

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
ІМЕНІ ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**

Факультет менеджменту та маркетингу

Кафедра менеджменту

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

_____ д.е.н., проф. Дергачова В.В.

«03» червня 2019 р.

ДИПЛОМНА РОБОТА

на здобуття ступеня бакалавра

з напрямку підготовки 6.030601 «Менеджмент»

на тему: **«Забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства»**

Виконав студент 4 курсу, групи УЗ-51

Кравченко Іван Андрійович

Керівник доцент кафедри менеджменту к.пед.н., доц. Пермінова С.О

Рецензент старший викладач кафедри промислового маркетингу
к.е.н. Царьова Т. О.

Засвідчую, що у цій дипломній роботі немає запозичень з праць інших авторів без відповідних посилань.

Студент _____
(підпис)

Київ - 2019 року

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**

Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра менеджменту
Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)
Напрямок підготовки **6.030601 «Менеджмент»**

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ *д.е.н., проф. Дергачова В.В.*

«24» жовтня 2018 р.

**ЗАВДАННЯ
НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ
Кравченко Івану Андрійовичу**

1. Тема роботи: «Забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства» (ДП ДГЗП «Спецтехноекспорт»)

керівник роботи к.пед.н., доц. Пермінова С.О.

затверджені наказом по університету від 28.02.2019р. № 788-с

2. Термін подання студентом роботи: 03.06.2019 р.

3. Вихідні дані до роботи: наукова та навчально-методична література, законодавчі й нормативні акти України, що регламентують порядок зовнішньоекономічної діяльності, інформація про історію створення та розвиток підприємства ДП ДГЗП «Спецтехноекспорт», фінансова звітність (форма № 1 «Баланс», форма № 2 «Звіт про фінансові результати», за 2015-2017рр.; форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»); статут.

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

а) теоретична частина:

- визначити економічний зміст та значення зовнішньоекономічної діяльності для підприємства;
- виявити особливості та основні підходи до розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

б) дослідницько-аналітична частина:

- здійснити господарсько-економічну характеристику підприємства та його зовнішньоекономічної діяльності;
- оцінити зовнішньоекономічний потенціал та можливості активізації зовнішньоекономічної діяльності;
- проаналізувати можливості підприємства щодо розвитку його зовнішньоекономічної діяльності.

в) рекомендаційна частина:

- розробити проект впровадження зовнішньоторгівельної угоди в контексті розвитку зовнішньоекономічної діяльності;
- економічно обґрунтувати доцільність реалізації запропонованих заходів.

5. Перелік графічного матеріалу

1. Характеристика підприємства ДП ДГЗП «Спецтехноекспорт»
2. Аналіз обсягів виконаних контрактів
3. Аналіз показників діяльності підприємства
4. Характеристика внутрішньогалузевої структури державного регулювання
5. Організаційна структура підприємства
6. Аналіз перспектив співпраці з Індією
7. Опис перспектив продукції підприємства
8. Аналіз основних характеристик продукції
9. Розрахунок вартості експортної продукції
10. Розрахунок NVP проекту

6. Орієнтовний перелік публікацій

«Організація розвитку зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві» X Всеукраїнська науково-практична конференція «Сучасні підходи до управління підприємством», «КПІ ім. Ігоря Сікорського. м. Київ, 11 квітня 2019 р.

7. Дата видачі завдання

«24» жовтня 2018 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Позначки керівника про виконання завдань
1.	Збір необхідної інформації щодо теоретичних та практичних засад реалізації зовнішньоекономічної діяльності підприємства	25.10.2018р. – 15.11.2018	
2.	Аналіз теоретичного та практичного матеріалу з обраної тематики, обробка та аналіз інформації щодо зовнішньоекономічної діяльності підприємства	15.11.2018 – 25.11.2018	
3.	Розгляд теоретичних основ зовнішньоекономічної діяльності підприємства	25.11.2018 – 25.12.2018	
4.	Надання організаційно-економічної характеристики підприємству та його зовнішньоекономічної діяльності	25.12.2018 – 25.01.2019	
5.	Оцінювання інноваційного потенціалу ДП ДГЗП «СпецТехноЕкспорт» та можливостей активізації зовнішньоекономічної діяльності	25.02.2019 – 25.03.2019	
6.	Вибір, розробка та обґрунтування шляхів розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства	25.03.2019 – 25.04.2019	
7.	Економічне обґрунтування рекомендованих заходів	25.04.2019 – 18.05.20__	
8.	Оформлення дипломної роботи на здобуття ступеня бакалавра	18.05.2019– 31.05.2019р.	

Студент _____ Кравченко І.А

Керівник дипломної роботи _____ ПЕРМІНОВА С. О.

РЕФЕРАТ

Дипломна робота на тему: «Забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства» містить 85 сторінок, 19 таблиць, 7 рисунків, 17 формул, 2 додатки. Перелік посилань нараховує 25 найменувань.

Метою роботи є: обґрунтування практичних рекомендацій щодо забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства, підвищення рівня підприємства на світовій арені та максимізація отриманого прибутку.

Об'єктом дослідження роботи є: забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Предметом дослідження процеси управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві.

В ході дослідження використовувались такі **методи як:** системний підхід (для дослідження проблем підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства); фінансово-економічний аналіз (для дослідження стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства); графічний (для наочного представлення результатів дослідження).

Результатом виконаної роботи стала розробка проекту угоди з найбільш перспективним клієнтом підприємства, результати дослідження можуть бути використані підприємством для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності в сучасних умовах.

Можливими напрямками продовження досліджень можуть бути альтернативні шляхи просування товару підприємства на зовнішній ринок, розроблення та обґрунтування іншої стратегії підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, ефективність зовнішньоекономічної діяльності, розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

ABSTRACT

Bachelor's thesis on the topic «Ensuring the development of foreign economic activity of the enterprise» includes 85 pages, 19 tables, 7 drawings, 17 formulas, 2 attachments. The bibliography list consists of 25 items.

The purpose of the work: substantiation of practical recommendations for ensuring development of foreign economic activity of the enterprise, raising the level of the enterprise on the world arena and maximizing the profit.

The research object: ensuring development of foreign economic activity of the enterprise.

The research subject: processes of management of foreign economic activity at the enterprise.

In this work, the following ***research methods*** were used to achieve the goal: the systematic approach (for studying the problems of increasing the efficiency of foreign economic activity of the enterprise); financial and economic analysis (for studying the state of foreign economic activity of the enterprise); graphic (for visual presentation of research results).

The result of the work was the development of a draft agreement with the most promising customer of the enterprise. Research results can be used by the enterprise to increase the efficiency of foreign economic activity in modern conditions

Possible ways to continue research can be alternative ways to move the company's product to the foreign market, to develop and justify another strategy to increase the efficiency of foreign economic activity of the enterprise.

Keywords: *foreign economic activity, efficiency of foreign economic activity, development of foreign economic activity of the enterprise.*

Зміст

ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	11
1.1. Зовнішньоекономічна діяльність як основа забезпечення розвитку підприємства	11
1.2. Організація розвитку зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві	18
РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП ДГЗП «СПЕЦТЕХНОЕКСПОРТ»	32
2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства.....	32
2.2. Оцінка показників ефективності розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	38
2.3. Аналіз системи управління розвитком зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві	47
РОЗДІЛ 3 ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП ДГЗП «СПЕЦТЕХНОЕКСПОРТ»	60
3.1. Практичні рекомендації щодо забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства	60
3.2. Економічна оцінка запропонованих заходів	67
ВИСНОВОК	84
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	88
ДОДАТКИ	92

ВСТУП

Актуальність теми. На сьогоднішній день зовнішньоекономічна діяльність є однією з найважливіших складових діяльності підприємства, завдяки вмілому управлінні підприємство швидко розвивається на світовому ринку, створює значну конкуренцію іншим підприємствам з аналогічною діяльністю. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства є першочерговою задачею будь-якого підприємства для досягнення високого рівня престижності на світовій арені та зацікавлення у співпраці клієнтів з-за кордону, що в свою чергу збільшить прибутки.

Зовнішньоекономічна діяльність виконує величезну роль у підвищенні економічної ситуації держави, підвищення рівня життя населення і зміцненні положення держави на світовій арені. Експортні операції, які є складовою частиною зовнішньоекономічної діяльності є першочерговим джерелом отримання прибутку. Досягнення максимальної ефективності експортних операцій, а, отже, максимізація прибутку можлива тільки завдяки максимально ефективній організації зовнішньоекономічної діяльності.

Вивчаючи досвід країн світу можна спостерігати, що існує пряма залежність між ступенем розвиненості ЗЕД та ефективним функціонуванням всього господарського комплексу: чим вище рівень розвитку внутрішньої економіки, тим активніше ведеться ЗЕД на зовнішніх ринках і навпаки.

Необхідність теоретичного вдосконалення зовнішньоекономічної стратегії викликана, перш за все, тим, що найбільший вплив на стан підприємств мають чинники зовнішнього середовища. Аналіз досвіду роботи зарубіжних фірм і вітчизняного досвіду, переконують, що ступінь ризику істотно знижується для тих підприємств, які використовують новітні теорії і методи сучасного менеджменту, де сформовані служби стратегічного розвитку.

Даним питанням розвитку зовнішньоекономічної діяльності та вдосконалення організації ЗЕД на підприємстві займалась значна кількість науковців, серед яких: В.Д. Андрианов; А. Ніколас; М. Портер; А.П. Кіреєв; Л.Г. Чернюк; С.Р. Маккінон; А. Сміт; А. Дунська; О. Гребельник тощо. Дослідники розглядають зовнішньоекономічну діяльність підприємства через міжнародні відносини, різноманітні форми співробітництва.

Теоретична база створена на основі сучасного стану ринкової економіки, публікації учених дослідників щодо питань підприємництва, шляхів розвитку підприємства. В роботі використані законодавчі та нормативно правові акти України.

Інформаційна база створена на основі: публікацій дослідників в сфері ЗЕД, наукової літератури та даних з різноманітних напрямів діяльності підприємств, інформації органів державної влади, офіційної статистики України, результатів досліджень виконаних автором на основі отриманих даних. У ході роботи використані методи аналізу, порівняння, статистичні методи, а також експертна оцінка отриманих показників.

Мета дипломної роботи: обґрунтування практичних рекомендацій щодо забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства, підвищення рівня підприємства на світовій арені та максимізація отриманого прибутку.

Досягнення визначеної мети вимагає вирішення таких завдань:

- проаналізувати зовнішньоекономічну діяльність та організацію її розвитку на підприємстві;
- здійснити оцінку показників ефективності розвитку зовнішньоекономічної діяльності на досліджуваному підприємстві;
- дослідити обраний шлях розвитку ЗЕД підприємства;
- проаналізувати систему управління розвитком зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві ДП ДГЗП «СпецТехноЕкспорт»;
- надати практичні рекомендації щодо забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

- розрахувати можливі наслідки для підприємства від впровадження запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є: забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства ДП ДГЗП «СпецТехноЕкспорт»

Предметом дослідження процеси управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві.

База дослідження – ДП ДГЗП «СпецТехноЕкспорт».

Методами дослідження виступають статистичні методи дослідження, аналіз порівняння показників їх структури, значення та динаміки змін в діяльності підприємства.

Практична значущість. Запропонований проект може бути впроваджений в реалізацію діяльності ДП ДГЗП «СпецТехноЕкспорт» у ході розширення меж співпраці з вже існуючими клієнтами.

За результатами дипломної роботи освітнього рівня "бакалавр" опублікована 1 наукову працю.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Зовнішньоекономічна діяльність як основа забезпечення розвитку підприємства

В сучасних умовах глобалізації та міжнародних економічних відносин збільшується роль і значення зовнішньоекономічної діяльності як для економіки країни в цілому, так і окремих структур. Зовнішньоекономічна діяльність стає одним із пріоритетів розвитку, дієвим засобом економічного, технічного та суспільного прогресу.

У сучасній літературі існує безліч тлумачень зовнішньоекономічної діяльності. А.Н. Михайлін під зовнішньоекономічною діяльністю розуміє сукупність виробничо-господарських, організаційно-технічних, фінансово-економічних, комерційних функцій, пов'язаних із проведенням зовнішньоторговельних операцій, участю в міжнародному інвестиційному співробітництві, міжнародній кооперації, валютних та фінансово-кредитних операціях [1, с.200].

Є.Ф. Прокушев вважає, що зовнішньоекономічна діяльність є процесом щодо реалізації зовнішньоекономічних зв'язків [2, с.192].

У Законі України від 16.04.91 Про зовнішньоекономічну діяльність (Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 29, ст. 377) зі змінами внесеними згідно із Законами від 17.01.2019 р. зовнішньоекономічна діяльність визначається як діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, а також діяльність державних замовників з оборонного замовлення у випадках, визначених

законами України, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [3].

Відповідно до ст. 377 Господарського Кодексу України зовнішньоекономічною діяльністю є господарська діяльність, яка в процесі реалізації потребує перетинання кордону України майна або робочої сили.

Зовнішньоекономічна діяльність провадиться на принципах свободи її суб'єктів добровільно вступати у зовнішньоекономічні відносини, здійснювати їх у будь-яких формах, не заборонених законом, та рівності перед законом усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Загальні умови та порядок здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами господарювання визначаються цим Кодексом, законом про зовнішньоекономічну діяльність та іншими нормативно-правовими актами.

До зовнішньоекономічної діяльності також відноситься діяльність державних замовників з державного оборонного замовлення у випадках, визначених законом України [4].

Під зовнішньоекономічною діяльністю розуміють 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. Зовнішньоекономічна діяльність у всіх країнах спрямована на [5]:

- сприяння вирівнювання темпів економічного розвитку;
- порівнянність витрат виробництва на національному та світовому рівнях;
- реалізацію переваг міжнародного поділу праці, що сприяє зростанню ефективності національних економік.

На підставі основних господарських підходів до ведення ЗЕД відокремлені та сформувався два основні поняття — «зовнішньоекономічні зв'язки» (ЗЕЗ) і «зовнішньоекономічна діяльність» (ЗЕД).

Зовнішньоекономічні зв'язки (ЗЕЗ) — це сукупність форм, засобів і методів зовнішньоекономічних відносин між країнами. Як економічна

категорія «зовнішньоекономічні зв'язки» відображає систему економічних взаємин, що виникають внаслідок руху ресурсів всіх видів між державами та економічними суб'єктами різних держав. Ці двосторонні відносини охоплюють всі сфери економічного життя держави і передусім виробничу, торговельну, інвестиційну та фінансову діяльність.

Через механізм зовнішньоекономічних зв'язків попит на товари і послуги світового ринку переноситься на внутрішній ринок тієї чи іншої держави. Це обумовлює розвиток виробничих сил, що, в свою чергу, сприяє розвитку промисловості, сільського господарства, торгівлі, сфери послуг і фінансових установ [6].

Головною складовою ЗЕД є підприємство – суб'єкт господарської діяльності, який надає послуги або займається виготовленням продукцію з метою задоволення потреб клієнтів, суспільства та отримання прибутку.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства базується на можливості отримання економічних вигод виходячи з переваг міжнародного поділу праці, міжнародних ділових відносин. Це пов'язано з тим, що виробництво певного товару, його збут або надання певного виду послуг в іншій країні має більше переваг ніж така діяльність всередині країни. Таким чином, ЗЕД здійснюється в тій країні і з тими партнерами, які є найвигіднішими [7].

До причин, що спонукають підприємство займатися зовнішньоекономічною діяльністю відносяться [7]:

- особливості розвитку внутрішнього ринку, до якого вигідніше вкладати капітал за кордоном. Це – насиченість ринку товарами; посилення тиску конкурентів; зростання залежності від посередницької торгівлі, особливо у питаннях якості, цін, капіталовіддачі та розширення виробництва; зростання зборів, пов'язаних із захистом навколишнього середовища; труднощі дотримання соціального законодавства;
- нестабільність політичного та економічного становища в країні: погіршення інвестиційного клімату, низькі темпи економічного зростання;

- недосконалість національної законодавчої бази, що регулює комерційну діяльність. Підприємницьке середовище у різних країнах суттєво різниться. Підприємці намагаються здійснювати свою діяльність у тих країнах, які характеризуються ліберальними податковими та митними режимами;

- нестабільність національної валюти, можливість отримання прибутку в твердій іноземній валюті і компенсація коливань валютного курсу шляхом організації часткового виробництва і збуту у відповідних країнах;

- конкуренція зі сторони іноземних компаній, що діють на внутрішньому ринку;

- можливість зниження ризику втрати доходу за рахунок зменшення залежності від внутрішнього ринку і „розсіювання” його шляхом завоювання іноземних ринків, в тому числі розв’язання проблеми залежності фірми від сезонних коливань попиту на внутрішньому ринку;

- пошук унікальних ресурсів, яких немає у власній країні;

- вигідне географічне положення. Метою перебування в якій-небудь країні підприємство може вибрати її економічно вигідне місце розташування (між континентами, між морями, на пересіканні великих транспортних магістралей);

- можливість отримання більшого прибутку від кращого використання виробничих потужностей. Так, розширення ринку дозволяє завантажити наявні або додатково створені потужності;

- отримання доступу до новітніх технологій, завдяки діяльності з іноземними партнерами;

- зростаючий попит потенційних зарубіжних клієнтів;

- можливість придбання на зарубіжних ринках більш дешевих ресурсів, диверсифікація джерел постачання, зниження загального ризику шляхом їх віднесення на більший обсяг продукції, частина з яких виготовляється на власних зарубіжних фірмах.

До факторів зовнішнього середовища, що впливають на розвиток ЗЕД українських підприємств можна віднести такі [7]:

- зміна впливу факторів часу та простору. ЗЕД, як правило, пов'язана із подоланням великих відстань. Високі темпи технічного прогресу у галузі комунікацій та транспорту дозволяють у значній мірі економити час і кошти, які витрачають на передавання інформації, транспортування товарів, переміщення людей. Досягнення у галузі комунікацій прискорюють взаємодію та дозволяють здійснювати більш оперативний контроль за будь-якими міжнародними операціями. Швидкий обмін інформацією щодо нової продукції приводить до збільшення обсягів продажу на іноземних ринках. Завдяки технологічним нововведенням у транспортній сфері з'явилася можливість переміщувати виробництво з країни в країну, поділяти виробництво компонентів або цілих виробів між країнами з метою оптимізації витрат;
- розвиток інституційних механізмів: удосконалюється діяльність суспільних інститутів, інфраструктура бізнесу. Це стосується, перш за все, ліквідації торговельних бар'єрів, створення нових та розвиток існуючих економічних інтеграційних угруповань;
- зміна конкуренції в світовому господарстві. У зв'язку із зростанням конкуренції на світовому ринку, розвитком системи комунікацій, інформації, транспорту, лібералізацією торгівлі підприємства відчувають все більший вплив міжнародних ринків. На світових ринках міжнародна конкуренція характеризується жорстким загостренням. У зв'язку з цим слід мати на увазі, що українські підприємства не мають такої широкої державної підтримки, як західні фірми, а можливості економічних угруповань (ЄС, НАФТА, АТЕС тощо) значно більші ніж можливості СНД;
- недостатні ресурсні можливості більшості українських підприємств для широкої діяльності на зовнішніх ринках;
- недостатні знання світової практики та відносне відставання у ефективному використанні ринкових механізмів у ЗЕД;

- високий рівень агресивності західних фірм як на світовому, так і на внутрішньому ринку України.

