

Київський національний торговельно-економічний університет  
Кафедра міжнародних економічних відносин

## **ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

«Імпорт в проміжному споживанні виробничого підприємства»  
(на матеріалах підприємства ТОВ Броварський завод  
«ПОБУТРАДІОТЕХНІКА», м. Бровари)

Студентки 1 курсу, 1м групи,  
спеціальності 051 «Економіка»  
спеціалізації «Міжнародна економіка»

Вихор  
Яни Віталіївни

Науковий керівник  
к.е.н., доцент

П'янкова  
Оксана Василівна

Гарант освітньої програми  
к.е.н., професор

Кудирко  
Людмила Петрівна

Київ 2018

## АНОТАЦІЯ

Вихор Я.В. «Імпорт в проміжному споживанні виробничого підприємства» (на матеріалах підприємства ТОВ Броварський завод «ПОБУТРАДІОТЕХНІКА», м.Бровари). – Рукопис.

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю 051 «Економіка», спеціалізація «Міжнародна економіка» – Київський національний торговельно-економічний університет – Київ, 2018.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено визначенню сутності та особливостей формування імпорту у проміжному споживанні підприємства. В ході дослідження охарактеризовано механізм функціонування імпорту на виробничому підприємстві: сутність та основні інструменти. Проведено аналіз показників фінансової діяльності ТОВ «Побутрадіотехніка», наведено характеристику механізму організації імпорту компанії, здійснено оцінку ефективності діяльності імпорту в проміжному споживанні виробничого підприємства. Представлена робота дозволяє обґрунтувати шляхи оптимізації витрат при здійсненні імпорту в проміжному споживанні, здійснити розробку заходів з підвищення ефективності імпорту в проміжному споживанні підприємства, провести оцінювання ефективності запропонованих заходів.

**Ключові слова:** імпорт, проміжне споживання, виробництво, бізнес-процеси, ефективність.

## ABSTRACT

**Ya. Vyhor "Import in intermediate consumption of production enterprise" (on materials of the enterprise Brovarysky plant "POBUTRADIOTEKHNIKA", Brovary city). - The manuscript.**

Graduation qualification work in specialty 051 "Economics", specialization "International Economics" - Kyiv National University of Trade and Economics - Kyiv, 2018.

The final qualification paper is devoted to the definition of the essence and peculiarities of the formation of imports in the intermediate consumption of the

enterprise. In the course of the study the mechanism of import functioning at a production enterprise was described: the essence and basic tools. The analysis of indicators of financial activity of LLC "Pobutradiototekhnika" is carried out, the characteristics of the mechanism of organization of import of the company are described, and the estimation of the efficiency of the import activity in the intermediate consumption of the production enterprise is carried out. The presented work allows to substantiate ways of optimization of expenses at import realization in intermediate consumption, to carry out development of measures on increase of efficiency of import in intermediate consumption of the enterprise, to conduct an estimation of efficiency of proposed measures.

**Key words:** import, intermediate consumption, production, business processes, efficiency.

## РЕФЕРАТ

Тема випускної кваліфікаційної роботи: Імпорт в проміжному споживанні виробничого підприємства (на матеріалах підприємства ТОВ Броварський завод «ПОБУТРАДІОТЕХНІКА», м. Бровари).

Випускна кваліфікаційна робота містить 112 сторінок, 34 таблиці, 11 рисунки, список використаних джерел з 80 найменувань та 5 додатків.

**Об'єктом дослідження** у роботі є міжнародна економічна діяльність виробничого підприємства.

**Предметом дослідження** є особливості імпорту в проміжному споживанні виробничого підприємства ТОВ «Побутрадіотехніка».

**Метою дослідження** випускної кваліфікаційної роботи є науково-теоретичне обґрунтування напрямів та практичних особливостей імпорту в проміжному споживанні виробничого підприємства.

Досягнення мети передбачає вирішення таких завдань:

- визначити сутність імпорту та його роль в проміжному споживанні на підприємстві;
- дослідити механізм функціонування імпорту на виробничому підприємстві: сутність та основні інструменти;
- оцінити критерії та показники ефективності імпорту в проміжному споживанні;
- провести аналіз показників фінансової діяльності ТОВ «Побутрадіотехніка»;
- навести характеристику механізму організації імпорту компанії ТОВ «Побутрадіотехніка»;
- здійснити оцінку ефективності діяльності імпорту в проміжному споживанні виробничого підприємства ТОВ «Побутрадіотехніка»;
- обґрунтувати шляхи оптимізації витрат при здійсненні імпорту в проміжному споживанні;

- здійснити розробку заходів з підвищення ефективності імпорту в проміжному споживанні підприємства;
- провести оцінювання ефективності запропонованих заходів.

У ході дослідження в I розділі визначено, що операції з імпорту передбачають ввезення товарів та послуг суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Імпортні операції можуть відбуватись без ввезення товарів на територію митного кордону України. На підставі проведеного аналізу узагальнено та систематизовано різні підходи до розуміння змісту та ролі проміжного споживання в імпорті підприємств промислового сектору. Таким чином, кінцеве споживання як економічна категорія є, з одного боку, системою економічних відносин між суб'єктами економіки щодо обміну, розподілу і використання споживчих товарів і послуг, а з іншого боку, процесом безпосереднього кінцевого споживання населенням споживчих вартостей з метою задоволення комплексу його економічних (індивідуальних і колективних) потреб. В ході проведення оцінювання ефективності імпортних операцій в межах проміжного споживання товарів, порівнянні досягнутих результатів із попередніми періодами доцільно здійснювати розрахунок та порівняння показників ефекту та ефективності.

У II розділі представлені результати аналізу фінансового стану ТОВ «Побутрадіотехніка». Виявлено, що чистий фінансовий результат підприємства мав від'ємні значення у 2014-2015 рр., що було пов'язано з наслідками фінансової та політичної кризи в Україні. Однак, у 2016 році значення чистого фінансового результату вже склало 35857 тис.грн, а у 2017 році – 30953 тис.грн, що на 10630 тис.грн вище порівняно з 2013-м роком. Обсяг активів підприємства за 2013-2017 роки зріс на 43700 тис.грн або на 27,7%. У 2016-2017 рр. обсяг активів збільшився на 80018 тис.грн або на 65,8%.

Було проаналізовано основні показники ефективності імпорту у проміжному споживанні підприємства. Упродовж 2013-2017 років відбулось зростання обсягу імпорту, при цьому доходи від реалізації імпортованої продукції зросли на 445,5%, а собівартість імпорту (включаючи вартість

імпорту, транспортні витрати та витрати на розмитнення) – зросла на 481,4%. У 2013 році коефіцієнт ефективності імпорту у проміжному споживанні становив 5,2%. У 2014-2017 рр. можна було спостерігати скорочення коефіцієнту ефективності імпорту у проміжному споживанні. Зокрема, у 2017 році значення даного коефіцієнту становило 1,5%, що на 3,7% менше порівняно з 2013-м роком та на 0,6% менше порівняно з 2016-м роком.

У III розділі запропоновано дві методики скорочення витрат – на основні постатейного ABC-аналізу витрат та на основі використання засобів конкурентної розвідки (бенчмаркінгу). За результатами ABC-аналізу витрат з імпорту визначено статті, які можуть бути оптимізовані у своєму обсязі за рахунок можливості скорочення даних витрат без впливу на операційні бізнес-процеси підприємства. Загальний обсяг витрат на заходи оптимізації витрат з імпорту на ТОВ «Побудтрадіотехніка» на 2019 р становитиме 101 тис.грн.

В ході дослідження запропоновано створити спеціальний орган, - Ціновий комітет, який буде здійснювати моніторинг умов роботи с наявними та потенційними постачальниками. Ціновий комітет буде приймати рішення про можливість роботи з постачальником за певним набором умов. Також у роботі складено програму комплексу заходів, які спрямовані на удосконалення імпорту товарів. Загальний кошторис витрат на впровадження цих заходів становить 426 тис.грн. Бюджет витрат на впровадження CRM-системи Bitrix на ТОВ «Побудтрадіотехніка» на 2019 р становитиме 101 тис.грн.

Рік виконання випускної кваліфікаційної роботи – 2017/2018 рік.

Рік захисту випускної кваліфікаційної роботи – 2018 рік.

## Зміст

ВСТУП.....	9
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІМПОРТУ В ПРОМІЖНОМУ СПОЖИВАННІ.....	12
1.1. Сутність імпорту та його роль в проміжному споживанні на підприємстві.....	12
1.2. Механізм функціонування імпорту на виробничому підприємстві: сутність та основні інструменти .....	22
1.3. Критерії та показники ефективності імпорту в проміжному споживанні ..	31
Висновки до розділу 1 .....	42
РОЗДІЛ 2. ХАРАКТЕРИСТИКА МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІМПОРТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ „ПОБУТРАДІОТЕХНІКА” .....	44
2.1. Аналіз показників фінансової діяльності ТОВ «Побутрадіотехніка».....	44
2.2. Характеристика механізму організації імпорту компанії ТОВ «Побутрадіотехніка».....	56
2.3. Оцінка ефективності діяльності імпорту в проміжному споживанні виробничого підприємства ТОВ «Побутрадіотехніка» .....	65
Висновки до розділу 2 .....	73
РОЗДІЛ 3. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ІМПОРТУ В ПРОМІЖНОМУ СПОЖИВАННІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ПОБУДРАДІОТЕХНІКА».....	76
3.1. Шляхи оптимізації витрат при здійсненні імпорту в проміжному споживанні .....	76
3.2. Розробка заходів з підвищення ефективності імпорту в проміжному споживанні підприємства .....	86
3.3. Оцінка ефективності запропонованих заходів.....	96
Висновки до розділу 3 .....	103
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	105
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	111
ДОДАТКИ	

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Розвиток зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних промислових підприємств у сфері імпорту на всіх історичних етапах впливає на вирішення проблем їх економіки та держави в цілому. Процеси управління імпортними операціями мають комплексний і багатоаспектний характер і вказують на різноманітність шляхів оптимізації зовнішньоекономічної діяльності. Пошук шляхів удосконалення функціонування механізму імпорту промислових підприємств є необхідною умовою отримання стійких конкурентних переваг та засобом підвищення ефективності їх діяльності.

