120601,5 тис. грн., що свідчить про зменшення рівня незалежності підприємства. Залучений капітал також зменшився, але незначно – на 7,55 % у 2020 році.

Також доцільно зазначити про зменшення таких показників як чистий дохід (виручка) від реалізації та собівартість реалізованої продукції, що зменшились відповідно на 6,49% та 8,02% у 2020 році в порівнянні з 2018 роком за рахунок зменшення обсягів виробництва. При цьому незважаючи на такі тенденції фінансові результати мали тенденцію до зростання. Відтак, валовий прибуток збільшився у 2020 році порівняно із 2018 роком на 2205 тис. грн. (3,34 %),

фінансовий результат від операційної діяльності – на 8172 тис. грн. (27,62%), фінансовий результат до оподаткування – на 8169 тис. грн. (36,84%), чистий прибуток – на 6593 тис. грн. (36,27%).

Аналізування зовнішньоекономічної діяльності показує, що АТ «Коблево» експортує вина до 14 країн світу, зокрема Польщі, Кенії, Туреччини, Казахстану, Китаю, Білорусії та США. Українські винороби КОBLEVO отримують високі бали та нагороди на міжнародних дегустаційних конкурсах від визнаних сомельє, доводячи, що вміють створювати високоякісну та конкурентоспроможну продукцію. Зокрема у колекції відзнак КОBLEVO більше сотні золотих, срібних, бронзових медалей та велика кількість спеціальних відзнак натурального смаку від престижних міжнародних дегустаційних конкурсів. У золотій колекції нагород бренду відзнаки таких престижних конкурсів: Grand Collectios, "ALCO+SOFT", World Food Ukraine, Вибір Року, Вибір Споживача, Vinitaly International (Італія), The Wines Of Friuli Venezia Giulia, USA Wine Ratings 2020 та ін.

Обсяг експорту у натуральному вираженні зменшився на 89 тис. шт., тобто на 8,54%. У зв'язку із збільшенням величини експорту накладні витрати на експорт продукції зросли на 4164,89 тис. грн., тобто на 2,78 %. Валютний виторг від експорту товару збільшився на 1631 тис. грн. або на 1,203%. Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності свідчить про те, що абсолютний ефект від експорту в 2020 році зменшився на 2533,89 тис. грн. Коефіцієнт ефективності експорту зменшився на 1,708% у 2020 році в порівнянні з 2018 роком. Розрахунок цього показника говорить про те, що на 1 грн. затрат на експорт припадало 1,0656 грн. валютного виторгу у 2018 році та 1,0474 грн. – у 2020 році. Коефіцієнт ефективності експорту товару як в 2018 році, так і в 2020 році більший, але незначно, за нормативне значення, яке складає 1. Тому, в результаті проведених досліджень можна стверджувати про те, що діяльність підприємства щодо експорту продукції є недостатньо ефективною.

### **3 УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ВИНОРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА АТ «КОБЛЕВО»**

3.1 Формування стратегії експорту інноваційного продукту виноробного підприємства АТ «Коблево»

За умов посилення антропогенного навантаження на навколишнє середовище, з одного боку, та поглиблення процесів глобалізації економіки з одночасним зростаючим рівнем конкуренції на агропродовольчих ринках, з іншого, непересічного значення для забезпечення продовольчої безпеки України набуває стратегія екологізації сільського господарства та вихід нашої держави на світовий ринок органічної (екологічно чистої) продукції [49].

Вважаємо доцільним створення для АТ «Коблево» дочірнього підприємства «Vineso», що буде спеціалізуватися на виробництві саме екологічно чистих вин на рівні євростандартів.

Основні напрямки діяльності – переробка винограду та виробництво високоякісних вин екологічно чистих вин з органічно вирощеного винограду, їх реалізація на території України та закордоном, закріплення зовнішньоекономічних зв'язків з наявними країнами-імпортерами вин ТМ «Коблево», а також встановлення нових з потенційно привабливими зовнішніми ринками. Метою є вихід на ринки Польщі, Туреччини, Казахстану, Китаю, Ізраїлю та США з новим видом продукції «біовино». Для цього компанія закуповуватиме лише органічно вирощений виноград та застосовуватиме екологічно чистий спосіб переробки винограду.

На теперішній час жоден з українських виробників вина не має міжнародного сертифікату про екологічність їхнього вина та не має статусу біовина. Отримавши даний сертифікат ДП «Vineso» не матиме конкурентів у виробництві екологічно чистого вина.

Вихід і закріплення ринку вина України передбачає:

- залучення до клієнтської бази споживачів елітних вин з високим рівнем доходу за допомогою отримання екологічної сертифікації міжнародного зразка;
- проведення дегустацій під час курортного сезону на території літнього відпочинку;
- створення і підтримання бази постійних клієнтів завдяки політиці знижок, швидкості доставки товару до постійних клієнтів.

Цільовим ринком виступають споживачі вин на національному та ринках Польщі, Туреччини, Казахстану, Китаю, Ізраїлю та США. Насамперед, це споживачі, що можуть собі дозволити споживати вина, які коштують у 1,5-2 рази більше традиційних вин, тобто приблизно 5 євро за одну пляшку.

Основними споживачами, на яких розраховує компанія, мають стати ресторани та інші заходи харчування, де на фоні цін на страви, ціни на біовино були прийнятними для відвідувачів даних місць.

Цільовими сегментами компанії ДП «Vinesco» вважаються: споживачі для яких вартість 1 пляшки біовина не перевищує 6% від їх місячного доходу.

Товарно-ринкова орієнтація. Вихід і закріплення ДП «Vinesco» на закордонних ринках виробної продукції будуть забезпечуватись за рахунок: виробництва екологічно чистого вина; співробітництва з міжнародними центрами відповідної сертифікації; проведення маркетингової програми корисності вживання екологічно чистої продукції.

Відмітні характеристики товару компанії: висока якість виробленого вина; пільгові умови пробного продажу.

Основні стратегії просування передбачають застосування реклами таких видів:

- розміщення реклами на рекламних щитах (постійна реклама);
- непряма реклама в журналах вин, жіночих журналах тощо (постійно під час літнього сезону, а також перед державними святами);
- проведення дегустацій (особливо під час літнього сезону, а також перед державними святами);



- спонсорство конкурсів краси, спонсорство при проведенні святкування дня міста на території зовнішніх ринків.

Щодо реалізації вин ТМ «Vineso» за кордоном, то пробна реалізація біовина можлива лише із залученням посередників, тобто непрямий експорт, які краще знають умови ринку даного виду вина у зазначених країнах, власна мережа збуту у даному випадку неефективна. Лише за умови визнання споживачами даного товару та стрімко зростаючого попиту на нього, варто організувати власну мережу збуту біовина за кордоном.

Виходячи з аналізу зростання попиту на біовино, обсяг реалізації для кожного привабливого ринку (Польщі, Туреччини, Казахстану, Китаю, Ізраїлю та США) становитиме не менше 1,2 тис. дал. Відповідно до практики галузі собівартість 1 пляшки біовина буде містити таку структуру: до 30% – заробітна плата персоналу й накладні витрати; 25 % – прибуток компанії; 45% – вартість сировини і доповнюючих матеріалів.

Обсяги виробництва біовина мають бути неменше, ніж 3,6 тис. дал, щоб задовольнити початковий попит на даний вид продукції при реалізації плану пробного непрямого експорту. У фірму необхідно інвестувати 2,2 млн грн. Тіло кредиту планується виплачувати після введення всіх виробничих потужностей компанії (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Кошти для закупівлі необхідного обладнання ДП «Vineso»

| Види основних засобів  | Сума, грн. |
|--|------------|
| Прес-система   | 250 000    |
| Насос  | 50 000     |
| Цистерня   | 1 000 000  |
| Інше   | 100 000    |
| Нерухомість: приміщення для зберігання цистерн, для зберігання прес-системи, склад | 800 000    |
| Разом  | 2 200 000  |

Відповідно до плану необхідних коштів передбачається, що 45%, тобто 990 тис. грн. від суми започаткування інвестує АТ «Коблево» а інші 55% (1210 тис. грн.) будуть взяті у кредит під 16% річних.

Очікувана сума прибутку у перший рік функціонування підприємства складає 660 тис. грн., з них на виплату кредиту та відсотків за його користування попередньо планується 643,6 тис. грн. Всього буде виплачено за перший рік 450 тис. грн. або 37% від тіла кредиту. За другий рік функціонування планується повернути банку вже 571,6 тис. грн., а саме ще 37% тіла кредиту. За третій рік функціонування нового підприємства планується повернути банку решту тіла кредиту та відсотки за користування, а саме 310 тис. грн. тіла кредиту та 49,6 тис. грн. як відсотки за користування кредитом.

Отже, виробництво біовина є досить інноваційним і прибутковим. Сировинна база АТ «Коблево» достатньо розвинена, в області багато виробників винограду. За розрахунками для створення нового дочірнього підприємства необхідно 2200 тис. грн. І вже в перший рік прибуток складе 660 тис. грн.

### 3.2 Напрями підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства АТ «Коблево»

Позиції галузі на зовнішньому ринку у значному ступені визначаються конкурентоспроможністю її економіки. Конкурентоспроможність фармацевтичної галузі залежить від багатьох макро- і мікрофакторів, серед яких виділяють наявність сучасного виробничого потенціалу, стан аграрного ринку, якість вироблюваної продукції, рівень здійснення НДДКР, наявність відповідної ринкової інфраструктури, вплив держави на формування конкурентного середовища, наявність зовнішнього попиту на продукцію та ін. Особлива значущість приділяється вмінню діяти у зовнішньому середовищі.

Проблема конкурентоспроможності носить універсальний, всесвітній характер. Нині вона зачіпає практично всі країни світу, всі підприємницькі

структури, всіх товаровиробників. Розвиток фармацевтичного ринку є основою стабільності і збалансованості сфери виробництва й обігу лікарських засобів і, тим самим, одним з елементів, що забезпечують національну безпеку України, у значній мірі залежну від стану економіки країни. У сучасних умовах безпосередньої взаємодії українських і зарубіжних підприємців проблема конкурентоспроможності України і її галузей стала центральною і реальною. Зростання конкуренції на фармацевтичному ринку країни примушує багато компаній шукати принципово нові моделі розвитку, розвивати нову філософію існування у змінній системі охорони здоров'я. Зростають витрати на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи – за відсутності упевненості в їх прибутковості, а в деяких випадках – і окупності.

Провідними, вирішальними, визначаючими успіх у конкурентному середовищі вважаємо цілі і структуру компаній. В гармонізації цілей підприємств завжди без винятку присутні чотири цілі:

- науково-технічна (забезпечення інноваційного розвитку);
- виробнича (задоволення потреб суспільства у продукції певного виду);
- економічна (максимізація внеску у доход держави);
- соціальна (задоволення соціальних потреб робітників).

Формуванню всіх чотирьох цілей, що забезпечують конкурентоспроможність виробництва і галузі, повинна приділятися увага і на стадії планування виробництва продукції і на стадії реалізації планів (програм).

Для того, щоб виключити такий підхід при постановці цілей цивілізованого конкурентоспроможного сільгоспвиробництва необхідно забезпечити однаково глибоку редукцію всіх чотирьох цілей. Як відомо, редукція цілей – це розкладання загальних цілей на часткові з подальшою їх конкретизацією. Необхідність редукції цілей обумовлена тим, що будь-яка з них завжди конкретизується у ряді підцілей, кожна підціль – в завданнях, а завдання – у підзавданнях. Тому поставлена перед підприємством ціль – забезпечення конкурентоспроможності виробництва з розширенням експорту – являє собою складну, багатоярусну конструкцію. Саме ця обставина і обумовлює об'єктивну необхідність більш глибокої редукції цілей в ході

постановки.

Широкий набір підцілей, завдань і підзавдань завжди найбільш бажаний: чим ширше і глибше конкретизована ціль, складовими якої вони є, тим більше шансів для успішної її реалізації. Цілі, відпрацьовані поверхнево без належної редукції, зазвичай або не реалізуються, або, у кращому випадку, реалізуються частково. Саме це і відбувається у відношенні науково-технічної цілі, яка втілює в собі базис механізму координування робіт із забезпечення конкурентоспроможності виробництва. Інакше кажучи, цілі – це конкретні кінцеві стани або бажані результати, до яких має прагнути виробництво.

Цілі підприємства в умовах зовнішнього ринку наведені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Встановлення цілей АТ «Коблево» у сфері зовнішньоекономічної діяльності

| Науково-технічна   | Економічна  | Виробнича   | Соціальна   |
|--|---|---|---|
| 1. Найбільш повне використання можливостей стабілізації і росту.<br>2. Підвищення технічного рівня виробництва.<br>3. Підвищення якості продукції.<br>4. Підвищення конкурентоспроможності на міжнародних ринках.<br>5. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності.<br>6. Участь у міжнародних наукових проектах.<br>7. Оновлення інфраструктури виробництва відповідно потреб конкурентоспроможності. | 1. Збільшення притоку іноземної валюти.<br>2. Стабілізація доходу на поточний період та на перспективу.<br>3. Раціональне використання інвестицій власних і зарубіжних.<br>4. Підвищення рівня рентабельності виробництва.<br>5. Ефективність каналів збуту експорту. | 1. Зниження витрат матеріальних ресурсів порівняно з конкурентами.<br>2. Розширення та покращення номенклатури продукції.<br>3. Ріст продуктивності праці.<br>4. Повне забезпечення замовлень та потреб споживачів.<br>5. Створення сталої керованої операційної системи виготовлення експортної продукції. | 1. Сталий позитивний імідж компанії та продукції.<br>2. Визначення та забезпечення потреб споживачів відповідно наявних ресурсів.<br>3. Поглиблення процесів професійної підготовки персоналу.<br>4. Створення творчого клімату для формування гармонійно стійкого виробництва. |

Нами розширений склад цілей із забезпеченням редукції науково-технічної та соціальної цілей. Звідси, склад господарських функцій підприємств стає, відповідно, ширшим.

Кількісні і якісні зміни господарюючих суб'єктів відповідно поставленим цілям об'єктивно вимагають змін організаційних структур виробництв. Організаційна структура виробництва, яка не відповідає цілям його діяльності – з одного боку, і управління цією діяльністю – з іншого боку, виявляються неспроможними досягнути поставлених перед ними цілей. Щоб цього не трапилось, в ході реформування виробництва насамперед повинна бути врахована необхідність повної відповідності організаційної структури виробництва цілям виробництва на перспективу. Для того щоб підприємство стало достойним конкурентом на внутрішньому і зовнішньому ринках необхідно здійснити проектні розробки з удосконалення технологічних процесів, поглиблення спеціалізації робіт з матеріалами, людьми та інформацією, з удосконалення управління зовнішньоекономічними ситуаціями.

Виробництво у зовнішньому ринковому просторі повинне спиратися насамперед на стабільну політику, систему цінностей, чітко вироблену стратегію з орієнтацією на маркетинг, інтереси власників. Поки що економісти і господарники всі негаразди вбачають у недосконалості законів, системи оподаткування, кредитування, інвестування та ін. З нашої точки зору дієздатні виробництва повинні самі знаходити вихід зі складних ситуацій. Спеціалістам необхідно аналізувати ретроспективу і формувати перспективу, оцінюючи послідовність і пріоритетність своїх зусиль з підвищення конкурентоспроможності.

На першому етапі головні зусилля слід спрямовувати на виробництво товарної продукції, придбання сучасного устаткування, пристроїв первинної обробки сировини, впровадження сучасних технологій. В такій ситуації інженерно-технологічні зусилля є головними.

На другому етапі, в міру обробки технологій і оновлення видів продукції акценти слід зміщувати на якість продукції, що гарантує забезпечення

конкуентоспроможності продукції.

На третьому етапі у підприємства не буде виникати проблема виготовлення продукції необхідного виду і якості. Головну увагу буде приділено інтенсифікації комерційних зусиль, тобто збуту. Підприємство зустрінеться з об'єктивною необхідністю глибокого вивчення маркетингових процесів, методів вивчення попиту в умовах існуючої кон'юнктури зовнішнього ринку та ін.

Четвертий етап – це орієнтація на закордонного споживача, його потреби, його інтереси, його запити. Мова йде про маркетингову концепцію.