Для українських підприємств створені певні умови для здійснення ЗЕД: їх організація має повідомний, а не дозвільний характер; вони самостійно визначають свій організаційно-правовий статус, форми та методи ЗЕД, а також формують підприємницьку стратегію, товарну, фінансову, цінову та іншу політику. Це дає підприємствам можливість комплексно та ефективно використовувати свої переваги та регіону, в якому воно розташоване, а також зовнішні фактори у вигляді інвестицій, нових технологій тощо; оперативно та з більшою віддачею вирішувати виробничо-економічні, науково-технічні та соціальні питання; одержувати додаткові переваги від самостійної ЗЕД.

В той же час існує низка обставин, які негативно впливають на характер та ефективність функціонування підприємства. До них слід віднести такі [8,с.77-89]:

- підприємство ще дуже обмежене у своїх ринкових можливостях як всередині країни, так і за кордоном;
- державна підтримка підприємства деякою мірою носить декларативний характер;
- різні елементи ринкової економіки України розвиваються та формуються різними темпами та неадекватно світовим процесам;
- нормативно-правове регулювання діяльності підприємства як правило, розвивається випереджаючими темпами порівняно з іншими елементами ринкової інфраструктури;
- використання підприємцями недозволених методів конкуренції, неправових дій;
- зростання ризику банкрутства, оскільки підприємство самостійно формує політику збутову, матеріально-технічного забезпечення, валютно-фінансову, цінову та товарну.

На сучасному етапі розвитку величезне значення для всієї світової економіки та особливо для міжнародного сектору є інформація — політична, економічна, фінансова, науково-технічна. Із збільшенням масштабів економічної діяльності, з розширенням світових ринків — товарних, фінансових, фондових, інтелектуальної власності, послуг — потрібен все більший обсяг різноманітної інформації. Створюються не просто світовий ринок інформаційних технологій, але й ринок міжнародної інформації, різноманітні бази даних, які стають цінним товаром. Такі бази даних потребують постійного оновлення інформації [9].

На підприємстві ЗЕД перш за все передбачає створення зав'язків з закордонними партнерами та підписання договорів з ними.

Зовнішньоекономічний договір або контракт — матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів створений з ціллю створення або припинення їх взаємних прав у зовнішньоекономічній діяльності [9].

Укладання та виконання зовнішньоторговельних договорів регулюють такі нормативно-правові акти України [9]:

- Цивільний кодекс;
- Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;
- Закон України "Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах";
- Закон України "Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності";
- Закон України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті";
- Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України "Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)" від 06.09.2001 р. № 201.

Суб'єкти, які є сторонами зовнішньоекономічного договору, мають бути здатними до укладання договору відповідно до законодавства України та/або закону країни, де він укладався [9].

Договори укладаються відповідно до законів України з урахуванням міжнародних договорів за участі України. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності складаючи текст зовнішньоекономічного договору, мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено законами України [9].

Для підписання зовнішньоекономічного договору суб'єкту не потрібні дозволи органів державної влади за винятком випадків, передбачених законами України. Суб'єкти ЗЕД мають право укладати будь-які види зовнішньоекономічних договорів, крім тих, які прямо та у виключній формі заборонені законами України. Зовнішньоекономічний договір може бути визнаний недійсним у судовому порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або міжнародних договорів за участю України [9].

1.2. Організація розвитку зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві

Світові глобалізаційні процеси підвищують роль економічної співпраці як для розвитку країни в цілому, так і для господарюючих суб'єктів зокрема. У зв'язку з чим пріоритетом для підприємства залишається організація розвитку його зовнішньоекономічної діяльності. Зазвичай, це складна і постійна робота, яка передбачає ретельне дослідження ринку, товарів та їх після продажного обслуговування за кордоном, аналіз потенційних клієнтів та налагодження економічних зв'язків із закордонними партнерами. Також важливими завданням є вивчення конкурентів, їх сильних і слабких сторін, розробка рекламних заходів з метою розширення експорту.

Ефективне управління підприємством потребує розробки відповідної організаційної структури, тобто створення органів і служб, які будуть безпосередньо здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, організацію їх взаємодії, швидкість передачі інформації та контролю за виконанням [8,с.81].

Підприємства, які працюють на світових ринках, зіштовхуються із жорстокою конкуренцією. Тому для закріплення своїх позицій на обраних ринках та досягнення успіху необхідно максимально ефективно використовувати можливості інтернаціонального маркетингу, який є невід'ємною складовою розвитку зовнішньоекономічної діяльності і самостійною функцією підприємства при виході на міжнародні ринки.

Підвищення рівня ефективності діяльності підприємства передбачає використання методів управління, які обираються відповідно до стратегії та з орієнтацією на збільшення прибутку від діяльності, підвищення продуктивності праці, забезпечення ресурсною базою, нарощування експортного потенціалу, підвищення рівня життєвого циклу товару, зниження витрат, мінімізація ризиків тощо [8, с. 81].

Організація ЗЕД – складна та досить довга робота. Передбачається ретельне дослідження ринку, товарів, потенційних покупців та постачальників, налагодження зав'язків з ними. Для ефективного управління на рівні підприємства, потрібно розробити ефективну до умов роботи структуру управління. Структура повинна формувати систему управління в певній сфері, тобто органи та служби, які будуть безпосередньо здійснювати управління ЗЕД на підприємстві [10].

Структура управління створюється з розрахунку кінцевої мети та завдання, які вона покликана вирішувати. Метою є максимальне збільшення прибутку з розрахунком на майбутнє, за рахунок підвищення ефективного управління та збільшення обсягів участі в міжнародному підприємництві [10].

Структура управління в сфері ЗЕД повинна безперервно розвиватись та аналізувати нові дані на ринку, як і внутрішнє управління на фірмі. Методи

управління не можуть залишатись незмінними оскільки це приведе до неминучого краху [10].

Форма управління ЗЕД на виробничих підприємствах в Україні досить індивідуальні. Проте ми можемо виділити загальні риси.

На підприємствах з активною участю в зовнішньоекономічній діяльності, апарат в більшості випадків існує в двох формах:

- відділ зовнішньоекономічних зав'язків;
- зовнішньоторговельна фірма.

Відділ зовнішньоекономічних зав'язків - це частина апарату управління. Головним завданням є управління зовнішньоекономічною діяльністю як частиною системи управління підприємства. Відділ не ставить собі завдань регулювання транспортування вантажів та інших процедур перевезень. Відділ створюється з метою регулювання та планування ЗЕД [10].

Відповідно до завдань визначаються функції ВЗЕЗ і формується організаційна структура управління. ВЗЕЗ зазвичай очолює начальник відділу. Відділ складається із ланок (груп, секторів, бюро і спеціалістів).

Схематичне зображення відділу зовнішньоекономічних зв'язків зображено на рис.1.1

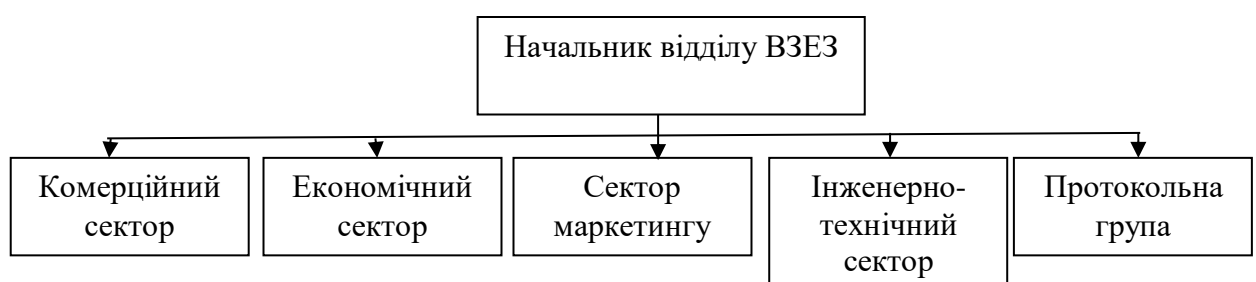


Рис. 1.1. Схема відділу зовнішньоекономічних зв'язків [11]

Головними завданнями у відділі зав'язків можуть бути [10]:

- сприяння в розробці стратегій ЗЕД підприємства;
- позитивний вплив на розвиток ЗЕД підприємства з метою його соціально-економічного розвитку;

- регулювання експортного потенціалу на підприємстві, його розвиток та зміцнення;
- слідкування за виконанням домовленостей, передбачених договорами із закордонними партнерами;
- збір інформації про закордонні ринки;
- регулювання та організація експортно-імпортних операцій і забезпечення їх ефективності.

В залежності від завдань виділяються функції ВЗЕЗ та формується структура управління.

В свою чергу завдання зовнішньоторговельної фірми, зазвичай є: організація, планування та регулювання угод, розширення обсягів експорту і вдосконалення структури, збільшення ефективності імпортних закупівель на рівні плану стратегії підприємства, підвищення авторитету продукції за кордоном у порівнянні з конкурентами, сприяння підвищенню якості продукції, вивчення потреб клієнтів та можливостей їх реалізації. Також основним завданням є вивчення конкурентів та цілей, які вони ставлять перед собою, вивчення їх сильних і слабких сторін, як проходить обслуговування товарів після продажу за кордон, їх організація взаємодії між підрозділами підприємства, швидкість аналізу інформації та реакції на неї, розробка рекламних заходів з метою розширення експорту та ряд інших завдань [10].

Типова структура зовнішньоторговельної фірми і обов'язки співробітників [12]:

Група експорту:

1. Старший фахівець з експорту:
 - Розподіляє обов'язки між працівниками експортної групи, контролює їх роботу і вимагає звітність на кожному етапі;
 - Керує і бере участь в складанні списку потенційних покупців;
 - Керує і бере участь в підготовці експортних цін на основі консультацій з планово-економічним відділом (ПЕВ) і бухгалтерією;

- Контролює листування за контрактом;
- Проводить переговори за контрактом, бере участь в його укладенні, бере участь в розробці і укладенні агентських угод;
- Стежить за забезпеченням отримання платежу і керує разом з начальником врегулюванням всіх спірних питань за контрактами, консультуючись з юристом;
- Стежить за товарами у агентів і залагоджує спірні питання з ними;
- Бере участь в переговорах, листуванні за контрактом, його укладенні, укладенні агентських угод;
- Керує забезпеченням обслуговування після продажу;
- Бере участь у виставках товарів, що виробляються підприємством.

Фахівець з експорту (кількість і конкретні обов'язки фахівців з експорту залежать від номенклатури експортних товарів і від загального обсягу роботи, виконуваної групою експорту):

- Збирає інформацію про товар, готовий або підготовлюваний на експорт (технічна частина);
- Займається підготовкою і збором рекламного матеріалу;
- Збирає інформацію про продажі у минулому та про рух товарів;
- Бере участь в складанні списку потенційних покупців;
- Веде листування за контрактом;
- Забезпечує упаковку і транспортування товару, що експортується;
- Збирає інформацію про виставки і бере участь в підготовці товарів на підприємстві до виставки;
- Стежить за товарами, неповерненими з виставки.

Група імпорту:

1. Старший фахівець з імпорту:

- Розподіляє обов'язки при роботі з імпортним контрактом, контролює підлеглих;

- Керує збором інформації про продавців, аналізом технічних характеристик і цін, складанням конкурентного листу;
- Займається підготовкою контракту з імпорту, керує листуванням;
- Веде переговори за імпортними контрактами, укладає контракти і агентські угоди;
- Контролює правильність митних і транспортних процедур;
- Стежить за забезпеченням обслуговування після продажу і покупкою запчастин;
- Спільно з юристом залагоджує спірні питання з імпортних контрактів;
- Керує збором інформації і листуванням, що стосується виставок з метою укладення імпортних контрактів;
- Бере участь у виставках, покупках товарів з виставки;
- Керує врегулюванням митних питань і статусу товарів підприємства, неповернених з виставок.

2. Фахівець з імпорту:

- Збирає в підрозділах підприємства заявки на імпорт устаткування;
- Збирає інформацію про потенційних продавців;
- Готує і розсилає запити;
- Бере участь в листуванні і переговорах за контрактом;
- Стежить разом з бухгалтером за своєчасністю платежів;
- Стежить за забезпеченням і веде листування з приводу обслуговування після продажу і покупкою запчастин;
- Збирає інформацію про потенційних продавців за групами товарів.

3. Фахівець з транспорту:

- Бере участь в калькуляції цін на експортну продукцію з урахуванням транспортування;
- Збирає інформацію про правила транспортування, документацію, з'ясовує можливі шляхи транспортування експортних і імпортних вантажів;

- Встановлює контакти з транспортними організаціями і веде роботу з ними;

- Забезпечує упаковку і транспортування експортних вантажів;
- Забезпечує транспортування імпортованих вантажів;
- Бере участь в підготовці товарів на підприємстві до виставки, транспортуванні і поверненні товарів з виставки.

4. Фахівець з митниці:

- Бере участь в калькуляції цін на експортну продукцію з урахуванням митних процедур і мит;

- Збирає інформацію про митні правила і документацію;
- Встановлює контакти з митницею і веде всю роботу з нею;
- Оформляє митні процедури під час відправлення експортних вантажів, отримання імпортованих вантажів, відправлення і повернення товарів, що приймаються до участі на виставках;

- Займається врегулюванням митного статусу товарів у агентів і неповернених товарів з виставки.

5. Секретар-перекладач (їх кількість у відділі залежить від загального обсягу роботи):

- Займається підготовкою рекламних матеріалів з експорту;
- Збирає інформацію про продажі товарів у минулому;
- Бере участь в складанні списку потенційних покупців;
- Готує разом із старшим фахівцем з експорту і розсилає оферти;
- Веде листування щодо експортних та імпортованих контрактів;
- Збирає інформацію про потенційних продавців товарів, що імпортуються;
- Готує разом із старшим фахівцем з імпорту і розсилає запити;
- Збирає інформацію про виставки;
- Готує документацію, що необхідна для участі у виставках;

- Займається перекладом текстів оферт і контрактів, телексів і листів комерційного характеру, технічної документації, пов'язаної з комерцією, і юридичної документації.

Забезпечення реалізації всіх необхідних завдань та принципів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності досягаються через запровадження організаційно-економічної моделі, яка бере до уваги нормативно-правові основи ведення діяльності в країні в якій знаходиться підприємство та країні партнера, техніко-економічні, валютно-фінансові і соціально-політичні аспекти діяльності кожного з партнерів відповідно до умов у його країні. Побудова моделі реалізується як результат дослідження управління з використання методології аналізу організаційних систем управління. Такий системний підхід дозволяє більш точно концентрувати увагу на постановці конкретної мети на підприємстві [13, с. 167].

Для підвищення рівня ефективності експортної діяльності українських підприємств необхідно вдосконалювати механізми здійснення їх зовнішньоекономічної діяльності. Шляхи підвищення ефективності експортної діяльності підприємства наведено в табл. 1.2

Таблиця 1.2

Шляхи підвищення ефективності експортної діяльності підприємства

№	Напрямок вдосконалення	Характеристика
1	2	3
1.	Управління експортною діяльністю на підприємстві	Моніторинг процесу прийняття рішень стосовно експортної діяльності, включаючи планування, визначення методів ведення діяльності, встановлення відповідальності різних відділів та координації їх діяльності в рамках здійснення експортної діяльності підприємства
2.	Управлінський облік і контроль	Структура даних по продукції, облік сировини, облік технологічної маршрутизації та виробничих об'єктів

Продовження табл. 1.2

1	2	3
3.	Управління ресурсами	Моніторинг раціонального використання наявних ресурсів: капітальних, технічних, технологічних, трудових, маркетингових, інформаційних, безпосередньо задіяних в експортній діяльності підприємства
4.	Оцінка споживчого попиту та управління запасами	Збір та аналіз даних щодо товарів конкурентів та смаків зарубіжних споживачів, адміністрування замовлень, моніторинг; визначення необхідного розміру запасів і комплектуючих, а також обсягів незавершеного виробництва
5.	Оцінка експортної діяльності підприємства	Моніторинг та оцінка ефективності експортної діяльності за допомогою методів внутрішнього контролю, який включає: вивчення закордонного ринку збуту; підготовку виробництва продукції на експорт; виробництво експортованої продукції; реалізацію експортованої продукції; післяпродажне обслуговування

Джерело: [13]

Для значного підвищення ЗЕД потрібно приділяти значну увагу дослідженню зовнішніх ринків та брати участь на зовнішніх ринках з постійним збільшення експортного потенціалу, збільшувати нарощування експортного потенціалу та господарської діяльності. Потрібен щоденний постійний контроль за конкурентами та удосконалення економічних зв'язків із закордонними партнерами. Значний обсяг ресурсів потрібно направляти на зниження собівартості товарів та послуг, які надає підприємство, тобто звести до мінімуму витрати статей. Потрібно спрямувати значний обсяг ресурсів на вивчення попиту на ринку та підвищення продуктивності праці. Не менш важливим є, своєчасне планування господарської діяльності враховуючи прийняту стратегію на ринках. Серед основних можливих заходів з удосконалення організації ЗЕД на підприємствах можна зазначити наступні [13, с. 167]:

- створення окремого підрозділу, який буде відповідати за розвиток зовнішньоекономічної діяльності, маркетингові дослідження нових ринків за умови розширення обсягів продукції, вибір нових партнерів та розширення клієнтської бази шляхом досліджень та пошуку важливої інформації про

партнерів, проведення SWOT-аналіз для розробки стратегії подальшого розвитку підприємства на основі законодавчих актів;

- доцільно провести дослідження зовнішнього середовища, яке включає в себе оцінку постачальників, конкурентів та споживачів, а також дослідження продукції підприємства для визначення стадії життєвого циклу кожного товару та визначення можливих варіантів подальших дій. Дане дослідження проводиться шляхом складання карти стратегічних груп для окреслення положення підприємства у порівнянні з конкурентами та визначення напрямків його розвитку з врахуванням місця в конкурентному середовищі.

Підприємству, яке прагне впровадити ефективну зовнішньоекономічну діяльність доцільно удосконалити маркетингову складову своєї діяльності. Для цього необхідно здійснювати більш ефективні маркетингові заходи, до яких відносять [14, с.488]:

- direct Mail — розсилка для потенційних замовників у вигляді рекламних матеріалів підприємства (перелік продуктів та послуг з цінами на них) у вигляді ділових пропозицій;

- заочна участь у закордонних виставках - розповсюдження рекламних матеріалів підприємства всім відвідувачам та учасникам міжнародної виставки;

- пошук та стимулювання посередників, оптових покупців, дилерів.

Підприємству, щоб виявити шляхи підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємств необхідно [15, с. 46-49]:

- дослідити динаміку розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

- проаналізувати раціональність використання усіх ресурсів, зацікавленість споживачів у продукції підприємства на зовнішньому ринку;

- дослідити проблеми підвищення ефективності та розвитку зовнішньоекономічної діяльності;

- визначити напрями удосконалення системи управління зовнішньоекономічних зв'язків підприємства;
- удосконалити організаційно-економічні заходи щодо підвищення конкурентоспроможності експортної продукції;
- провести оцінку рівня і якості виконання підприємством зобов'язань по контрактах з іноземними партнерами, визначити ефективність та переваги такої співпраці;
- визначити методика аналітичної оцінки ефективності окремої експортної операції. Кількість можливих напрямів удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства досить широкий.

Підприємству необхідно серед усіх можливих варіантів розвитку зовнішньоекономічних зв'язків обрати саме ті напрямки, які є більш реальними та досяжними.

Підприємству також необхідно виділити ряд показників, яким мають відповідати обрані шляхи удосконалення зовнішньоекономічної діяльності. Найголовнішим показником має стати збільшення рентабельності виробництва і реалізацій продукції, а також збільшення прибутку досліджуваного підприємства.