Здійснюючи діяльність з імпорту, промислове підприємство як суб'єкт ЗЕД, отримує відповідні результати на ринку шляхом удосконалення системи менеджменту та організації виробництва продукції чи надання послуг. Саме тому формування механізму здійснення імпортних операцій продукції має бути спрямованим на використання прогресивних інструментів у його забезпечення.

Проблемами дослідження механізму формування операцій з імпорту на промислових підприємствах займалися ряд вітчизняних та зарубіжних науковців у контексті: особливостей планування операцій з імпорту (М. М. Алексєєва, Г. Д. Гордєєв, Л. Я. Іванова, С. К. Казанцев, Б. Карлоф); принципів організації операцій з імпорту (І. Ансофф, Г. Л. Багієв, Н. К. Моїсєєва, С. В. Нікіфорова, О. А. Кириченко, Г. І. Кіндрацька, В. І. Невмержицький, Д. О. Терещенко); методичних засад до оцінювання ефективності управління операціями з імпорту (Г. М. Дроздова, А. М. Кандиба, А. М. Кармінський, Н. І. Олень, М. Д. Лесечко, Р. М. Рудницька) та ін. Водночас недостатньо дослідженими є питання, що стосуються удосконалення механізмів функціонування імпорту на промислових підприємства в сучасних умовах.

**Метою дослідження** випускної кваліфікаційної роботи є науково-теоретичне обґрунтування напрямів та практичних особливостей імпорту в проміжному споживанні виробничого підприємства.



Досягнення мети передбачає вирішення таких завдань:

- визначити сутність імпорту та його роль в проміжному споживанні на підприємстві;
- дослідити механізм функціонування імпорту на виробничому підприємстві: сутність та основні інструменти;
- оцінити критерії та показники ефективності імпорту в проміжному споживанні;
- провести аналіз показників фінансової діяльності ТОВ «Побутрадіотехніка»;
- навести характеристику механізму організації імпорту компанії ТОВ «Побутрадіотехніка»;
- здійснити оцінку ефективності діяльності імпорту в проміжному споживанні виробничого підприємства ТОВ «Побутрадіотехніка»;
- обґрунтувати шляхи оптимізації витрат при здійсненні імпорту в проміжному споживанні;
- здійснити розробку заходів з підвищення ефективності імпорту в проміжному споживанні підприємства;
- провести оцінювання ефективності запропонованих заходів.

**Об'єкт та предмет дослідження.** Об'єктом дослідження у роботі є міжнародна економічна діяльність виробничого підприємства.

**Предметом дослідження** є особливості імпорту в проміжному споживанні виробничого підприємства ТОВ «Побутрадіотехніка».

**Методи дослідження.** У процесі дослідження були використані загальнонаукові методи: теоретичного узагальнення та порівняння; статистичного аналізу, індукції, дедукції, системного підходу, синтезу. Наведені методи дозволили уточнити теоретичні засади імпорту в проміжному споживанні та особливості механізму його здійснення на виробничому підприємстві. Спеціальні методи наукового дослідження, так як статистичний аналіз, факторний аналіз, було використано для аналізу практичних

особливостей імпорту в проміжному споживанні виробничого підприємства ТОВ «Побутрадіотехніка»

**Інформаційна база дослідження.** Інформаційною основою дослідження стала чинна нормативно-правова база, офіційні матеріали Державного комітету статистики України, Державної митної служби України, монографічні дослідження, матеріали міжнародних і всеукраїнських науково-практичних конференцій, дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців, опубліковані в спеціальних літературних джерелах.

**Практичне значення проведеного дослідження** полягає у тому, що його результати та розроблені пропозиції можуть бути використані у практичній діяльності підприємства ТОВ «Побудрадіотехніка» в напрямку удосконалення дилерської мережі підприємства-суб'єкта ЗЕД.

**Апробація результатів дослідження.** За результатами проведеного дослідження було підготовлено наукову статтю на тему «Особливості функціонування механізму імпорту на виробничому підприємстві» і опубліковано у збірнику наукових праць студентів КНТЕУ.

**Структура дипломної роботи.** Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури із 80 джерел та додатків. Загальний обсяг роботи становить 107 с. Робота містить 15 рисунків, 28 таблиць.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІМПОРТУ В ПРОМІЖНОМУ СПОЖИВАННІ

#### 1.1. Сутність імпорту та його роль в проміжному споживанні на підприємстві

Необхідною умовою розвитку національної економіки, поглиблення співпраці з іноземними державами, створення сприятливого середовища для залучення інвестицій є належне правове забезпечення здійснення імпорتنих операцій суб'єктів ЗЕД. У зв'язку з цим, потрібно звернути увагу на неоднозначність тлумачення даного поняття в нормативно-правових документах.

В ході дослідження було розглянуто законодавче визначення діяльності з імпорту на рівні законодавства України (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

#### Визначення поняття «діяльність з імпорту» у вітчизняному законодавстві та законодавстві країн СНД

Джерело	Характеристика
Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [63]	діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами (ст. 1)
Господарський Кодекс України [1]	господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном, зазначеним у частині першій статті 139 цього Кодексу, та/або робочою силою (ст. 377)

\*джерело [1, 63]

Аналіз наукової та довідкової економічної літератури свідчить, що ряд авторів, які займаються дослідженнями діяльності з імпорту, розглядають питання поняття “імпортна операція”. В сучасних наукових дослідженнях

представлені різні підходи до визначення сутності операцій з імпорту (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

**Порівняльний аналіз підходів до визначення поняття «імпортні операції»\***

Автор	Поняття	Особливості	Спосіб імпорту
Дяченко В.П. [9]	«операції з імпорту» – це операції, які передбачають закупівлю та ввезення товарів на митну територію країни для передачі їх у власність вітчизняному контрагенту	наведено визначення цілей здійснення операцій з імпорту	визначено, що товари повинні фізично перетинати кордон України
Дерев'яно, Ю.М [2]	«операції з імпорту» – це операції, спрямовані на закупівлю та ввезення з-за кордону товарів	окреслено засоби здійснення операцій з імпорту	перетин імпортованих товарів через митний кордон
Князь С.В., Георгіаді Н.Х. [24]	операції з ввезення товарно-матеріальних цінностей суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності (або без вивезення цих товарів з території країн-постачальників)	Вказано, що операції можуть відбуватись без ввезення товарів на територію митного кордону України	Імпортні операції обмежені лише сферою товарного обігу
Мельник Т.М. [21]	«Операції з імпорту» – операції направлені на ввезення товарів та послуг на митну територію України.	Враховано імпорт послуг	У випадку імпорту послуг відбувається розміщення центру їх надання на території країни-реципієнта

\*джерело [2, 9, 21, 24]

Наведені вище наукові підходи до визначення поняття імпорту показує, що кожний автор по своєму висвітлює імпортні операції, але усі вони мають спільні ознаки, що пов'язані з перетином товарів митного кордону України. Це дає нам підстави визначати операцію з імпорту як вид закупівельних операцій, який передбачає організацію товароруку між окремими країнами та регіонами [2, 9, 21, 24].

В ході дослідження встановлено, що поняття «діяльність з імпорту» дослівно не розглядається в різних тлумачних та енциклопедичних словниках. Раніше для позначення господарської діяльності за кордоном використовувалось поняття «зовнішня торгівля», що характеризує лише окремі елементи діяльності з імпорту [7].

Аналізуючи поняття «зовнішня торгівля», можна зробити висновок, що більшість авторів економічної довідкової літератури під зовнішньою торгівлею розуміють торгівлю між країнами, що включає вивезення і ввезення товарів та послуг. Тобто зовнішня торгівля не враховує всі види діяльності з імпорту, зокрема, іноземне інвестування, міжнародні кредити, купівля-продаж іноземної валюти тощо.

Наведені визначення підтверджують той факт, що діяльність з імпорту охоплює відносини не в межах політично замкнених територій, а між різними країнами. Але для всіх визначень характерні недоліки. Вони мають вузький, однобокий характер та ототожнюють поняття діяльності з імпорту з однією з її складових.

Для того, щоб ввезти товари на митну територію України, підприємство повинне зареєструватися в митних органах і відкрити в банку валютний рахунок.

На території України функціонує велика кількість підприємств, що займаються здійсненням операцій з імпорту. Для кращого розуміння дамо визначення терміну «імпортні операції» - міжнародні розрахунки, за рахунок котрих регулюються валютні платежі та зобов'язаннями, що підприємство зобов'язане виконати відносно імпорту товарів чи послуг. В більшості випадків, підприємства, організації купують сировину, а також допоміжні матеріали. Після чого, з фірмою-контрагентом укладається контракт, де вказується ціна, кількість та термін поставки сировини, матеріалів для підприємства [2].