Загальна модель забезпечення високоякісною продукцією закордонного споживача представлена на рисунку 3.1.



Рисунок 3.1 – Модель забезпечення конкурентоспроможності експортної продукції АТ «Коблево»

Моделювання та визначення рівня конкурентоспроможності продукції є необхідною передумовою для її продажу на відповідному ринку. Конкурентоспроможність продукції закладається ще на стадії її проектування, тобто її обумовлюють технологічні, організаційні, економічні аспекти виробництва. У процесі виробництва матеріалізуються найважливіші (визначальні) елементи конкурентоспроможності продукції: витрати та якість.

Основний критерій конкурентоспроможності – перевищення доходів над витратами. Якщо виручка більше, ніж витрати на виробництво продукції, то підприємство вже має деякий рівень конкурентоспроможності. Якщо менше – то доводиться спершу знижувати витрати, потім власне споживання, потім йдуть борги, які спричиняють втрату частини капіталу – це шлях до розорення.

Процеси глобалізації і, одночасно, спеціалізації між країнами, що відбуваються у світовій економіці, також є шляхом зменшення витрат. Спеціалізація сільського господарства на менш трудомісткій і ресурсномісткій продукції є джерелом зниження собівартості продукції і резервам розвитку.

Недостатність розробленості концепцій та шляхів ресурсозбереження відбивається на економічно слабшій ланці економічної системи – сільському господарстві, яке є збитковим в умовах ринку України і, тим більше, у відношенні до світової системи ринку.

Отже, до поняття конкурентоспроможності як оцінки ефективності виробничої системи, продукції, дій тощо, можна підійти з точки зору економіки перебільшення доходів над витратами. Тому головні зусилля потрібно прикладати на здійснення достовірних розрахунків рівня витрат, пошук резервів ресурсозбереження, об'єктивні стратегічні маневри і їх ефективну реалізацію.

Ресурсозбереження повинно перетворитися в одне з головних джерел розвитку експорту. Вислів Г. Форда про те, що «довго отримувати щось за нічого неможливо, але можливо отримати щось з чогось, що раніше вважалося нічим» [48]. Саме з цього положення можуть виходити зусилля виробництв з економії матеріальних ресурсів до яких у нас з історичних часів відношення

«невичерпності» і безмірного використання.

У виноробному виробництві багато напрямків ресурсозбереження, з яких виділимо ресурси у процесі руху у виробництві:

1. Формування ресурсів (наявність, склад, обсяг потреби конкретного ресурсу, терміни постачань та ін.).

2. Використання ресурсів у виробництві (норми витрат, норми обслуговування, рівень кваліфікації кадрів, фінансові нормативи, рівень втрат та ін.).

3. Відновлення ресурсів (біотехнології, інноваційні технології відтворення та ін.).

4. Утилізація і списання ресурсів (дотримання умов мінімізації).

Створення організаційних господарюючих структур у формі спільних підприємств (СП) може передбачати вирішення завдань конкурентоспроможності продукції через комплекс заходів (програму), спрямованих на економію витрат.

По-перше, при збільшенні обсягів експорту розвивати виробництво економічних і якісних видів продукції.

По-друге, провести взаємопов'язану зміну структури технології і продукції.

По-третє, заходи з підвищення якості виробництва, а також якості його проектування, техніко-економічного рівня продукції.

В-четвертих, мобілізація резервів економії ресурсів і ліквідації їх непродуктивних втрат, за допомогою заходів пов'язаних з удосконаленням організації і управління виробництвом.

В-п'ятих, посилення можливостей міжнародного розподілу праці.

Одним з основних моментів ефективного функціонування підприємств на зовнішньому ринку є відповідність вимогам міжнародного ринку щодо якості продукції.

Також значно вагомим інструментом зовнішньоекономічного зростання є інновації. На сьогодні інноваційний шлях розвитку є невід'ємною або навіть



визначальною складовою економічного зростання підприємства. Сьогодні більшість підприємств неспроможні виробляти високоякісну й конкурентоспроможну продукцію. Основна причина тут як в застарілих технічних засобах, високих цінах на матеріальні ресурси, недосконалій кредитно-фінансовій і податковій системах, так і в тому, що більшість підприємств не мають необхідних коштів для простого і розширеного відтворення, впровадження інновацій.

Інноваційний розвиток підприємств залежить, насамперед, від його фінансових можливостей. Успішне підприємство з сучасними технологіями виготовлення продукції, яка користується попитом може привабити потенційних інвесторів, які будуть інвестувати свої гроші у розвиток цього підприємства та потенційних партнерів. Це надасть йому конкурентних переваг у вигляді зменшення митних платежів та стабільних контрактів.

Інноваційний розвиток підприємств залежить, насамперед, від його фінансових можливостей. Успішне підприємство з сучасними технологіями виготовлення продукції, яка користується попитом може привабити потенційних інвесторів, які будуть інвестувати свої гроші у розвиток цього підприємства та потенційних партнерів. Це надасть йому конкурентних переваг у вигляді зменшення митних платежів та стабільних контрактів.

Для підприємства управління інноваційною діяльністю означає управління розвитком ринкових можливостей, де інновації виступають не лише як джерело розвитку, та джерело ресурсного забезпечення, а й процесом формування цільових ринків підприємств шляхом розвитку існуючих або створення нових на базі інноваційного розвитку конкурентних виробництв.

Алгоритм впровадження інновацій для високотехнологічного розвитку діяльності АТ «Коблево» на зовнішньому ринку потребує насамперед наступних дій, які наведені на рисунку 3.2.

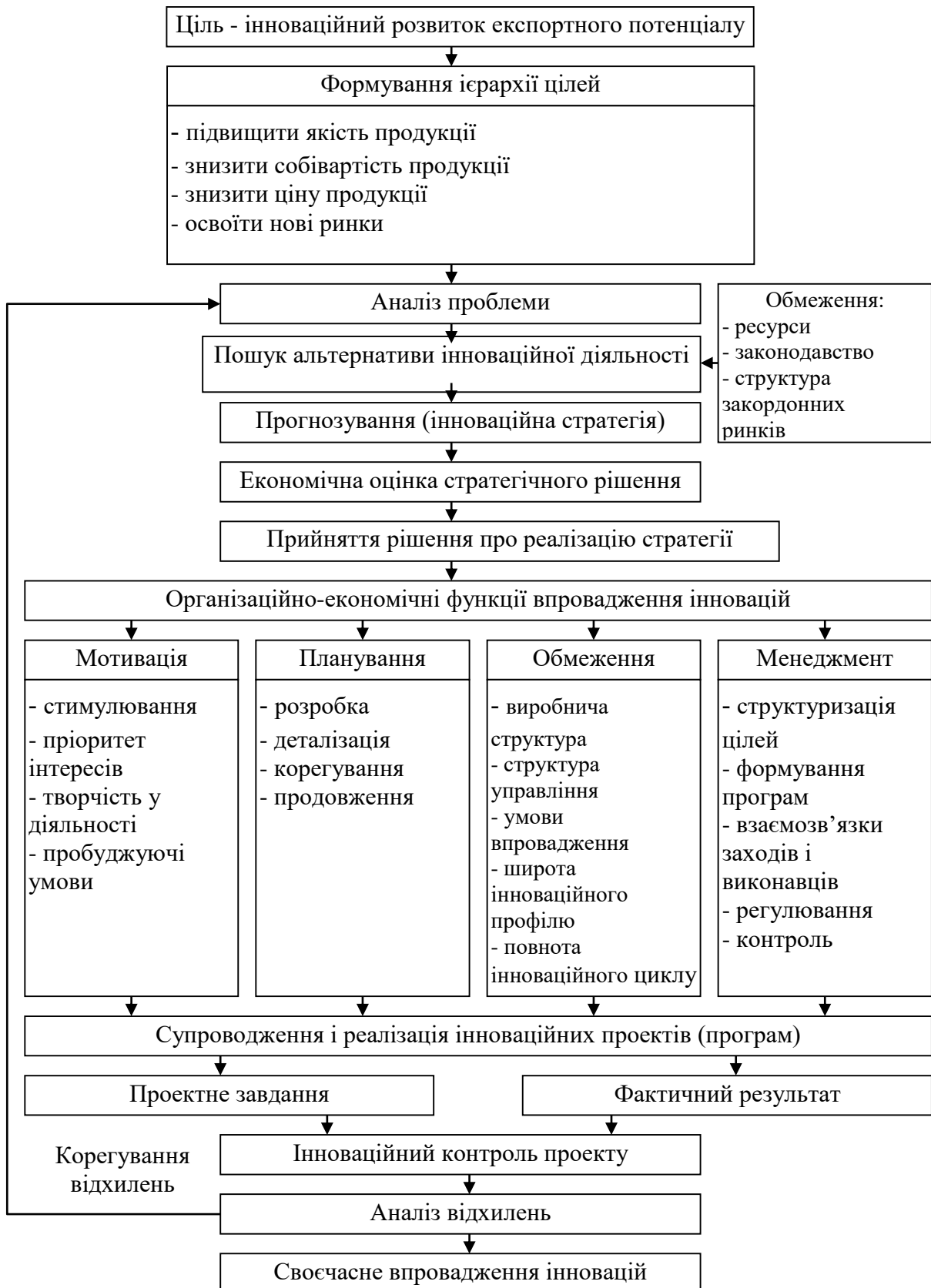


Рисунок 3.2 – Алгоритм впровадження інновацій в діяльність

АТ «Коблево»

Основними мотивами застосування інновацій на підприємствах звичайно є: підвищення конкурентоздатності своїх нових продуктів; підвищення свого іміджу на ринку; захоплення нових ринків; збільшення величини грошового потоку; зниження ресурсоемності продукту.

Використання досвіду світових лідерів в інноваційній діяльності шляхом придбання права власності на винаходи високої якості дозволяє економити кошти і час на створення власних досліджень та розробок, скорочує терміни освоєння новітніх технологій, забезпечує високий рівень виробленої продукції. Придбання принципово нових технологій, передових технічних досягнень, а також впровадження їх у виробництво дає змогу підприємствам виробляти інноваційну високотехнологічну продукцію.

Ефективність діяльності підприємств на зовнішньому ринку залежить від наступних факторів:

- визначення цілей розвитку зовнішньоекономічної діяльності, у відповідності з вимогами зовнішнього середовища та можливостям підприємствам та інтересам персоналу;
- вибір стратегій щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності та їх відповідність поставленим цілям;
- направленості мотивацій, спонукаючи членів організації до досягнення цілей;
- залучення в виробництво ресурсів, в необхідному обсязі.

Всі вище перелічені фактори є складовими концепції формування конкурентоспроможності підприємства (рис. 3.3). Стратегічний та тактичний аспекти діяльності підприємства полягає в збільшенні частки ринку та отримання прибутку в процесі реалізації додаткової вартості, за рахунок підвищення якості продукції на рівні технології виробництва. Кожний із зазначених джерел конкурентоспроможності поодинокі є необхідною, але недостатньою умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Стійка конкурентоспроможність підприємства може бути досягнута тоді, коли вона базується на обох джерелах конкурентоспроможності, які взаємодіють, доповнюють, посилюють один одного.



Рисунок 3.3 – Концепція формування конкурентоспроможності компанії на зовнішньому ринку

Конкурентні переваги на зовнішньому ринку формують зовнішні і внутрішні чинники.

До зовнішніх чинників відносять: якісне правове й економічне регулювання функціонування економіки країни; активну державну підтримку малого і середнього бізнесу; відкритість суспільства і ринків; низькі податкові та кредитні ставки в країні; наявність доступних і дешевих ресурсів; високий рівень конкуренції у всіх сферах економіки.

До внутрішніх конкурентних переваг підприємства відносяться: висока

потреба в товарі підприємства; оптимальний рівень концентрації, спеціалізації і поєднання галузей; наявність доступу до якісної й дешевої сировини та інших ресурсів; високий рівень нововведень; раціональне використання ресурсів; високий рівень організації й управління підприємством.

Для підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства і збільшення експортної діяльності АТ «Коблево» вважаємо за доцільне удосконалити змістовність сайту підприємства (рис. 3.4) [48].

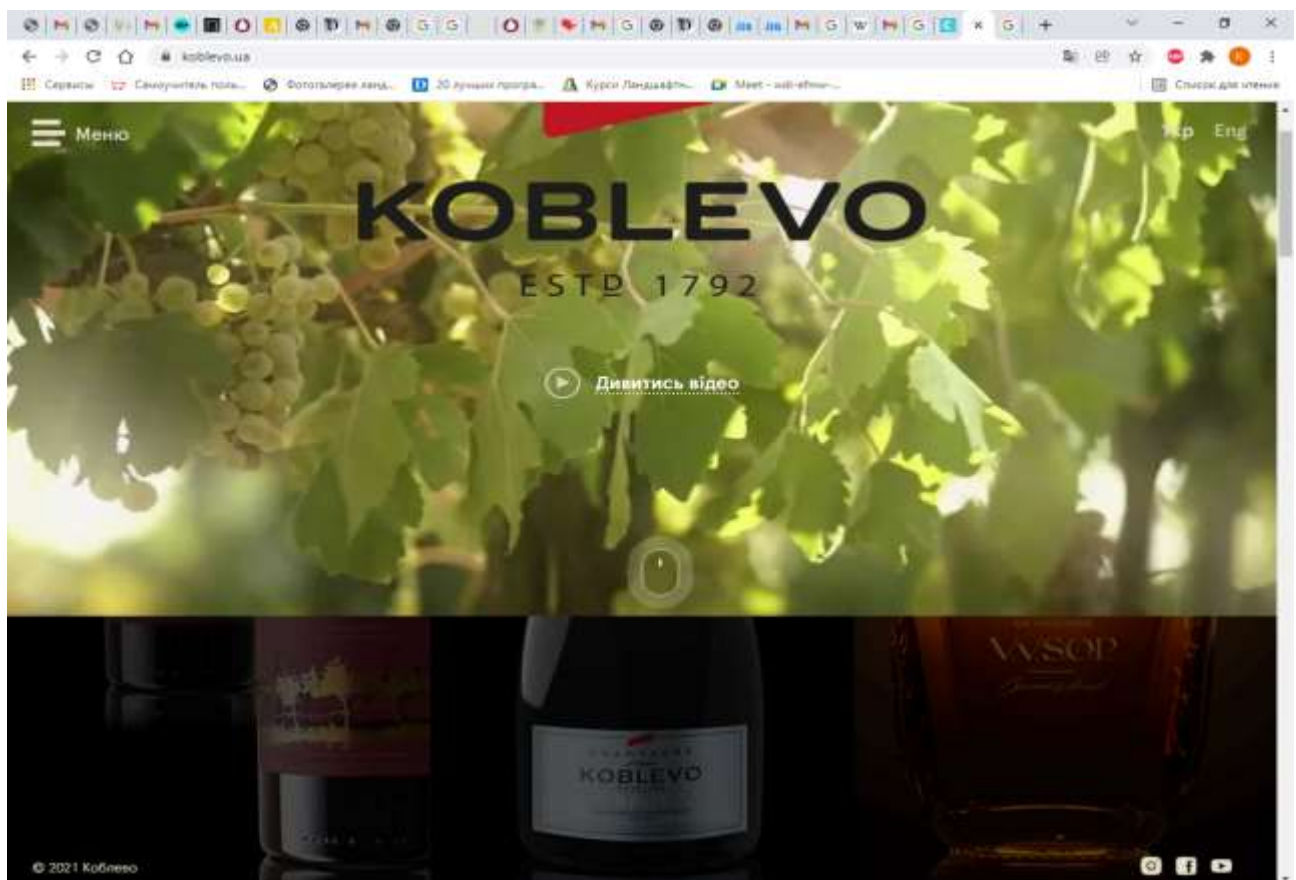


Рисунок 3.4 – Офіційний сайт АТ «Коблево»

Вважаємо за доцільне розмістити на сайті АТ «Коблево» повідомлення рекламного характеру українською та англійською мовою, в якому буде прайс-лист для потенційних споживачів виноробної продукції. Також пропонується на сайті включити онлайн-калькулятор розрахунку вартості продукції в гривнях, доларах та євро з урахуванням поточного курсу валют. Тобто даний

впроваджений захід направлений на оновлення та просування сайту, завдяки чому інформація буде доступна не тільки українським споживачам виноробної продукції, а також потенційним зарубіжним оптовим покупцям. Таким чином, визначено, що оновлення і просування сайту принесе прибуток підприємству АТ «Коблево», що у декілька разів перевищує витрати обгрунтованого маркетингового заходу.