Також доцільно проводити маркетингове дослідження ринку для виявлення потреб та смаків споживачів, оцінки постачальників (визначення якості сировини та рівня цін на неї в даній галузі). Для визначення привабливості ринку варто проводити матричний аналіз ЗЕД, в процесі якого найчастіше використовуються такі матриці [16]:

- матриця BCG – аналіз темпів зростання та частки ринку;
- матриця GEM – аналіз порівняльної привабливості ринку та конкурентоспроможності;
- матриця ADL – аналіз життєвого циклу галузі та відносного положення на ринку;

- матриця Shell/DPM – аналіз привабливості ресурсоемної галузі в залежності від конкурентоспроможності.

Після проведення аналізу економічної діяльності підприємства складається список стратегічних альтернатив, тобто система стратегій із розрахунком вірогідності їх запровадження для досягнення загальної мети.

Побудова стратегії зовнішньоекономічної діяльності дозволить підприємству чітко усвідомлювати власні можливості та адаптуватись до зміни різноманітних факторів. Ефективність шляхів оптимізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств залежатиме від всебічного обґрунтування і прогнозних розрахунків [16].

Висновки до розділу 1

Зовнішньоекономічна діяльність на сучасному етапі розвитку збільшує свою роль, як для економіки країни так і окремих її структур. Зовнішньоекономічна діяльність безумовно стає пріоритетною для розвитку на підприємствах.

Відповідно до Закону України - зовнішньоекономічна діяльність визначається, як діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, а також діяльність державних замовників з оборонного замовлення у випадках, визначених законами України, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

Вивчаючи підходи до ведення ЗЕД ми виокремили наступні основні поняття – «зовнішньоекономічні зв'язки» (ЗЕЗ) і «зовнішньоекономічна діяльність» (ЗЕД).

В ході дослідження ми визначили основні причини, що спонукають підприємство займатись зовнішньоекономічною діяльністю, а саме:

- особливості розвитку внутрішнього ринку;
- нестабільність політичного та економічного становища в країні;

- недосконалість національної законодавчої бази, що регулює комерційну діяльність;
- нестабільність національної валюти;
- конкуренція зі сторони іноземних компаній;
- внутрішньому ринку;
- можливість зниження ризику втрати доходу за рахунок зменшення залежності від внутрішнього ринку;
- пошук унікальних ресурсів, яких немає у власній країні;
- можливість отримання більшого прибутку від кращого використання виробничих потужностей;

А також інші фактори наведені в розділі.

Для українських підприємств створені певні умови для здійснення ЗЕД: їх організація має повідомний, а не дозвільний характер; вони самостійно визначають свій організаційно-правовий статус, форми та методи ЗЕД, а також формують підприємницьку стратегію, товарну, фінансову, цінову та іншу політику.

Ми розглянули низку обставин, які негативно впливають на характер та ефективність функціонування підприємства, а саме:

- підприємство ще дуже обмежене у своїх ринкових можливостях як всередині країни, так і за кордоном;
- державна підтримка підприємства деякою мірою носить декларативний характер;
- різні елементи ринкової економіки України розвиваються та формуються різними темпами та неадекватно світовим процесам;
- використання підприємцями недозволених методів конкуренції, неправових дій;
- зростання ризику банкрутства, оскільки підприємство самостійно формує політику збутову, матеріально-технічного забезпечення, валютно-фінансову, цінову та товарну;

В ході нашого дослідження були визначені нормативно-правові акти, які регулюють укладання зовнішньоторговельних договорів.

Для підписання зовнішньоекономічного договору суб'єкту не потрібні дозволи органів державної влади за винятком випадків, передбачених законами України. Суб'єкти ЗЕД мають право укладати будь-які види зовнішньоекономічних договорів, крім тих, які прямо та у виключній формі заборонені законами України.

Вивчаючи можливості розвитку зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві ми можемо зробити висновок, що організація ЗЕД – складна та досить тривала робота. Передбачається добросовісне дослідження ринку, товарів, потенційних покупців та постачальників, налагодження зав'язків з ними. План подальшого розвитку створюється на основі кінцевої мети підприємства.

Форма управління кожного з підприємств є індивідуальною та специфічною, хоча є й загальні риси. Для значного підвищення ЗЕД потрібно приділяти значну увагу дослідженню зовнішніх ринків та брати участь на зовнішніх ринках з постійним збільшення експортного потенціалу.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП ДГЗП «СПЕЦТЕХНОЕКСПОРТ»

2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства

ДП ДГЗП «СпецТехноЕкспорт» - державне госпрозрахункове підприємство, засноване Урядом України у 1998 році, основною сферою діяльності якого є експортно-імпортні відносини на світовому ринку продукції та послуг військового і подвійного призначення [17].

Таблиця 2.1

Характеристика підприємства «СпецТехноЕкспорт»

Код ЄДРПОУ	30019335
Дата реєстрації	08.07.1998 (20 років 9 місяців)
Контактна інформація	04073, м.Київ, ПРОСПЕКТ СТЕПАНА БАНДЕРИ, будинок 7 Тел: +380445685070 Факс: +380445685068
Уповноважені особи	Бельбас Владислав Володимирович - керівник (Без обмежень)
Види діяльності	46.90 Неспеціалізована оптова торгівля (основний)
Форма власності	Державна власність
Перелік засновників юридичної особи	Державне підприємство державна компанія з експорту та імпорту продукції і послуг військового та спеціального призначення "УКРСПЕЦЕКСПОРТ" 100,0000% Код ЄДРПОУ засновника: 21655998 КІНЦЕВИЙ БЕНЕФІЦІАРНИЙ ВЛАСНИК (КОНТРОЛЕР) - ВІДСУТНІЙ
Розмір статутного капіталу	842 000,00 грн

Джерело: [18]

На сьогодні активними клієнтами та партнерами компанії є військові відомства України та іноземних держав, державні і приватні компанії з понад 30 країн світу. Основним партнером компанії з експорту є Республіка Індія, де з 2000 року успішно працює офіційне представництво «Спецтехноекспорту».

Також ключовими експортними партнерами компанії є Алжир, Індонезія, Малайзія, Китай, Польща, Туреччина [17].

З 2010 року підприємство входить до складу Державного концерну «Укроборонпром» та є однією з головних частин оборонно-промислового комплексу України. Своєю діяльністю «Спецтехноекспорт» сприяє розвитку підприємств українського оборонно-промислового комплексу шляхом укладання та супроводження міжнародних угод з експорту високотехнологічної продукції, стимулюючи тим самим створення нових зразків оборонної продукції в Україні. Створені за рахунок доходів від експорту нові зразки озброєнь надходять на озброєння силових відомств нашої держави [17].

«Спецтехноекспорт» не є розпорядником бюджетних коштів. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства ґрунтується на принципах самоокупності та самофінансування і провадиться відповідно до законодавства України [17].

Підприємство отримує прибуток шляхом здійснення комерційної діяльності у галузі експорту та імпорту продукції і послуг військового та спеціального призначення, результатів інтелектуальної діяльності, наукової продукції і технологій, у тому числі військового, спеціального призначення та подвійного використання, що підлягають експортному контролю, підвищення ефективності використання і розвитку експортного потенціалу підприємств України та розширення міжнародного співробітництва у військово-технічній сфері [19].

Основна робота, якою займається підприємство це [19]:

- експорт та імпорт продукції і послуг військового, спеціального та подвійного призначення;
- організація спільного виробництва, управління трансферами технологій
- підтримка науково-технічних та конструкторських робіт, інвестування у нові розробки;

- розвиток військово-технічної співпраці;
- маркетингова діяльність та проведення міжнародних спеціалізованих виставок.

Перелік продукції та послуг підприємства наведено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Перелік продукції та послуг підприємства

Класифікація продукції	Найменування продукції
1	2
Авіаційна техніка	<p>Літаки: AN-178; AN-132; AN-148; AN-158; AN-70; AN-74T-200A; AN-74TK-200; AN-74-MP; AN-32RE; AN-32P; AN-225 MRIYA; AN-124 RUSLAN; AN-26; IL-76; IL-78; Mig-21; Mig-23; Mig-27; Mig-29; SU-22; SU-24; SU-25; SU-27; L-39.</p> <p>Гелікоптери: KT-112 «CADET»; M SB-2; MI-8MSB; MI-24; Mi-8/Mi-17; Mi-24; Mi-25/35; Mi-26; Mi-2.</p> <p>Симулятори: Симулятор для MIG-29; L-39; MI-2; Mi-8/Mi-17; Mi-24; Mi-25/35; Mi-26; Mi-2.</p> <p>Двигуни D-18T SERIES 3; D-436-148FM; D-436-T1; D-436-TP; D-36 SERIES 1/1A/2A/3A/4A; D-27; D-136 SREIES 1; D-36 SERIES 4A; AI-222-25F; AI-20; AI-25TLSh; AI-25TL/AI-25TLK; AI-450MS; AI-9V; AI-9V SER 1; AI9-3B; TV3-117(-KM; -M; -MT) SERIES;.</p> <p>Оснащення для збереження життєдіяльності ADROS ASH-01V; PIK-01V; ADROS KT-01 AVE; ADROS KT-03UE; ADROS KUV 26-50; ADROS T-32C; ADROS AV-26-V; PNS-24M; A-511; Buran-A; KURS-93M; BRRP-M.</p> <p>Озброєння R-27; R-60; KH-25ML; AR-8; BARRIER-V; LOCK D3-UM; APU-470; S-17; N019; N001; ADROS TK-01; ADROS FPM-01KV; AR-8L; OPTIKAL HOMING HEADS; APU-68-UM3-UD; APU -68-UM3-UR.</p> <p>Танки: Oplot; T-64BM BULAT; T-84 YATAGAN; T-64B (BV); T-72AG; T-72-120; T-72 M1; Y-55AGM; T-55MV.</p> <p>Бронетранспортери: BTR-4; BTR-4K; BTR-4KSh; BTR-4S; BTR-4RM; BTR-3E1; BTR-3M1; BTR-3M2; BTR-3RK; BTR-3S; BTR-3BR; BTR-3U; OTAMAN 8x8; OTAMAN 6x6; BTR-80UP; VARAN APC; BTR-70D; BTR-70DI; BTR-70Di-02; BRDM-2.</p> <p>Бронетанкові бойові машини: BRDM NIK; BMP-1UM; BMP-55; BMP-64; MT-LBMSH.</p> <p>Спеціальні броньовані машини: Atlet; BTS-5B; IMR-2; BMR-2; BREM-2; PTS-M (PTS-2); MRV; MTU-20.</p> <p>Ракетні системи: 9K58/BM-30 SMERCH; BM-21 GRAD</p> <p>Легкі бронемашини: DOZOR-B; Bars-6; Bars-8; Kozak 2M; Kozak 5; Varta; Triton-01.</p> <p>Військові вантажівки: KrAZ Wagon trucks</p>
Військові та спеціальні броньовані машини	

Продовження Табл. 2.2

1	2
	Безпілотні тактичні наземні транспортні засоби: FANTOM; FANTOM-2 Бойові системи: TIPAN; KASTET; DOUBLET; BLIK-2M; PARUS; STYLET; Barrier Двигуни та агрегати: 3TD-1; 3TD-2; 3TD-3A; 3TD-4;4DTNA-1;5TD-F;6-TD-1;6TD-1R;6TD2E;6TD3 Захисні системи ZASLON;DUPLET;SHERSHEN;RAKETKA Симулятори Військово інженерне обладнання, спецтехніка HEAVY MECHANIZED BRIDGES AND PONTON BRIDGES; Basic tactical and technical characteristics of TMM.
Радари та системи ППО	Радіолокаційне обладнання Системи ППО Радіоелектронна розвідка та виявлення цілей Радари Космічні технології
Високоточне озброєння, стрілецька зброя та амуніція	Точно керована зброя Керовані ракети та бомби Оптично-електронні девайси Точна зброя та легка зброя Не летальна зброя Прицільні прилади Тепловізійні камери Захисні окуляри Захисне спорядження Персональне захисне спорядження
Морські системи	Кораблі та судна Плавучі доки Системи корабельної зброї Двигуни та агрегати Радари та навігаційне обладнання Сонари
БПЛА та системи боротьби з БПЛА	Безпілотні літальні апарати Квадрокоптери Системи захисту від безпілотних літальних апаратів

Джерело: Розроблено автором на основі [17]

Підприємство вже 21 рік успішно працює на міжнародному ринку озброєнь. Імпортом продукції військового призначення компанія почала займатися з 2014 року, формуючи при цьому усі процедури та стандарти з нуля, оскільки до 2014 року такого досвіду не мала жодна українська компанія. Наразі державні контракти Міністерства оборони та інших силових відомств України ДП ДГЗП «Спецтехноекспорт» відпрацьовує у пріоритетному режимі. Комісія спекекспортера при цьому є мінімальною [19].

З огляду на портфель реалізованих проектів, підприємство «Спецтехноекспорт» здатне реалізовувати складні комплексні проекти на потреби іноземних замовників, від стадії науково-дослідних робіт до серійного виготовлення готової продукції [19].

Найбільший обсяг контрактів припадає на Індію, з якою підприємство співпрацює вже більше дев'яти років.

Найбільшими експортними партнерами компанії у 2018 році були Індія, Алжир, М'янма, Китай, Екваторіальна Гвінея, Польща. При цьому, за показником підписання нових експортних контрактів у 2018 році, найбільшу динаміку зростання показала співпраця з Туреччиною, Чехією, Азербайджаном, Індонезією, Республікою Корея [19].

Основну частину експортної діяльності компанії складає постачання нових систем для модернізації техніки та послуги з продовження ресурсу техніки радянських зразків за напрямками авіація, бронетехніка, системи ППО. При цьому, позитивною є динаміка зростання частки нових продуктів у структурі експорту, зокрема, за напрямками ракетні системи, бронетехніка, БПЛА, космічні технології [19].

Вже протягом декількох років близько 10% доходу компанія отримує від реалізації науково-дослідних проектів, що виконуються в інтересах інозамовників. Це унікальні проекти, за якими за рахунок інозамовника розвиваються нові технології, з опорою на вітчизняні наукові школи. Основними напрямками роботи «СпецТехноЕкспорту» за імпортом у 2018 році було постачання систем військового радіозв'язку, стрілецької зброї та боєприпасів, легкої бронетехніки [19].

У 2018 році підприємство «Спецтехноекспорт» продовжило нарощувати обсяги військово-технічного співробітництва з давніми країнами-партнерами України, а також активізувало роботу на нових ринках [19].

Ринок оборонної продукції та технологій динамічно розвивається, а відтак, проста модель продажів в умовах високої конкуренції з високотехнологічними країнами вже не працює. Слідуючи глобальним

тенденціям, підприємство змінюється, оновлює підходи до роботи з іноземними партнерами, підлаштовує під нові запити ринку. На сьогоднішній день підприємство пропонує своїм партнерам ряд довгострокових програм з налагодження ліцензійного виробництва українських зразків озброєнь у країнах замовників, організацію спільного виробництва продукції на потреби третіх країн, проведення спільних науково-дослідних робіт, реалізацію офсетних програм. У 2018 році розпочали реалізовувати ряд нових проектів з використанням зазначених механізмів і розраховує на їх високу результативність у майбутньому [19].

Щодо загальної кількості працівників, їх 138 на підприємстві. 1 Директор, 50 працівників департаменту контрактів, 63 працівника допоміжних підрозділів, 24 працівника технічного персоналу. 75% працівників чоловіки, 25% жінки.

Безпосереднім завданням кожного працівника є вплив на успішне заключення контрактів з партнерами за експортом в більше 30 країн світу, та імпортом продукції. Для виконання контрактів підприємство має великий обсяг зв'язків всередині країни, а саме більше 200 компаній партнерів в Україні. Серед партнерів компанії в Україні – понад 100 державних та 70 приватних підприємств-виробників, 35 конструкторських бюро та 30 науково-дослідних центрів як державної, так і приватної форми власності [19]

Своєю місією працівники підприємства вважають: створення вагомого вкладу в зміцнення обороноздатності України, відродження економічного, промислового та наукового потенціалу через розширення присутності українського ОПК на світовому ринку наданням партнерам комплексних безпекових рішень, що базуються на технологічному випередженні, досконалому розумінні й прогнозуванні потреб клієнтів та напрямків розвитку світової безпеки [17].

2.2. Оцінка показників ефективності розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Підвищення ефективності діяльності підприємства є головним центром уваги підприємства. В першу чергу, при вивченні зовнішньоекономічної діяльності підприємства необхідно дослідити коло країн, які є привабливими для проникнення на їх ринки.

Ринок озброєння – це частина міжнародних відносин, яку визначають комплексом факторів. Різного роду конфлікти в країнах та між ними призводить до підвищення рівня попиту на озброєння.

Ринок зброї та військової техніки є одним із найбільш прибуткових в світі. Далеко не кожна країна здатна створити оборонно-промисловий комплекс, конкурентний на світовому ринку.

Центр аналізу світової торгівлі зброєю, проводячи дослідження зазначив, що Україна потрапила до топ 10 найбільших експортерів озброєнь. Часта України у світовому експорті складає 2,6%. Значними складовими військово-технічної співпраці України є ремонт техніки та її модернізація.

Найбільшим партнером компанії «СпецТехноЕкспорт» є Республіка Індія, з якою вже укладений великий обсяг договорів, та з 2000 року існує офіційне представництво на території Республіки Індія.

Республіка Індія повністю задоволена поточним рівнем стосунків з Україною та розраховує на подальший розвиток, про що заявив посол Індії в Україні. Як зазначив дипломат, важливим фактором для розвитку двостороннього ВТС є в першу чергу привабливі ціна та якість української оборонної продукції [20].

Індія є найбільш перспективним клієнтом для підприємства. За останні 12 років до Республіки Індія було експортовано військової техніки на суму більше 2 млрд дол. США

Протягом минулого року підприємство «Спецтехноекспорт» відвантажило продукцію та підписало нові контракти з понад 30-ма країнами

світу. За показником підписання нових експортних контрактів у 2018 році, найбільшу динаміку зростання показала співпраця з Туреччиною, Чехією, Азербайджаном, Індонезією, Республікою Корея.

У 2018 році підприємство «СпецТехноЕкспорт» виконало зовнішньоекономічні оборонні контракти загальною вартістю 152,6 млн дол. США., що на 27% більше ніж у 2017 році. При цьому, нових контрактів було підписано на рекордну за останні 5 років суму 282,5 млн дол. США, якщо брати кількість то було підписано 148 контрактів. Значне зростання за цим показником показав як експортний, так і імпорتنий напрямки роботи підприємства. У 2018 році підприємство сплатило 145, 826 млн. грн. Чистий прибуток підприємства склав 49, 877 млн. грн. [21]



Рис. 2.1. Обсяг реалізованих контрактів та нових підписаних контрактів за роками [19]

Зі створенням державного концерну «Укроборонпром» показники діяльності чітко вказують на зростання на 31% чистого доходу від реалізації продукції, яка становила 28,3 млрд. грн., рентабельності операційної діяльності – 5,4%, а також підвищення експортної спроможності (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

**Аналіз експортного потенціалу державного концерну
«Укроборонпром»**

Показник	2015	2016	Зміна
Відвантажено продукції на експорт, млн. дол. США	567	769,5	+202,5
Частка експорту військової продукції «Укроборонпрому» від загального обсягу експорту України, %	1,9	2	+0,1

Джерело: [22]

В рамках розширення ринків збуту підприємство створює нові зв'язки з іншими державами.

У 2018 році Президентом України була підписана угода про військово-технічне співробітництво з Катаром. Домовленість було досягнуто завдяки активній роботі у тому числі, підприємства «СпецТехноЕкспорт», що займається просуванням продукції українського ОПК. Зокрема, у 2015 році було підписано Меморандум про співпрацю між «Спецтехноекспортом» та Міністерством оборони Катару. У 2016 році «Спецтехноекспорт» представило продукцію українського ОПК на виставці DIMDEX у Катарі та організувало візит представників військових відомств цієї країни в Україну. У 2017 було проведено ряд зустрічей та переговорів з Міністерством оборони Катару. З 2018 року після підписання Угоди про ВТС співпраця вийшла на якісно новий рівень [19].