Також у даному питанні розглянемо особливості впливу імпорту на структуру проміжного споживання.

Як зазначає дослідник Мельник Т.І., структура використання імпорту свідчить, що переважна його частина розподіляється на проміжне і кінцеве споживання у різних співвідношеннях, залежно від виду діяльності. Зміна обсягів валового нагромадження стосується зміни запасів оборотних коштів. У таких видах діяльності, як легка промисловість, оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, хімічній і нафтохімічній промисловості спостерігається перевищення обсягів вибуття основного капіталу над накопиченням [42]. Сказане також підтверджується статистичними даними (табл. 1.3).

Якщо на перших етапах ринкової трансформації економіки зростання імпорту можна було пояснити дефіцитом якісної продукції вітчизняного виробництва, то масштаби, яких набув імпорт упродовж останніх років, кардинально змінюють погляди на ситуацію у промисловості, оцінку її місії в економічному розвитку країни та стають підставою для розгляду імпортової експансії як украй небезпечної тенденції національного розвитку.

Таблиця 1.3

**Зведений баланс національних рахунків в економіці України у 2016 році (млн.грн) [51]**

<b>Ресурси</b>	<b>Млн.грн</b>	<b>Використання</b>	<b>Млн.грн</b>
Випуск (в основних цінах)	1582737	Проміжне споживання	961531
Імпорт товарів і послуг	385000	Кінцеві споживчі витрати	600568
Податки на продукти	104189	у тому числі	
Субсидії на продукти	-2344	індивідуальні споживчі витрати	535241
<b>У сь о г о</b>	<b>2069582</b>	<b>У сь о г о</b>	<b>2069582</b>

\*джерело [51]

Зростання частки імпорту у проміжному споживанні вказує на підвищення залежності реального сектору економіки від імпортової сировини і комплектуючих, зокрема особливо чітко це прослідковується у хімічній і нафтохімічній галузях, металургійному виробництві та машинобудуванні. Водночас, зростання частки імпорту у торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами вказує на неможливість промисловості забезпечити

задоволення споживчого попиту, передусім за якістю та рівнем технологічності виробництва [51].

Впродовж останніх років науковці з різних країн здійснювали спроби оцінити масштаби і перспективи розвитку торгівлі товарами для проміжного споживання. Зокрема, іспанський економіст Дж. Кампа та віце-президент департаменту фінансового посередництва Федерального резервного банку Нью-Йорка Л. Голдберг, опрацювавши статистичні дані щодо зовнішніх зв'язків США, Канади, Великої Британії та Японії, визначили частку імпортованих ресурсів у загальній кількості ресурсів, що були використані у процесі виробництва в ключових галузях промисловості. Результати засвідчили зростання залежності від імпортованих ресурсів практично в усіх галузях промисловості Канади, Великої Британії та США. Натомість практично усі галузі промисловості Японії не покладаються виключно на імпорт товарів для проміжного споживання для виробництва продукції, а частка таких товарів у загальному імпорті Японії впродовж останніх 25 років навіть зменшилась [18].

Відносна величина імпорту є умовно стабільною і визначається природними особливостями країни та її технологічним укладом. Якщо проаналізувати частки імпорту у загальному обсязі ресурсів (валовий випуск та імпорт), якими оперує економіка, у таких країнах, як Великобританія, Італія, Канада, Німеччина, США, Франція та Україна, то спостерігаємо лише незначну зміну динаміки як у бік падіння, так і у бік зростання [51].

Крім того, результати дослідження дали змогу виявити закономірність, що частка імпорту у чистих ресурсах є меншою для великих самодостатніх економік (США, Німеччина, Канада). Вчений Стенфордського університету США Д. Гумельс та його колеги використали показник «імпортна компонента в експорті» для обґрунтування тенденцій зростання імпорту товарів для проміжного споживання у виробництві експортної продукції. Аналізуючи дані по окремих країнах ОЕСР, вони констатували наявність сталого статистичного зв'язку між зростанням частки вертикальної спеціалізації у зовнішній торгівлі

та зростанням частки зовнішньої торгівлі у ВВП. На їхню думку, сучасні підприємства оперують виробничими підрозділами, філіалами щонайменше у декількох країнах, що дає їм змогу використовувати переваги просторової алокації, а їх об'єднання пов'язані з міжнародною торгівлею. У своїй праці автори стверджують, що активізація використання імпорتنих ресурсів – це своєрідна ланка між зростанням обсягів міжнародної торгівлі і міжнародним виробництвом. При цьому виявлена закономірність, за якою більші за розміром країни ілюструють менший рівень вертикальної спеціалізації, ніж менші країни [75].

Зростання обсягів торгівлі товарами для проміжного споживання зумовлено поглибленням міжнародного поділу праці, інтернаціоналізацією та фрагментацією виробництва, формуванням глобальних виробничих ланцюгів як нового етапу розвитку світової економіки, наслідком яких є зростаюча економічна відкритість національних економік, зокрема торговельно-політична та виробнича.

Наявність широкого різноманіття національних джерел надходжень товарів для проміжного споживання у високорозвинених країнах відображає їх меншу імпортозалежність від постачань сировини, частин та компонентів для виробництва експортно-орієнтованої продукції. Водночас країни зі значними природними ресурсами (Австралія, Норвегія, Південна Африка та Росія) також мають більш низьку частку імпортової компоненти в експорті. Розрахунки також засвідчили, що галузі, частка вертикальної спеціалізації яких була найвищою (хімічна промисловість, машинобудування), здійснили найбільший внесок у зростання показника зовнішньої торгівлі до ВВП. Зростання торгівлі в межах вертикальної спеціалізації, за їх підрахунками, зумовило близько 25% загального зростання зовнішньої торгівлі в 10 країнах ОЕСР [75].

Відомо, що участь у створенні доданої вартості різних галузей реального сектору економіки неоднакова. Її абсолютна величина і частка у ціні продаж зростає у міру переходу від добувних до обробних галузей, що виготовляють кінцеві товари і послуги, і зумовлено використанням більш кваліфікованої і



високо-оплачуваної праці впродовж такого переходу, завдяки чому створюється приріст корисності, вартості та ціни товару. За сучасних умов кінцевими галузями реального сектору економіки, які створюють найбільш високу масу і частку доданої вартості, є наукоємні виробництва. В умовах глобалізації країни-імпортери продукції з високою доданою вартістю економічно програють, створюючи робочі місця для працівників з інших країн і, таким чином, втрачаючи додану вартість [18].

Додана вартість, що створюється у галузях матеріального виробництва, є єдиним матеріальним джерелом економічного і соціального прогресу. Вона створюється у результаті виробництва нової корисності, нової споживчої вартості і нової вартості, що містить неоплачену частину праці робітників сфери матеріального виробництва.

Сучасний етап розвитку світової економіки, як виявилось під час фінансово-економічної кризи, характеризується очевидним перевиробництвом фіктивного капіталу, відірваного від виробничого базису, а також домінуванням фінансового капіталу над промисловим. Водночас саме у реальному секторі економіки формуються передумови нової інноваційної структури виробничого капіталу, а також саме суб'єкти реального сектору можуть бути кінцевими адресатами соціально-економічної політики держав. Від того, наскільки раціонально організований реальний сектор економіки, наскільки ефективно функціонують його суб'єкти і наскільки адекватно вони реагують на регулюючі сигнали держави, значною мірою залежить можливість загального соціально-економічного розвитку.

А кінцеве споживання є основним елементом сукупного попиту і важливою компонентою макроекономічних відтворювальних процесів, а також значною мірою обумовлює макроструктурну збалансованість і потенціал зростання національної економіки в коротко- і довгостроковій перспективі. Водночас ступінь впливу кінцевого споживання на темпи економічного зростання визначається його імпортною компонентою.

Нині у сфері економічної теорії підвищена увага приділяється проблематиці формування кінцевого споживання, яке розглядається не як пасивний елемент ринкових відносин, а як компонента, що активно формується у результаті цілеспрямованої діяльності держави та інших господарюючих суб'єктів [45].

Проблематика споживання вперше була розглянута у наукових працях представників класичної школи політичної економії, зокрема її засновником А. Смітом було розподілено весь дохід, який отримує особа, на дві частини: одна частина спрямована на безпосереднє споживання і не приносить доходу чи прибутку, а інша частина спрямована на отримання доходу і є капіталом. Слід відзначити, що А. Сміт ще не оперував поняттям «кінцеве споживання», хоча запропонована ним конкретизація «безпосереднього споживання» цілком може бути, на наш погляд, ототожнена з ним, оскільки складається, по-перше, з частини запасу, який першочергово був відкладений для цих цілей; по-друге, із його доходу незалежно від джерела отримання і ступеня надходження; по-третє, з тих предметів, які були куплені на ту чи іншу частину запасів у попередні роки і які не були повністю спожиті.

Розглядаючи визначення А. Сміта з погляду принципів і основних положень системи національного рахівництва, слід відзначити, що він помилявся лише у частині віднесення до споживання товарів, накопичених домашніми господарствами протягом минулих періодів. Натомість, відповідно до СНР, затверджених МВФ у 2008 р., витрати на кінцеве споживання формуються з урахуванням товарів і послуг, що придбані протягом звітного періоду (фактично року) [75].