### 3.3 Розробка економіко-математичної моделі ефективності зовнішньоекономічної діяльності АТ «Коблево»

З метою визначення перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності вважаємо за доцільне виявити прогнозні показники обсягу реалізації продукції підприємства від абсолютного ефекту від експорту на майбутні періоди. Серед існуючих показників доходу вважаємо, що необхідно спрогнозувати величину чистого доходу від реалізації продукції як одного із основних узагальнюючих показників усіх напрямків діяльності підприємства.

Використовуючи інформацію щодо величини чистого доходу підприємства та абсолютного доходу від експорту за 2017–2020 роки побудуємо економіко-математичну модель ефективності експортної діяльності АТ «Коблево». Для цього узагальнимо вхідні дані у таблицю 3.3.

Таблиця 3.3 – Вихідна інформація для побудови економіко-математичної моделі

| Роки  | 2017    | 2018    | 2019    | 2020    |
|---|---------|---------|---------|---------|
| Чистий дохід від реалізації продукції підприємства, тис. грн. | 439388  | 493739  | 498815  | 461667  |
| Абсолютний ефект від експорту, тис. грн.                      | 9614,71 | 9821,32 | 9376,44 | 7287,43 |

На основі даних таблиці 3.2 побудуємо лінійну функцію (3.1):

$$y = a_0 + a_1 \cdot x, \quad (3.1)$$

де  $y$  – чистий дохід від реалізації продукції підприємства;

$x$  – абсолютний ефект від експорту;

$a_0, a_1$  – параметри рівняння.

Змінні  $y$  і  $x$  являються відомими величинами, у нашому випадку це відповідно чистий дохід від реалізації продукції підприємства і абсолютний ефект від експорту, а параметри рівняння  $a_0$  і  $a_1$  – невідомі величини. Вони визначаються за допомогою методу найменших квадратів (3.2):

$$\sum (y_t - \hat{y}_t)^2 = \min, \quad (3.2)$$

де  $y_t$  – фактичне значення функції;

$\hat{y}_t$  – розрахункове значення функції, яке визначається на основі відібраного рівняння.

Для лінійного рівняння залежність (3.6) буде мати вигляд (3.3):

$$\sum (y_t - a_0 - a_1 \cdot x)^2 = \min. \quad (3.3)$$

Для визначення параметрів рівняння прирівнюємо до нуля похідні від виразу (3.3) по кожному початковому параметру окремо. Після відповідних перетворень отримуємо систему нормальних рівнянь, які для лінійного тренда мають вигляд:

$$\begin{aligned} \sum y_t &= a_0 \cdot n + a_1 \cdot \sum x \\ \sum y_t x &= a_0 \cdot \sum x + a_1 \cdot \sum x^2 \end{aligned} \quad (3.4)$$

Методом підстановок виражаємо  $a_0$  та  $a_1$  (3.5, 3.6):

$$a_0 = \frac{\sum y \sum x^2 - \sum yx \sum x}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}. \quad (3.5)$$

$$a_1 = \frac{n \sum yx - \sum y \sum x}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}. \quad (3.6)$$

Отже, спершу розрахуємо проміжні показники для визначення параметрів рівняння (3.1) і відобразимо у вигляді таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Розрахунок проміжних показників для визначення параметрів рівняння

| Абсолютний ефект від експорту, тис. грн.<br>$x$ | Чистий дохід від реалізації продукції підприємства, тис. грн.<br>$y$ | $y x$      | $x^2$    | $y^2$       |
|---|--|------------|----------|-------------|
| 1   | 2  | 3          | 4        | 5           |
| 9614,71   | 439388   | 4224588197 | 92442648 | 1,93062E+11 |
| 9821,32   | 493739   | 4849168715 | 96458327 | 2,43778E+11 |
| 9376,44   | 498815   | 4677108919 | 87917627 | 2,48816E+11 |
| 7287,43   | 461667   | 3364365946 | 53106636 | 2,13136E+11 |
| $\Sigma$ 36099,9                                | 1893609  | 1,7115E+10 | 3,3E+08  | 8,98793E+11 |

Використовуючи отримані проміжні дані розрахуємо параметри рівняння  $a_0$  та  $a_1$  за допомогою формул (3.7, 3.8):

$$a_0 = \frac{1893609 \cdot 3,3 \cdot 10^8 - 1,7115 \cdot 10^{10} \cdot 36099,9}{4 \cdot 3,3 \cdot 10^8 - 13,032 \cdot 10^8} = 414186,47 \quad (3.7)$$

$$a_1 = \frac{4 \cdot 1,7115 \cdot 10^{10} - 1893609 \cdot 36099,9}{4 \cdot 3,3 \cdot 10^8 - 13,032 \cdot 10^8} = 5,9353 \quad (3.8)$$

На основі розрахованих параметрів лінійне рівняння можна записати наступним чином (3.9):

$$y = 414186,47 + 5,9353 \cdot x. \quad (3.9)$$



Отже, використовуючи дані таблиці 3.2 і 3.3 проведемо оцінку якості побудованого рівняння за допомогою коефіцієнта парної кореляції, середньої помилки апроксимації та середнього квадратичного відхилення між фактичними і розрахунковими значеннями функцій.

Коефіцієнт парної кореляції відображає щільність зв'язку між результативним показником і факторіальною ознакою і становить (3.10):

$$r = \frac{(n \sum yx - \sum y \sum x)}{\sqrt{(n \sum x^2 - (\sum x)^2)(n \sum y^2 - (\sum y)^2)}} = \frac{4 \cdot 1,7115 \cdot 10^8 - 1893609 \cdot 36099,9}{\sqrt{(4 \cdot 3,3 \cdot 10^8 - 36099,9^2)(4 \cdot 8,98793 \cdot 10^{11} - 1893609^2)}} = 0,978 \quad (3.10)$$

Значення коефіцієнта 0,978 свідчить про те, що зв'язок є сильним, щільним і прямим.

Таблиця 3.5 – Таблиця коефіцієнтів

|  | Коефіцієнти | Стандартна помилка | t-статистика | P-Значення | Нижнє 95%   | Верхнє 95% |
|--|-------------|--------------------|--------------|------------|-------------|------------|
| Чистий дохід від реалізації продукції підприємства | 414186,47   | 6,03742283         | -3,468773584 | 0,013324   | -35,7154943 | -6,16941   |
| Абсолютний ефект від експорту                      | 5,9353      | 0,360975951        | 0,757982419  | 0,477167   | -0,60966290 | 1,15689    |

В цілому можна констатувати, що побудоване рівняння характеризується високими і надійними характеристиками, тому прогноз здійснений за цим рівнянням буде точним.

Узагальнимо запропоновані пропозиції щодо удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства АТ «Коблево» у таблиці 3.6.

Таблиця 3.6 – План заходів щодо удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства АТ «Коблево»

| Заходи   | Прогнозний річний економічний ефект від впровадження заходів, тис. грн. |
|--|---|
| 1. Створення дочірнього підприємства «Vineso» для виробництва екологічно чистих вин (біовино) на рівні євростандартів  | 660   |
| 2. Сформовано модель забезпечення конкурентоспроможності експортної продукції підприємства та концепцію формування конкурентоспроможності компанії на зовнішньому ринку.             | 265,14  |
| 3. Оновлення та просування сайту (розміщення на сайті повідомлення рекламного характеру українською та англійською мовами про умови надання знижки, вбудування онлайн-калькулятора ) | 169,56  |
| 4. Розробка економіко-математичної моделі ефективності експортної діяльності підприємства  | $y = 414186,47 + 5,9353 \cdot x$  |
| Разом  | 1094,7  |

### Висновки до третього розділу

Отже, з метою удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства насамперед пропонуємо створення для АТ «Коблево» дочірнього підприємства «Vineso», що буде спеціалізуватися на виробництві саме екологічно чистих вин (біовина) на рівні євростандартів. При реалізації вин ТМ «Vineso» за кордоном – пробна реалізація біовина можлива лише із залученням посередників, тобто непрямий експорт, які краще знають умови ринку даного виду вина у зазначених країнах, власна мережа збуту у даному

випадку неефективна. Лише за умови визнання споживачами даного товару та стрімко зростаючого попиту на нього, варто організувати власну мережу збуту біовина за кордоном.

Запропоновано розмістити на сайті АТ «Коблево» повідомлення рекламного характеру українською та англійською мовою, в якому буде прайс-лист для потенційних споживачів виноробної продукції. Також пропонується на сайті включити онлайн-калькулятор розрахунку вартості продукції в гривнях, доларах та євро з урахуванням поточного курсу валют. Тобто даний впроваджений захід направлений на оновлення та просування сайту, завдяки чому інформація буде доступна не тільки українським споживачам виноробної продукції, а також потенційним зарубіжним оптовим покупцям. Таким чином, визначено, що оновлення і просування сайту принесе прибуток підприємству АТ «Коблево», що у декілька разів перевищує витрати обгрунтованого маркетингового заходу.

Розроблено економіко-математичну модель ефективності експортної діяльності АТ «Коблево» для прогнозування перспектив розвитку підприємства. Наведене прогнозування показує про прогнозне збільшення чистого доходу від реалізації продукції при збільшенні абсолютного ефекту від експорту продукції.

## ВИСНОВКИ

В результаті проведеного теоретико-методичного та прикладного дослідження щодо стану управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства виноробної промисловості АТ «Коблево» визначили такі основні положення:

1. Визначили, що зовнішньоекономічна діяльність підприємства – це частина його загальної діяльності, яка визначається як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємства відповідно до зовнішньоекономічних зв'язків держави, пов'язаних з виходом підприємства на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях, напрямки, форми та методи якої узагальнюються відповідно до процесу виробництва згідно із цілями та задачами підприємства щодо його функціонування та розвитку. Новизна поданого уточнення полягає: по-перше, у чіткому підпорядкуванні зовнішньоекономічної діяльності щодо загальної діяльності підприємства та зовнішньоекономічних зв'язків держави; по-друге, в узагальненні можливих різновидів такої діяльності та множини інструментарію щодо її проведення відповідно до процесу виробництва; по-третє, у підкресленні мети здійснення такої діяльності згідно із цілями та задачами підприємства щодо його функціонування та розвитку.

2. Виявили, що для стимулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств України є необхідним проведення в економіці держави прогресивних інноваційних заходів, які б дали змогу вийти на новий рівень розвитку міжнародного співробітництва: підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств; підвищення конкурентоспроможності за рахунок вкладення власних коштів у розвиток та впровадження передових технологій у виробництво, а також використання міжнародних стандартів якості ISO; зменшення впливу бюрократичної

тяганини, тобто можливість вирішення всіх розбіжностей з міністерствами дистанційно. Також необхідно вдосконалити податкову, валютну та кредитну політику України; впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій, підвищення рівня механізації та автоматизації виробництва, залучення до управління підприємствами висококваліфікованих фахівців із відповідно високим розміром заробітної плати; налагодження ділових стосунків з передовими країнами світу, такими як США, Китай, Японія; підтримка вітчизняного товаровиробника.

3. Аналізування ефективності зовнішньоекономічної діяльності має важливе значення для оцінки поточного економічного стану підприємства, перспектив його розвитку і попередження фінансових втрат. Він є невід'ємною та визначальною частиною загального аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Тому було розглянуто методичні аспекти оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності, описано декілька методик проведення оцінки ефективності та вибрано найбільш доцільну методику для подальшого дослідження, яка узагальнює розрахунок абсолютних та відносних показників оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

4. Аналізуючи розвиток виноробної промисловості, необхідно зауважити, що протягом останніх 10 років внаслідок несприятливої для сільськогосподарських виробників політики держави та інших негативних чинників спостерігалось різке скорочення площ і валового виробництва винограду. Вітчизняні винороби відчувають проблеми, пов'язані з ресурсним забезпеченням виробництва. Основні причини скорочення площ насаджень винограду – старіння насаджень, їх висока зрідженість і відсутність у господарств коштів для їх оновлення. Що стосується урожайності, то поряд з несприятливими погодними умовами, негативно впливають, викликані нестачею у господарств коштів, порушення технологій, недостатнє застосування добрив, засобів захисту рослин від хвороб та шкідників тощо. Для подальшого існування та стабільного розвитку підприємств виноробної галузі гостро постає питання щодо розвитку власної сировинної бази, оскільки частка

вирощеного винограду в Україні на переробку на виноматеріали складає всього 16,73%. Експортно-імпортна діяльність має значний вплив на стан і розвиток підприємств виноробної промисловості. Україна у 2018 році імпортувала виноградного вина у 1,48 разів більше за експорт (у доларовому еквіваленті). У 2020 році видно, що тенденція зберігається (імпорт перевищує експорт у 3,45 разів). При чому ціна імпорту перевищує ціну експорту у 2018-2020 рр. відповідно у 2,3 і 2,8 разів.

5. АТ «Коблево» входить до структури найбільшого алкогольного холдингу «Баядера Груп». Основним видом діяльності товариства є: виробництво виноградних вин; вирощування зернових культур, бобових культур і насіння олійних культур; вирощування винограду; роздрібна торгівля напоями в спеціалізованих магазинах. Проведене оцінювання діяльності АТ «Коблево» показує, що загальна вартість майна в аналізованому періоді мала тенденцію до зменшення, тобто у 2020 році вона зменшилась на 58767 тис. грн. (13,34%) в порівнянні з 2018 роком. На зменшення вартості майна вплинуло зменшення величини власного капіталу на 23,69% у звітному році в порівнянні з попереднім. Зменшення величини необоротних активів на 9840 тис. грн. (10,35%) у 2020 році було спричинене зменшення величини довгострокових фінансових інвестицій та зменшенням величини основних засобів. Величина оборотних активів зменшилась на 48927 тис. грн. (14,17%) у 2020 році за рахунок зменшення величини виробничих запасів, готової продукції, товарів, дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, а також за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів. Власний капітал у 2018 році становив 158038 тис. грн., а у 2020 році він зменшився на 23,69 % та склав 120601,5 тис. грн., що свідчить про зменшення рівня незалежності підприємства. Залучений капітал також зменшився, але незначно – на 7,55 % у 2020 році.

Також доцільно зазначити про зменшення таких показників як чистий дохід (виручка) від реалізації та собівартість реалізованої продукції, що зменшились відповідно на 6,49% та 8,02% у 2020 році в порівнянні з 2018 роком за рахунок зменшення обсягів виробництва. При цьому незважаючи на такі тенденції

фінансові результати мали тенденцію до зростання. Відтак, валовий прибуток збільшився у 2020 році порівняно із 2018 роком на 2205 тис. грн. (3,34 %), фінансовий результат від операційної діяльності – на 8172 тис. грн. (27,62%), фінансовий результат до оподаткування – на 8169 тис. грн. (36,84%), чистий прибуток – на 6593 тис. грн. (36,27%).

6. Аналізування зовнішньоекономічної діяльності показує, що АТ «Коблево» експортує вина до 14 країн світу, зокрема Польщі, Кенії, Туреччини, Казахстану, Китаю, Білорусії та США. Українські винороби КОBLEVO отримують високі бали та нагороди на міжнародних дегустаційних конкурсах від визнаних сомельє, доводячи, що вміють створювати високоякісну та конкурентоспроможну продукцію. Обсяг експорту у натуральному вираженні зменшився на 89 тис. шт., тобто на 8,54%. У зв'язку із збільшенням величини експорту накладні витрати на експорт продукції зросли на 4164,89 тис. грн., тобто на 2,78 %. Валютний виторг від експорту товару збільшився на 1631 тис. грн. або на 1,203%. Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності свідчить про те, що абсолютний ефект від експорту в 2020 році зменшився на 2533,89 тис. грн. Коефіцієнт ефективності експорту зменшився на 1,708% у 2020 році в порівнянні з 2018 роком. Розрахунок цього показника говорить про те, що на 1 грн. затрат на експорт припадало 1,0656 грн. валютного виторгу у 2018 році та 1,0474 грн. – у 2020 році. Коефіцієнт ефективності експорту товару як в 2018 році, так і в 2020 році більший, але незначно, за нормативне значення, яке складає 1. Тому, в результаті проведених досліджень можна стверджувати про те, що діяльність підприємства щодо експорту продукції є недостатньо ефективною.