У 2018 році продукцію українського ОПК було вперше представлено на регіональній виставці озброєнь ADAS 2018. Для Президента Філіппін було проведено особисту презентацію потенційних проектів для співпраці. За результатами зустрічей «СпецТехноЕкспорт» ініціювало підписання Угоди про ВТС між Україною та Філіппінами. У 2018 році було організовано спільний візит представників усіх оборонних відомств Філіппін в Україну та проведено ряд демонстрацій нової техніки українських підприємств ОПК [19].

У 2018 році «СпецТехноЕкспорт» взяло участь в організації та проведенні засідання шостої Спільної українсько-турецької комісії з питань

військово-технічного співробітництва. Під час заходу було проаналізовано стан виконання спільних проектів у військово-технічній сфері. Зокрема, було досягнуто домовленості про передачу Міністерству оборони України передових технологій та програмного забезпечення у сфері зв'язку та підписано відповідну компенсаційну (офсетну) угоду. Проведення заходу надало поштовх до прискорення реалізації домовленостей за всіма напрямками співпраці між українськими та турецькими оборонними компаніями [19].

У 2018 році під час міжнародної спеціалізованої виставки DefExpo 2018 «СпецТехноЕкспорт» провело ряд зустрічей з вищим військовим керівництвом Республіки Індія. За результатами зустрічей було вирішено скликати засідання українсько-індійської робочої групи з питань військово-технічного співробітництва.

В ході заходу, який у 2018 р. відбувся вперше за декілька років, керівництво МО України, РНБО України та компанії «СпецТехноЕкспорт» провели ряд переговорів з делегацією Республіки Індія на чолі із Об'єднаним секретарем з питань планування і міжнародного співробітництва Департаменту оборони. За результатами було визначено актуальні пріоритети співпраці між Індією та Україною у сфері ВТС, які згодом повинні стати частиною загальнонаціональної програми «Make in India» [19].

Для аналізу діяльності підприємства «СпецТехноЕкспорт» було проаналізовано:

- показники платоспроможності підприємства;
- показники фінансової стійкості;
- показники рентабельності за допомогою моделі Дюпона.

Таблиця 2.4

Вихідні дані для аналізу підприємства

Показник (тис. грн)	Роки		
	2015	2016	2017
Оборотні активи	1190415	2465578	2095918
Поточні зобов'язання	1033008	1111958	1768548
Гр. кошти	324125	402139	283043
Фін. Інв.	0	0	0
Деб. заборгованість	965802	990774	1671452
Оборотні активи	1190415	2465578	2095918
Поточні зобов'язання	1033008	1111958	1768548
Власний капітал	270340	309348	364565
Валюта балансу	1303348	1421306	2133113
Заб. наст. витрат	409	947	908
Довгострокові зобов'язання	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	0	0	0
Власні оборотні кошти	260916	299334	201154
Чистий прибуток	86538	69948	51621
Середньорічна величина Акт.	1303348	1421306	2133113
Виручка від реалізації	298724	632686	607354
Середньорічна величина ВК	270340	309348	364565

Джерело: [розроблено автором]

Для загального дослідження діяльності підприємства доцільно проаналізувати показники ліквідності.

Загалом показник ліквідності є умовним та залежить від сфери діяльності підприємства, сезонності, типових договорів співпраці, робіт та послуг. Проводячи аналіз ліквідності на підприємстві використовується коефіцієнт загальної (коефіцієнт покриття), швидкої та абсолютної ліквідності (табл. 2.5).

Коефіцієнт покриття розраховується за наступною формулою:

$$K_{\text{покр}} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}, \quad (2.1)$$

Коефіцієнт швидкої ліквідності розраховується за наступною формулою:

$$K_{ш.л.} = \frac{\text{Гр.кошти} + \text{Фін.інв.} + \text{Дебіторська заборг.}}{\text{Поточні зобов'язання}}, \quad (2.2)$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності розраховується за наступною формулою:

$$K_{а.л.} = \frac{\text{Гр.кошти}}{\text{Поточні зобов'язання}}, \quad (2.3)$$

Розрахунки за даними показниками наведені в (табл. 2.5).

Значення коефіцієнтів вказують на збалансованість структури капіталу, та здатність підприємства відповідати за своїми короткостроковими зобов'язаннями, вчасно погашати свої борги та правильно організувати готівкові і безготівкові розрахунки підприємства. Для більш детального дослідження слід проаналізувати дані показники ліквідності за останні роки (табл. 2.6).

Таблиця 2.5

Розрахунок показників ліквідності

Показник	Розрахунок	Зміст
Коефіцієнт покриття	Відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства (Ф1р.1195)/(Ф1р.1695) 1987485/1763388=1,13	Вказує на достатню кількість ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань. Нормативне значення ≥ 1
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Відношення найбільш ліквідних оборотних активів (грошових засобів та їх еквівалентів, поточних фін. Інвестицій та деб. заборгованості) до поточних зобов'язань підприємства ((Ф1р.1195)+(Ф1р.1100)-(Ф1р.1110))/(Ф1р.1695) (1987485+13190-0)/1763388=1,13	Характеризує платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умов своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Нормативне значення $\geq 0,6-0,8$
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Відношення грошових засобів та їх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань (Ф1р.1160)+(Ф1р.1165)/(Ф1р.1695) 0+207819/1763388=0,12	Вказує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно. Нормативне значення $\geq 0,1$

Джерело: [19]

Таблиця 2.6

Показники ліквідності 2015-2018

Показник	2015	2016	2017	2018	Нормативне значення
Коефіцієнт покриття	1,25	1,26	1,11	1,13	≥ 1
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,25	1,27	1,12	1,13	$\geq 0,6-0,8$
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,31	0,36	0,16	0,12	$\geq 0,1$

Джерело: Розроблено на автономній основі [17]

Отже, протягом всього досліджуваного періоду показники ліквідності вказують на високий рівень збалансованості капіталу та здатності підприємства відповідати за своїми зобов'язаннями, вчасно погашати свої борги та правильно організовувати свої готівкові та безготівкові розрахунки підприємства.

Таблиця 2.7

Оцінка платоспроможності

Показник	Роки			2017/2016		2018/2017	
	2016	2017	2018	Δ	$\Delta \%$	Δ	$\Delta \%$
Коеф. Покриття	2,26	1,11	1,13	-1,15	49%	0,02	102
Коеф. Швидкої ліквідності	1,27	1,12	1,13	-0,15	88%	0,01	101
Коеф. Абсолютної лікв.	0,36	0,16	0,12	-0,2	44%	-0,04	0,75

Джерело: розроблено на автором ній основі [17]

Нормативними значеннями для вибраних коефіцієнтів є:

- Коефіцієнт покриття > 1
- Коефіцієнт швидкої ліквідності > 0.8
- Коефіцієнт абсолютної ліквідності > 0.2

Отже, підприємство мало відмінні показники платоспроможності у 2016 році, але у 2017 спостерігається падіння показників покриття.

Для оцінки фінансової стійкості розраховуються коефіцієнти платоспроможності, фінансування, забезпеченості власними оборотними засобами, маневреності власного капіталу.

Коефіцієнт платоспроможності відображає залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування і розраховується за формулою:

$$K_{\text{пл}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}}, \quad (2.4)$$

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами показує, яка частина матеріальних оборотних активів фінансується за рахунок засобів чистого оборотного капіталу і розраховується за формулою:

$$K_{\text{звор}} = \frac{\text{ОА-ПЗ}}{\text{ПЗ}}, \quad (2.5)$$

Коефіцієнт фінансування показує можливість розвиватися за рахунок власних коштів і розраховується за формулою:

$$K_{\text{фін}} = \frac{\text{Заб. наст. витрат} + \text{Довг. зобов.} + \text{Пот. зобов.} + \text{Доходи майб. пер.}}{\text{Власний капітал}}, \quad (2.6)$$

Коефіцієнт маневреності розраховується за формулою:

$$K_{\text{маневр.}} = \frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Власний капітал}}, \quad (2.7)$$

Таблиця 2.8

Оцінка фінансової стійкості

Показник	Роки			2016/2015		2017/2016	
	2015	2016	2017	Δ	Δ %	Δ	Δ %
Коеф. Платоспр.	0,207	0,218	0,171	0,010	104,9	-0,047	78,5
Коеф. Заб. Вл. Об. Зас.	0,152	1,217	0,185	1,065	798,9	-1,032	15,2
Коеф. Фінансування	3,823	3,598	4,854	-0,225	94,1	1,256	134,9
Коеф. Маневреності	0,965	0,968	0,552	0,002	100,3	-0,416	57,0

Джерело: [Розроблено автором]

Нормативними значеннями для вибраних коефіцієнтів є:

- Коеф. платоспр. [0,2 - 0,35]
- Коеф. заб. вл. об. зас. [0; 1]
- Коеф. фінансування > 0,5

- Коеф. маневреності > 0,1

Отже, підприємство мало відмінні показники платоспроможності протягом усього досліджуваного періоду.

Модель Дюпона – це модель, яка використовує основні показники рентабельності з метою виявлення ефективності діяльності компанії. Розрахуємо двофакторну та трифакторну моделі Дюпона.

Двофакторна розраховується за формулою:

$$ROA = ROS * K_{oa}, \quad (2.8)$$

$$ROA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка}} * \frac{\text{Виручка}}{\text{Активи}}, \quad (2.9)$$

Трьохфакторна розраховується за формулою:

$$ROE = ROS * K_{oa} * LR, \quad (2.10)$$

$$ROE = \frac{\text{ЧП}}{\text{Вл. кап.}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Виручка}} * \frac{\text{Виручка}}{\text{Активи}} * \frac{\text{Активи}}{\text{Вл. кап.}}, \quad (2.11)$$

Таблиця 2.9

Модель Дюпона

Показник	Роки			2016/2015		2017/2016	
	2015	2016	2017	Δ	Δ %	Δ	Δ %
LR	0,290	0,111	0,085	-0,179	38,2	-0,026	76,9
ROS	0,207	0,218	0,171	0,010	104,9	-0,047	78,5
Koa	15,061	20,319	41,323	5,258	134,9	21,003	203,4
ROA(2)	3,124	4,423	7,062	1,299	141,6	2,640	159,7
ROE(3)	0,905	0,489	0,600	-0,416	54,0	0,111	122,8

Джерело: розроблено на автором ній основі [17;19]

Показники рентабельності, розраховані за моделлю Дюпона (ROA ROS ROE) є показниками рентабельності активів, рентабельності продажів і рентабельності власного капіталу.

Рівень рентабельності активів та власного капіталу підприємства на високому рівні. Рентабельність власного капіталу - 60%, а також високий показник, в понад 700%, рентабельність активів. Такі показники можливі

завдяки специфічній діяльності підприємства. Рентабельність продажів 20%, що також є гарним показником.

Коефіцієнт оборотності демонструє ефективність використання активів підприємством. Коефіцієнт вказує на те, скільки товарів та послуг продано за певний період на кожну одиницю використаних активів. Зростання цього показника вказує на те, що ефективність використання активів збільшується.

Коефіцієнт фінансового левериджу на підприємстві свідчить про низький рівень використання позикових коштів. Проте, оскільки підприємство не займається виробничою діяльністю цей показник не має важливого значення.

2.3. Аналіз системи управління розвитком зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві

Експортні операції є основною частиною отримання прибутку підприємства, а отже ефективна організація зовнішньоекономічної діяльності - необхідна складова для максимізації прибутку.

Організація ЗЕД – є надзвичайно складний процесом. Вона вимагає ретельного аналізу кон'юнктури ринку, можливих покупців, встановлення контактів з ними. Для ефективного керівництва на підприємстві, необхідна продумана до умов роботи структура управління. Прорахування системи управління, органи, служби, апарат, що здійснює управління ЗЕД.

Організаційна структура управління будується на основі тих завдань, які вона повинна вирішувати. Організаційна структура управління ЗЕД, повинна постійно розвиватись та вдосконалюватись, пристосовуватись до конкретного середовища.

Організаційні форми управління ЗЕД на підприємствах в Україні багато в чому залежать від індивідуальних особливостей підприємства та продукції, якою воно займається. Проте, можна виділити деякі загальні риси, які

притаманні підприємствам, напрямок діяльності яких спрямований на імпорт та експорт продукції.

На виробничих підприємствах, що спрямовують свою активну діяльність у зовнішньоекономічний сектор, зовнішньоекономічний апарат в даний час існує в основному в двох формах: відділ зовнішньоекономічних зв'язків (ВЗЕЗ) та зовнішньоторговельна фірма (ЗТФ).

Система управління на підприємствах зазвичай досить складна, проте підприємство «СпецТехноЕкспорт» максимально спростило свою організаційну структуру.

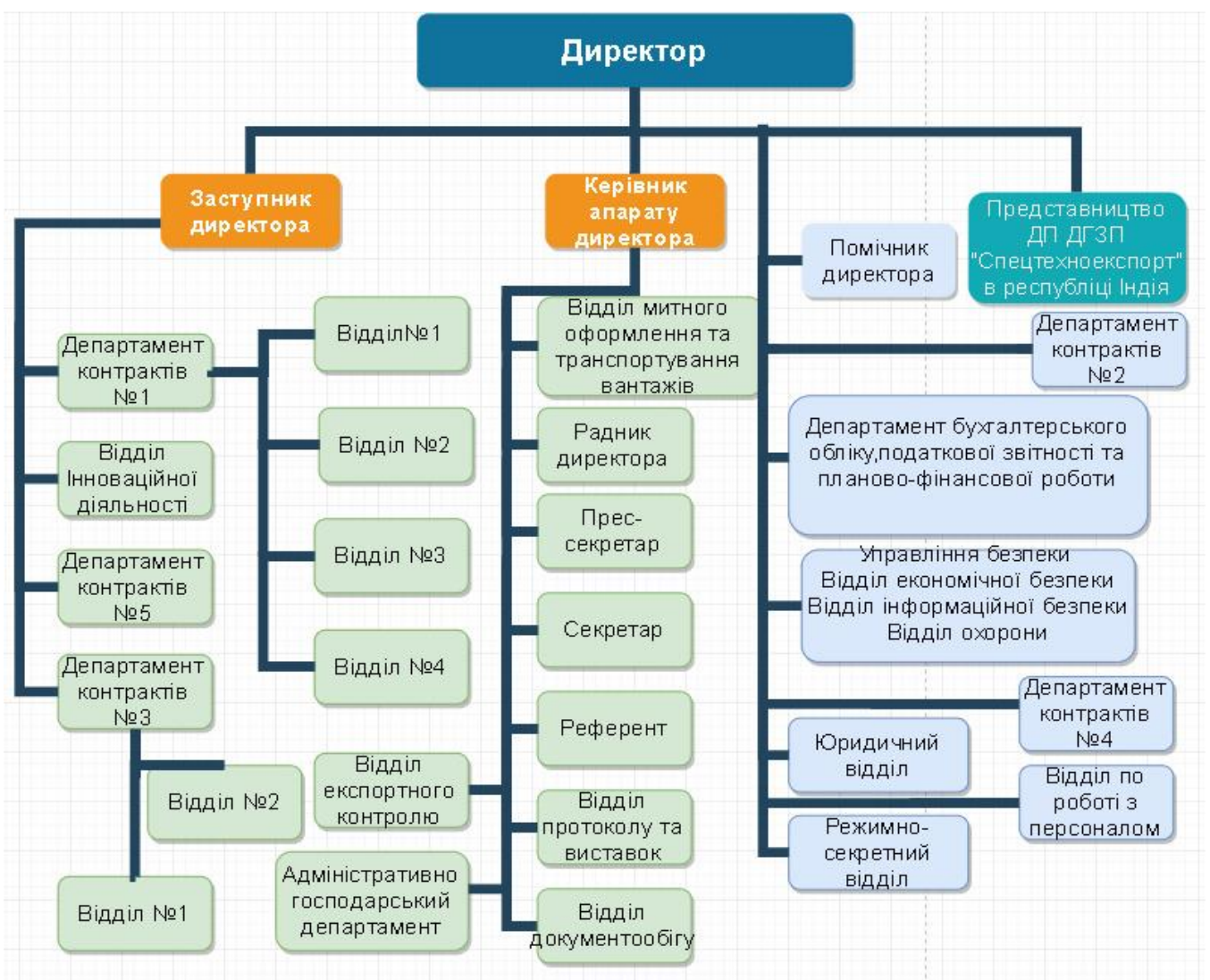


Рис. 2.2. Організаційна структура підприємства [розроблено автором]

Як видно з рис. 2.2, у директора є 2 головних помічника, це - заступник та керівник апарату, які беруть на себе всі обов'язки директора на час його відсутності.

Основним департаментом на підприємстві є департамент контрактів. Основними задачами даного департаменту є:

- забезпечення неухильного виконання вимог чинного законодавства і питань експортного контролю;
- передконтрактна робота: збирання і інформації, оформлення та створення інформаційних відомостей даних про замовників та кінцевих споживачів за формою;
- вжиття заходів для перевірки доставки та кінцевого використання експортних та імпортних товарів;
- сприяння уповноваженим державним органом України у проведенні перевірки виставки та кінцевого використання товарів у разі їх експорту, а також у разі потреби залучення цих органів до участі у таких перевірках: здійснення повідомлення підрозділу безпеки підприємства та відео експортного контролю у разі отримання будь-якої інформації про порушення умов доставки товарів до кінцевого споживача або використання цих товарів усупереч заявленим цілям або іншим споживачем;
- своєчасне подання до відділу експортного контролю документальних матеріалів про вжиті заходи перевірки доставки товарів до кінцевого споживача та використання експортних та імпортних товарів заявлених цілях;
- забезпечення гарантії іноземного суб'єкта господарської діяльності - кінцевого споживача щодо надання підприємству: письмової гарантії про використання експортованих товарів у заявлених цілях, Та/або сертифіката підтвердження доставки або іншого документа, оформленого або підтвердженого уповноваженим на це органом країни призначення, який містить відповідні підтвердження про доставку товарів на територію України призначення та їх одержання кінцевим споживачем, та/ або документів чи письмової інформації про вжиті заходи перевірки фактичного використання експортованих та імпортованих товарів у заявлених цілях, та/ або про можливість здійснення перевірки використання у заявлених цілях

імпортованих цим споживачем товарів, та/ або про можливість здійснення контролю за доставкою товарів до кінцевого споживача шляхом їх супроводження підприємством. Під час транспортування шляхом обов'язкового зазначення обов'язків іноземного замовника у зовнішньоекономічному контракті (договорі) або в іншому документі, в якому є посилання на такий договір (контакт);

- надання до відділу експортного контролю документів, передбачених законодавством у сфері експортного контролю: довідка щодо належності (неналежності) товарів (груп товарів) до матеріальних носіїв секретної інформації (матеріальних носіїв інформації, що містять державну таємницю) ступеня секретності цієї інформації; довідка про походження товарів довідка встановленої форми щодо попередньої ідентифікації товарів тощо;

- своєчасне надання до відділу експортного контролю інформації про підсумки проведення переговорів;

- завчасне повідомлення керівництва підприємства та відео експортного контролю про інші обставини, що впливають на виконання підприємством своїх обов'язків у сфері експортного контролю.

В свою чергу, юридичний відділ відповідає за:

- правовий аналіз зовнішньоекономічних контрактів (договорів) та інших документів щодо міжнародних передач товарів на предмет їх відповідності чинному законодавству України;

- надання юридичних консультацій з питань економічного контролю;
- у разі виникнення ситуації - претензійно-позовна робота та представництво інтересів підприємства у судових органах.