У теорії регулювання Дж.М. Кейнса попит розподіляється на кінцевий і проміжний. Кінцевий попит складається з витрат на споживання, інвестицій в основний і оборотний капітал та експорт; натомість до проміжного попиту належить попит на сировину, матеріали, паливо, енергію та інші товари (послуги) виробничого призначення, що відноситься до оборотного капіталу. Розуміння кінцевого попиту пояснює ставлення Дж.М. Кейнса до поняття

суспільного продукту, який, як і А. Сміт, ототожнює цей продукт з національним доходом. Проміжне споживання, за Дж.М. Кейнсом, в суспільний продукт не входить, воно є компонентою вартості товарного продукту окремих підприємств.

У результаті вступу розвиненими країнами у фазу, що в економічній термінології відома як «суспільство масового споживання», в середині ХХ ст. спостерігалась активізація досліджень проблематики споживання. Як наслідок, в економічній науці були домінуючими альтернативні теорії споживчого попиту, що охоплюють різні функції споживання, зокрема теорія відносного доходу (Дж. Дюзен-беррі), теорія життєвого циклу (А. Андо, Ф. Модільяні, Р. Брумберг) і теорія перманентного доходу (М. Фрідман) [64].

Аналіз підходів до трактування категорії «кінцеве споживання» вищенаведеними економістами дав змогу дійти висновку про вплив часового періоду дослідження на розуміння сутності споживання, його складових та основних характеристик. Цілком очевидно, що зміни у світі відбувались і до кінця ХХ ст., але найчастіше вони протікали повільно і невпевнено. В минулому столітті відбувся переворот усієї світобудови, що змінив підхід до вивчення економічних явищ і, як наслідок, радикально змінив погляди на сутність споживання, зокрема, за рахунок зміщення акцентів у бік споживання нематеріальних благ. Неоднозначність поглядів щодо трактування сутності «кінцеве споживання», що зумовлено змінами, які відбуваються у світовій економіці, вимагає від теорії та практики інтегрованого підходу. На наш погляд, кінцеве споживання є важливою стадією виробничого процесу, на якій відбувається задоволення потреб населення, що здійснюється шляхом придбання благ і послуг, які не лише купуються за гроші, але й виготовляються у домашньому господарстві, а також забезпечують гідний рівень життя і перманентний прогрес знань на конкретному відрізку історії розвитку суспільства.

Отже, в даному питанні проведено дослідження економічної сутності поняття «діяльність з імпорту» на основі аналізу нормативно-правової та

довідкової літератури. Операції з імпорту передбачають ввезення товарів та послуг суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Імпортні операції можуть відбуватись без ввезення товарів на територію митного кордону України. Вони обмежені лише сферою товарного обігу. Можна визначати операцію з імпорту як вид закупівельних операцій, який передбачає організацію товароруку між окремими країнами та регіонами. На підставі проведеного аналізу узагальнено та систематизовано різні підходи до розуміння змісту та ролі проміжного споживання в імпорті підприємств промислового сектору. Таким чином, кінцеве споживання як економічна категорія є, з одного боку, системою економічних відносин між суб'єктами економіки щодо обміну, розподілу і використання споживчих товарів і послуг, а з іншого боку, процесом безпосереднього кінцевого споживання населенням споживчих вартостей з метою задоволення комплексу його економічних (індивідуальних і колективних) потреб. Для ефективного регулювання імпорту необхідно чітко розмежовувати цілі і призначення товару, що імпортується, з метою вибору оптимальних заходів та відповідних інструментів. Якщо раніше у теоретичних і емпіричних дослідженнях торгівля розглядалась з позиції продажу переважно продукції кінцевого споживання, то з поглибленням міжнародного поділу праці та в результаті розподілення виробничого процесу на окремі етапи торгівля товарами для проміжного споживання динамічно зростає та у подальшому стає основою формування експортного потенціалу країни. Водночас кількісні виміри імпорту за проміжним та кінцевим споживанням та частка імпорту в експорті є лише додатковими індикаторами під час вибору напрямів удосконалення доступу товарів на внутрішній ринок, які повинні бути враховані під час застосування тих чи інших методів оцінки ефективності регулювання імпорту товарів.

## 1.2. Механізм функціонування імпорту на виробничому підприємстві: сутність та основні інструменти

Для розкриття особливостей механізму функціонування імпорту на виробничому підприємстві пропонуємо спочатку уточнити зміст самого поняття механізм: система функціонування будь-чого, сукупність проміжних станів, процесів будь-яких явищ або елементів системи. Виходячи зі змісту операцій з імпорту, можемо визначити механізм функціонування імпорту на промисловому підприємстві як систему процесів та елементів управління операціями з імпорту. Складові даного механізму охарактеризовано на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Складові механізму функціонування імпорту промислового підприємства

\*джерело [29]

Як бачимо з рис. 1.1, механізм функціонування імпорту промислового підприємства базується на поєднанні внутрішніх ресурсів та адаптації до впливу зовнішніх чинників розвитку міжнародних торговельних операцій. Процес організації операцій з імпорту передбачає забезпечення потенціалу розвитку підприємства на зовнішньому ринку, масштабність його взаємодії з

суб'єктами міжнародної економічної діяльності. Це дозволяє визначити особливості механізму організації операцій з імпорту як інтегровану сукупність ресурсів підприємства-суб'єкта ЗЕД, які використовуються для здійснення його господарської діяльності та забезпечують його конкурентоспроможність на території країни розміщення [29].

Таким чином, діяльність підприємства з організації операцій з імпорту та всі його дії утворюють фундамент управління нею. Сильні та слабкі сторони у функціонуванні механізму імпорту промислового підприємства мають розглядатися в контексті наявних видів діяльності підприємства в цілому, а не окремими з них.



Рис. 1.2. Мета та завдання механізму функціонування операцій з імпорту на промисловому підприємстві

\*джерело [24]

Механізм функціонування операцій з імпорту на промисловому підприємстві передбачає не лише організацію впровадження заходів з розвитку

та стимулювання закупівель на зовнішньому ринку, але і формування певної мети та завдань, які наведено нижче (рис. 1.2) [24].

Формування механізму функціонування операцій з імпорту промислового підприємства передбачає вирішення цілого ряду завдань [24]:

1) Аналіз зовнішнього середовища функціонування підприємства – здійснення аналізу зовнішнього середовища, прогнозування майбутнього розвитку підприємства, виявлення можливостей і загроз, сильних і слабких сторін, оцінювання конкурентоспроможності і прогнозування її зміни. на основі цього аналізу можна визначити потреби у імпорті певних товарів та послуг для організації проміжного споживання у виробничих ланцюгах.

2) Моделювання заходів та напрямків розвитку на зовнішньому ринку – передбачає моделювання варіативності сценарії закупівель товарів (послуг) у іноземних постачальників (оптимістичний, песимістичний та найбільш вірогідний) і досліджується вплив кожного на сформульовані альтернативні варіанти розвитку ЗЕД. Визначається конкурентоспроможність підприємства у разі реалізації тієї чи іншої стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства за певним сценарієм.

3) Розробка планів імпорту та інструментів їх реалізації – розробляються оперативні плани та проекти, відповідно до яких має відбуватися здійснення закупівель на зовнішньому ринку.

4) Контроль за формуванням операцій з імпорту – здійснюється розробка механізмів та інструментів контролю, відповідно до яких здійснюється звірка та коригування параметрів закупівельної логістики на міжнародному ринку.

Розглянуті складові механізму функціонування імпорту промислового підприємства, його мета та завдання дозволяють забезпечити постійний та безперебійний процес організації закупівель товарів, які є важливими для організації ефективного виробництва. Однак, в умовах економічної кризи досить актуальним є удосконалення механізму організації операцій з імпорту, що потребує оптимізації системи управління ЗЕД промислового підприємства .

Управління імпорними операціями підприємства здійснюється з огляду на результати аналізу ринкової ситуації та тенденції її зміни, а також з урахуванням ймовірної реакції ринку на рішення, що приймаються керівництвом компанії. Основні завдання аналізу управління імпорними операціями підприємства є [13]:

- вивчення характеристик іноземного ринку;
- аналіз потенційних можливостей ринку;
- аналіз розподілу часток ринку між фірмами;
- аналіз особливостей збутової діяльності;
- вивчення товарів конкурентів;
- короткострокове та довгострокове прогнозування;
- вивчення реакції конкурентів на зміну ринкових умов;
- визначення політики цін на іноземному ринку.

У результаті аналізу управління імпорними операціями підприємства формуються рекомендації щодо удосконалення імпорної діяльності на базі дослідження основних напрямків розвитку з огляду на існуючий ресурсний потенціал підприємства. Аналізуючи існуючу стратегію імпорту на підприємстві, проводиться оцінювання її ефективності та доцільності з огляду на здатність забезпечувати підприємство стійкими конкурентними перевагами та приносити додатковий прибуток. Значна кількість стратегічних рішень, які приймаються менеджерами різних ланок, лежать в основі міжнародної діяльності суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Проєс реалізації діяльності з імпорту передбачає наступні ознаки [28]:

- ефективне донесення до працівників інформації щодо стратегічного напрямку діяльності компанії для забезпечення розуміння і підтримки у процесі реалізації стратегії;
- своєчасне, систематичне, повне та раціональне забезпечення реалізації стратегії необхідними ресурсами відповідної якості та кількості;
- формування стратегічного плану дій, який складається з певних цілей та цільових настанов, можливість фіксації досягнення кожної визначеної цілі.