7. З метою удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства запропоновано створити для АТ «Коблево» дочірнє підприємства «Vineso», що буде спеціалізуватися на виробництві саме екологічно чистих вин (біовина) на рівні євростандартів. При реалізації вин ТМ «Vineso» за кордоном – пробна реалізація біовина можлива лише із залученням посередників, тобто непрямий експорт, які краще знають умови ринку даного виду вина у

зазначених країнах, власна мережа збуту у даному випадку неефективна. Лише за умови визнання споживачами даного товару та стрімко зростаючого попиту на нього, варто організувати власну мережу збуту біовина за кордоном.

Запропоновано удосконалити сайт АТ «Коблево» за рахунок розташування повідомлення рекламного характеру українською та англійською мовою, в якому буде прайс-лист для потенційних споживачів виноробної продукції. Також пропонується на сайті включити онлайн-калькулятор розрахунку вартості продукції в гривнях, доларах та євро з урахуванням поточного курсу валют. Тобто даний впроваджений захід направлений на оновлення та просування сайту, завдяки чому інформація буде доступна не тільки українським споживачам виноробної продукції, а також потенційним зарубіжним оптовим покупцям. Розроблено економіко-математичну модель ефективності експортної діяльності АТ «Коблево» для прогнозування перспектив розвитку підприємства.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Валентієва О.В. Особливості зовнішньоекономічної діяльності підприємств машинобудівної галузі. *Регіональні перспективи*. 2016. № 1. С.25–27.
2. Дурицька Г.В. Проблеми комплексної оцінки зовнішньоекономічної діяльності підприємств. *Регіональна економіка*. 2014. № 4. С. 209 –217.
3. Манцуров І. Статистичні індикатори збалансованості зовнішньоекономічної діяльності. *Вісник Академії митної служби України*. 2015. № 3. С. 12–19.
4. Ващук В. Методологія формування конкурентоспроможності зовнішньоекономічної діяльності на зовнішньому та внутрішньому ринках. *Проблеми науки*. 2019. № 5. С. 25–30.
5. Дубинець Ю. Теоретичні аспекти ризику зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Вісник Тернопільської академії народного господарства*. 2019. № 2. С.245–251.
6. Каляка С. Методичні аспекти визначення рівня стійкості підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. *Економіка розвитку*. 2018. №32. С. 76–81.
7. Яворський А.І. Державне управління зовнішньоекономічною діяльністю як фактор підвищення ефективності національного виробництва: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. Донецьк: Донецька державна академія управління. 2017. 15 с.
8. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/index> (дата звернення: 27.10.2021).
9. Багрова І.В., Редіна Н.І., Власюк В.Є., Гетьман О.О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник; за ред. д-ра екон. наук, проф. І.В. Багрової. К. 2004. 580 с.

10. Васюренко В.О. Теоретичні узагальнення щодо розуміння сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства». *Механізм регулювання економіки*. 2017. №2. С. 214–220.

11. Райзберг Б.А., Лозовский Л.М., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 1996. 496 с.

12. Большой экономический словарь ; под ред.А.Н.Азрилияна. 2-е изд. доп. и перераб. М. 1997. 864 с.

13. Бурмистров В.Н., Холопов К.В. Внешняя торговля. М. 2001. 384 с.

14. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навч. посібник для студ. вузів. К. 2019. 247 с.

15. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: учебник. М. 2013. 456 с.

16. Ковалевська А.В. Конкурентна стратегія зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств України в умовах перехідної економіки інверсного типу: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н.; Харків. 2002. 19 с.

17. Горчаков В.Ю. Формування організаційно-економічного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю великої компанії: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н.; Донецьк. 2018. 22 с.

18. Карачина Н.П., Сбаїхат Абдалкарім М. Ф. Етимоголія сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства». Матеріали конференції «Молодь в науці: дослідження, проблеми, перспективи». 2021. URL : <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/mn/mn2022> (дата звернення 13.12.2021).

19. Бутинець І.В. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник. К. 2003. 235 с.

20. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посібник. К.: Центр навчальної літератури. 2016. 384 с.

21. Манаєнко І.М., Присяник І.В. Особливості зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграції. *Науковий вісник*

*Ужгородського національного університету*. 2021. Випуск 18. Частина 3. С. 11–15.

22. Тульчинська С.О., Кириченко С.О., Бут А.В. Перешкоди розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. №7. С. 11–14.

23. Тарасюк Г.М., Горшкова Л.О. Піходи до вирішення проблем зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Випуск 21. С. 412–415.

24. Макогон Ю.В., Рижков В.С. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посібник. К.: Центр навчальної літератури. 2017. 424 с.

25. Шкурупій О. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібник. К. Центр учбової літератури. 2012. 248 с.

26. Топіха В.І., Ковалишин П.В., Лагодієнко В.В. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності в АПК: підручник для вузів. Миколаїв: МДАУ. 2017. 354 с.

27. Козак Ю.Г., Ханкова Л.А. Зовнішньоекономічні операції та контракти: навч. посібник. К.: Центр навчальної літератури. 2018. 608 с.

28. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник. К.: Знання-Прес. 2002. 384 с.

29. Стаднік М.О. Аналіз підходів до оцінки та визначення ефективності ЗЕД підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. №2. Т1. С. 7–9.

30. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансованная система показателей. От стратегии к действию; пер. з англ. М. : ЗАО «ОлимпБизнес». 2006. 512 с.

31. Яковлев А. И. Усовершенствование методов определения эффективности внешне-экономической деятельности. *Финансы Украины*. 2000. № 9. С. 34–39.

32. Кандиба А.М. Зовнішньоекономічна діяльність в агропромисловому комплексі: навч. посібник. К.: Аграрна наука. 2008. 262 с.

33. Багрова І.В., Редіна Н.І., Власик В.Є., Гетьман О.О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник для вузів. К.: ЦУЛ, 2014. 580 с.

34. Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Сіваченко І.Ю. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2016. 792 с.

35. Міжнародна економіка: Тексти лекцій. Авт.: Данильченко Є.П., Островський І.А., Шекшуєв О.А. Харків: ХНАМГ, 2015. 86 с.

36. Біла О.Г. Фінанси підприємств: навч. посібник. Львів: Вид-во «Магнолія 2006». 2008. 383 с.

37. Герасименко Г.О. Формування адаптивної системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства в сучасних умовах. *Економіка та держава*. 2019. № 11. С. 79–82.

38. Омельченко А. Організаційно-правові засади управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні на рівні місцевого самоврядування. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 8. С. 106–111.

39. Цимбалюк К.А. Виноградарсько-виноробна галузь – стан та проблемні питання розвитку в Україні. *Інтелект XXI*. 2020. №1. С. 145–150.

40. Тарасюк Г.М., Горшкова Л.О. Піходи до вирішення проблем зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Випуск 21. С. 412–415.

41. Лещенко Р. Українське виноробство має отримати свіжий ковток для розвитку. URL : <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/11/12/679701/> (дата звернення 15.11.2021).

42. Авласенко А.О. Сучасні тенденції розвитку виноробства в Україні і її регіонах. *Ефективна економіка*. 2020. №6. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3128> (дата звернення 15.11.2021).

43. Бондаренко С.А., Руммо В.В., Нізяєва В.Р. Антикризове регулювання експортно-імпортової діяльності українського виноробства. *Економіка харчової промисловості*. 2020. Том 9. Випуск 4. С. 3–10.

44. Обнявко В.О. Стан та перспективи розвитку галузі виноградарства й виноробства в Одеській області. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Випуск 52–1. С. 93–99.

45. Українське вино не зможе конкурувати з європейським через дотації. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/ukrainske-vino-ne-zmoze-konkuruvati-z-evropejskim-cerez-dotacii-ekspert> (дата звернення 27.10.2021).

46. Печко В. Виноробство в Україні: сучасний стан і перспективи. URL: <https://agropolit.com/blog/475-vinorobstvo-v-ukrayini-suchasniy-stand-i-perspektivi> (дата звернення 27.10.2021).

47. Печко В. Виноробну галузь України 2020 рік ошелешив глобальним напливом імпортової виноробної продукції. URL: <https://agropolit.com/news/19246-vinorobnu-galuz-ukrayini-2020-rik-osheleshiv-globalnim-naplivom-importnoyi-vinorobnoyi-produktsiyi> (дата звернення 27.10.2021).

48. Офіційний сайт АТ «Коблево». URL: <https://www.koblevo.ua/> (дата звернення 16.11.2021).

49. Бельмак Д.О. Маркетингова стратегія виходу нового підприємства виноградарсько-виноробного підкомплексу Миколаївської області на зовнішні ринки. *Студентський науковий вісник: Науково-теоретичний журнал*. 2011. Випуск 1 (4). Частина 2. С. 3–8.

## Додаток А

(обов'язковий)

## Прокол перевірки магістерської кваліфікаційної роботи

Назва роботи: Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств виноробної промисловості (на прикладі акціонерного товариства «Коблево»)

Тип роботи: магістерська кваліфікаційна робота

Підрозділ факультет, МІБ, кафедра ММЕ, гр. МЗД-20м  
(кафедра, факультет, навчальна група)

Науковий керівник проф. Карачина Н.П.  
(прізвище, ініціали, посада)

## Показники звіту подібності

| Unicheck       |        |
|----------------|--------|
| Оригінальність | 93,81% |
| Схожість       | 6,19%  |

## Аналіз звіту подібності (відмітити потрібне)

- Запозичення, виявлені у роботі, оформлені коректно і не містять ознак плагіату.
- Виявлені у роботі запозичення не мають ознак плагіату, але їх надмірна кількість викликає сумніви щодо цінності роботи і відсутності самостійності її автора. Роботу направити на доопрацювання.
- Виявлені у роботі запозичення є недобросовісними і мають ознаки плагіату та/або в ній містяться навмисні спотворення тексту, що вказують на спроби приховування недобросовісних запозичень.

Заявляю, що ознайомлений (-на) з повним звітом подібності, який був згенерований Системою щодо роботи (додається)

Автор \_\_\_\_\_  
(підпис)

Сбаїхат Абдалкарім М. Ф.  
(прізвище, ініціали)

## Опис прийнятого рішення

Магістерська кваліфікаційна робота допускається до захисту

Особа, відповідальна за перевірку \_\_\_\_\_  
(підпис)

Карачина Н.П.  
(прізвище, ініціали)

Додаток Б  
(обовязковий)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ВІННИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ

**ЗАТВЕРДЖУЮ:**

Завідувач кафедри ММЕ  
\_\_\_\_ д.е.н., проф. Н.П. Карачина  
«28» вересня 2021 р.

**ТЕХНІЧНЕ ЗАВДАННЯ**

на виконання НДРС

**Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств виноробної  
промисловості (на прикладі акціонерного товариства «Коблево»)**

Керівник дипломної роботи:  
\_\_\_\_\_ д.е.н., проф. Н.П. Карачина  
«28» вересня 2021 р.  
Виконавець: ст. гр. МЗД-20м  
\_\_\_\_\_ Сбаїхат Абдалкарім М. Ф.  
«28» вересня 2021 р.

Вінниця ВНТУ 2021

## **1 Підстава для виконання роботи**

Робота проводиться на підставі наказу ректора Вінницького національного технічного університету від «16» листопада 2021 р. №262. Дата початку роботи – 01 вересня 2021 р. Дата закінчення роботи – 24 листопада 2021 р.

## **2 Мета і призначення науково-дослідної роботи**

Метою роботи є удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств та розробка заходів щодо забезпечення її ефективності на підприємстві виноробної промисловості АТ «Коблево».

Для виконання НДР необхідно розв'язати такі задачі:

- розкрити теоретичні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств;
- визначити особливості, проблеми розвитку та систему регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні;
- проаналізувати основні методичні засади оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств;
- здійснити аналізування стану, тенденцій та перспектив розвитку виноробної промисловості;
- розкрити загальну характеристику та проаналізувати основні економічні показники розвитку АТ «Коблево»;
- провести оцінювання стану та ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства;
- розробити та обґрунтувати заходи щодо удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

## **3 Вихідні дані для проведення науково-дослідної роботи**

Офіційні статистичні дані щодо розвитку виноробної промисловості; законодавчі документи України та фінансова звітність підприємства АТ «Коблево» (Форми №1 «Баланс» та №2 «Звіт про фінансові результати» за 2018-2020 роки).



#### 4 Джерела розробки

1. Васюренко В.О. Теоретичні узагальнення щодо розуміння сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства». *Механізм регулювання економіки*. 2017. №2. С. 214–220.
2. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навч. посібник для студ. вузів. К. 2019. 247 с.
3. Тарасюк Г.М., Горшкова Л.О. Піходи до вирішення проблем зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Випуск 21. С. 412–415.
4. Стаднік М.О. Аналіз підходів до оцінки та визначення ефективності ЗЕД підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. №2. Т1. С. 7–9.
5. Герасименко Г.О. Формування адаптивної системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства в сучасних умовах. *Економіка та держава*. 2019. № 11. С. 79–82.
6. Омельченко А. Організаційно-правові засади управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні на рівні місцевого самоврядування. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 8. С. 106–111.

#### 5 Виконавець НДР

**Головний виконавець НДР** – кафедра менеджменту, маркетингу та економіки.

**Виконавець НДР** – Сбаїхат Абдалкарім М. Ф.

#### 6 Вимоги до виконання НДР

При виконанні науково-дослідної роботи потрібно визначити напрями удосконалення зовнішньоекономічною діяльністю підприємств, використовуючи методи: аналізу і синтезу – для вивчення об'єкта та предмета дослідження; порівняння – для зіставлення фактичних даних звітного (2020 р.) і попередніх років (2018 р. і 2019 р.); групування – для оцінювання ефективності зовнішньоекономічною діяльністю підприємств; монографічний – для

детального вивчення теорії і практики управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств, моделювання – для побудови економіко-математичної моделі ефективності експортної діяльності АТ «Коблево» для прогнозування перспектив розвитку підприємства.

### 7 Етапи виконання НДР

Таблиця 1 – Календарний план виконання НДР

| №  | Етапи НДР                            | Зміст етапу   | Термін виконання                 |
|----|--------------------------------------|---|----------------------------------|
| 1  | 2                                    | 3   | 4                                |
| 1. | Вибір напрямку дослідження           | Добір, вивчення та узагальнення науково-економічної інформації та статистичної інформації; розгляд можливих напрямків досліджень та їх оцінювання; вибір напрямку дослідження, обґрунтування прийнятого напрямку дослідження; розроблення, погодження і затвердження ТЗ на НДР. | Травень-червень поточного року   |
| 2  | Теоретичне дослідження               | 1 Теоретико-методичні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства   | Вересень поточного року          |
| 3  | Аналітична частина дослідження       | 2 Аналізування стану управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства виноробної промисловості АТ «Коблево»  | Вересень-жовтень поточного року  |
| 4  | Розробка рекомендацій та пропозицій  | 3 Удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю виноробного підприємства АТ «Коблево»  | Жовтень – грудень поточного року |
| 5  | Узагальнення результатів дослідження | Оформлення пояснювальної і графічної частини МКР. Складання висновків за результатами досліджень.   | Листопад поточного року          |
| 6  | Подання МКР до захисту               | Одержання відгуку і рецензії керівника. До оформлення МКР та корекція окремих результатів дослідження після зроблених зауважень.  | Листопад поточного року          |
| 7  | Захист МКР                           | Попередній і основний захист МКР.   | Грудень поточного року           |

### **8 Очікувані результати**

В результаті виконання МКР очікується одержання обґрунтованих рекомендацій та пропозицій, які можуть бути використані на досліджуваному підприємстві АТ «Коблево» з метою підвищення ефективності його діяльності та удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

### **9 Матеріали, які подаються під час закінчення НДР та її етапів**

Пояснювальна записка МКР, відгук керівника, рецензія, роздатковий матеріал.