Департамент бухгалтерського обліку, податкової звітності та планово-фінансової роботи:

- оформлення бухгалтерських документів за укладеними зовнішньоекономічними договорами (контрактами), договорами комісії, купівля продажу, поставок тощо, в тому числі з питань відкриття акредитиву.

Режимно-секретний відділ:

- узгодження довідок щодо належності (неналежності) товарів (груп товарів) на матеріальних носіїв секретної інформації, що містять державну таємницю) та ступеня секретності цієї інформації.

Канцелярія:

- облік та належне зберігання усіх документів, які мають відношення до конкретних операцій планування та здійснення міжнародних передач товарів. Зазначені документи зберігається не менше п'яти років з дати виконання конкретного контакту. З метою забезпечення належного порядку зберігання та обліку необхідної документації доцільно ввести певну систему каталогів, що ведуться в електронному та паперовому вигляді;

- облік і збереження договірної документації підприємства щодо здійснення міжнародних передач товарів.

Відділ митного оформлення та транспортування вантажів:

- здійснення митного оформлення товарів, погодження авіаперевезень товарів, отримання у разі необхідності транзитних ліцензії та інших операцій, пов'язаних з митним оформленням та перевезенням вантажів.

- участь у проведенні попередньої ідентифікації товарів.
- своєчасне надання до відділу експортного контролю електронних митних декларацій про фактично здійснені міжнародні передачі товарів за отриманими дозвільними документами Державної служби експортного контролю України.

Управління безпеки:

- планування та проведення заходів з перевірки дотримання законності при здійсненні міжнародних передач товарів;

- перевірка іноземних замовників, посередників та кінцевих споживачів товару відповідно до наявних можливостей.

- участь в узгодженні проектів зовнішньоекономічних контрактів (договорів) щодо здійснення міжнародних передач товарів;

- інформування СБУ про отримання інформації про порушення умов доставки товарів до кінцевого споживача або використання цих товарів у супереч заявленими цілями або іншим споживачам.

Відділ експортного контролю:

- участь в узгодженні комерційних пропозицій та проектів зовнішньоекономічних контрактів (договорів) щодо здійснення міжнародних передач товарів;
- проведення попередньої ідентифікації товарів за співучасті інших структурних підрозділів підприємства;
- підготовка та подача документів до державної служби експортного контролю України з метою отримання дозвільних документів;
- координація взаємодії структурних підрозділів підприємства в системі внутрішньофірмового експортного контролю.

На рис. 2.3 видно, як проходять процеси на підприємстві із зовнішніми партнерами. Основними діячами в даній схемі є досліджуване підприємство «СпецТехноЕкспорт»; «Укроборонпром»; Уряд країн-партнерів.

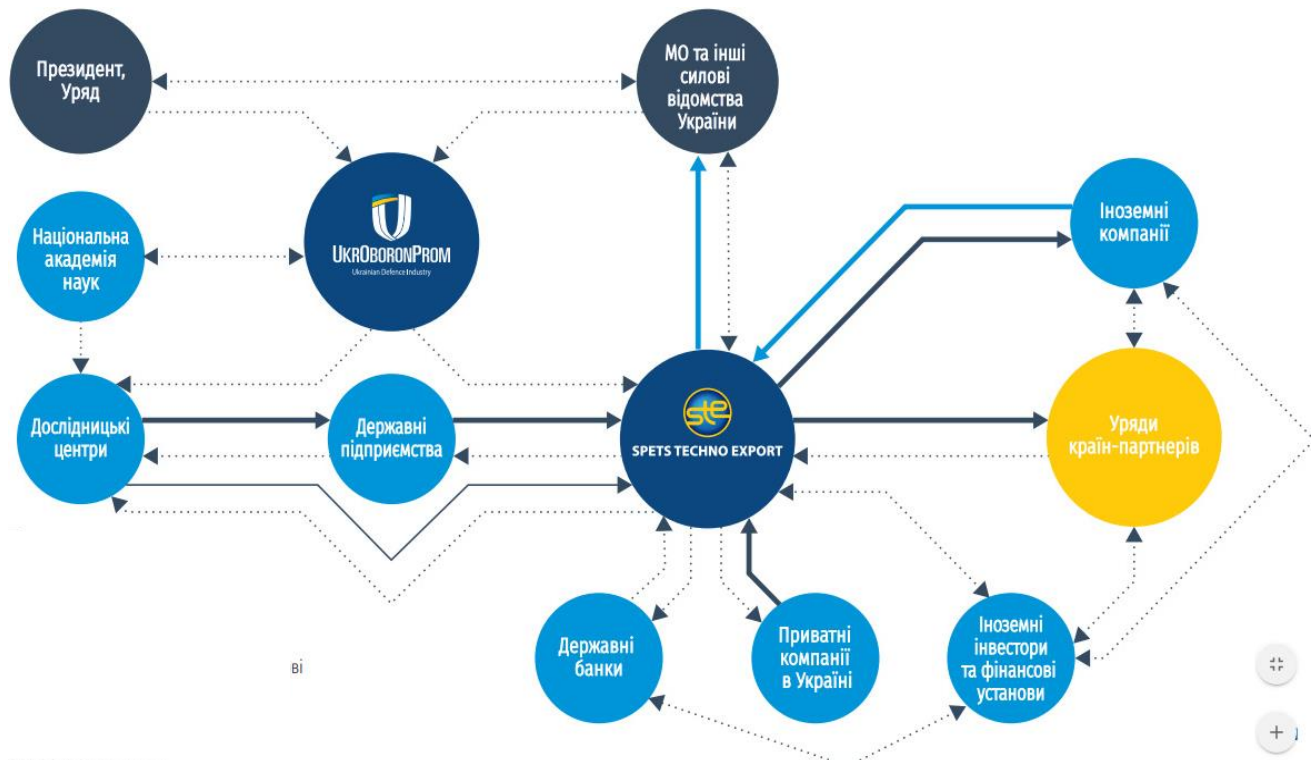


Рис. 2.3. Бізнес процеси: взаємодії зі стейтхолдерами [19]

Рис. 2.4 наглядно демонструє просту схему, за якою працює підприємство: аналітика заповнення баз даних, після чого пошук та комунікація з постачальниками, пошук та комунікація з клієнтами, управління інноваціями. Наступним етапом є продаж, після якого відбувається безпосередньо підтримка.



Рис. 2.4. Бізнес-процеси: внутрішні [19]

До допоміжних бізнес-процесів на підприємстві відносять:

IT – Ведення баз даних та CRM систем

HR – Управління та розвиток персоналу

PR&GR – Підтримка зв'язків зі стейтхолдерами, рекламами та виставкова діяльність, протокол

Finance – Управління фінансовими ресурсами, інструментами, грошовими потоками

Admin – Забезпечення життєдіяльності компанії

Logistics – Організація поставок товарів та послуг

Legal – Забезпечення юридичної підтримки

На підприємстві існує чітка схема, за якою проходить заключення договорів з партнерами, в ній відображені по пунктах всі кроки та можливі варіанти подальшого розвитку при успішній реалізації або ні.

Дана схема поділяється на декілька етапів. Перший етап розглянутий в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Перший етап укладання договору переддоговірна робота

Дія	Результат:	
	так	ні
1	2	3
1.Визначає чи погодження ДК “Укроборонпром” маркетингу ринку збуту та проведення переговорів	Маркетинг виданий - перехід до дії 4	Маркетингу немає- є перехід до дії 2
2. Готує лист-звернення до Концерну про погодження маркетингу ринку збуту та встановленою формою, погоджую безпосереднього керівника, керівник структурного підрозділу і подає на підпис Директору Підприємства	Надсилає лист до концерну, контролює надходження відповіді протягом 5 робочих днів.	
3. Маркетинг отримано	Перехід до дії 4	У випадку отриманні від концерну відмови у погодженні маркетингу ринку збуту і проведення переговорів - припиняє роботу по заявці і повідомляє про це безпосереднього керівника
4.Надсилає листи запити на заводи, підприємства, конструкторські бюро з метою отримання їх комерційних пропозицій	Перехід до дії 5	
5.Отримано комерційні пропозиції від постачальників	Перехід до дії 6	1.Не отримано відповіді - зв'язується з постачальниками для отримання інформації. 2.Продукція відсутня - здійснює пошук іншого постачальника 3.Продукція відсутні у всіх постачальників - виконання запити призупиняється

Продовження табл 2.10

1	2	3
6. Приймається рішення про погодження запропонованої пропозиції до ДК “Укроборонпром” погоджує у відповідному підрозділі і подає на підпис договору разом з пакетом супроводжуючих документів (пропозиції від постачальників, споживачів тощо)	Надсилає до концерну і контролює надходження відповіді протягом п'яти днів	
7. Комерційна пропозиція походження концерном	Перехід до дії 8	Вносить зміни згідно вимог концерну або надає аргументовані Докази і погоджує попередню комерційну пропозицію
8. Готує кошторис за формами для експорту та імпорту, належним чином погоджує і підписує, веде ділову переписку з потенційними постачальниками і споживачами з метою укладення договорів	Комерційна пропозиція походження споживачем зі і - постачальником перехід до етапу 2	Проводить додаткові переговори і: 1. При отриманні кращої ціни виконує дії 6 і 7 етапу 1 2. При незмінній позиції постачальника і споживача - про це призупиняє

Джерело: [Розроблено на автором]

На першому етапі виконавець здійснює проведення переддоговірної роботи, підготовку, розгляд, узгодження проекту договору та передачу його на підпис директору підприємства або уповноваженій особі.

Після виконання всіх пунктів наведених в табл. 2.10, цикл договору переходить до другого етапу, який присвячений саме укладанню договору.

Схема укладання договору також передбачає можливість збоїв на кожному з етапів, тому заздалегідь було визначено як саме будуть проходити редагування документи договору при виникненні ускладнень на кожному з можливих етапів.

Схема другого етапу наведена на рис. 2.5.

Зі схеми видно, що для успішного початку виконання над проектом необхідно узгодити можливість виконання договору з постачальниками, після чого зареєструвати угоду. Далі відбувається передача оригіналів документів на підписання до концерну, де, в свою чергу, відбудеться погодження рівня

цін. У разі узгодження рівня цін та дозволу від ДСЕКУ, підприємство надсилає листа замовнику та постачальнику про отримання дозволу та початок виконання угоди. Якщо дозвіл не отримано, відбувається реєстрація відмови та інформування замовника про це. Після чого угода завершується.

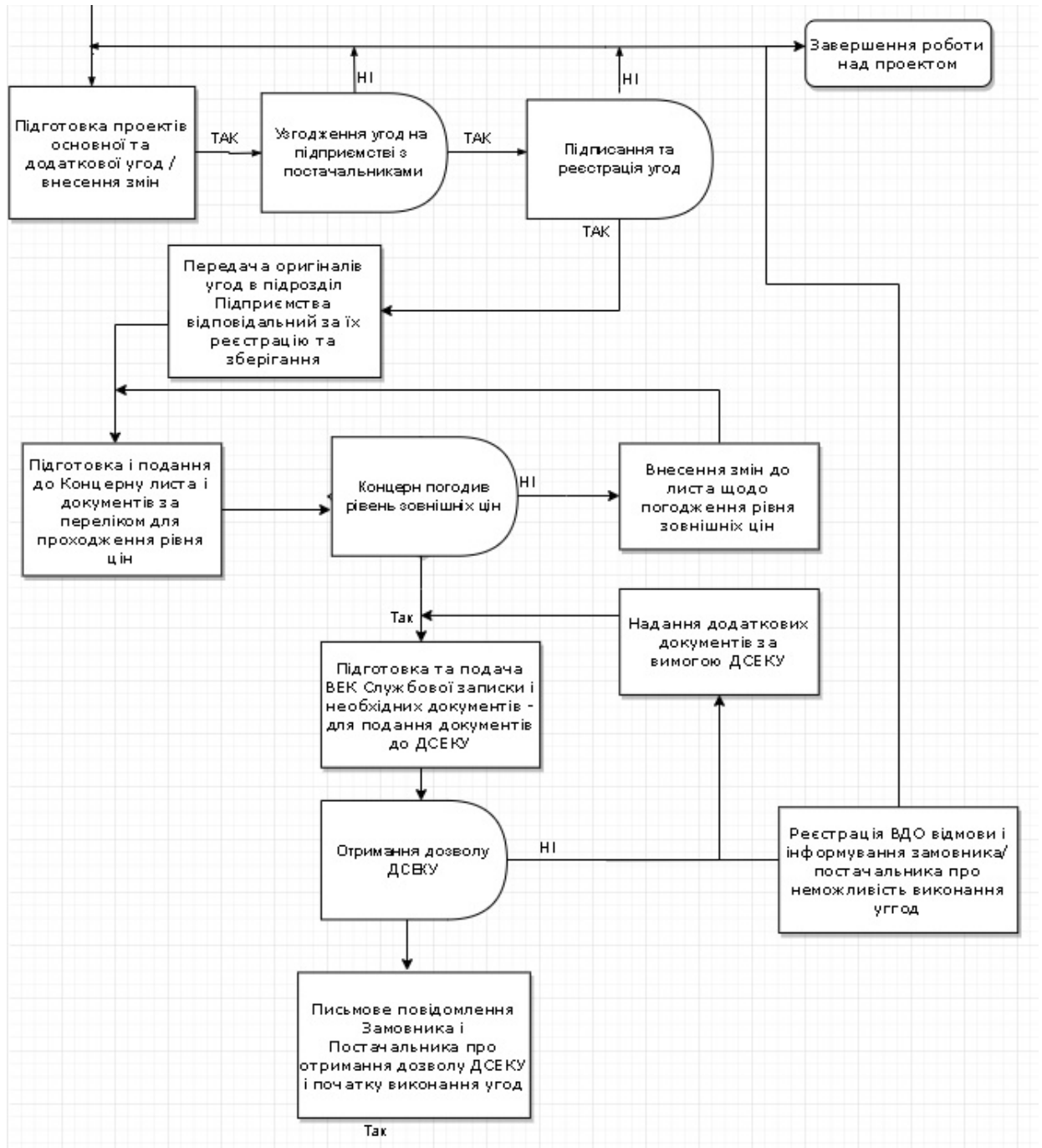


Рис. 2.5. Схема другого етапу укладення договору [розроблено автором]

Третій етап укладання договору представлено на рис. 2.6.

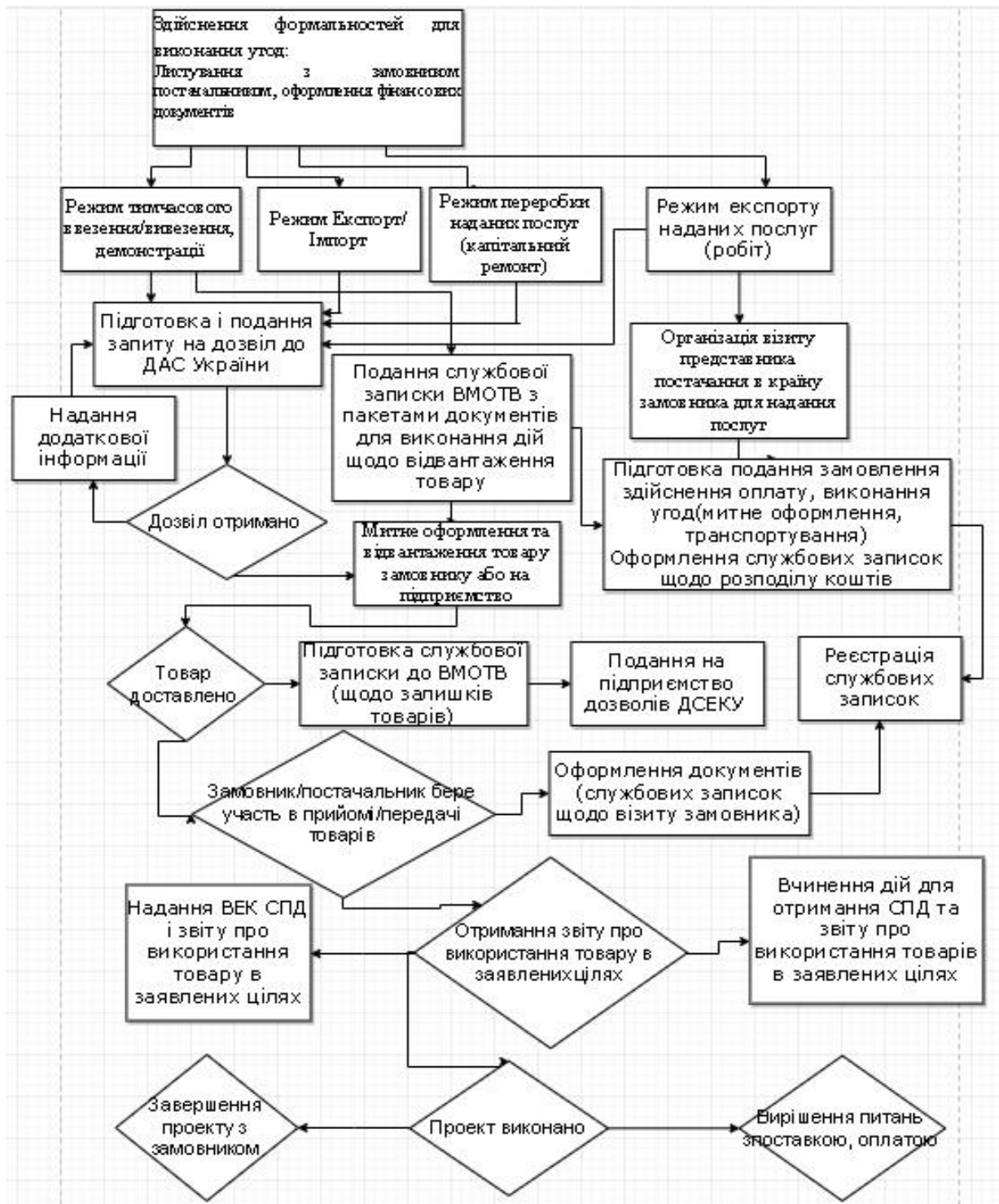


Рис. 2.6. Третій етап виконання договору [розроблено автором]

Розглядаючи етапи, можемо зробити висновок, що не зважаючи на те, що підприємство є досить новим, проте працює за добре налагодженою схемою, де відпрацьовані всі можливі ситуації, в які може потрапити підприємство на кожному етапі підписання договору.

Висновки до розділу 2

У другому розділі було здійснено характеристику досліджуваного підприємства «СпецТехноЕкспорт», результати його діяльності за останні роки. Визначено, що основними клієнтами та партнерами компанії є військові відомства України та іноземних держав. Основними експортними партнерами є: Республіка Індія, Алжир, Індонезія, Малайзія, Китай, Польща, Туреччина.

Прибуток підприємство отримує завдяки здійсненню комерційної діяльності у галузі експорту та імпорту продукції та послуг військового та спеціального призначення.

Досліджуючи минулі контракти підприємства, дійшли висновку, що підприємство здатне реалізувати складні комплексні проекти на потреби іноземних замовників, від стадії науково-дослідних робіт до серійного виготовлення готової продукції.

Протягом останніх років 10% від загального прибутку підприємства складає реалізація науково-дослідницьких проектів.

Загалом підприємство працює на дуже вигідному ринку, оскільки ринок оборонної продукції та технологій динамічно розвивається, збільшується попит на продукцію. Ринок зброї та військової техніки є одним із найбільш прибуткових в світі.

Працівники на підприємстві зацікавлені в створенні вагомому вкладу в зміцнення обороноздатності країни, відродження економічного, промислового та наукового потенціалу.

Вивчаючи показники ефективності розвитку ЗЕД підприємства, було визначено, що Україна входить до топ 10 найбільших експортерів озброєнь з часткою в світі 2,6%.