Розглянувши теоретичні засади особливостей організацій імпорту виробничих підприємства, варто звернути увагу на їх особливості та проблеми в Україні. Серед проблем організації імпортової діяльності, які характерні виробничим підприємствам, варто виділити наступні:

1. Відсутність сировини для виробництва на території України спортивного харчування.

2. Недостатня оперативність даних про фінансово-господарчу діяльність підрозділів. Відсутність оперативної та правдивої інформації щодо взаєморозрахунків із зовнішніми постачальниками й споживачами, як наслідок проблеми в управлінні дебіторською та кредиторською заборгованостями.

3. Неповне використання новітніх інформаційних технологій в діяльності підприємств, що виступає негативним фактором у процесі імпорту продукції.

4. Формалізовані проблеми на митному кордоні країни, що стає вагомою причиною збільшення терміну проходження вантажу через митний контроль. Відсутність прозорості під час процесу обміну інформацією та централізованого контролю митного оформлення.

5. Значний обсяг «ручної» праці при передачі даних, необхідність взаємодії всіх учасників міжнародної торгівлі, що в більшості випадків призводить до помилок та затримок у логістичних ланцюгах.

6. Висока платня за оренду складських приміщень.

Проте, існує ряд проблем, які є не ідентифікованими і потребують більш поглиблених наукових досліджень та додаткових розробок щодо їх удосконалення. В сучасних умовах при здійсненні міжнародної торгівлі є доречним використання всіх можливих способів удосконалення діяльності з імпорту. Рівень рентабельності та ефективності діяльності підприємства, організації у сфері імпортової політики значним чином залежить від рентабельності та ефективності функціонування як підрозділів, так і підприємства в цілому.

Імовірним варіантом удосконалення та поліпшення організації і підвищення ефективності імпортової операцій організації є поліпшення роботи

щодо розширення кола більш вигідних постачальників та обов'язкове хеджування. При укладанні зовнішньоторговельного контракту купівлі-продажу, в першу чергу, слід звертати увагу на вигідність умов постачання. Процес постачання продукції повинен здійснюватися у мінімальний термін та з відсутністю простоїв і збоїв у логістичному ланцюгу. Перевага надається найменшому терміну сплати, що нараховується після реалізації продукції, адже тільки в такому випадку дебіторська заборгованість та період обіговості грошових фондів будуть меншими. Тому, основним завданням менеджера із зовнішньоторговельної діяльності є укладання контрактів купівлі-продажу з умовами сплати, які є вигідними для українських підприємств.

При своєчасному надходженні коштів на рахунок підприємств, відділ зовнішніх закупок матиме змогу вчасно здійснювати розрахунки з постачальниками, що зведе до мінімуму ризик втрати вигідних постачальників.

До основних особливостей здійснення імпорتنих операцій підприємств в сучасних умовах, слід віднести наступні:

1. Хеджування. Термін «хеджування» (від англ. hedge — захищатися від можливих втрат, ухилятися, обмежувати) включає в себе діяльність, що є спрямованою на створення захисного бар'єру від імовірних фінансових втрат у майбутньому, які можуть виникнути у разі зміни ринкової ціни товарів. Хеджування - це загальне поняття, яке використовується для відображення дій з мінімізації валютних ризиків, що пов'язане із можливістю зміни ринкової ціни продукції протягом певного періоду часу. Підприємство може суттєво зменшити рівень валютного ризику зовнішньоторговельних угод, використовуючи два методи:

- правильний вибір валюти;
- регулювання валютної позиції за допомогою контракту.

Суть перший методу полягає в тому що ціна в контракті встановлюється в такій валюті, зміна курсу якої вигідна для самого підприємства [13].

Валютні захисні застереження є умовою, що зазначається в зовнішньоторговельному контракті купівлі-продажу та передбачає попередній

перегляд суми платежу, яка є пропорційною до зміни курсу валюти застереження, щоб застрахувати валютний чи кредитний ризики імпортера чи кредитора.

Розбіжність валюти ціни і валюти платежу є найбільш поширеною формою валютного застереження. У такому випадку, імпортер чи кредитор надають перевагу тому, щоб в якості валюти та ціни обиралася більш стабільна валюта, або така валюта, підвищення курсу якої було б прогнозованим.

2. Розширення кола вигідних постачальників. При реалізації імпортової політики, в першу чергу, суб'єкти міжнародної торгівлі повинні володіти інформацією про всіх потенційних постачальників, а також про умови співпраці з ними. У перелік інформації про постачальників необхідно включати:

- якість послуг;
- своєчасність поставок;
- позитивні відзиви від інших клієнтів;
- надійність постачальників.

Довгостроковий термін співпраці з постачальником має перевагу, адже, в такому випадку, суб'єкт міжнародної торгівлі буде впевнений в його надійності, безпечності та порядності.

3. Транспортно-експедиторське забезпечення здійснення імпортової операції. Транспортно-експедиторська послуга – це робота, суть якої полягає в організації та забезпеченні безперервного перевезення імпортової, експортної, транзитної або іншого вантажу відповідно до договору транспортного експедирування. Транспорт являється з'єднуючою ланкою між покупцем і продавцем, мета якого полягає у вчасному безперебійному постачанні вантажу в належному стані до кінцевого пункту призначення. Процес перевезення товару може відігравати значну роль у формуванні кінцевої ціни на цей товар. Тому, в першу чергу, необхідно організувати перевезення товару таким чином, щоб маршрут руху був безпечний та з відповідним сервісним і технічним обслуговуванням при мінімізації затрат [61].

Не останню роль в процесі транспортування відіграє вибір транспортного засобу. При здійсненні відправлення вантажу необхідно врахувати ряд чинників, а саме:

- Вид вантажу. Є такі випадки, коли коло вибору транспортного засобу зменшується до одного. Причиною цього є те що, наприклад, продукція, яка швидко псується, може перевозитися виключно авіатранспортом. А легкозаймисті та вибухонебезпечні вантажі перевозити авіатранспортом заборонено;
- Відстань та маршрут перевезення. При внутрішніх перевезеннях, переважно, використовують залізничний та автомобільний транспорт;
- Вартість перевезення;
- Безпека перевезення вантажу. Дорогий та крихкий вантаж краще транспортувати авіаційним транспортом;
- Термін транспортування. Те, що авіаційний транспорт займає перше місце у категорії найшвидшого перевезення вантажу і так очевидно. Друге місце належить автомобільному транспорту, третє - морському і четверте – залізничному.

Взагалі, вибір транспортного засобу повинен ґрунтуватися на даних про вантаж, що перевозиться [22].

4. Придбання власного складського приміщення. Найголовнішим нововведенням в роботі підприємств стає придбання власних складських приміщень. Річ у тому, що матеріали, сировина, готова продукція компаніям поставляється з різних країн. Таким чином, необхідно відкривати складські приміщення там, де проходять більшість міжнародних маршрутів вантажоперевезень.

5. Використання послуг митного брокера. Реалізуючи імпорту політику, підприємство, зрозуміло, не може обійтися без допомоги експерта в цьому напрямку і користуються послугами брокера з імпорту, щоб уникнути зайвих проблем при документарному оформленні продукції, яка імпортується.

Суттєвий вплив на імпорتنу політику підприємств України здійснюють такі чинники: зміни правової бази, митних правил, ліцензування, квотування, кон'юнктури ринку та пов'язаних з цими змінами коливаннями валютного курсу, транспортних тарифів тощо.

Багато проблем виникає при розмитненні імпоротної продукції. Для їх уникнення, підприємствам необхідно підключати до цього процесу експерта – брокера. Отже, імпортна політика більшості національних підприємств є досить стабільною та забезпечує як виробничу, так і збутову діяльність підприємств в достатньому обсязі, що дозволяє їм вчасно покривати свої зобов'язання за рахунок отриманого прибутку.

Ефективне управління операціями з імпорту впливає на координацію та організацію діяльності підприємств України, збільшує приток інформації, сприяє взаємоузгодженій роботі всіх підрозділів підприємства, допомагає чітко визначитися з пріоритетами для фірми.

Отже, процес організації операцій з імпорту передбачає забезпечення потенціалу розвитку підприємства на зовнішньому ринку, масштабність його взаємодії з суб'єктами міжнародної економічної діяльності. Це дозволяє визначити особливості механізму організації операцій з імпорту як інтегровану сукупність ресурсів підприємства-суб'єкта ЗЕД, які використовуються для здійснення його господарської діяльності та забезпечують його конкурентоспроможність на території країни розміщення. Ефективна організація операцій з імпорту промислового підприємства передбачає наступні заходи: ефективне донесення до працівників інформації щодо стратегічного напрямку діяльності компанії для забезпечення розуміння і підтримки у процесі реалізації стратегії; своєчасне, систематичне, повне та раціональне забезпечення реалізації стратегії необхідними ресурсами відповідної якості та кількості; формування стратегічного плану дій, який складається з певних цілей та цільових настанов, можливість фіксації досягнення кожної визначеної цілі.

### **1.3. Критерії та показники ефективності імпорту в проміжному споживанні**

В сучасний період посилення євроінтеграційних процесів в Україні створені широкі можливості для ведення зовнішньоекономічної діяльності, найпоширенішою формою якої є експортно-імпорتنі операції. Це зумовлює визначення чіткого алгоритму розрахунку фінансово-економічної ефективності експортно-імпорتنих операцій, що в свою чергу, відіграє важливу роль у прийнятті управлінських рішень в діяльності підприємств. [28].