### **10 Порядок приймання НДР та її етапів**

Результати науково-дослідної роботи періодично розглядаються керівником роботи та завідувачем кафедри; проводиться попередній захист роботи та офіційний захист МКР.

Додаток В  
(обов'язковий)

**ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ**

АТ «Коблево»  
за 2018-2020 роки

Підприємство Акціонерне товариство "КОБЛЕВО"  
 Територія МИКОЛАЇВСЬКА ОБЛАСТЬ  
 Організаційно-правова форма господарювання ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО  
 Вид економічної діяльності ВИРОБНИЦТВО ВИНОГРАДНИХ ВИН  
 Середня кількість працівників 262  
 Одиниця виміру : тис. грн.  
 Адреса 57453 Миколаївська область Березанський с. Коблеве Одеська, б. т.(05153) 2-01-00

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

| Коди       |    |    |
|------------|----|----|
| 2021       | 01 | 01 |
| 00413966   |    |    |
| 4820900000 |    |    |
| 111        |    |    |
| 11.02      |    |    |

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

|   |
|---|
|   |
| v |

### Баланс ( Звіт про фінансовий стан ) на "31" грудня 2020 р.

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

| Актив  | Код рядка | На початок звітного періоду | На кінець звітного періоду |
|--|-----------|-----------------------------|----------------------------|
| 1  | 2         | 3                           | 4                          |
| I. Необоротні активи   |           |                             |                            |
| Нематеріальні активи   | 1000      | 4000                        | 1998                       |
| первісна вартість  | 1001      | 14914                       | 5128                       |
| накопичена амортизація   | 1002      | 10914                       | 3130                       |
| Незавершені капітальні інвестиції  | 1005      | 8168                        | 6406                       |
| Основні засоби   | 1010      | 72519                       | 77296                      |
| первісна вартість  | 1011      | 222601                      | 234759                     |
| знос   | 1012      | 150082                      | 157463                     |
| Інвестиційна нерухомість   | 1015      | --                          | --                         |
| Довгострокові біологічні активи  | 1020      | --                          | --                         |
| Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств | 1030      | --                          | --                         |
| інші фінансові інвестиції  | 1035      | --                          | --                         |
| Довгострокова дебіторська заборгованість   | 1040      | --                          | --                         |
| Відстрочені податкові активи   | 1045      | --                          | --                         |
| Інші необоротні активи   | 1090      | --                          | --                         |
| Усього за розділом I   | 1095      | 84687                       | 85700                      |
| II. Оборотні активи  |           |                             |                            |
| Запаси   | 1100      | 266268                      | 243515                     |
| Виробничі запаси   | 1101      | 34468                       | 34357                      |
| Незавершене виробництво  | 1102      | 207985                      | 194063                     |
| Готова продукція   | 1103      | 19755                       | 13368                      |
| Товари   | 1104      | 4060                        | 1727                       |
| Поточні біологічні активи  | 1110      | --                          | --                         |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги                                     | 1125      | 31653                       | 41115                      |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами                                     | 1130      | 2061                        | 839                        |
| з бюджетом   | 1135      | 2195                        | 2731                       |
| у тому числі з податку на прибуток   | 1136      | --                          | --                         |
| Інша поточна дебіторська заборгованість  | 1155      | 305                         | 78                         |
| Поточні фінансові інвестиції   | 1160      | --                          | --                         |
| Гроші та їх еквіваленти  | 1165      | 64                          | 526                        |
| Готівка  | 1166      | 32                          | 17                         |
| Рахунки в банках   | 1167      | 32                          | 509                        |
| Витрати майбутніх періодів   | 1170      | 596                         | 575                        |
| Інші оборотні активи   | 1190      | 240                         | 71                         |
| Усього за розділом II  | 1195      | 303382                      | 289450                     |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття                                     |           |                             |                            |
| Баланс   | 1300      | 388069                      | 375150                     |

| Пасив   | Код рядка | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|---|-----------|--------------------------|----------------------------|
| 1   | 2         | 3                        | 4                          |
| I. Власний капітал  |           |                          |                            |
| Зареєстрований (пайовий) капітал  | 1400      | 4237                     | 4237                       |
| Капітал у дооцінках   | 1405      | --                       | --                         |
| Додатковий капітал  | 1410      | 82923                    | 82923                      |
| Емісійний дохід   | 1411      | 37                       | 37                         |
| Резервний капітал   | 1415      | 1114                     | 1114                       |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)   | 1420      | 19943                    | 44712                      |
| Неоплачений капітал   | 1425      | --                       | --                         |
| Вилучений капітал   | 1430      | --                       | --                         |
| Усього за розділом I  | 1495      | 108217                   | 132986                     |
| II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення   |           |                          |                            |
| Відстрочені податкові зобов'язання  | 1500      | --                       | --                         |
| Довгострокові кредити банків  | 1510      | --                       | --                         |
| Інші довгострокові зобов'язання   | 1515      | --                       | --                         |
| Довгострокові забезпечення  | 1520      | --                       | --                         |
| Цільове фінансування  | 1525      | --                       | --                         |
| Усього за розділом II   | 1595      | --                       | --                         |
| III. Поточні зобов'язання і забезпечення  |           |                          |                            |
| Короткострокові кредити банків  | 1600      | 70000                    | 70000                      |
| Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями                             | 1610      | --                       | --                         |
| товари, роботи, послуги   | 1615      | 109578                   | 86308                      |
| розрахунками з бюджетом   | 1620      | 7558                     | 5394                       |
| у тому числі з податку на прибуток  | 1621      | 1029                     | 1195                       |
| розрахунками зі страхування   | 1625      | 473                      | 283                        |
| розрахунками з оплати праці   | 1630      | 1711                     | 982                        |
| Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами  | 1635      | 7                        | 556                        |
| Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками                                  | 1640      | 34891                    | --                         |
| Поточні забезпечення  | 1660      | 2747                     | 1351                       |
| Доходи майбутніх періодів   | 1665      | 2089                     | 1585                       |
| Інші поточні зобов'язання   | 1690      | 50798                    | 75705                      |
| Усього за розділом III  | 1695      | 279852                   | 242164                     |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700      | --                       | --                         |
| Баланс  | 1900      | 388069                   | 375150                     |

Підприємство Акціонерне товариство "КОБЛЕВО"

за ЄДРПОУ 00413966

**Звіт про фінансові результати  
( Звіт про сукупний дохід )  
за 2020 рік**

Форма № 2

Код за ДКУД

1801003

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

| Стаття  | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|---|-----------|-------------------|---|
| 1   | 2         | 3                 | 4                                       |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)  | 2000      | 461667            | 498815                                  |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)    | 2050      | (393347)          | (430708)                                |
| Валовий:  |           |                   |   |
| прибуток  | 2090      | 68320             | 68107                                   |
| збиток  | 2095      | (--)              | (--)                                    |
| Інші операційні доходи  | 2120      | 10858             | 8920                                    |
| Адміністративні витрати   | 2130      | (13668)           | (13467)                                 |
| Витрати на збут   | 2150      | (17275)           | (21946)                                 |
| Інші операційні витрати   | 2180      | (10480)           | (9880)                                  |
| Фінансовий результат від операційної діяльності:                |           |                   |   |
| прибуток  | 2190      | 37755             | 31734                                   |
| збиток  | 2195      | (--)              | (--)                                    |
| Дохід від участі в капіталі                                     | 2200      | --                | --                                      |
| Інші фінансові доходи   | 2220      | --                | --                                      |
| Інші доходи   | 2240      | --                | --                                      |
| Фінансові витрати   | 2250      | (6013)            | (6519)                                  |
| Втрати від участі в капіталі                                    | 2255      | (--)              | (--)                                    |
| Інші витрати  | 2270      | (1396)            | (715)                                   |
| Фінансовий результат до оподаткування:                          |           |                   |   |
| прибуток  | 2290      | 30346             | 24500                                   |
| збиток  | 2295      | (--)              | (--)                                    |
| Витрати (дохід) з податку на прибуток                           | 2300      | -5577             | -4557                                   |
| Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування | 2305      | --                | --                                      |
| Чистий фінансовий результат:                                    |           |                   |   |
| прибуток  | 2350      | 24769             | 19943                                   |
| збиток  | 2355      | (--)              | (--)                                    |

**II. СУКУПНИЙ ДОХІД**

| Стаття  | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|---|-----------|-------------------|---|
| 1   | 2         | 3                 | 4                                       |
| Дооцінка (уцінка) необоротних активів                               | 2400      | --                | --                                      |
| Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів                           | 2405      | --                | --                                      |
| Накопичені курсові різниці  | 2410      | --                | --                                      |
| Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств | 2415      | --                | --                                      |
| Інший сукупний дохід  | 2445      | --                | --                                      |
| Інший сукупний дохід до оподаткування                               | 2450      | --                | --                                      |
| Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом            | 2455      | --                | --                                      |
| Інший сукупний дохід після оподаткування                            | 2460      | --                | --                                      |
| Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)                     | 2465      | 24769             | 19943                                   |

### III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

| Назва статті                     | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|----------------------------------|-----------|-------------------|---|
| 1                                | 2         | 3                 | 4                                       |
| Матеріальні затрати              | 2500      | 298403            | 347945                                  |
| Витрати на оплату праці          | 2505      | 41958             | 37723                                   |
| Відрахування на соціальні заходи | 2510      | 9253              | 8242                                    |
| Амортизація                      | 2515      | 13109             | 15518                                   |
| Інші операційні витрати          | 2520      | 32998             | 38617                                   |
| <b>Разом</b>                     | 2550      | 395721            | 448045                                  |

### IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

| Назва статті   | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|--|-----------|-------------------|---|
| 1  | 2         | 3                 | 4                                       |
| Середньорічна кількість простих акцій                      | 2600      | 16949408          | 16949408                                |
| Скоригована середньорічна кількість простих акцій          | 2605      | 16949408          | 16949408                                |
| Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію              | 2610      | 4.01801640        | 2.13913080                              |
| Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію | 2615      | 4.01801640        | 2.13913080                              |
| Дивіденди на одну просту акцію                             | 2650      | --                | --                                      |



## Баланс (Звіт про фінансовий стан) на "31" грудня 2019 р.

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

| Актив   | Код рядка | На початок звітного періоду | На кінець звітного періоду |
|---|-----------|-----------------------------|----------------------------|
| 1   | 2         | 3                           | 4                          |
| I. Необоротні активи  |           |                             |                            |
| Нематеріальні активи  | 1000      | 4487                        | 4000                       |
| первісна вартість   | 1001      | 11778                       | 14914                      |
| накопичена амортизація  | 1002      | 7291                        | 10914                      |
| Незавершені капітальні інвестиції   | 1005      | 9101                        | 8168                       |
| Основні засоби  | 1010      | 79175                       | 72519                      |
| первісна вартість   | 1011      | 217743                      | 222601                     |
| знос  | 1012      | 138568                      | 150082                     |
| Інвестиційна нерухомість  | 1015      | --                          | --                         |
| Довгострокові біологічні активи   | 1020      | --                          | --                         |
| Довгострокові фінансові інвестиції:<br>які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств | 1030      | --                          | --                         |
| інші фінансові інвестиції   | 1035      | --                          | --                         |
| Довгострокова дебіторська заборгованість  | 1040      | --                          | --                         |
| Відстрочені податкові активи  | 1045      | --                          | --                         |
| Інші необоротні активи  | 1090      | --                          | --                         |
| Усього за розділом I  | 1095      | 92763                       | 84687                      |
| II. Оборотні активи   |           |                             |                            |
| Запаси  | 1100      | 314731                      | 266268                     |
| Виробничі запаси  | 1101      | 75781                       | 34468                      |
| Незавершене виробництво   | 1102      | 213645                      | 207985                     |
| Готова продукція  | 1103      | 18899                       | 19755                      |
| Товари  | 1104      | 6406                        | 4060                       |
| Поточні біологічні активи   | 1110      | --                          | --                         |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги  | 1125      | 37321                       | 31653                      |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками:<br>за виданими авансами                                     | 1130      | 9853                        | 2061                       |
| з бюджетом  | 1135      | 7829                        | 2195                       |
| у тому числі з податку на прибуток  | 1136      | --                          | --                         |
| Інша поточна дебіторська заборгованість   | 1155      | 297                         | 305                        |
| Поточні фінансові інвестиції  | 1160      | --                          | --                         |
| Гроші та їх еквіваленти   | 1165      | 1281                        | 64                         |
| Готівка   | 1166      | 36                          | 32                         |
| Рахунки в банках  | 1167      | 1245                        | 32                         |
| Витрати майбутніх періодів  | 1170      | 581                         | 596                        |
| Інші оборотні активи  | 1190      | 113                         | 240                        |
| Усього за розділом II   | 1195      | 372006                      | 303382                     |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття  | 1200      | --                          | --                         |
| Баланс  | 1300      | 464769                      | 388069                     |

| Пасив  | Код<br>рядка | На початок<br>звітнього року | На кінець звітнього<br>періоду |
|--|--------------|------------------------------|--------------------------------|
| 1  | 2            | 3                            | 4                              |
| I. Власний капітал   |              |                              |                                |
| Зареєстрований (пайовий) капітал   | 1400         | 4237                         | 4237                           |
| Капітал у дооцінках  | 1405         | --                           | --                             |
| Додатковий капітал   | 1410         | 82923                        | 82923                          |
| Емісійний дохід  | 1411         | 37                           | 37                             |
| Резервний капітал  | 1415         | 1114                         | 1114                           |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)  | 1420         | 38852                        | 19943                          |
| Неоплачений капітал  | 1425         | --                           | --                             |
| Вилучений капітал  | 1430         | --                           | --                             |
| Усього за розділом I   | 1495         | 127126                       | 108217                         |
| II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення  |              |                              |                                |
| Відстрочені податкові зобов'язання   | 1500         | --                           | --                             |
| Довгострокові кредити банків   | 1510         | --                           | --                             |
| Інші довгострокові зобов'язання  | 1515         | --                           | --                             |
| Довгострокові забезпечення   | 1520         | --                           | --                             |
| Цільове фінансування   | 1525         | --                           | --                             |
| Усього за розділом II  | 1595         | --                           | --                             |
| III. Поточні зобов'язання і забезпечення   |              |                              |                                |
| Короткострокові кредити банків   | 1600         | 70000                        | 70000                          |
| Поточна кредиторська заборгованість за:<br>довгостроковими зобов'язаннями                            | 1610         | --                           | --                             |
| товари, роботи, послуги  | 1615         | 171464                       | 109578                         |
| розрахунками з бюджетом  | 1620         | 854                          | 7558                           |
| у тому числі з податку на прибуток   | 1621         | 391                          | 1029                           |
| розрахунками зі страхування  | 1625         | 336                          | 473                            |
| розрахунками з оплати праці  | 1630         | 1203                         | 1711                           |
| Поточна кредиторська заборгованість за одержаними<br>авансами  | 1635         | 6154                         | 7                              |
| Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з<br>учасниками                                  | 1640         | 62878                        | 34891                          |
| Поточні забезпечення   | 1660         | 2148                         | 2747                           |
| Доходи майбутніх періодів  | 1665         | 2592                         | 2089                           |
| Інші поточні зобов'язання  | 1690         | 20014                        | 50798                          |
| Усього за розділом III   | 1695         | 337643                       | 279852                         |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами,<br>утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700         | --                           | --                             |
| Баланс   | 1900         | 464769                       | 388069                         |