Найбільшим за обсягами партнером «СпецТехноЕкспорт» є Республіка Індія.

У 2018 році підприємство «СпецТехноЕкспорт» виконало зовнішньоекономічні оборонні контракти загальною вартістю 152,6 млн дол.

США., що на 27% більше ніж у 2017 році. При цьому, нових контрактів було підписано на рекордну за останні 5 років суму 282,5 млн дол. США (148 контрактів).

Підприємство бере участь в міжнародних виставках, що є важливою складовою для підвищення рівня його репутації на світовому ринку.

Проаналізувавши показники ліквідності, можна констатувати, що на підприємстві збалансована структура капіталу, а також підприємство здатне відповідати за своїми короткостроковими зобов'язаннями, вчасно погашати свої борги та ефективно організовувати свої готівкові та безготівкові розрахунки. Також підприємство має гарні показники платоспроможності.

Система управління на підприємстві є досить простою: працює 144 працівника. Основним департаментом є департамент контрактів. У ході дослідження підприємства було визначено основні задачі кожного з департаментів.

Також, проаналізувавши процеси з зовнішніми партнерами, було проаналізовано загальну схему діяльності підприємства, за якою відбуваються зв'язки підчас реалізації контрактів. Вилкремено 3 етапи, за якими відбувається підписання та реалізація угоди з клієнтами.

РОЗДІЛ 3

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП ДГЗП «СПЕЦТЕХНОЕКСПОРТ»

3.1. Практичні рекомендації щодо забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Дослідивши підприємство «СпецТехноЕкспорт» та його результати діяльності, можна констатувати достатню ефективність та перспективні напрямки. Для розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства доречним може стати:

- закріплення позицій на вже досліджених ринках за рахунок розширення меж співпраці та їх об'ємів, створення привабливого іміджу підприємства здатного забезпечити будь-яким військовим товаром та/або послугами;
- покращення зв'язків із потенційними клієнтами та найбільш перспективними країнами для збуту продукції;
- налагодження каналів зв'язку для пришвидшення роботи всередині країни та зменшення часу на підписання і виконання контрактів;
- створення спільних виставок, демонстрацій та іншого роду презентацій продукції на вже відкритих ринках для підвищення рівня зацікавленості підприємством;
- аналіз та точна оцінка товару для створення найкращого співвідношення ціна/якість.
- для створення проекту, який зможе вивести підприємство на новий рівень ЗЕД важливим є:
 - визначення ринку збуту, тобто країну, з якою найвигідніше буде укласти договір;

- визначення продукції, яка є перспективною для продажу;
- проаналізувати зв'язки всередині країни з підприємствами, які здатні виготовити обраний ряд продукції для проекту.

Досліджуване підприємство ДП ДГЗП «СпецТехноЕкспорт» є лідером в Україні з експорту військової продукції, посідаючи 2 позицію після ДП «Укрспецекспорт» серед підприємств експортерів військової техніки та послуг подвійного призначення.

Підприємство співпрацює з такими країнами як: Індія, Алжир, Китай, Екваторіальна Гвінея, Польща, Туреччина, Чехія, Азербайджан, Індонезія, Республіка Корея. Проте, серед усіх країн за останні 12 років, найбільше військової техніки експортується в Республіку Індію (на суму більше 2 млрд дол. США). Однак, на сьогоднішній день підприємство займає лише 1% від долі ринку Індії, тому є доцільним розширити обсяг поставок продукції до цієї країни, оскільки існує вже налагоджений канал зв'язку з владою, також на території Індії з 2000 року вже існує офіційне представництво від «СпецТехноЕкспорт», а в кінці 2018 було створено ще одне представництво, яке значно покращить та пришвидшить співпрацю з урядом Індії.

До сьогоднішні найбільшими постачальниками військової продукції до Індії є Росія та США. Проте, уряд Індії незадоволений цими постачальниками через певні причини, які не повідомляються. Співпраця ж з Україною є більш плідною. Республіка Індія задоволена поточним рівнем двостороннього ВТС, та розраховує на його подальший розвиток, про що заявив посол Індії в Україні Партха Сатпатхі під час своєї прес-конференції в ІА Інтерфакс-Україна [20].

Тому розширення присутності підприємства «СпецТехноЕкспорт» із своєю продукцією на ринку Індії є найбільш доцільним.

Досліджуючи продукцію, якою цікавиться Індійський уряд та контракти, які укладаються, можна побачити зацікавленість у літальних апаратах. Серед останніх значних придбань є бойові вертольоти АН-64Е. Військово-повітряні сили Індії отримали на озброєння перший з 22 багатоцільових ударних вертольотів АН-64Е Apache, контракт на поставку

яких був укладений із США у вересні 2015 року. Урочиста церемонія передачі Індії першої бойової машини відбулася на території одного з виробничих підприємств корпорації Boeing у США. Очікується, що остання партія надійде в розпорядження уряду Індії до березня 2020 року [23].

Разом з цим, ДП ДГЗП «СпецТехноЕкспорт» вже має досвід контракту на модернізацію Індійських літаків. За умовами контракту 2009 року, 40 індійських літаків були модернізовані на потужностях ДП «ЗАВОД 410 ЦА, ще 65 літаків – вже індійськими авіаремонтними підприємствами після відповідного навчання індійських спеціалістів та поставки з України необхідної кількості агрегатів та запчастин [24].

Вивчаючи зацікавленість Індії до модернізації старих, а також придбання нових літаків, а також беручи до уваги що 90% авіаційної техніки застаріла, ми можемо зробити висновок, що найбільш доцільним буде запропонувати для експорту вітчизняні літаки:

- AN-178
- AN-70
- Mig-27
- MI-24

Здійснено коротку характеристику кожної одиниці запропонованої продукції.

AN-178 — близькомагістральний транспортний турбореактивний літак, розроблений Державним підприємством «Антонов» (ДП «Антонов») на базі пасажирського AN-158 (AN-148-200).

AN-178 — середній транспортний літак вантажопідйомністю 15-18 тонн, (два стандартних морських контейнери). Його швидкість становить 825 км/год, висота польоту — 12 км, дальність польоту — 5,5 тис. км. Літак може сідати і злітати з будь-яких аеродромів, у тому числі з ґрунтовим покриттям, що робить його придатним і для оборони. За приблизними оцінками фахівців, вартість літака, залежно від модифікації, складатиме від \$ 25 — 40 млн.

За повідомленням генерального директора Укроборонпрому Романа Романова, станом на 2016 рік для 78% комплектуючих Ан-178 розпочато виробництво в Україні, а 22% — у решті країн світу (Росія виключена з цього переліку). Для порівняння: у 2015-му 48% деталей вироблялося в Україні, 41% — у Росії і 11% — в інших країнах.

AN-70 — середньомагістральний вантажний (оперативно-тактичний військово-транспортний) літак нового покоління ДП «Антонов» м.Київ, Україна. Літак призначений для заміни морально та фізично застарілого Ан-12.

Mig-27 — призначений для завдання ударів по рухомих і нерухомих наземних і повітряних цілях. Може нести тактичну ядерну зброю. В даний час — основний винищувач-бомбардувальник ВПС Індії, ВПС Казахстану і, ймовірно, ВПС Куби.

MI-24 — гелікоптер підтримки піхоти (ударний гелікоптер). Був основним штурмовим гелікоптером країн соцтабору. Концепція Mi-24 передбачала тісну взаємодію з бронетанковими та піхотними частинами під час широкомасштабного воєнного конфлікту другої половини ХХ століття. Став одним із символів Війни в Афганістані. Сьогодні стоїть на озброєнні низки країн, в тому числі й України. Всього серія ударних гелікоптерів Mi-24 налічує більше 20 модифікацій

Основні характеристики кожного з обраних товарів наведені в табл. 3.1.

Україна є однією з небагатьох країн світу, що володіють повним циклом будівництва авіаційної техніки, а також займає лідируючі позиції на світовому ринку в секторі транспортної та регіональної пасажирської авіації. Це означає, що ми маємо все необхідне для успішної реалізації даного контракту.

Слід нагадати, що однією з причин успішної співпраці з Індією є ціна. Тож слід визначити вартість однієї одиниці кожного з обраних товарів:

- AN-178 — 70 млн дол
- AN-70 — 67 млн дол.
- Mig-27 — 20 млн дол.

- МІ-24 — 15 млн дол.

Таблиця 3.1

Основні характеристики обраної техніки

Параметр	AN-178	AN-70	Mig-27	МІ-24
Екіпаж (осіб)	4	3-5	1	2
Крейсерська швидкість (км/год)	800-825	700-750	1885	320
Дальність польоту (без вантажу) км.	5500	8800	225	750
Максимальна висота м.	12 200	12000	14000	4500
Довжина розбігу м.	2500	800-1800	950	
Довжина м.	32,95	40,73	17,08	
Висота м.	10,14	16,38	5,0	
Розмах крила м.	30,58	44,06	7,78-13,97	
Площа крила м ²	87,32		34,16-37,35	
Шасі	3-опорне	3-опорне	3-опорне	
Вантажопідйомність кг.	18000	47000		
Тяга	8,4		121,72	

Джерело: [Розроблено автором]

Беручи до уваги застарілу авіаційну структуру ВПС Індії, та вже налагоджені контакти з урядом, доцільно буде запропонувати поставку партії з 4 одиниць AN-178; 4 одиниць AN-70; 10 одиниць Mig-27; 10 одиниць МІ-24.

При виконанні контракту необхідно задіяти такі вітчизняні підприємства як:

- ДП «Антонов», виробник продукції
- ДП «ЗАВОД 410 ЦА» виробник продукції
- ДП ДЗГП «Спецтехноекспорт»
- ДК «Укроборонпром»

При підписанні договорів підприємство використовує посередницький контракт, за яким є комісіонером, оскільки всі підприємства є частиною ДК «Укроборонпром».

Необхідно з'ясувати загальну інформацію щодо підприємства-комітента, ДП «Антонов» (табл. 3.2); ДП «ЗАВОД 410 ЦА» (табл. 3.3).

Таблиця 3.2

Загальна інформація підприємства ДП «Антонов»

Код ЄДРПОУ	14307529
Дата реєстрації	28.10.1997 (21 рік 7 місяців)
Контактна інформація	03062, м.Київ, ВУЛ. АКАДЕМІКА ТУПОЛЄВА, будинок 1 +380444543149
Уповноважені особи	<u>ДОНЕЦЬ ОЛЕКСАНДР ДМИТРОВИЧ</u> - керівник
Види діяльності	30.40 Виробництво військових транспортних засобів
Форма власності	Державна власність / власність територіальних громад
Перелік засновників юридичної особи	<u>ДЕРЖАВНИЙ КОНЦЕРН "УКРОБОРОНПРОМ"</u> Код ЄДРПОУ засновника: <u>37854297</u> Адреса засновника: 04119, м.Київ, Шевченківський район, ВУЛИЦЯ ДЕГТЯРІВСЬКА, будинок 36 Розмір внеску до статутного фонду: 2 060 940 463,80 грн Частка (%): 100,0000%
Розмір статутного капіталу	2 060 940 463,80 грн

Джерело: [25]

Державне підприємство «Антонов» є провідним виробником літаків в Україні. Історія компанії налічує майже 70 років, за цей час було розроблено понад 100 моделей літаків, у тому числі найбільші у світі транспортні літаки Ан-124 (Руслан) та Ан-225 (Мрія). У 2009 р. «Антонов» було об'єднано з авіаційним заводом Авіант (м. Київ) – це додало до конструкторського бюро виробничі потужності. Наразі, основні клієнти підприємства – кубинські, північнокорейські і російські авіакомпанії. Підприємство виробляє пасажирські літаки (Ан-38, Ан-74, Ан-140, Ан-148) і транспортні літаки (Ан-3, Ан-70, Ан-124-100 Руслан та нещодавно розроблений Ан-178).

Загальна інформація підприємства ДП «ЗАВОД 410 ЦА»

Код ЄДРПОУ	01128297
Дата реєстрації	18.05.1993 (26 років)
Контактна інформація	Адреса: 03151, м. Київ ПРОСПЕКТ ПОВІТРОФЛОТСЬКИЙ, бужинок94 Веб сторінка: www.arp410.kiev.ua e-mail: aviamark@ukrnet.net Телефон: 8044-2459926 8044-2459806 Факс: 8044-2459926
Уповноважені особи	ГАНЬКЕВИЧ ВІКТОР ВОЛОДИМИРОВИЧ - керівник з 16.06.2016
Види діяльності	Основний: 30.30 Виробництво повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування
Форма власності	Державна власність / власність територіальних громад
Перелік засновників юридичної особи	ДЕРЖАВНИЙ КОНЦЕРН "УКРОБОРОНПРОМ" Код ЄДРПОУ засновника: 37854297 Адреса засновника: 04119, м.Київ, Шевченківський район, ВУЛИЦЯ ДЕГТЯРІВСЬКА, будинок 36 Розмір внеску до статутного фонду: 41 055 275,90 грн Частка (%): 100,0000%
Розмір статутного капіталу	41 055 275,90

Джерело: [25]

ДП «ЗАВОД 410 ЦА» є одним із найпотужніших авіаремонтних підприємств – одне з провідних на сьогоднішній день, яке виконало ремонт понад бтисяч літаків та більше 40 тисяч двигунів. Це доводить його надійність та вказує на репутацію стабільного партнера.

Значний досвід, сучасне обладнання, передові авіаційні технології, високий інтелектуальний потенціал, якість послуг, що пропонуються дозволили заводу зарекомендувати себе, як ефективно працююче ремонтне авіапідприємство, що займає провідні позиції в сфері реконструкції та ремонту авіатехніки.

3.2. Економічна оцінка запропонованих заходів

Для проведення економічної оцінки запропонованих заходів необхідна складова кожного контракту. Економічну оцінку буде проведено шляхом аналізу показників економічної ефективності, які, в свою чергу, поділяються на показники ефекту (різниця між результатами та витратами) та показники ефективності (відношення результатів до витрати).

Необхідною складовою будь-якого контракту є базові умови поставок:

- базові умови поставок CFR;
- поставка товарів партіями;
- вид транспорту морський;
- спосіб оплати: 30% авансом, та рівна оплата після отримання партій.

Базовою умовою поставки є Cost & Freight (CFR) – це означає, що продавець зобов'язаний сплатити витрати та фрахт, оскільки це є необхідною умовою для поставки товарів в обраний порт. Проте, ризики втрат, ушкоджень або збільшення витрат товару після переходу товару борта судна переходить від продавця до покупця. В той самий час, в момент переходу товару крізь поручні судна у порту відвантаження. За умовами CFR на продавця лягає відповідальність з очищення товару від стягнень для його вивозу.

Таким чином, підприємство несе відповідальність за товар до моменту його навантаження на корабель, також всі витрати з перевезення та страхування лягають на продавця. Після чого продавець зобов'язаний провести процедуру очищення на Українській митниці. Після переходу товару через поручні судна поставка є здійсненою, а отже всі подальші витрати покладаються на покупця, у тому числі імпортне очищення, тобто сплата ввізного мита, що передбачено митним законодавством Індії.

Визначивши базові умови поставки, ми можемо визначити ціну контракту та одиниці продукції.

Для даного типу продукції при його експорті стягується митний збір, використання митниці у розмірах 0,2% від загальної вартості товару але не більше 1000 дол. США та ПДВ у розмірі 20% митної вартості. Окрім цих витрат, на підприємство лягають витрати з транспортування на території України та Фрахт до порту призначення.

Результати підрахунку наведені в табл.3.4

Таблиця 3.4

Розрахунок витрат на реалізацію контракту

Параметри	Розрахунок	AN-178	AN-70	Mig-27	MI-24
1	2	3	4	5	6
1. Вартість на умовах EXW млн.грн/од:	Собівартість+Запланований прибуток (15%)	1863,40	1783,54	532,40	399,30
одиниці продукції, млн грн. (1 шт)		2142,91	2051,071	612,26	459,195
обсягу ЗЕО, млн. грн.		8571,64	8204,284	6122,6	4591,95
2. Витрати на транспортування, розвантажувальні роботи та страхування до митного кордону України, %, млн. грн	Транспортування 4% EXW	342,87	328,17	244,90	183,68
	Розвантажувально-навантажувальні 1% EXW	85,72	82,04	61,23	45,92
	Страхування 3% EXW	257,15	246,13	183,68	137,76
3. Митна вартість:					
одиниці продукції, млн грн.		2314,34	2215,16	661,24	495,93
обсягу ЗЕО, млн. грн.		9257,37	8860,63	6612,41	4959,31
4. Митні збори, млн. грн.	0,2%, не більше 1000 дол. США, перевищує, отже 1000 дол	0,3			
5. Мито:	При експорті даного товару не сплачується				
на одиницю продукції, грн.					
на обсяг ЗЕО, грн.					

Продовження табл. 3.4

1	2	3	4	5	6
6. Акцизний збір:	При експорті даного товару не сплачується				
на одиницю продукції, грн.					
на обсяг ЗЕО, грн.					
7. ПДВ:	20%				
на одиницю продукції, млн грн.		462,87	443,03	132,25	99,19
на обсяг ЗЕО, млн. грн.		1851,47	1772,13	1322,48	991,86
8. Ціна відповідно до умови поставки:	Витрати на перевезення у порт призначення (фрахт) 10 % EXW				
одиниці продукції, млн грн.		2991,50	2863,30	854,71	641,04
обсягу ЗЕО, млн. грн.		11966,01	11453,18	8547,15	6410,36

Джерело: [Розроблено автором]

Загальна вартість проекту складе 38376,70 млн грн, або 1441,65 млн дол.

Ціна одиниці продукції складає:

- AN-178 – 112,38 млн. дол. при собівартості 70 млн. дол.
- AN-70 – 107,56 млн. дол. при собівартості 67 млн. дол.
- Mig-27 – 32,11 млн. дол. при собівартості 20 млн. дол.
- MI-24 – 24,08 млн. дол. при собівартості 15 млн. дол.

Повні затрати підприємства на експорт складають 32041,94 млн. грн.

Наступним кроком стало проведення економічного дослідження та обґрунтування доцільності реалізації проекту. Для цього було проведено аналіз таких показників:

- рівень ефективності угоди;
- показник загального ефекту проекту;

- NPV поточна вартість, індекс прибутковості, коефіцієнт рентабельності.

Необхідно врахувати ризики та можливі наслідки їх настання.

За умов успішного виконання, проект принесе прибуток у розмірі 1441,65 млн дол. Оскільки будівництво великих літаків є тривалим процесом, пропонується в першу чергу відправити Mig-27; потім MI-24; далі AN-70; та завершальною четвертою AN-178. В табл. 3.5 наведено графік поставок та прибутку від поставок.

Таблиця 3.5

Графік поставок та прибутку

Продукт	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Mig-27 од.	10					
MI-24 од.		10				
AN-70 од.				4		
AN-178 од.						4
Прибуток млн дол.	432.49	252.29		252.29	252.29	252.29

Джерело: [Розроблено автором]

На основі аналізу минулих обсягів діяльності підприємства, можна помітити, що даний контракт станек найбільшим за умов успішного його виконання.

Для оцінки економічної ефективності експортної зовнішньоекономічної угоди розрахуємо наступні показники:

Показник ефекту зовнішньоекономічної угоди, який розраховується за формулою:

$$E_e = H_e - Z_e \quad (3.1)$$

H_e - гривневі надходження від експорту (38376,70 млн. грн)

Z_e - повні затрати підприємства на експорт (32041,94 млн. грн)

$$E_e = 38376,70 - 32041,94 = 6334,76$$

Отже, загальний ефект від зовнішньоекономічної угоди складе 6,49 млрд гривень прибутку.