Таким чином, особливе місце має оцінка ефективності здійснення імпорتنих операцій в сучасних умовах, коли господарська самостійність і незалежність повинні привести до підвищення відповідальності й обґрунтованості прийнятих управлінських рішень.

Економічне обґрунтування прийнятих рішень по управлінню контрактами підприємств здійснюється шляхом розрахунку різних показників економічної ефективності. Всю систему показників економічної ефективності комерційної діяльності можна поділити на дві групи [28]:

- Показники ефекту, визначені як абсолютні величини, виражаються у відповідних грошових одиницях як різниця між результатами і витратами
- Показники ефективності, що визначаються на основі відношення результатів до витрат, як правило, відносні і виражаються у відносних одиницях: %, долях одиниці.

Під витратами розуміють грошову, вартісну оцінку виробничих ресурсів, що залучаються: вартість сировини, матеріалів, енергії, трудових ресурсів, послуг сторонніх організацій, обов'язкові відрахування у різні державні фонди й інші витрати, без яких угода, операція не була б здійснена.

Під результатами розуміють грошову, вартісну оцінку отриманої вигоди для підприємства-суб'єкта ЗЕД: кошти за поставлену продукцію, виконані роботи і послуги, вартість отриманого товару, робіт, послуг.

Для оцінки ефективності певного виду діяльності використовується система показників ефективності. Всі ці показники характеризують співвідношення між результативними та витратними показниками діяльності підприємства-суб'єкта ЗЕД. Основний принцип їх побудови: в чисельнику береться результативний показник діяльності підприємств, в знаменнику - витратний показник. До основних показників діяльності підприємств відносять: товарообіг, валовий дохід, обсяг прибутку.

Витратні показники характеризують розмір витрат що, були здійснені підприємством при виконанні операцій (витрати трудових, матеріальних, фінансових ресурсів). Слід враховувати, що для оцінки ефективності цих чи інших видів діяльності доцільно використовувати лише ті показники ефективності, що враховують специфіку даного виду діяльності. Це дозволить отримати найбільш об'єктивну оцінку ефективності. Виходячи з цього при оцінці ефективності комерційної діяльності, враховуючи її специфіку, використовують такі показники ефективності, як рентабельність витрат, рентабельність обороту по закупівлі, рентабельність обороту по закупівлі.

Щоб визначити ефективні напрями діяльності підприємства у сфері здійснення операцій з імпорту, потрібен ретельний аналіз їх стану. Проведення аналізу імпортих операцій включає:

- визначення виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом та ціною експортних/імпортих товарів;
- визначення виконання зобов'язань за термінами їхніх поставок та якістю;
- установлення факторів і величин їхнього впливу на економічні показники;
- з'ясування причин недовиконання зобов'язань за тими чи іншими позиціями [46].

Процес проведення аналізу має 3 етапи: аналіз виконання зобов'язань за товарами та товарними групами; виконання зобов'язань за країнами імпорту; узагальнення результатів аналізу.

На першому етапі з'ясовується кількість та загальна сума укладених угод, кількість і загальна сума виконаних угод, кількість, види та сума прострочених контрактів, причини неповної реалізації угод і порушень термінів поставок товарів.

Для аналізу ефективності імпортичних операцій підприємства використовують систему аналітичних показників (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

**Показники для оцінки ефективності здійснення операцій з імпорту підприємства [13, 24, 42]**

Назва	Формула	Необхідні дані
частка сум контрактів, прострочених у звітному періоді	$I_{п.к} = \frac{K_{п}}{K_{в}} \times 100\%$	$K_n$ - сума контрактів, прострочених протягом року; $K_e$ - сума контрактів, що підлягають виконанню у звітному періоді.
коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю	$K^{варт} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{if} \times P_{if}}{\sum_{i=1}^n Q_{in} \times P_{in}}$	$P_{if}$ і $O_{if}$ - фактичні ціни та кількість товару і; $P_{in}$ і $O_{in}$ - планові ціни та кількість товару і; $n$ - кількість товарів.
коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за фізичним обсягом	$K^{ф.о} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{in} \times P_{in}}{\sum_{i=1}^n Q_{if} \times P_{in}}$	$O_{if}$ - фактична кількість експорту; $P_{in}$ і $O_{in}$ - планові ціни та кількість товару і; $n$ - кількість товарів.
коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за ціною	$K^ц = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{if} \times P_{if}}{\sum_{i=1}^n Q_{if} \times P_{in}}$	$P_{if}$ і $O_{if}$ - фактичні ціни та кількість товару і; $P_{in}$ - планова ціна товару і; $n$ - кількість товарів.
Валютна ефективність імпорту (показник валютної ефективності характеризує купівельну спроможність, силу валюти, її курс)		
валютна ефективність імпорту Якщо значення показника	$E_{вал} = \frac{Ц_{імп}}{В_{імп}^{вал}}$	$Ц_{імп}$ - вартість одиниці імпортного товару; $В_{імп}^{вал}$ - валютна ціна одиниці товару.

\*джерело [13, 24, 42]



Для загальної характеристики імпортової діяльності підприємства використовують такі показники (табл. 1.5).

Для оцінки ефективності імпортової операції необхідно порівняти дані показників (коефіцієнтів) з певною базою, оскільки самі по собі вони про це не свідчать. Базою порівняння, як правило, є валютний курс. Якщо коефіцієнт валютної ефективності перевищує значення курсу валют, то здійснення операції з імпорту підприємства вважається ефективним. При цьому базою порівняння для валютної ефективності імпорту слід використовувати звичайний обмінний курс (пряме котирування).

Таблиця 1.5

### Показники узагальненої оцінки ефективності імпорту підприємства

[21, 24, 42]

Назва показника	Формула	Необхідні дані
Економічний ефект імпорту (метод 1)	$E_{efi} = C_{pi} - B_i$ $B_i = B + M + A + ПДВ + M + Д$	$C_{pi}$ - ціна реалізації імпортованих товарів на внутрішньому ринку; $B_i$ - витрати на придбання імпортованої продукції; $B_m$ - митна вартість товару, перерахована у гривні за офіційним курсом (К) на дату подання митної декларації, яка включає валютні витрати (ВВ) до місця ввезення товару на митну територію України; $M$ - імпортне мито; $A$ - сума акцизу; $ПДВ$ - подв при розмитненні; $Д$ - додаткові витрати.
Економічна ефективність імпорту (метод 1)	$Kei = \frac{C_{pi}}{B_i}$	
Економічний ефект імпорту	<p>1. Імпорт товарів здійснюється для виробничого споживання імпортером з метою зниження витрат виробництва як альтернатива його закупівлі на внутрішньому ринку:  <math>ЦС = C_{pi} - E_v</math>  <math>E_v = B_c + B_e + B_r + B_z + ЗП</math></p> <p>2. Імпорт товарів здійснюється для його реалізації на внутрішньому ринку з метою отримання прибутку (імпорт товарів народного споживання):  <math>E_i = C_{pi} - B_i</math></p>	$C_{pi}$ - купівельна ціна імпортованого товару; $E_v$ - експлуатаційні витрати на використання товару, устаткування; $B_c$ - вартість сировини, матеріалів, що споживаються на одиницю виготовленої на даному устаткування продукції; $B_e$ - вартість палива та енергії на одиницю виготовленої на даному устаткування продукції; $B_r$ - вартість ремонту; $B_z$ - вартість запчастин для устаткування; $ЗП$ - заробітна плата робітників, які обслуговують устаткування.

Продовження табл. 1.5

Економічна ефективність імпорту (якщо показник наближається до 1, то імпорт товару є ефективним. Використання даного показника дає змогу підприємству не лише придбати устаткування виходячи з найнижчої ціни, а й майбутніх експлуатаційних витрат.)	<p>1. Імпорт товарів здійснюється для виробничого споживання імпортером:</p> $Ke1 = \frac{Цп}{Ев}$ <p>2. Імпорт товарів здійснюється для його реалізації на внутрішньому ринку:</p> $Ke2 = \frac{Црі}{Ві}$	<p>Цп - закупівельна ціна імпортного товару;  Ев - експлуатаційні витрати на використання товару, устаткування;  Ці - купівельна ціна імпортного товару на внутрішньому ринку;  Ві – витрати на імпорт</p>
---	--	--

\*джерело [21, 24, 42]

Показники, які характеризують ступінь ефективності імпорту для підприємства, доцільно розраховувати перед укладанням певної угоди, при планування діяльності, а також з метою оцінювання ефективності експортних та імпортних операцій за попередній період [13].

Наведені показники ефективності слід порівнювати з аналогічними показниками за минулий період, що дасть змогу встановити, як змінилась ефективність реалізації товарів у звітному періоді в порівнянні з минулим.

На показники ефективності імпорту можуть впливати умови кредитування. Операції з імпорту, як правило, здійснюються саме на умовах кредиту. Тому важливо знати, наскільки вигідно підприємству реалізовувати товар з відстрочкою платежу.

Для врахування умов кредитування в розрахунках ефективності ЗЕД використовують коефіцієнт кредитного впливу (К), який є відношенням сумарного значення валютних надходжень, зведеного до року поставки товару, до номінальної зовнішньоторговельної ціни цього товару.