Підприємство Акціонерне товариство "КОБЛЕВО" за ЄДРПОУ 00413966

**Звіт про фінансові результати  
(віт про сукупний дохід) за 2019 рік**

Форма № 2

Код за ДКУД

1801003

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

| Стаття  | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|---|-----------|-------------------|---|
| 1   | 2         | 3                 | 4                                       |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)  | 2000      | 498815            | 493739                                  |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)    | 2050      | (430708)          | (427624)                                |
| Валовий: прибуток   | 2090      | 68107             | 66115                                   |
| збиток  | 2095      | (--)              | (--)                                    |
| Інші операційні доходи  | 2120      | 8920              | 75464                                   |
| Адміністративні витрати   | 2130      | (13467)           | (12393)                                 |
| Витрати на збут   | 2150      | (21946)           | (25293)                                 |
| Інші операційні витрати   | 2180      | (9880)            | (74310)                                 |
| Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток       | 2190      | 31734             | 29583                                   |
| збиток  | 2195      | (--)              | (--)                                    |
| Дохід від участі в капіталі                                     | 2200      | --                | --                                      |
| Інші фінансові доходи   | 2220      | --                | --                                      |
| Інші доходи   | 2240      | --                | --                                      |
| Фінансові витрати   | 2250      | (6519)            | (6394)                                  |
| Втрати від участі в капіталі                                    | 2255      | (--)              | (--)                                    |
| Інші витрати  | 2270      | (715)             | (1012)                                  |
| Фінансовий результат до оподаткування: прибуток                 | 2290      | 24500             | 22177                                   |
| збиток  | 2295      | (--)              | (--)                                    |
| Витрати (дохід) з податку на прибуток                           | 2300      | -4557             | -4001                                   |
| Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування | 2305      | --                | --                                      |
| Чистий фінансовий результат: прибуток                           | 2350      | 19943             | 18176                                   |
| збиток  | 2355      | (--)              | (--)                                    |

**II. СУКУПНИЙ ДОХІД**

| Стаття  | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|---|-----------|-------------------|---|
| 1   | 2         | 3                 | 4                                       |
| Дооцінка (уцінка) необоротних активів                               | 2400      | --                | --                                      |
| Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів                           | 2405      | --                | --                                      |
| Накопичені курсові різниці  | 2410      | --                | --                                      |
| Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств | 2415      | --                | --                                      |
| Інший сукупний дохід  | 2445      | --                | --                                      |
| Інший сукупний дохід до оподаткування                               | 2450      | --                | --                                      |
| Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом            | 2455      | --                | --                                      |
| Інший сукупний дохід після оподаткування                            | 2460      | --                | --                                      |
| Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)                     | 2465      | 19943             | 18176                                   |

### III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

| Назва статті                     | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|----------------------------------|-----------|-------------------|---|
| 1                                | 2         | 3                 | 4                                       |
| Матеріальні затрати              | 2500      | 347945            | 392995                                  |
| Витрати на оплату праці          | 2505      | 37723             | 30474                                   |
| Відрахування на соціальні заходи | 2510      | 8242              | 6712                                    |
| Амортизація                      | 2515      | 15518             | 12685                                   |
| Інші операційні витрати          | 2520      | 38617             | 129397                                  |
| <b>Разом</b>                     | 2550      | 448045            | 572263                                  |

### IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

| Назва статті   | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|--|-----------|-------------------|---|
| 1  | 2         | 3                 | 4                                       |
| Середньорічна кількість простих акцій                      | 2600      | 16949408          | 16949408                                |
| Скоригована середньорічна кількість простих акцій          | 2605      | 16949408          | 16949408                                |
| Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію              | 2610      | 4.01801640        | 2.13913080                              |
| Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію | 2615      | 4.01801640        | 2.13913080                              |
| Дивіденди на одну просту акцію                             | 2650      | --                | --                                      |

## Баланс (Звіт про фінансовий стан) на "31" грудня 2018 р.

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

| Актив   | Код рядка | На початок звітного періоду | На кінець звітного періоду |
|---|-----------|-----------------------------|----------------------------|
| 1   | 2         | 3                           | 4                          |
| I. Необоротні активи  |           |                             |                            |
| Нематеріальні активи  | 1000      | 4677                        | 4487                       |
| первісна вартість   | 1001      | 9142                        | 11778                      |
| накопичена амортизація  | 1002      | 4465                        | 7291                       |
| Незавершені капітальні інвестиції   | 1005      | 7120                        | 9101                       |
| Основні засоби  | 1010      | 74319                       | 79175                      |
| первісна вартість   | 1011      | 188895                      | 217743                     |
| знос  | 1012      | 114576                      | 138568                     |
| Інвестиційна нерухомість  | 1015      | --                          | --                         |
| Довгострокові біологічні активи   | 1020      | 11188                       | --                         |
| Первісна вартість довгострокових біологічних активів  | 1021      | 24158                       | --                         |
| Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів   | 1022      | 12970                       | --                         |
| Довгострокові фінансові інвестиції:<br>які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств | 1030      | --                          | --                         |
| інші фінансові інвестиції   | 1035      | --                          | --                         |
| Довгострокова дебіторська заборгованість  | 1040      | --                          | --                         |
| Відстрочені податкові активи  | 1045      | --                          | --                         |
| Інші необоротні активи  | 1090      | --                          | --                         |
| Усього за розділом I  | 1095      | 97304                       | 92763                      |
| II. Оборотні активи   |           |                             |                            |
| Запаси  | 1100      | 244268                      | 314731                     |
| Виробничі запаси  | 1101      | 41699                       | 75781                      |
| Незавершене виробництво   | 1102      | 185788                      | 213645                     |
| Готова продукція  | 1103      | 15113                       | 18899                      |
| Товари  | 1104      | 1668                        | 6406                       |
| Поточні біологічні активи   | 1110      | --                          | --                         |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги  | 1125      | 46415                       | 37321                      |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками:<br>за виданими авансами                                     | 1130      | 23612                       | 9853                       |
| з бюджетом  | 1135      | 3072                        | 7829                       |
| у тому числі з податку на прибуток  | 1136      | 1239                        | --                         |
| Інша поточна дебіторська заборгованість   | 1155      | 302                         | 297                        |
| Поточні фінансові інвестиції  | 1160      | --                          | --                         |
| Гроші та їх еквіваленти   | 1165      | 306                         | 1281                       |
| Готівка   | 1166      | 43                          | 36                         |
| Рахунки в банках  | 1167      | 263                         | 1245                       |
| Витрати майбутніх періодів  | 1170      | 539                         | 581                        |
| Інші оборотні активи  | 1190      | 166                         | 113                        |
| Усього за розділом II   | 1195      | 318680                      | 372006                     |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття  |           |                             |                            |
| Баланс  | 1300      | 415984                      | 464769                     |

| Пасив   | Код рядка | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|---|-----------|--------------------------|----------------------------|
| 1   | 2         | 3                        | 4                          |
| I. Власний капітал  |           |                          |                            |
| Зареєстрований (пайовий) капітал  | 1400      | 4237                     | 4237                       |
| Капітал у дооцінках   | 1405      | --                       | --                         |
| Додатковий капітал  | 1410      | 82923                    | 82923                      |
| Емісійний дохід   | 1411      | 37                       | 37                         |
| Резервний капітал   | 1415      | 1114                     | 1114                       |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)   | 1420      | 100676                   | 38852                      |
| Неоплачений капітал   | 1425      | --                       | --                         |
| Вилучений капітал   | 1430      | --                       | --                         |
| Усього за розділом I  | 1495      | 188950                   | 127126                     |
| II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення   |           |                          |                            |
| Відстрочені податкові зобов'язання  | 1500      | --                       | --                         |
| Довгострокові кредити банків  | 1510      | 20000                    | --                         |
| Інші довгострокові зобов'язання   | 1515      | --                       | --                         |
| Довгострокові забезпечення  | 1520      | --                       | --                         |
| Цільове фінансування  | 1525      | --                       | --                         |
| Усього за розділом II   | 1595      | 20000                    | --                         |
| III. Поточні зобов'язання і забезпечення  |           |                          |                            |
| Короткострокові кредити банків  | 1600      | --                       | 70000                      |
| Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями                            | 1610      | --                       | --                         |
| товари, роботи, послуги   | 1615      | 170514                   | 171464                     |
| розрахунками з бюджетом   | 1620      | 3933                     | 854                        |
| у тому числі з податку на прибуток  | 1621      | --                       | 391                        |
| розрахунками зі страхування   | 1625      | 260                      | 336                        |
| розрахунками з оплати праці   | 1630      | 909                      | 1203                       |
| Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами  | 1635      | 344                      | 6154                       |
| Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками                                  | 1640      | 22865                    | 62878                      |
| Поточні забезпечення  | 1660      | 1359                     | 2148                       |
| Доходи майбутніх періодів   | 1665      | 3096                     | 2592                       |
| Інші поточні зобов'язання   | 1690      | 3754                     | 20014                      |
| Усього за розділом III  | 1695      | 207034                   | 337643                     |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700      | --                       | --                         |
| Баланс  | 1900      | 415984                   | 464769                     |

Підприємство Публічне акціонерне товариство "КОБЛЕВО" за ЄДРПОУ 00413966

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

Форма № 2

Код за ДКУД

1801003

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

| Стаття  | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|---|-----------|-------------------|---|
| 1   | 2         | 3                 | 4                                       |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)  | 2000      | 493739            | 439388                                  |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)    | 2050      | (427624)          | (377880)                                |
| Валовий:  |           |                   |   |
| прибуток  | 2090      | 66115             | 61508                                   |
| збиток  | 2095      | (--)              | (--)                                    |
| Інші операційні доходи  | 2120      | 75464             | 77810                                   |
| Адміністративні витрати   | 2130      | (12393)           | (9934)                                  |
| Витрати на збут   | 2150      | (25293)           | (19223)                                 |
| Інші операційні витрати   | 2180      | (74310)           | (76766)                                 |
| Фінансовий результат від операційної діяльності:                |           |                   |   |
| прибуток  | 2190      | 29583             | 33395                                   |
| збиток  | 2195      | (--)              | (--)                                    |
| Дохід від участі в капіталі                                     | 2200      | --                | --                                      |
| Інші фінансові доходи   | 2220      | --                | --                                      |
| Інші доходи   | 2240      | --                | --                                      |
| Фінансові витрати   | 2250      | (6394)            | (1986)                                  |
| Втрати від участі в капіталі                                    | 2255      | (--)              | (--)                                    |
| Інші витрати  | 2270      | (1012)            | (--)                                    |
| Фінансовий результат до оподаткування:                          |           |                   |   |
| прибуток  | 2290      | 22177             | 31409                                   |
| збиток  | 2295      | (--)              | (--)                                    |
| Витрати (дохід) з податку на прибуток                           | 2300      | -4001             | -5709                                   |
| Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування | 2305      | --                | --                                      |
| Чистий фінансовий результат:                                    |           |                   |   |
| прибуток  | 2350      | 18176             | 25700                                   |
| збиток  | 2355      | (--)              | (--)                                    |

**II. СУКУПНИЙ ДОХІД**

| Стаття  | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|---|-----------|-------------------|---|
| 1   | 2         | 3                 | 4                                       |
| Дооцінка (уцінка) необоротних активів                               | 2400      | --                | --                                      |
| Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів                           | 2405      | --                | --                                      |
| Накопичені курсові різниці  | 2410      | --                | --                                      |
| Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств | 2415      | --                | --                                      |
| Інший сукупний дохід  | 2445      | --                | --                                      |
| Інший сукупний дохід до оподаткування                               | 2450      | --                | --                                      |
| Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом            | 2455      | --                | --                                      |
| Інший сукупний дохід після оподаткування                            | 2460      | --                | --                                      |
| Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)                     | 2465      | 18176             | 25700                                   |

### III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

| Назва статті                     | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|----------------------------------|-----------|-------------------|---|
| 1                                | 2         | 3                 | 4                                       |
| Матеріальні затрати              | 2500      | 392995            | 373033                                  |
| Витрати на оплату праці          | 2505      | 30474             | 24149                                   |
| Відрахування на соціальні заходи | 2510      | 6712              | 5358                                    |
| Амортизація                      | 2515      | 13685             | 10872                                   |
| Інші операційні витрати          | 2520      | 127397            | 116942                                  |
| <b>Разом</b>                     | 2550      | 571263            | 530354                                  |

### IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

| Назва статті   | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|--|-----------|-------------------|---|
| 1  | 2         | 3                 | 4                                       |
| Середньорічна кількість простих акцій                      | 2600      | 16949408          | 16949408                                |
| Скоригована середньорічна кількість простих акцій          | 2605      | 16949408          | 16949408                                |
| Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію              | 2610      | 4.01801640        | 2.13913080                              |
| Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію | 2615      | 4.01801640        | 2.13913080                              |
| Дивіденди на одну просту акцію                             | 2650      | --                | 2.65496000                              |



Додаток Г  
(обов'язковий)

**ІЛЮСТРАТИВНА ЧАСТИНА**

УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ  
ПІДПРИЄМСТВ ВИНОРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ  
(НА ПРИКЛАДІ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «КОБЛЕВО»)

Таблиця 1 – Мета, об'єкт, предмет та завдання магістерської кваліфікаційної роботи

|                               |   |
|-------------------------------|---|
| Мета                          | Метою роботи є удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств та розробка заходів щодо забезпечення її ефективності на підприємстві виноробної промисловості АТ «Коблево».  |
| Завдання                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- розкрити теоретичні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств;</li> <li>- визначити особливості, проблеми розвитку та систему регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні;</li> <li>- проаналізувати основні методичні засади оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств;</li> <li>- здійснити аналізування стану, тенденцій та перспектив розвитку виноробної промисловості;</li> <li>- розкрити загальну характеристику та проаналізувати основні економічні показники розвитку АТ «Коблево»;</li> <li>- провести оцінювання стану та ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства;</li> <li>- розробити та обґрунтувати заходи щодо удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.</li> </ul>   |
| Об'єкт дослідження            | процес управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.   |
| Предмет дослідження           | теоретико-методичні та прикладні засади управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства виноробної промисловості (на прикладі АТ «Коблево»).  |
| Новизна одержаних результатів | <p><i>удосконалено:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- трактування сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства», яке розкриваємо як частину загальної діяльності підприємства, яка визначається як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій підприємства відповідно до зовнішньоекономічних зв'язків держави, пов'язаних з виходом підприємства на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях, напрямки, форми та методи якої узагальнюються відповідно до процесу виробництва згідно із цілями та задачами підприємства щодо його функціонування та розвитку. На відміну від існуючих трактувань, таке визначення розкриває узагальнення можливих різновидів зовнішньоекономічної діяльності та множини інструментарію щодо її проведення відповідно до процесу виробництва; підкреслення мети здійснення такої діяльності згідно із цілями та задачами підприємства щодо його функціонування та розвитку;</li> </ul> <p><i>дістало подальший розвиток:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- удосконалена модель забезпечення конкурентоспроможності експортної продукції, яка узагальнює чотири етапи, які орієнтуються на стабільну політику, систему цінностей, чітко вироблену стратегію з орієнтацією на маркетинг, інтереси власників, і, на відміну від розроблених положень, аналізує ретроспективу і формує перспективу, оцінюючи послідовність і пріоритетність зусиль підприємства з підвищення конкурентоспроможності.</li> </ul> |

## Сутність трактування поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства»

***Бурмістров В. М. та Холодов К. В.***

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства – це область діяльності, яка полягає у виробництві товарів та послуг, що призначені для реалізації у сфері міжнародного обміну завдяки проведенню експортних та імпорتنих операцій, а також у різних формах міжнародного обміну капіталом, трудовими ресурсами та об'єктами інтелектуальної власності.

***Дроздова Г.М.***

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства розглядається як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємства, пов'язаних з його виходом на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях.

***Покровська В. В.*** розглядає зовнішньоекономічну діяльність як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій експортно-орієнтованих підприємств з урахуванням обраної економічної стратегії, форм та методів роботи на ринку іноземного партнер.

***Ковалевська А. В.***

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства – особлива галузь теоретичних та практичних знань, пов'язаних з організацією та технікою проведення міжнародних комерційних операцій у процесі міжнародного обміну матеріальними цінностями та послугами, яка виникає лише за умов включення іннаціонального контрагента до багатоступового циклу процесу виробництва.

***Горчакова В. Ю.*** розкриває сутність зовнішньоекономічної діяльності з погляду корпоративного управління великої компанії. Згідно з таким поданням зовнішньоекономічна діяльність великої компанії повинна розглядатися як система, що складається з чотирьох підсистем («Введення продукції на міжнародний ринок», «Збільшення збуту нової продукції», «Збереження конкурентної переваги», «Зниження обсягу продажів»), які виділено згідно з етапами життєвого циклу виробів.