Наступним показником для розрахунків є – показник ефективності зовнішньоекономічної угоди, який демонструє відношення доходу від експортної операції до витрат на неї, і таким чином показує скільки гривень доходу було згенеровано 1 гривнею витрат. Формула розрахунку:

$$\acute{E}_e = \frac{H_e}{Z_e} \quad (3.2)$$

$$\acute{E}_e = \frac{38376,70}{32041,94} = 1,20$$

Отже визначено, що 1 гривня витрат згенерує 1,20 гривень доходу, тому угода є ефективною.

Наступним етапом стало порівняння ефективності експорту з ефективністю можливої реалізації продукції всередині країни. Формула розрахунку:

$$E_e^* = \frac{O_e}{B_e} \quad (3.3)$$

O_e – обсяг експорту за внутрішніми цінами (25100млн. грн)

B_e – Виробнича собівартість експортованої продукції (23904,76 млн грн)

$$E_e^* = \frac{25100}{23\ 904,76} = 1.05$$

Маємо наступні показники:

$$\acute{E}_e = 1,20 > 1$$

$$\acute{E}_e = 1,20 > E_e^* = 1.05$$

Результати цих розрахунків вказують на те, що угода є вигідною з точки зору ефективності експорту, та в порівнянні з можливістю реалізації продукції на внутрішньому ринку.

Наступним кроком став розрахунок NPV проекту, чистої поточної вартості, індексу прибутковості, дисконтованого коефіцієнту рентабельності та терміну окупності.

NPV розраховується, як сума вхідних та вихідних платежів пов'язаних з проектом протягом всього часу його реалізації.

Чиста поточна вартість обчислюється за формулою:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{S_t}{(1+i)^t} \quad (3.4)$$

- S_t – чистий грошовий потік у період t , тобто сума всіх доходів мінус сума всіх витрат за цей період,
- i – процентна ставка дисконтування для одного періоду (зазвичай року). В залежності від ситуації це може бути норма прибутку для інвестицій з подібним ступенем ризику, середньозважена вартість капіталу або альтернативна вартість капіталу.
- n – номер останнього досліджуваного періоду (горизонт інвестиції).

Розрахунок NPV для даного проекту розглянуто в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Розрахунок NPV проекту при $r=11\%$, млн. дол США

Показник	Період							Σ
	0	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік	6 рік	
ІС (початкові інвестиції)	8							
В (дохід)		432,50	201,83	201,83	201,83	201,83	201,83	
С (витрати)		198,32	198,32	198,32	198,32	198,32	198,32	
В-С		234,18	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	
К		0,9009	0,8116	0,7312	0,6587	0,5935	0,5346	
NPV		210,98	2,85	2,57	2,31	2,09	1,88	215

Джерело: [Розроблено автором]

Проект не потребує значних початкових інвестицій для запуску, оскільки серійне виробництво продукції вже налагоджене на підприємстві-виробнику. Загальні витрати на реалізацію проекту (\$1197,90 млн) рівномірно розподілені протягом всього терміну виконання проекту. Дохід від виконання (\$1441,65 млн) розподілений 30% аванс, решта рівномірно протягом виконання проекту.

Розрахунку між контрагентами за умовами контракту проводяться у доларах США, тому для ставки дисконтування доцільно взяти значення в межах 10%

Отже, чистий дисконтований дохід проекту склав \$215 млн.

Індекс прибутковості розраховується за формулою:

$$PI = \sum_{k=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^n} : IC \quad (3.4)$$

Отже, індекс прибутковості проекту складає $215/8=26,9$, такий значний показник пов'язаний з відсутністю необхідності у значних фінансових інвестиціях для запуску проекту.

Дисконтований коефіцієнт рентабельності інвестицій (DROI) розраховується за формулою:

$$DROI = \frac{NPV}{PV} = PI - 1 \quad (3.5)$$

Отже, дисконтований коефіцієнт рентабельності інвестицій дорівнює $26,9-1=25,9$.

Проект є окупним із самого початку своєї реалізації, враховуючи особливості оплати та низьку необхідність початкових інвестицій.

Підводячи підсумки проведення аналізу ефективності зовнішньоекономічної угоди можна сказати, що вона за всіма показниками є ефективною.

Наступним кроком у проведенні економічного обґрунтування доцільності реалізації запропонованих заходів став аналіз ризиків проекту. Оцінку ризиків було проведена за методикою оцінки ризиків на основі системи критеріїв STAR (Strategic technology assessment review). За цією методикою передбачені експертні оцінки важливості конкретного фактору для проекту, рівня ризику по кожному фактору, а також розрахунок добутку важливості фактора на оцінку ризику по ньому для узагальнення. Оцінку важливості конкретного фактору пропонується здійснювати за такою шкалою:

- 0,80 – дуже сильний вплив фактору на проект;
- 0,40 – сильний вплив фактору на проект;
- 0,20 – помірний вплив фактору на проект;
- 0,10 – слабкий вплив фактору на проект;
- 0,05 – дуже слабкий вплив на проект.

Оцінку рівня ризиків пропонується проводити в діапазоні від нуля до десяти. В якості орієнтовних критеріїв можна запропонувати наступні:

- 1 бал – впевненість у відсутності ризику;
- 2-4 бали – впевненість скоріше у відсутності ризику, ніж у наявності;
- 5 балів – позиція щодо ризику не визначена;
- 6-8 балів – впевненість скоріше у наявності ризику, ніж у відсутності;
- 9-10 балів впевненість у високому ризику.

Отримані оцінки зводяться до загальної за формою, представленою в табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Ризикові фактори за системою критеріїв STAR

№	Фактор	Важливість фактора, 0-1	Оцінка в балах, 0-10	Оцінка з урахуванням важливості	
1	2	3	4	5	6
1	2.1. Завищена оцінка потенційної тривалості рівня попиту	0,1	1	0,1	Ризики неправильної оцінки попиту
2	2.2. Очікування тривалого зростання попиту	0,1	2	0,2	
3	2.3. Зайва впевненість у тому, що підприємство може вирішити більшість проблем, пов'язаних з проектом	0,05	2	0,1	
4	2.4. Завищена оцінка кількості потенційних ринків, на які підприємство може вийти із цим проектом	0,1	1	0,1	
5	2.5. Завищена оцінка фінансових можливостей у потенційних споживачів кінцевого продукту	0,2	1	0,2	
6	2.6. Розрахунки на часті повторні покупки	0,05	1	0,05	
7	2.7. Завищена оцінка кількості потенційних продуктів (послуг), які можуть бути реалізовані на основі розробки	0,1	1	0,1	
8	2.8. Неврахування того, що визнання товару споживачем залежить від інших факторів	0,1	1	0,1	
9	2.9. Вплив демографічних змін	0,4	1	0,4	
10	2.10. Нестабільність законодавства, пов'язаного з проектом	0,4	4	1,6	

Продовження табл. 3.7

1	2	3	4	5	6
11	3.1. Оцінка застосовуваних технологій, з погляду того, чи можуть вони принести вигоду при поточних виробничих рішеннях	0,1	1	0,1	Ризики, пов'язані з характером стратегії проникнення на ринок
12	3.2. Переоцінка рівня незадоволеності покупців – цільових споживачів існуючими рішеннями	0,1	1	0,1	
13	3.3. Недооцінка істотності необхідних змін існуючої виробничо-технологічної інфраструктури	0,05	1	0,05	
14	3.4. Можливість того, що застосування нового виробу викликає в споживачів необхідність зміни їх систем роботи	0,1	1	0,1	
15	3.5. Неврахування необхідності навчання методам використання продукту цільових споживачів	0,1	1	0,1	
16	3.6. Неврахування можливої нестабільності звичок цільового споживача	0,1	1	0,1	
17	3.7. Неясність технологічних стандартів, застосовуваних у галузях-споживачах	0,4	1	0,4	
18	3.8. Неврахування ступеня ризикованості покупок нового товару для споживачів	0,1	1	0,1	
19	3.9. У галузях-споживачах існує загальна більша часова затримка при проникненні нового товару	0,1	1	0,1	
20	4.1. Недооцінка рівня бар'єрів входу на ринки, в яких зацікавлене підприємство	0,2	4	0,8	
21	4.2. Ризик соціального й політичного заперечування нових продуктів	0,1	3	0,3	
22	4.3. Недооцінка можливості організованого опору новим продуктам підприємства на ринку	0,1	1	0,1	
23	4.4. Можливість попередньої змови конкурентів	0,8	5	0,2	
24	4.5. Неврахування того, що конкуренти є більш респектабельними в очах суспільства	0,05	5	0,25	
25	4.6. Можливість конкурентів використовувати різні інші важелі для блокування діяльності	0,05	4	0,2	

Продовження табл. 3.7

1	2	3	4	5	6
26	5.1. Ризик сильного конкурентного впливу на цільових ринках підприємства	0,05	5	0,25	Ризики, пов'язані з характером конкуренції
27	5.2. Ризик впливу сильних конкурентів	0,8	5	0,25	
28	5.3. Ризик неправильної оцінки кількості підприємств із технічною компетентністю, здатних протистояти входу нашого підприємства на ринок	0,05	4	0,2	
29	5.4. Ризик використання конкурентами кращих фахівців, які працювали на підприємстві	0,1	3	0,3	
30	5.5. Ризик недооцінки конкурентів, що працюють в інших галузях, але використовують аналогічні технології	0,05	3	0,15	
31	5.6. Ризик, пов'язаний з роботою в галузі, де багато «мізків» уже існує й лише невелика кількість може додатися	0,05	1	0,05	
32	5.7. Недооцінка компетентності дій конкурентів	0,4	2	0,8	
33	6.1. Ризик оцінки нового проекту як розширення існуючого	0,2	2	0,4	Ризики переоцінки стійкості проекту
34	6.2. Ризик впевненості, що новому проекту гарантований успіх через унікальні його якості, навіть при його імітації	0,1	1	0,1	
35	6.3. Ризик оцінки абсолютності патентного захисту нового проекту	0,2	3	0,6	
36	6.4. Оцінка застосовуваної технології як такої, що важко відтворюється	0,8	2	1,6	
37	6.5. Ризик у впевненості в наявності потенціалу у підприємства для ексклюзивного співробітництва	0,4	2	0,8	
38	6.6. Ризик впевненості в тому, що унікальність нових продуктів не дозволить імітувати даний проект	0,4	2	0,8	
39	7.1. Ризик покладання на попередній досвід	0,4	3	1,2	Ризики переоцінки політики підприємства щодо забезпечення
40	7.2. Ризик переоцінки можливостей підприємства дійти згоди з найсильнішими конкурентами	0,2	1	0,2	
41	7.3. Ризик переоцінки привабливості нашої технології для споживачів	0,2	2	0,4	
42	7.4. Ризик переоцінки впливу підприємства в організації стандартизації	0,4	1	0,4	
43	7.5. Ризик переоцінки позиції підприємства в критичній групі покупців технології в цій галузі	0,4	1	0,4	
44	7.6. Ризик переоцінки можливостей підприємства нав'язати свій варіант стандарту	0,2	1	0,2	
45	7.7. Ризик переоцінки репутації підприємства в області певних технологій на основі оцінки колишніх його продуктів	0,4	1	0,4	

Продовження табл. 3.7

1	2	3	4	5	6
46	8.1. Ризики переоцінки очікуваного ринкового попиту	0,4	1	0,4	Ризики переоцінки можливостей комерціалізації розробки
47	8.2. Ризик переоцінки майбутньої корисності технології підприємства для існуючих споживачів продукції	0,4	1	0,4	
48	8.3. Ризик переоцінки тісних взаємин з перспективними споживачами	0,1	1	0,1	
49	8.4. Ризик переоцінки компетенції підприємства в розумінні потреб користувачів	0,1	1	0,1	
50	8.5. Ризик неточного визначення ринкових цілей підприємства	0,8	1	0,8	
51	8.6. Ризик переоцінки здатності підприємства продати ліцензію на розроблену технологію на основі наявного досвіду	0,05	1	0,05	
52	9.1. Ризик занадто довгої тривалості процесу створення нової продукції	0,1	8	0,8	Ризики по оцінці витрат комерціалізації продукції
53	9.2. Ризик комплектності моделі нового проекту	0,1	2	2	
54	9.3. Ризик потреби залучення унікальних фахівців на короткий строк	0,1	2	0,6	
55	9.4. Ризик потреби в особливому устаткуванні	0,2	3	1	
56	9.5. Ризик потреби в нових технологіях, які треба розробляти паралельно із основною розробкою	0,4	3	1,2	
57	9.6. Ризик потреби в більших інвестиціях	0,1	6	0,6	
58	9.7. Ризик потреби у високоспеціалізованих інвестиціях при комерціалізації розробки	0,2	1	0,2	
59	9.8. Ризик виникнення потреби істотних інвестицій для створення нової інфраструктури	0,4	1	0,4	
60	9.9. Переоцінка можливостей використання старих систем постачання й розподілу	0,1	4	0,4	
61	9.10. Переоцінка досвіду комерціалізації технологій, створюваних підприємством	0,2	1	0,2	
62	9.11. Ризик впливу минулих невдач	0,05	1	0,05	
63	10.1. Ризик неясності, яка комбінація характеристик нового продукту буде краще продаватись	0,05	1	0,05	Ризики, пов'язані з новизною галузі, в якій підприємство планує
64	10.2. Ризик неясності, яку ціну споживачі готові платити за досягнуті рівні різних характеристик	0,1	1	0,1	
65	10.3. Підприємству доводиться займатися декількома технологіями через неясність того, який стандарт буде діяти на таку продукцію	0,2	2	0,4	
66	10.4. Ризик присутності в галузі неформальних стандартів, установлених групою підприємств (галузеві торговельні асоціації)	0,1	1	0,1	
67	10.5. Ризик появи критичних обмежень через введення формальних стандартів як регуляторів на урядовому рівні	0,4	4	1,6	

Продовження табл. 3.7

1	2	3	4	5	6
68	11.1. Переоцінка можливості використання нової технології	0,2	1	0,2	Ризики, пов'язані з переоцінкою додаткових
69	11.2. Переоцінка можливості використання розробленої технології для збільшення пропозиції існуючого підприємства	0,4	1	0,4	
70	11.3. Переоцінка можливості виведення на ринок інших, більш скромних розробок на основі ринкового визнання основної розробки	0,05	1	0,05	
71	11.4. Переоцінка можливостей у результаті розробки зміцнити репутацію лідера в сфері НДДКР	0,2	1	0,2	
72	11.5. Переоцінка можливості створити на основі проекту нові ноу-хау, які можна буде використовувати в подальших розробках	0,2	1	0,2	
73	11.6. Ризик небезпеки, що новий продукт буде «поглинений» існуючою продукцією	0,1	1	0,1	
74	12.1. У науковій діяльності	0,1	1	0,1	Ризики потенційних витрат
75	12.2. При виконанні ДКР	0,1	1	0,1	
76	12.3. В інженерній діяльності	0,2	3	0,6	
77	12.4. У маркетинговій діяльності	0,1	1	0,1	
78	12.5. В експлуатації	0,4	3	1,2	
79	12.6. У сервісному обслуговуванні	0,2	1	0,2	
80	12.7. У розробці інформаційних технологій	0,1	1	0,1	
81	12.8. У трудових відносинах	0,2	2	0,4	
82	12.9. У структурі необхідного капіталу	0,2	1	0,2	
83	12.10. При реалізації фізичної інфраструктури	0,2	1	0,2	
84	12.11. У відносинах з дистриб'юторами	0,2	1	0,2	
85	12.12. У відносинах з постачальниками	0,2	3	0,6	
86	12.13. У збутовій діяльності	0,1	1	0,1	
87	12.14. У реалізації інформаційних процесів	0,2	1	0,2	
88	13.1. Переоцінка очікуваного результату проекту	0,4	2	0,8	Ризики недооцінки витрат
89	13.2. Переоцінка розроблювальної технології на основі минулої стратегії підприємства	0,1	3	0,3	
90	13.3. Переоцінка можливостей керівництва підприємства у визначенні необхідних компетенцій	0,1	2	0,2	
91	13.4. Переоцінка можливостей керівництва підприємства в формуванні ефективної команди розробників, кращої, ніж у конкурентів	0,2	3	0,6	
92	13.5. Переоцінка можливостей команди розробників сприймати знання із зовнішніх джерел	0,2	1	0,2	

Продовження табл. 3.7

1	2	3	4	5	6
93	13.6. Переоцінка ефективності процесу розробки, з погляду одержання швидкого результату	0,1	2	0,2	
94	13.7. Ризик неправильної оцінки ресурсів	0,1	3	0,3	
95	13.8. Ризик переоцінки успіху	0,05	1	0,05	
96	13.9. Ризик упевненості в наявності контрагентів, готових працювати з нашим підприємством	0,1	1	0,1	
97	13.10. Ризик нерозуміння того, що для забезпечення успіху потрібно зробити суттєві винаходи	0,2	4	0,8	
98	14.1. Через невизначеність попиту на продукт	0,2	1	0,2	Ризики невизначеності зовнішнього середовища проекту
99	14.2. Через невизначеність доходу від продукту	0,1	1	0,1	
100	14.3. Через невизначеність дій контрагентів	0,2	1	0,2	
101	14.4. Через невизначеність ступеня стабільності майбутніх грошових потоків	0,2	1	0,2	
102	14.5. Через невизначеність максимальної ціни, на яку можна розраховувати	0,1	1	0,1	
103	14.6. Через невизначеність сприйняття продукту ринком	0,2	1	0,2	
104	14.7. Через невизначеність ступеня використання суміжних технологій	0,1	2	0,2	
105	14.8. Через невизначеність майбутнього потенціалу ліцензування	0,2	1	0,2	
106	14.9. Через неясність рівня блокування проекту	0,1	1	0,1	
107	14.10. Через неясність можливостей альянсів з іншими підприємствами	0,1	1	0,1	
108	14.11. Через можливість швидкої імітації продукту іншими підприємствами	0,2	1	0,2	
109	14.12. Через неясність ступеня відповідності специфікації продукту стандартам галузі	0,1	1	0,1	
110	14.13. Через неясність складу конкурентів	0,2	1	0,2	Ризики невизначеності внутрішнього середовища проекту
111	15.1. Ризик через неясність з термінами розробки	0,2	1	0,2	
112	15.2. Ризик через неясність вартості розробки	0,4	1	0,4	
113	15.3. Ризик через неясність інфраструктури, яка повинна бути створена	0,05	2	0,1	
114	15.4. Ризик неправильної оцінки необхідних технологій	0,05	1	0,05	
115	15.5. Ризик через невизначеність типу й доступності необхідних компетенцій	0,2	1	0,2	
116	15.6. Ризик при оцінці витрат на управління	0,1	2	0,2	
117	15.7. Ризик через невизначеність типу й вартості необхідного устаткування	0,2	2	0,4	
118	15.8. Ризик при оцінці вартості й доступності матеріалів і сировини	0,05	5	0,25	

Продовження таблиці 3.7

1	2	3	4	5	6
119	15.9. Ризик при оцінці технологічних бар'єрів	0,2	2	0,4	
120	15.10. Ризик через відсутність інформації про необхідний рівень якості продукту	0,1	1	0,1	
121	15.11. Ризик через відсутність інформації про необхідний рівень підтримки й сервісу	0,2	1	0,2	
122	15.12. Ризик при оцінці виробничих потужностей	0,1	1	0,1	
123	15.13. Ризик при оцінці здатності укомплектувати персонал потрібними працівниками	0,2	3	0,6	
124	15.14. Ризик при оцінці часу до моменту, коли перестануть вноситися зміни в документацію розробки	0,2	2	0,4	

Джерело: [Розроблено автором]

Отже, загальна оцінка ризикованості проекту склала 34,2 бали, що свідчить про низький рівень ризикованості проекту.

Наступним кроком у аналізі ризиків проекту стане складення матриці ризиків (табл. 3.8), за результатами якої будуть визначені ризики, що входять у критичну і субкритичну зону.