Формули для розрахунку К є складними, і на практиці користуються спеціальними таблицями, в яких наведені числові значення даного коефіцієнта [42].

Ефективність проведення операцій з імпорту залежить від факторів, які вимагають обов'язкового їх врахування як при визначенні ефективності окремих контрактів, так і діяльності підприємства-суб'єкта ЗЕД в цілому. В першу чергу, на ефективність комерційної діяльності прямими чином впливають витрати виробництва та обігу на товари. Процес управління витратами обігу на підприємствах, пов'язаний з вивченням факторів як внутрішнього, так і зовнішнього характеру.

В системі факторів, які залежать від діяльності підприємства-суб'єкта ЗЕД, виділяють наступні:

- Обсяги закупівлі. Цей фактор справляє найбільший вплив на витрати обігу підприємства-суб'єкта ЗЕД, так як змінні їх види прямо пов'язані зі зміною цього показника;
- Структура виручки від закупівлі матеріалів. Різні види виручки від реалізації та різні товари мають різний рівень витратомісткості;
- Швидкість обертання матеріалів (ресурсів). Чим нижчий період обертання матеріальних ресурсів та засобів підприємства-суб'єкта ЗЕД в днях, тим відповідно нижчий рівень витрат по зберіганню продукції;
- Рівень продуктивності праці;
- Стан матеріально-технічної бази;
- Забезпеченість власними оборотними активами (менший обсяг позикових коштів, за які потрібно сплачувати відсотки).

В системі факторів, які не залежать від діяльності підприємства-суб'єкта ЗЕД, виділяють наступні:

- Системи державного регулювання;
- Темпи інфляції в країні. Чим вищий цей показник, тим швидше зростає сума витрат в національній валюті (гривні) по оплаті праці, обслуговуванню позикових коштів, по оплаті послуг транспортних, ремонтних та інших сторонніх підприємств, відрахуванням на соціальні заходи;
- Рівень розвитку окремих сегментів споживчого ринку. В умовах «ринку продавця» рівень витратомісткості закупівлі окремих груп матеріалів

значно нижчий, ніж в умовах «ринку покупця». Це пов'язано з різницею у швидкості обігу матеріальних ресурсів, у рівні витрат на рекламу;

- Зміна видів і ставок податкових платежів на товари, мито та митні збори. Оскільки суми сплачених податків відіграють важливу роль у формуванні економічного ефекту від угод, то доцільно розглянути їх більш докладно.

Показник економічної ефективності комерційної діяльності від закупівлі матеріалів на внутрішньому ринку розраховується за формулою [7]:

$$E = \text{ЧП} / (\text{Ві} + \text{Пі}) \quad (1.1)$$

де, ЧП – розмір чистого прибутку, який отримує підприємство при закупівлі продукції на внутрішньому ринку;

Ві – обсяг сукупних витрат, пов'язаних з закупівлею продукції;

Пі – обсяг сплати податкових платежів.

Економічний зміст показника ефективності комерційної діяльності показує, скільки гривень виторгу одержує підприємство на кожну гривню витрат, пов'язаних з закупівлею, необхідною умовою є співвідношення:  $E > 1$ .

Процес аналізу ефективності здійснення імпорتنих операцій може включати в себе різні аспекти визначення особливостей динаміки обсягу та структури товарно-матеріальних ресурсів підприємства-суб'єкта ЗЕД. В сучасній економічній літературі існують різноманітні підходи до визначення систем аналізу ефективності здійснення імпорتنих операцій (матеріальних ресурсів). Аналіз літературних джерел дає можливість окремими чотирма універсальними етапами проведення аналізу ефективності здійснення імпорتنих операцій, незалежно від особливостей та умов його проведення [42]:

- горизонтальний та вертикальний аналіз ефективності здійснення імпорتنих операцій;
- аналіз ділової активності (оборотності матеріальних ресурсів);
- коефіцієнтний R-аналіз ефективності використання ефективності здійснення імпорتنих операцій;

- факторний аналіз ефективності управління та використання матеріальних ресурсів.

Умовою ефективного управління є збільшення значення показник доходності .

Даний показник розраховується за формулою [81]:

$$KДтз = \frac{\text{Валовий прибуток (валова маржа)}}{\text{Середня вартість матеріальних ресурсів}} \quad (1.2)$$

Також наведемо формули розрахунку показників ефекту та ефективності імпорту в процесі здійснення імпорتنих операцій ЗЕД [24]:

$$E_i = I_f - I_a \quad (1.3)$$

$$E_{fi} = E_i / I_f \quad (1.4)$$

Де,  $E_i$  – ефект від імпорту,  $E_{fi}$  – ефективність імпорту,  $I_f$  – фактичний обсяг імпорту і-го товару,  $I_a$  – обсяг імпорту і-го товару за оптимізованих умов (з умовами кращої цінової пропозиції, кращого логістичного забезпечення, можливості надання товарного кредиту, тощо).

Як уже зазначалося вище, при розгляді ефективності імпорту важливе значення має призначення імпортованого товару. На початку розглянемо коефіцієнти ефективності імпорту товарів споживання.

Для того, щоб імпорт товару прямого споживання був вигідний, необхідно, щоб імпорتنий дохід перевищував імпортні витрати. Це відбиває базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів прямого споживання [7]:

$$E_{inc}^{\sigma} = \frac{B_i}{B_{im} + T_{\sigma} + O_{\sigma}} \quad (1.5)$$

де  $E_{имс}^{\delta}$  - базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів прямого споживання;

$B_i$  - внутрішній виторг від продажу імпортного товару;

$B_{им}$  - вартість імпортного товару;

$T_{\epsilon}$  - транспортні витрати;

$O_{\epsilon}$  - організаційні витрати.

Якщо  $E_{имс}^{\delta} > 1$ , імпорт товару ефективний.

При імпорті товарів проміжного споживання необхідно врахувати вартість їхнього обслуговування та використання у виробництві підприємства, що імпортує ці товари.

Базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів проміжного споживання буде виглядати так [7]:

$$E_{имс}^{\epsilon} = \frac{B_{мс}}{B_{им} + T_{\epsilon} + O_{\epsilon} + B_{\epsilonмс}} \quad (1.6)$$

де  $E_{имс}^{\epsilon}$  - базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів виробництва;

$B_{мс}$  - виторг від використання товару виробництва;

$B_{\epsilonмс}$  – витрати на використання товару виробництва;

інші елементи формули є еквівалентними елементами формули (1.5).

Якщо  $E_{имс}^{\epsilon} > 1$ , імпорт товару є ефективним.

Необхідно також розрахувати альтернативний коефіцієнт ефективності імпорту товарів проміжного споживання [7]:

$$E_{имс}^a = \frac{B_{\epsilonмс} - B_{им} - T_{\epsilon} - O_{\epsilon} - B_{\epsilonмп}}{B_{\epsilonмп} - B_{\epsilon} - Z_{\epsilonмп}} \quad (1.7)$$

де  $E_{имс}^a$  – альтернативний коефіцієнт ефективності імпорту товарів проміжного споживання,

Якщо  $E_{имс}^a > 1$ , імпорт товару є ефективним.

Методика аналізу ефективності імпорту товарів проміжного споживання є аналогічною до методики аналізу ефективності імпорту товарів прямого споживання.

При аналізі ефективності стратегії імпорту доцільно [28]:

- оцінити імпортні витрати при реалізації стратегії;
- розрахувати чистий дохід (виручку) від реалізації імпортової продукції;
- оцінити економічну ефективність за основними показниками зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- оцінити ефективність основних показників рентабельності підприємства;
- оцінити фінансові результати діяльності;
- оцінити ступінь ризику при здійсненні імпортової діяльності.

Також для підвищення ефективності ЗЕД підприємства та забезпечення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку варто формувати стратегію зовнішньоекономічної діяльності. При створенні стратегії необхідно проводити комплексний аналіз діяльності підприємства з використанням методів SWOT-аналізу, що дозволить виявити сильні та слабкі сторони діяльності підприємства та здійснити групування показників, щоб виявити потенціал розвитку підприємства [18].

Далі варто провести аналіз зовнішнього середовища, який включає в себе оцінку постачальників, конкурентів та споживачів, а також аналіз асортиментного ряду підприємства з метою виявлення стадії життєвого циклу кожного товару та можливості його заміни. Даний аналіз проводиться шляхом складання карти стратегічних груп для визначення положення підприємства серед конкурентів та напрямів його розвитку в наявному конкурентному середовищі.

Також доцільно проводити маркетингове дослідження ринку для виявлення потреб та смаків споживачів, оцінки діяльності постачальників (визначення якості сировини та рівня цін на неї в даній галузі). Для визначення привабливості ринку в зовнішньоекономічній діяльності підприємства варто

проводити матричний аналіз. При проведенні матричного аналізу ЗЕД підприємства найчастіше використовуються такі матриці [29]:

- 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 ресурсоємної 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. Розроблені шляхи оптимізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств будуть ефективні, якщо вихід підприємств на зовнішні ринки буде всебічно обґрунтований і розрахований на перспективу.