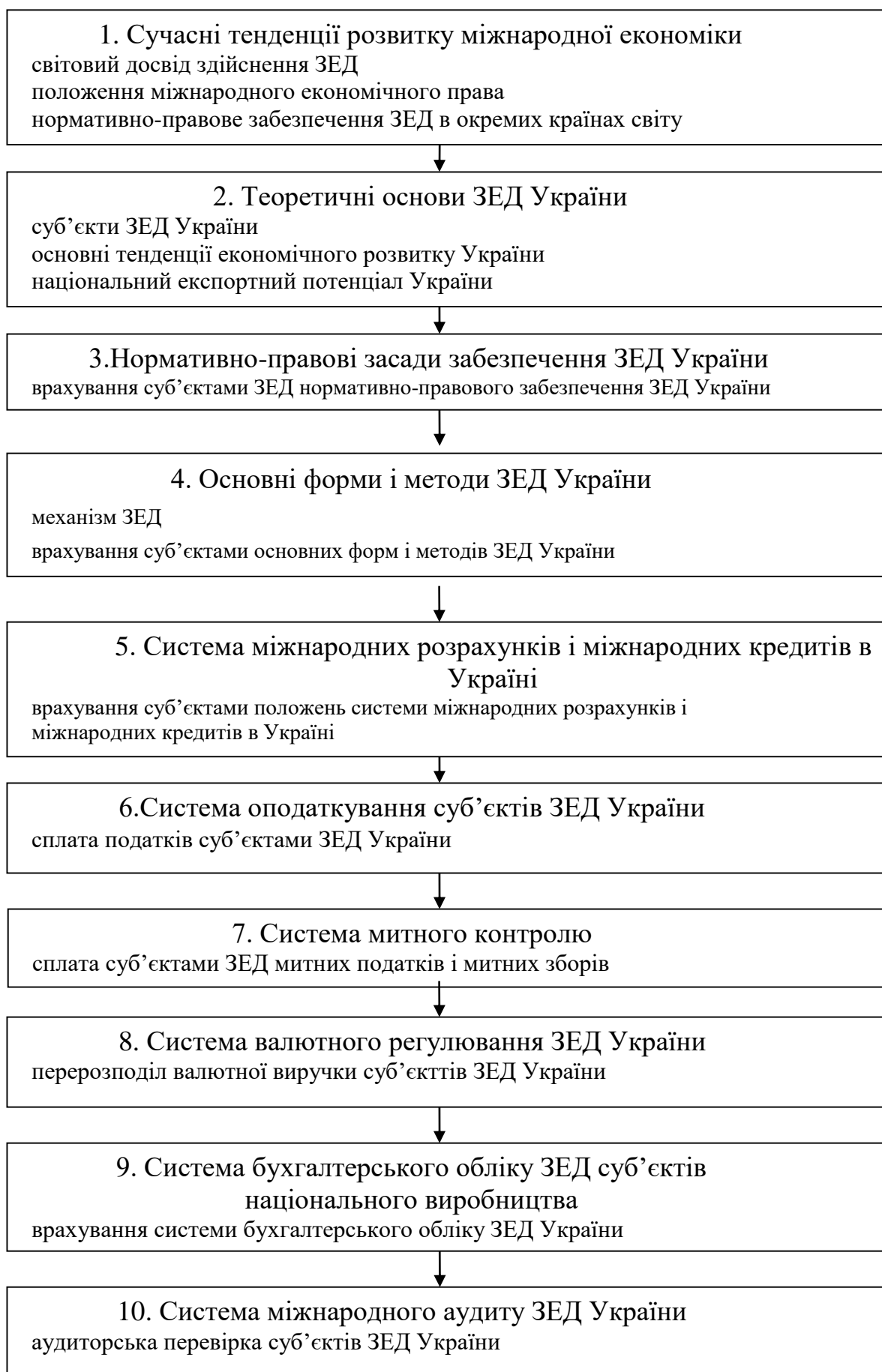


Рисунок 1 – Модель розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) України

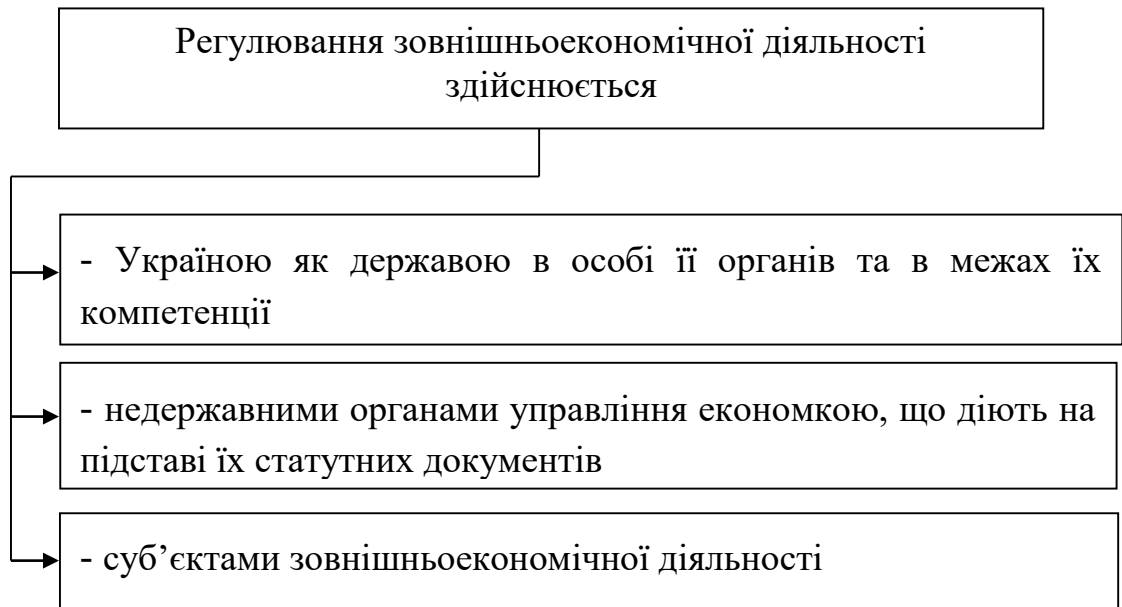


Рисунок 2 – Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

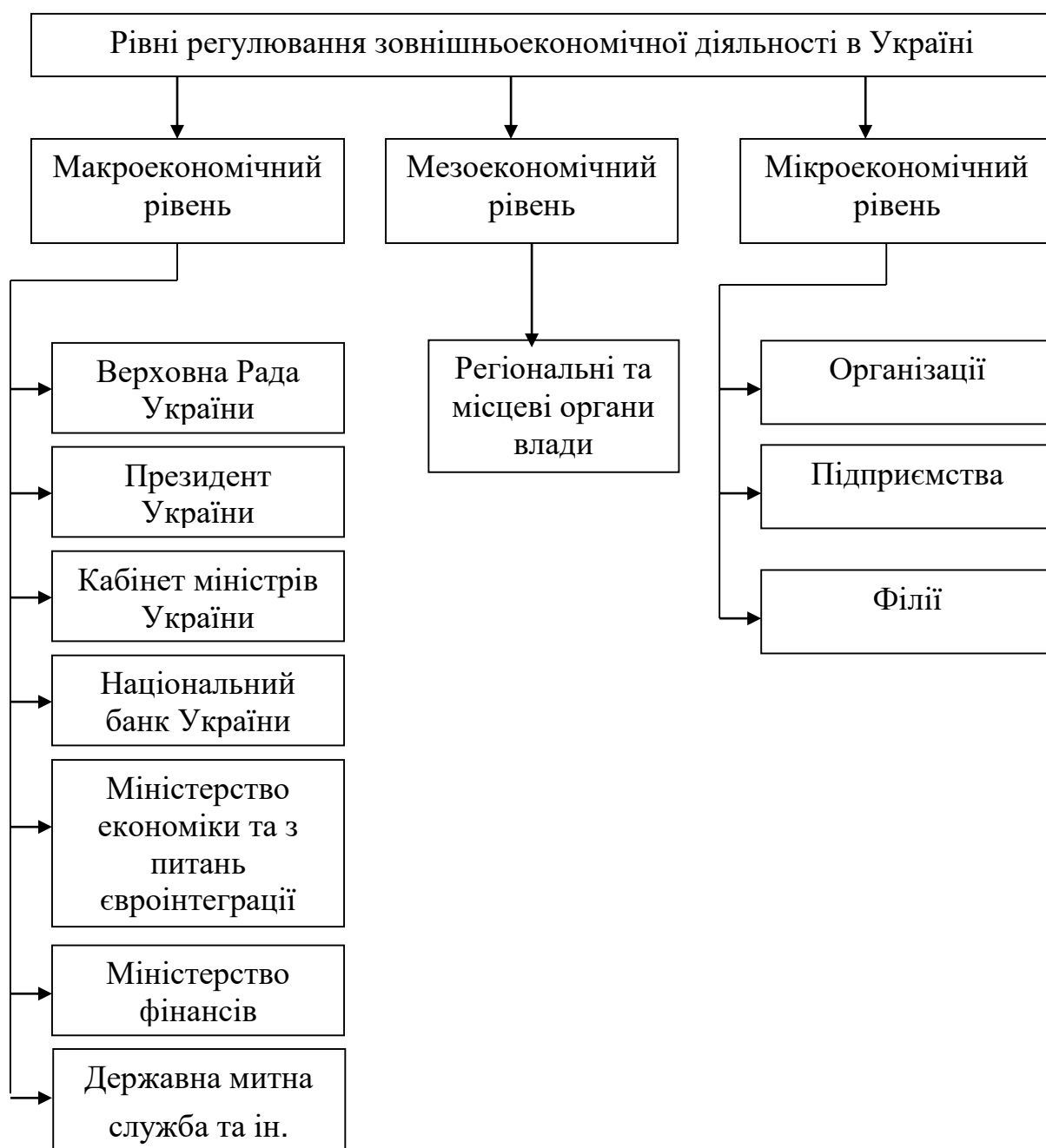


Рисунок 3 – Ієрархія управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні

Таблиця 2 – Система органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

| Принципова система органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності | Система органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні  |
|---|---|
| 1   | 2   |
| Парламент країни  | Верховна Рада України   |
| Кабінет міністрів   | Кабінет Міністрів України   |
| Профільні міністерства  | Міністерство економіки України.<br>Міністерство закордонних справ України   |
| Центральний банк країни   | Національний банк України   |
| Митні органи  | Державна митна служба України   |
| Відповідні державні комітети (державні служби) та відомства                       | Антимонопольний комітет України.<br>Державна служба експортного контролю України<br>Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі   |
| Органи місцевого управління зовнішньоекономічною діяльністю                       | Місцеві ради народних депутатів України та їх виконавчі і розпорядчі органи, територіальні підрозділи (відділення) органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України |



Рисунок 4 – Системний підхід до аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємств



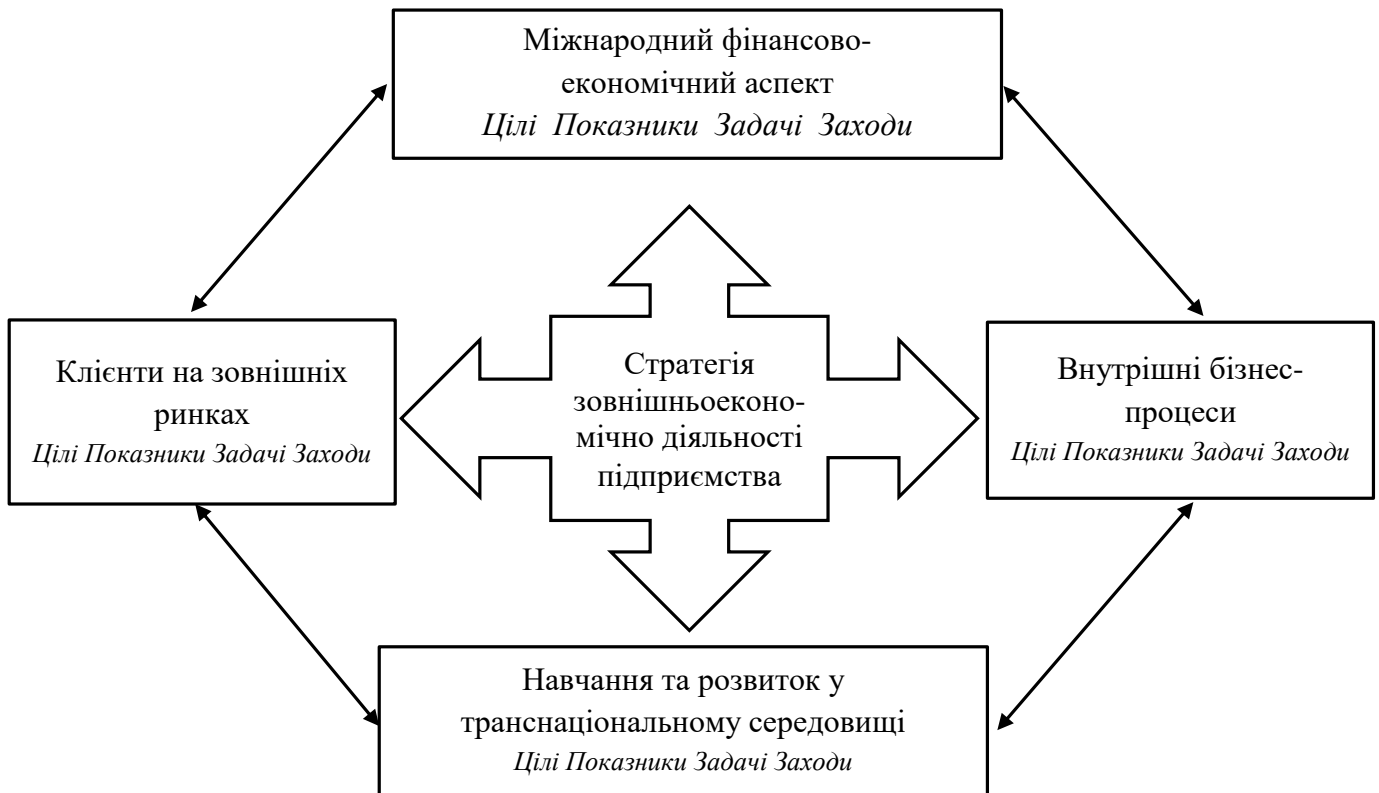


Рисунок 5 – Впровадження збалансованої системи показників у формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Таблиця 3 – Динаміка основних показників розвитку виноградарства в Україні за категоріями господарств

| Показники                            | Роки  |       |       |       | у % до<br>2013 р. |
|--------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------------------|
|                                      | 2013  | 2014  | 2018  | 2020  |                   |
| Всього в Україні                     |       |       |       |       |                   |
| Площа, тис.га                        | 67,1  | 48,7  | 45,4  | 45,1  | 67,2              |
| Урожайність, тонн/га                 | 8,5   | 9,9   | 9,2   | 8,8   | 103,5             |
| Валовий збор, тис. тонн              | 575,4 | 435,6 | 386,3 | 377,8 | 65,7              |
| Сільськогосподарські підприємства    |       |       |       |       |                   |
| Площа, тис.га                        | 54,2  | 31,6  | 29,2  | 30,1  | 55,5              |
| Урожайність, тонн/га                 | 70,9  | 76,4  | 70,7  | 73,3  | 103,4             |
| Валовий збор, тис. тонн              | 384,2 | 241,0 | 206,2 | 221,0 | 57,5              |
| у тому числі фермерські господарства |       |       |       |       |                   |
| Площа, тис.га                        | 4,1   | 3,8   | 3,2   | 4,0   | 97,6              |
| Урожайність, тонн/га                 | 48,4  | 44,3  | 49,2  | 32,2  | 66,5              |
| Валовий збор, тис. тонн              | 19,5  | 17,0  | 15,5  | 13,1  | 67,2              |
| Господарства населення               |       |       |       |       |                   |
| Площа, тис.га                        | 12,9  | 12,6  | 12,6  | 12,6  | 97,7              |
| Урожайність, тонн/га                 | 148,0 | 154,2 | 142,4 | 124,4 | 84,1              |
| Валовий збор, тис. тонн              | 191,2 | 194,6 | 180,1 | 156,8 | 82,0              |

Таблиця 4 – Обсяги переробки винограду на виноматеріали за регіонами

| Регіони      | Перероблено винограду на виноматеріали, т |             | у тому числі винограду, т |                  | Середня ціна купівлі винограду, грн/т |             |
|--------------|---|-------------|---------------------------|------------------|---------------------------------------|-------------|
|              | 2020                                      | у % до 2018 | власно вирощений          | закуплений       | 2020                                  | у % до 2018 |
| Україна      | 253856,3                                  | 130,8       | 42469,7                   | 211386,6         | 5688,0                                | 84,9        |
| Закарпатська | 4915,5                                    | 74,3        | ... <sup>1</sup>          | ... <sup>1</sup> | 6805,5                                | 264,8       |
| Миколаївська | 101772,5                                  | 229,4       | 6473,0                    | 95299,5          | 4341,0                                | 69,3        |
| Одеська      | 121448,8                                  | 106,4       | 28447,1                   | 93001,7          | 6002,5                                | 98,7        |
| Херсонська   | 25719,5                                   | 89,4        | ... <sup>1</sup>          | ... <sup>1</sup> | 10820,5                               | 100,5       |

Примітка: <sup>1</sup> Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації.