Таблиця 3.8

Матриця оцінки ризиків проекту

		Оцінка ризику по фактору				
		[0, 1]	[2, 4]	5	[6, 8]	[9, 10]
Важливість фактора	0,8	50	36	23, 27		
	0,4	9, 17, 42, 43, 45, 46, 47, 59, 69, 112	10, 32, 37, 38, 39, 56, 67, 78, 88			
	0,2	5, 40, 44, 58, 61, 68, 71, 72, 79, 82, 83, 84, 87, 92, 98, 100, 101, 103, 105, 108, 110, 111, 115, 121	20, 33, 35, 41, 55, 65, 76, 81, 85, 91, 97, 104, 117, 119, 123, 124			
	0,1	1, 4, 7, 8, 11, 12, 14, 15, 16, 18, 19, 22, 34, 48, 49, 64, 66, 73, 74, 75, 80, 86, 96, 99, 102, 106, 107, 109, 120, 122	2, 21, 29, 60, 77, 89, 90, 93, 94, 116, 53, 54		52, 57	
	0,05	6, 13, 31, 51, 62, 63, 70, 95, 114	3, 25, 28, 30, 113	24, 26, 118		

Джерело: [розроблено автором на основі табл. 3.7]

У критичну зону ввійшли наступні ризики:

- ризик потреби в більших інвестиціях;
- ризик невиконання строків проекту;
- ризик впливу сильних конкурентів;
- можливість попередньої змови конкурентів.

Серед них 2 ризики входять у категорію невідконтрольних підприємству, а саме ризики пов'язані з конкурентами. При цьому 2 інші ризики становлять найбільшу загрозу для виконання проекту і є відконтрольними підприємству.

Ризик потреби в більших інвестиціях може призвести до зупинки виконання проекту, або навіть до повного зриву його виконання, тому підприємству необхідно постійно слідкувати за фінансовим станом проекту та у разі необхідності використати переваги загальногалузевої інтегральної структури управління заради якнайшвидшого виправлення ситуації.

Ризик невиконання строків проекту може призвести до повного зриву його виконання та погіршення відносин з контрагентом. Беручи до уваги той факт, що виробництвом продукції не входить до обов'язків підприємства, необхідно створити ефективну систему контролю за виконанням проекту з допомогою загальногалузевої інтегральної структури управління.

Висновки до розділу 3

Під час розробки напрямів розвитку ЗЕД підприємства було сформовано та проаналізовано найбільш успішну торгову угоду з найперспективнішим партнером підприємства. Успішна реалізація проекту принесе підприємству значний прибуток та підвищення рівня самого підприємства. В досліджуваній угоді було запропоновано контракт на поставку ряду авіаційної техніки у складі:

- AN-178 - 4 одиниці
- AN-70 - 4 одиниці

- Mig-27 - 10 одиниць
- MI-24 - 10 одиниць

Для реалізації запропонованого проекту необхідно задіяти:

- ДП «Антонов», виробник продукції
- ДП «ЗАВОД 410 ЦА» виробник продукції
- ДП ДЗГП «Спецтехноекспорт»
- ДК «Укроборонпром»

Базовою умовою поставки є Cost & Freight (CFR) – це означає, що продавець зобов'язаний сплатити витрати та фрахт, оскільки це є необхідною умовою для поставки товарів в обраний порт. Проте, ризики втрат, ушкоджень або збільшення витрат товару після переходу товару борта судна переходить від продавця до покупця. В той самий час, в момент переходу товару крізь поручні судна у порту відвантаження. За умовами CFR на продавця лягає відповідальність з очищення товару від стягнень для його вивозу.

Для даного типу продукції при його експорті стягується митний збір, використання митниці у розмірах 0,2% від загальної вартості товару але не більше 1000 дол. США та ПДВ у розмірі 20% митної вартості. Окрім цих витрат, на підприємство лягають витрати з транспортування на території України та Фрахт до порту призначення.

Результати підрахунку наведені в (табл.3.4)

Вивчивши ціну та потенційні втрати було визначено, що:

Загальна вартість проекту складе 38376,70 млн грн, або 1441,65 млн дол.

Ціна одиниці продукції складає:

- для AN-178 – 112,38 млн. дол. при собівартості 70 млн. дол.
- для AN-70 – 107,56 млн. дол. при собівартості 67 млн. дол.
- для Mig-27 – 32,11 млн. дол. при собівартості 20 млн. дол.
- для MI-24 – 24,08 млн. дол. при собівартості 15 млн. дол.

Повні затрати підприємства на експорт 32041,94 млн. грн

Наступним кроком в ході аналізу став розрахунок показників: ефекту зовнішньоекономічної угоди; ефективності зовнішньоекономічної угоди; порівняння ефективності експорту з ефективністю можливої реалізації продукції всередині країни.

Результатом розрахунків цих показників стало підтвердження доцільності реалізації даного проекту, а саме експорту продукції на зовнішній ринок.

Розрахунок NPV вказав на швидку окупність проекту та низьку необхідність в початкових інвестиціях. Підводячи підсумки проведення аналізу ефективності зовнішньоекономічної угоди можна сказати, що вона за всіма показниками є ефективною.

Також проведений аналіз ризиків за методикою критеріїв STAR визначив лише 4 ризики які можуть вплинути на реалізацію проекту. Та 2 з яких можуть бути передбачені та виконані дії для зменшення можливості їх настання в ході виконання проекту.

Ризик потреби в більших інвестиціях може призвести до зупинки виконання проекту, або навіть до повного зриву його виконання, тому підприємству необхідно постійно слідкувати за фінансовим станом проекту та у разі необхідності використати переваги загальногалузевої інтегральної структури управління заради якнайшвидшого виправлення ситуації.

Ризик невиконання строків проекту може призвести до повного зриву його виконання та погіршення відносин з контрагентом. Беручи до уваги той факт, що виробництвом продукції не входить до обов'язків підприємства, необхідно створити ефективну систему контролю за виконанням проекту з допомогою загальногалузевої інтегральної структури управління.

ВИСНОВОК

У ході роботи ми дослідили загальні показники діяльності пвдприємства, його продукції та потенційних клієнтів для розширення меж співпраці з ними. Було визначено, що найперспективнішим стане розширення меж присутності продукції підприємства ДП ДГЗП «СпецТехноЕкспорт» на ринок Республіки Індія. Підприємство вже має досвід співпраці та налагоджені звязки з Індією. В свою чергу влада Індії задоволення співпрацею з «СпецТехноЕкспорт», та сподівається на подальшу співпрацю.

Пропонується проект на основі якого ДП ДГЗП «СпецТехноЕкспорт» укладає угоду на експорт авіатехнуки до республіки Індія, а саме:

- AN-178 — в загальному обсязі 4 одиниці;
- AN-70 — в загальному обсязі 4 одиниці;
- Mig-27 — в загальному обсязі 10 одиниць;
- MI-24 — в загальному обсязі 10 одиниць

Україна володіє повним циклом будівництва авіаційної техніки, а також займає лідируючі позиції на світовому ринку в секторі транспортної та регіональної пасажирської авіації. Це означає, що ми маємо все необхідне для успішної реалізації даного контракту.

Для реалізації даного проекту необхідно задіяти наступні вітчизняні підприємства: ДП «Антонов», виробник продукції; ДП «ЗАВОД 410 ЦА» виробник продукції; ДП ДЗГП «Спецтехноекспорт»; ДК «Укроборонпром».

Досліджуване підприємство не є безпосереднім виробником продукції, отже при укладанні угоди використовується посередницький контракт, за умовами якого воно є комісіонером.

Базовою умовою поставки є Cost & Freight, за умовами якої продавець зобов'язаний сплатити витрати та фрахт, оскільки це є необхідною умовою для поставки товарів в обраний порт. Проте, ризики втрат, ушкоджень або збільшення витрат товару після переходу товару борта судна переходить від продавця до покупця.

Визначивши базові умови поставки ми визначили ціну та різного роду комісії на дану продукцію. Розрахунки наведені в (табл. 3.4)

Загальна вартість проекту складе 38 376,70 млн грн, або 1441,65 млн дол. Повні затрати підприємства на експорт складають 32041,94 млн. грн.

Розглядаючи ціну на одиницю продукції ми маємо наступні показники:

- AN-178 – 112,38 млн. дол. при собівартості 70 млн. дол.
- AN-70 – 107,56 млн. дол. при собівартості 67 млн. дол.
- Mig-27 – 32,11 млн. дол. при собівартості 20 млн. дол.
- MI-24 – 24,08 млн. дол. при собівартості 15 млн. дол.

Наступним кроком дослідження стало проведення обґрунтування доцільності реалізації проекту. В ході дослідження були проаналізовані наступні показники:

- рівень ефективності угоди;
- показник загального ефекту проекту;
- NPV поточна вартість, індекс прибутковості, коефіцієнт рентабельності.

Розраховуючи показник ефекту зовнішньоекономічної угоди, ми визначили, що загальний ефект складе 6,49 млрд. гривень прибутку.

Розраховуючи показник ефективності зовнішньоекономічної угоди, який демонструє відношення доходу від експортної операції до витрат на неї ми отримали наступні показники: На 1 гривню витрат генерується 1,20 гривень доходу, тому можна зробити висновок, що угода є ефективною.

Показник ефективності експорту в порівнянні з показником реалізації всередині країни(1,20 до 1,05) вказав на те що реалізація експорту продукції є більш доцільною для підприємства.

Наступним етапом дослідження обраної угоди став розрахунок NPV проекту, чистої поточної вартості, індексу прибутковості, дисконтованого коефіцієнту рентабельності та терміну окупності.

Проект не потребує значних початкових інвестицій для запуску, оскільки серійне виробництво продукції вже налагоджене на підприємстві-виробнику. Загальні витрати на реалізацію проекту (\$1 197,90 млн) рівномірно розподілені протягом всього терміну виконання проекту. Дохід від виконання (\$1441,65 млн) розподілений 30% аванс, решта рівномірно протягом виконання проекту.

Розрахунку між контрагентами за умовами контракту проводяться у доларах США, тому для ставки дисконтування доцільно взяти значення в межах 11%

Індекс прибутковості проекту склав 26,9 такий значний показник пов'язаний з відсутністю необхідності у значних фінансових інвестиціях для запуску проекту.

Дисконтований коефіцієнт рентабельності інвестицій дорівнює $26,9 - 1 = 25,9$.

Проект є окупним із самого початку своєї реалізації, враховуючи особливості оплати та низьку необхідність початкових інвестицій.

Досліджуючи проект неможливо не звернути увагу на ризики які можуть вплинути на його реалізацію. Для детального аналізу було використано систему критеріїв STAR (Strategic technology assessment review). Обрана методика використовує експертні оцінки важливості кожного з можливих ризиків. В ході дослідження була запропонована шкала оцінки:

- 0,80 – дуже сильний вплив фактору на проект;
- 0,40 – сильний вплив фактору на проект;
- 0,20 – помірний вплив фактору на проект;
- 0,10 – слабкий вплив фактору на проект;
- 0,05 – дуже слабкий вплив на проект.

А також оцінка рівня ризику було запропоновано проводити в діапазоні від нуля до десяти:

- 1 бал – впевненість у відсутності ризику;

- 2-4 бали – впевненість скоріше у відсутності ризику, ніж у наявності;
- 5 балів – позиція щодо ризику не визначена;
- 6-8 балів – впевненість скоріше у наявності ризику, ніж у відсутності;
- 9-10 балів – впевненість у високому ризику.

Проведення оцінки кожного з можливих ризиків наведено в (табл 3.7) Провівши підсумок всіх можливих ризиків ми отримали оцінку ризиковості проекту в 34,2 бали, що свідчить про низький рівень ризикованості проекту.

Створена матриця оцінки ризиків проекту, яка наглядно вказує ризики на які слід звернути увагу. Матриця наведена в (табл 3.8).

Отже, у критичну зону ввійшли наступні ризики: Ризик потреби в більших інвестиціях; Ризик невиконання строків проекту; Ризик впливу сильних конкурентів; Можливість попередньої змови конкурентів.

Серед них 2 ризики входять у категорію невідконтрольних підприємству, а саме ризики пов'язані з конкурентами. При цьому 2 інші ризики становлять найбільшу загрозу.

Ризик потреби в більших інвестиціях може призвести до зупинки виконання проекту, або навіть до повного зриву його виконання, тому підприємству необхідно постійно слідкувати за фінансовим станом проекту та у разі необхідності використати переваги загальногалузевої інтегральної структури управління заради якнайшвидшого виправлення ситуації.

Ризик невиконання строків проекту може призвести до повного зриву його виконання та погіршення відносин з контрагентом. Беручи до уваги той факт, що виробництвом продукції не входить до обов'язків підприємства, необхідно створити ефективну систему контролю за виконанням проекту з допомогою загальногалузевої інтегральної структури управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ахриев А. О. Стимулирование малого бизнеса в развитых капиталистических странах / А. О. Ахриев, Р. А. Баркинхоева // Мировая экономика: проблемы и тенденции: (сб.науч. ст.) / под ред. Г. Н. Деза. – М.: Научная книга, 1999.
2. Архипов А. Ю. Внешнеэкономическая деятельность российских регионов / А. Ю. Архипов, О. В. Черковец. – Ростов н/д: Феникс, 2005. – (Серия «Высшее образование»).
3. Закон України про зовнішньоекономічну діяльність (Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 29, ст. 377) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
4. Господарський кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст.144) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
5. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств / Ю.Г.Козак; Н.С. Лонгвінова; М. А. Заєць - Видання 4-те, перероблене та доповнене Київ «Освіта України» 2012
6. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства наукова стаття [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/381/2/%D0%97%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D1%96%D1%88%D0%BD%D1%8C%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B0%20%D0%B4%D1%96%D1%8F%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C%20%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0.pdf>
7. Навчальні матеріали онлайн. Підприємство в системі зовнішньоекономічної діяльності. Роль підприємства у розвитку зовнішньоекономічної діяльності країни. [Електронний ресурс] – Режим

доступу:

https://pidruchniki.com/87950/ekonomika/pidpriyemstvo_sistemi_zovnishnoekonomichnoyi_diyalnosti

8. Гузенко Г. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: сутність, економічний механізм її розбудови, особливості / Г. М. Гузенко, Ю. О. Гайдученко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – № 3 (14). – 2013.

9. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Поняття і види зовнішньоекономічних договорів. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://library.if.ua/book/54/3940.html>

10. Електронна бібліотека Князева. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства Г. М. Дроздова Навчальний посібник [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ebk.net.ua/Book/MenedgntZED/01-05/642.htm>

11. Навчальні матеріали онлайн. Організація управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://pidruchniki.com/1842010741016/ekonomika/organizatsiya_upravlinnya_zovnishnoekonomichnoyu_diyalnistyuv_rivni_pidpriyemstva

12. О. Г. Величко Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності / О.Г. Величко, Ю.Г. Момот [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://studfiles.net/preview/5226177/page:13/>

13. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон. Навч. посібник. — 6-те вид., перероб. та доп. / За ред. Ю. Г. Козака. — К. : Центр учбової літератури. 2016. 290 с.

14. Гетьман О. О. Економіка підприємства: навчальний посібник / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал – Київ: Центр учбової літератури. – 2010

15. Нікіфорова Л. О. Оптимізація маркетингової діяльності у сфері «business to business» / Нікіфорова Л.О., Мещерякова Т.К., Ковтун Р. // Вісник

Хмельницького національного університету. – Хмельницький: ХНУ, 2013 – № 2

16. Шляхи оптимізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/6_1_2016ua/44.pdf

17. Державне Зовнішньоторговельне Підприємство «СпецТехноЕкспорт» Офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://spetstechnoexport.com/uk/about>

18. База даних і система аналітики публічних закупівель [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://clarity-project.info/tenderer/30019335>

19. Результати діяльності ДП ДГЗП «Спецтехноекспорт» у 2018 році Брошура [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://spetstechnoexport.com/ckeditor_assets/attachments/201/Brochure_STE_2018.pdf

20. Новини з діяльності підприємства ДП ДГЗП «Спецтехноекспорт» Офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://spetstechnoexport.com/uk/news/103>

21. Прес-реліз про результати діяльності ДП ДГЗП «Спецтехноекспорт» у 2018 році [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://spetstechnoexport.com/uk/news/121>

22. Офіційний сайт «Укроборонпром» Звіти [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://ukroboronprom.com.ua/uk/fin-reports>

23. Кореспондент.net [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://ua.korrespondent.net/world/4095271-ssha-pochaly-postavky-vertolotiv-Apache-v-indiui>

24. Новини з діяльності підприємства ДП ДГЗП «Спецтехноекспорт» Офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://spetstechnoexport.com/uk/news/123>

25. Youcontrol Повне досьє на кожну компанію України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: youcontrol.com.ua

ДОДАТКИ

Додаток А

Баланс (Звіт про фінансовий стан) за 2015-2017 рр

Актив	Код рядка	2015	2016	2017
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	643	886	20339
первісна вартість	1001	1004	1489	21212
накопичена амортизація	1002	(361)	(603)	(873)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-	-
Основні засоби:	1010	8781	9128	7291
первісна вартість	1011	19182	22324	21134
знос	1012	(10401)	(13196)	(13843)
Інші необоротні активи	1090	-	-	135781
Усього за розділом I	1095	9424	10014	163411
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	486	9462	10898
Виробничі запаси	1101	249	1328	849
Товари	1104	237	8134	10049
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	75886	124651	266611
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	823970	659875	1111672
за виданими авансами				
з бюджетом	1135	1	7120	30856
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	65945	199128	262313
Гроші та їх еквіваленти	1165	324125	402139	283043
Рахунки в банках	1167	323608	399013	262038
Витрати майбутніх періодів	1170	409	947	908
Інші оборотні активи	1190	3102	7970	3364
Усього за розділом II	1195	1293924	1411292	1969665
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-	37
Баланс	1300	1303348	1421306	2133113

Продовження Додатку А

Баланс (Звіт про фінансовий стан) за 2015-2017 рр

Пасив	Код рядка	2015	2016	2017
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	842	842	842
Додатковий капітал	1410	269718	308726	363943
Резервний капітал	1415	210	210	210
Неоплачений капітал	1425	(430)	(430)	(430)
Усього за розділом I	1495	270340	309348	364565
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Усього за розділом II	1595	-	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
за товари, роботи, послуги	1615	10623	4148	53578
за розрахунками з бюджетом	1620	12033	7629	17784
за у тому числі з податку на прибуток	1621	6204	7136	7356
за розрахунками зі страхування	1625	530	250	227
за розрахунками з оплати праці	1630	1617	2011	1956
за одержаними авансами	1635	880309	873562	1344130
Поточні забезпечення	1660	1411	829	4048
Інші поточні зобов'язання	1690	126485	223529	346825
Усього за розділом III	1695	1033008	1111958	1768548
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700			
Баланс	1900	1303348	1421306	2133113

Додаток Б

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Стаття	Код рядка	2015	2016	2017
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	298724	632686	607354
Собівартість реалізованої продукції	2050	(139552)	(437078)	(434894)
Валовий: прибуток	2090	159172	195608	172460
Валовий: збиток	2095	()	()	()
Інші операційні доходи	2120	242447	150634	116318
Адміністративні витрати	2130	(73395)	(100569)	(115363)
Витрати на збут	2150	(26147)	(17502)	(22196)
Інші операційні витрати	2180	(196477)	(136798)	(85222)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	105600	91373	65997
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	()	()	()
Фінансові витрати	2250	-	(6135)	(1642)
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()	()
Інші витрати	2270	(12)		-
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	105588	85238	64355
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	()	()	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(19050)	(15290)	(12734)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305			
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	86538	69948	51621