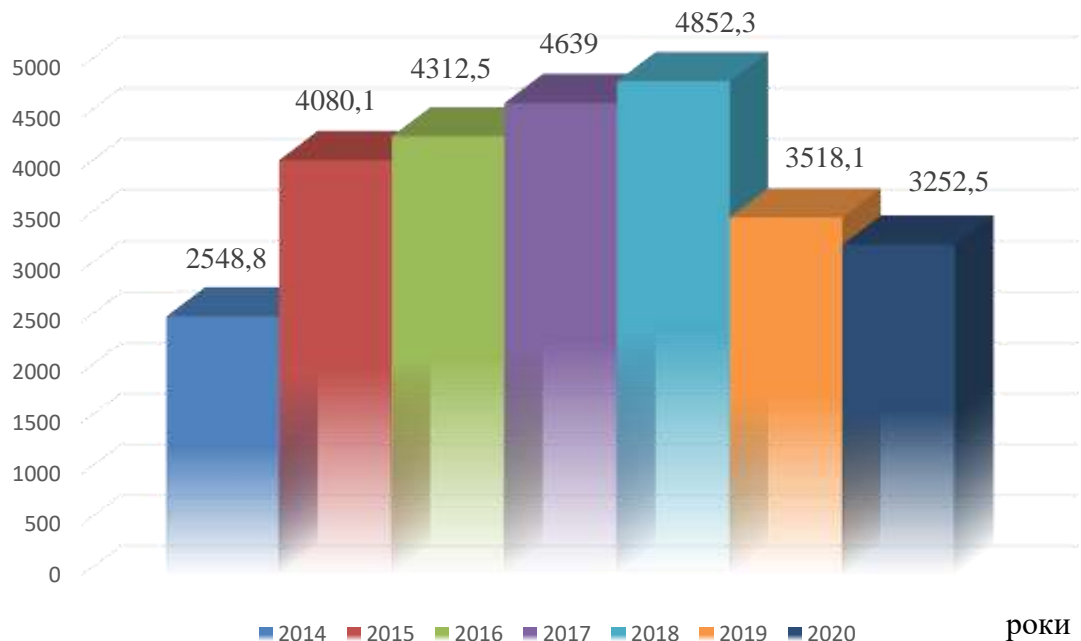


Рисунок 6 – Динаміка реалізації виноградних вин, млн. грн.

Таблиця 5 – Сумарний обсяг імпорту та експорту продукції виноробної промисловості

| Рік  | Імпорт                |                   |                 | Експорт               |                   |                 | Сальдо,<br>тис. дол |
|------|-----------------------|-------------------|-----------------|-----------------------|-------------------|-----------------|---------------------|
|      | Вартість,<br>тис. дол | Питома<br>вага, % | Вага<br>нетто,г | Вартість,<br>тис. дол | Питома<br>вага, % | Вага<br>нетто,г |                     |
| 2011 | 105925                | 0,13              | 63080           | 45121                 | 0,07              | 40432           | -60804              |
| 2012 | 105596                | 0,13              | 47960           | 51189                 | 0,07              | 50669           | -54407              |
| 2013 | 126922                | 0,17              | 50750           | 70860                 | 0,11              | 70101           | -56062              |
| 2014 | 95906                 | 0,18              | 40175           | 40734                 | 0,08              | 50998           | -55172              |
| 2018 | 56492                 | 0,15              | 29000           | 38173                 | 0,10              | 64202           | -18319              |
| 2020 | 85279                 | 0,22              | 52063           | 24705                 | 0,07              | 35048           | -60574              |

Таблиця 6 – Аналіз та динаміка зміни абсолютних показників діяльності АТ «Коблево»

| Показник  | 2018 рік,<br>тис. грн. | 2019 рік,<br>тис. грн. | 2020 рік,<br>тис. грн. | Абсолютне<br>відхилення,<br>тис. грн. | Темп<br>приросту,% |
|---|------------------------|------------------------|------------------------|---------------------------------------|--------------------|
| 1   | 2                      | 3                      | 4                      | 5                                     | 6                  |
| Вартість майна  | 440376,5               | 426419                 | 381609,5               | -58767                                | -13,34             |
| Необоротні активи                                     | 95033,5                | 88725                  | 85193,5                | -9840                                 | -10,35             |
| Оборотні активи                                       | 345343                 | 337694                 | 296416                 | -48927                                | -14,17             |
| Власний капітал                                       | 158038                 | 117671,5               | 120601,5               | -37436,5                              | -23,69             |
| Залучений капітал                                     | 282338,5               | 308747,5               | 261008                 | -21330,5                              | -7,55              |
| Чистий дохід<br>(виручка) від<br>реалізації продукції | 493739                 | 498815                 | 461667                 | -32072                                | -6,49              |
| Собівартість<br>реалізованої продукції                | 427624                 | 430708                 | 393347                 | -34277                                | -8,02              |
| Валовий прибуток                                      | 66115                  | 68107                  | 68320                  | 2205                                  | 3,34               |
| Фінансовий результат<br>від операційної<br>діяльності | 29583                  | 31734                  | 37755                  | 8172                                  | 27,62              |
| Фінансовий результат<br>до оподаткування              | 22177                  | 24500                  | 30346                  | 8169                                  | 36,84              |
| Чистий прибуток                                       | 18176                  | 19943                  | 24769                  | 6593                                  | 36,27              |

Таблиця 7 – Аналіз показників ліквідності АТ «Коблево»

| Показники                           | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік | Абсолютне відхилення | Темп приросту, % |
|-------------------------------------|----------|----------|----------|----------------------|------------------|
| Коефіцієнт покриття                 | 1,268    | 1,094    | 1,136    | -0,132               | -10,41           |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності      | 0,242    | 0,153    | 0,159    | -0,083               | -34,29           |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності   | 0,0029   | 0,0022   | 0,0011   | -0,0018              | -62,07           |
| Чистий оборотний капітал, тис. грн. | 73004,5  | 28946,5  | 35408    | -37596,5             | -51,49           |

Таблиця 8 – Аналіз показників фінансової стійкості АТ «Коблево»

| Показники  | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік | Абсолютне відхилення | Темп приросту, % |
|--|----------|----------|----------|----------------------|------------------|
| Коефіцієнт фінансової автономії                        | 0,359    | 0,276    | 0,316    | -0,043               | -11,98           |
| Коефіцієнт фінансової залежності                       | 2,786    | 3,623    | 3,165    | 0,379                | 13,60            |
| Коефіцієнт фінансового ризику                          | 1,787    | 2,624    | 2,164    | 0,377                | 21,09            |
| Коефіцієнт маневреності власного капіталу              | 0,399    | 0,246    | 0,294    | -0,105               | -26,32           |
| Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами | 0,144    | 0,099    | 0,139    | -0,005               | -3,47            |

Таблиця 9 – Аналіз показників рентабельності АТ «Коблево»

| Показники                                     | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік | Абсолютне відхилення | Темп приросту, % |
|---|----------|----------|----------|----------------------|------------------|
| Коефіцієнт рентабельності активів             | 0,0413   | 0,0468   | 0,0649   | 0,0236               | 57,14            |
| Коефіцієнт рентабельності власного капіталу   | 0,1150   | 0,1695   | 0,2054   | 0,0904               | 78,61            |
| Коефіцієнт рентабельності залученого капіталу | 0,0644   | 0,0646   | 0,0949   | 0,0305               | 47,36            |
| Коефіцієнт рентабельності витрат              | 0,1546   | 0,1581   | 0,1737   | 0,0191               | 12,35            |
| Коефіцієнт рентабельності продажу             | 0,1339   | 0,1365   | 0,1479   | 0,014                | 10,46            |

Таблиця 10 – Аналіз показників ділової активності АТ «Коблево»

| Показники   | 2018<br>рік | 2019<br>рік | 2020<br>рік | Абсолютне<br>відхилення | Темп<br>приросту,<br>% |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------------------|------------------------|
| Коефіцієнт оборотності активів,об.                        | 1,1212      | 1,1698      | 1,2098      | 0,0886                  | 7,902                  |
| Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості,об.   | 1,5702      | 1,3950      | 1,5070      | -0,0632                 | -4,025                 |
| Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості,об.    | 7,6727      | 10,9014     | 11,4024     | 3,7297                  | 48,610                 |
| Строк погашення дебіторської заборгованості, дні          | 47          | 33          | 32          | -15                     | -31,915                |
| Строк погашення кредиторської заборгованості, дні         | 229         | 258         | 239         | 10                      | 4,367                  |
| Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача),об | 2,4284      | 2,2656      | 2,0188      | -0,4096                 | -16,867                |
| Коефіцієнт оборотності власного капіталу,об               | 3,1242      | 4,2390      | 3,8280      | 0,7038                  | 22,527                 |

Таблиця 11 – SWOT-аналіз АТ «Коблево»

| Рейтинг        | Параметр  | Рейтинг        | Параметр                                  |
|----------------|---|----------------|---|
| Сильні сторони |   | Слабкі сторони |   |
| 1              | Наявність власної сировинної бази                       | 1              | Відсутність фірмових магазинів            |
| 2              | Сучасні технології                                      | 2              | Недостатнє просування новинок             |
| 3              | Якість продукції  |                |   |
| 4              | Популярність торгової марки                             | 3              | Відсутність реклами в преміум сегменті    |
| 5              | Наявність нагород                                       |                |   |
| 6              | Залученість персоналу                                   | 4              | Слабка представленість в торгових мережах |
| 7              | Сертифікація системи менеджменту                        |                |   |
| Можливості     |   | Загрози        |   |
| 1              | Створення мережі фірмових магазинів через франчайзинг   | 1              | Зміна переваг споживача                   |
| 2              | Збільшення виробничих потужностей                       | 2              | Конкуренція імпортової продукції          |
| 3              | Виробництво упаковки як зворотна вертикальна інтеграція | 3              | Підвищення цін на упаковку                |

Таблиця 12 – Аналіз абсолютних показників, які характеризують зовнішньоекономічну діяльність АТ «Коблево»

| Показники                                      | 2018 рік  | 2019 рік  | 2020 рік  | Абсолютне відхилення | Темп приросту, % |
|--|-----------|-----------|-----------|----------------------|------------------|
| Обсяг експорту, тис. шт.                       | 1042      | 998       | 953       | -89                  | -8,54            |
| Валютний виторг від експорту товару, тис. грн. | 159426    | 160678    | 161057    | 1631                 | 1,023            |
| Експортні витрати, тис. грн.                   | 149604,68 | 151301,56 | 153769,57 | 4164,89              | 2,78             |

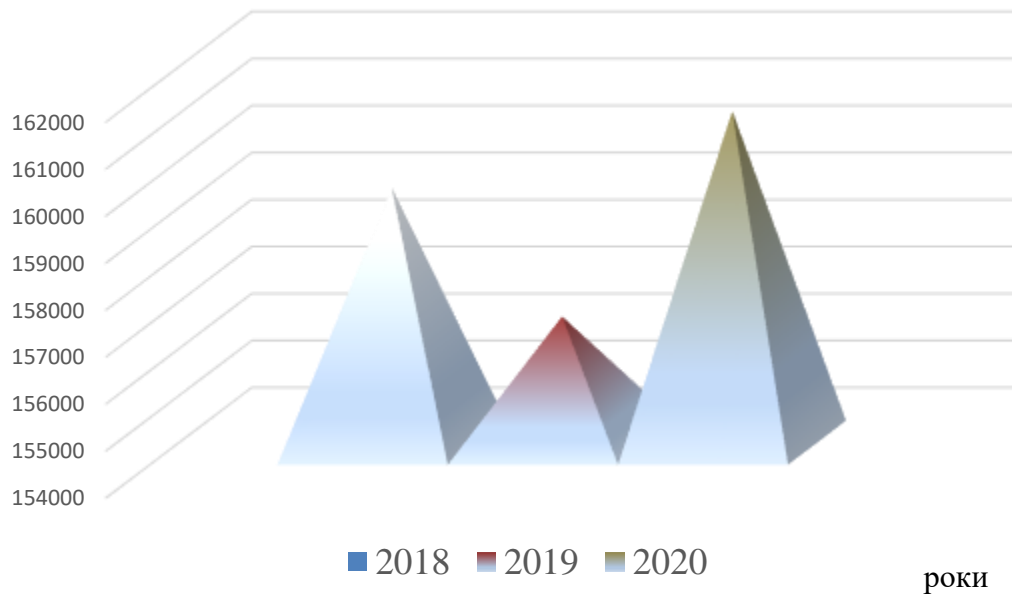


Рисунок 7 – Зміна валютного виторгу від експорту

Таблиця 13 – Аналізування та динаміка показників ефективності експорту АТ «Коблево»

| Показники                                      | 2018 рік  | 2019 рік  | 2020 рік  | Абсолютне відхилення | Темп приросту, % |
|--|-----------|-----------|-----------|----------------------|------------------|
| Валютний виторг від експорту товару, тис. грн. | 159426    | 160678    | 161057    | 1631                 | 1,023            |
| Експортні витрати, тис. грн.                   | 149604,68 | 151301,56 | 153769,57 | 4164,89              | 2,78             |
| Абсолютний ефект від експорту, тис. грн.       | 9821,32   | 9376,44   | 7287,43   | -2533,89             | -25,79           |
| Коефіцієнт ефективності експорту               | 1,0656    | 1,0619    | 1,0474    | -0,0182              | -1,708           |



Таблиця 14 – План заходів щодо удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства АТ «Коблево»

| Заходи   | Прогнозний річний економічний ефект від впровадження заходів, тис. грн. |
|--|---|
| 1. Створення дочірнього підприємства «Vineso» для виробництва екологічно чистих вин (біовино) на рівні євростандартів  | 660   |
| 2. Сформовано модель забезпечення конкурентоспроможності експортної продукції підприємства та концепцію формування конкурентоспроможності компанії на зовнішньому ринку.             | 265,14  |
| 3. Оновлення та просування сайту (розміщення на сайті повідомлення рекламного характеру української та англійською мовами про умови надання знижки, вбудування онлайн-калькулятора ) | 169,56  |
| 4. Розробка економіко-математичної моделі ефективності експортної діяльності підприємства  | $y = 414186,47 + 5,9353 \cdot x$  |
| Разом  | 1094,7  |

Таблиця 15 – Кошти для закупівлі необхідного обладнання ДП «Vineso»

| Види основних засобів   | Сума, грн. |
|---|------------|
| Прес-система  | 250 000    |
| Насос   | 50 000     |
| Цистерня  | 1 000 000  |
| Інше  | 100 000    |
| Нерухомість: приміщення для зберігання цистерн,<br>для зберігання прес-системи, склад | 800 000    |
| Разом   | 2 200 000  |



Рисунок 8 – Модель забезпечення конкурентоспроможності експортної продукції АТ «Коблево»