Таким чином, для визначення ефективності імпорتنих операцій в процесі проміжного споживання товарів, порівнянні досягнутих результатів із попередніми періодами доцільно здійснювати розрахунок та порівняння показників ефекту та ефективності. Для цього існують ряд показників імпорتنих операцій, які відображають ту чи іншу сторону ефективності їх здійснення. Процес оцінювання ефективності імпорту є комплексним, однак при цьому слід враховувати особливості кожного підприємства та специфіку організації операцій з імпорту. В ринкових умовах підприємство не повинно обмежуватись лише класичними способами оцінки та аналізу ефективності імпорту, оскільки вони не завжди дозволяють визначити реальний вплив ефективності управління такою діяльністю на фінансовий стан підприємства, загальну ефективність його діяльності, а також на його платоспроможність.



## Висновки до розділу 1

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можемо сформулювати такі висновки:

Операції з імпорту передбачають ввезення товарів та послуг суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Імпортні операції можуть відбуватись без ввезення товарів на територію митного кордону України. Вони обмежені лише сферою товарного обігу. Можна визначати операцію з імпорту як вид закупівельних операцій, який передбачає організацію товароруху між окремими країнами та регіонами. На підставі проведеного аналізу узагальнено та систематизовано різні підходи до розуміння змісту та ролі проміжного споживання в імпорті підприємств промислового сектору. Таким чином, кінцеве споживання як економічна категорія є, з одного боку, системою економічних відносин між суб'єктами економіки щодо обміну, розподілу і використання споживчих товарів і послуг, а з іншого боку, процесом безпосереднього кінцевого споживання населенням споживчих вартостей з метою задоволення комплексу його економічних (індивідуальних і колективних) потреб. Для ефективного регулювання імпорту необхідно чітко розмежовувати цілі і призначення товару, що імпортується, з метою вибору оптимальних заходів та відповідних інструментів. Якщо раніше у теоретичних і емпіричних дослідженнях торгівля розглядалась з позиції продажу переважно продукції кінцевого споживання, то з поглибленням міжнародного поділу праці та в результаті розподілення виробничого процесу на окремі етапи торгівля товарами для проміжного споживання динамічно зростає та у подальшому стає основою формування зовнішньоторговельного потенціалу країни.

Процес організації операцій з імпорту передбачає забезпечення потенціалу розвитку підприємства на зовнішньому ринку, масштабність його взаємодії з суб'єктами міжнародної економічної діяльності. Це дозволяє визначити особливості механізму організації операцій з імпорту як інтегровану сукупність ресурсів підприємства-суб'єкта ЗЕД, які використовуються для здійснення його господарської діяльності та забезпечують його

конкурентоспроможність на території країни розміщення. Ефективна організація операцій з імпорту промислового підприємства передбачає наступні заходи: ефективне донесення до працівників інформації щодо стратегічного напрямку діяльності компанії для забезпечення розуміння і підтримки у процесі реалізації стратегії; своєчасне, систематичне, повне та раціональне забезпечення реалізації стратегії необхідними ресурсами відповідної якості та кількості; формування стратегічного плану дій, який складається з певних цілей та цільових настанов.

В ході проведення оцінювання ефективності імпортих операцій в межах проміжного споживання товарів, порівнянні досягнутих результатів із попередніми періодами доцільно здійснювати розрахунок та порівняння показників ефекту та ефективності. Для цього існують ряд показників імпортих операцій, які відображають ту чи іншу сторону ефективності їх здійснення. Процес оцінювання ефективності імпорту є комплексним, однак при цьому слід враховувати особливості кожного підприємства та специфіку організації операцій з імпорту.

## РОЗДІЛ 2

### ХАРАКТЕРИСТИКА МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІМПОРТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ „ПОБУТРАДІОТЕХНІКА”

#### 2.1. Аналіз показників фінансової діяльності ТОВ «Побутрадіотехніка»

Підприємство ТОВ «Побутрадіотехніка» є виробничим підприємством, яке спеціалізується на виробництві та ремонті приладів радіозв'язку. Також підприємство надає послуги з проектування та розроблення системи радіомовлення. В останні роки підприємство також зосередило увагу на імпорті комплектуючих та складових частин радіочаститних електросистем з метою комплектації складних комунікаційних рішень та їх продажу на внутрішньому ринку України.

Підприємство має складний виробничий процес, який поділений на багато циклів, кожен з яких залежить від рішення (продукту), яке реалізується. Так, основними складованими імпортованих комплектуючих, які використовуються в процесі проміжного споживання для виробничих цілей підприємства є такі:

- акумулятори значної ємкості для комунікаційних та теле-, радіо-систем;
- комутатори;
- кабеля для комунікаційних та теле-, радіо-систем;
- периферійна апаратура для моніторингу та керування якістю радіосигналу;
- супутникові антени;
- дрібні запчастини для телекомунікаційних систем (мікроконтролери, мікросхеми);
- інструмент та обладнання для монтажу комунікаційних систем зв'язку.

Підприємство має штат фахівців з відповідною кваліфікацією для виконання монтажних та обслуговуючих робіт у сфері телекомунікацій. Організаційну структуру підприємства наведено на рис. 2.1.

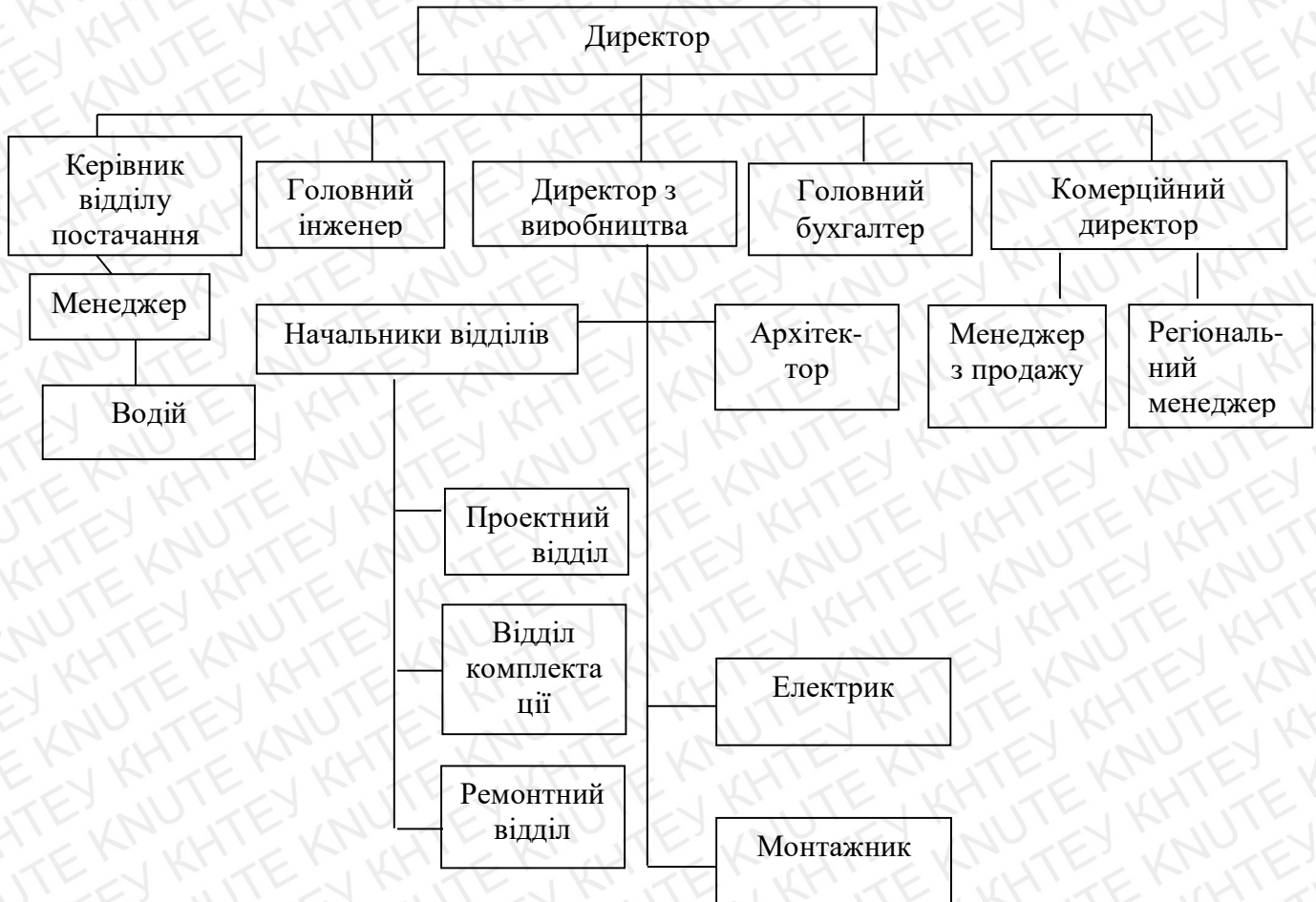


Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «Побутрадіотехніка»

\*джерело: побудовано за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»

Розглянувши особливості здійснення господарської діяльності на підприємстві визначимо основні показники його фінансового стану. Для цього проаналізуємо формування його доходів, витрат, майнового потенціалу та капіталу. В табл. 2.1 наведено показники формування фінансових результатів від господарської діяльності підприємства. Характеризуючи обсяги діяльності досліджуваного підприємства ТОВ «Побутрадіотехніка» у 2013-2017 рр., варто відмітити їх зростання, починаючи з 2013 року. Так, упродовж 2013-2017 років обсяг чистого доходу від реалізації продукції збільшився на 351249 тис.грн або

на 482,4%. У 2017 році порівняно з 2016-м роком чистий дохід зріс на 49216 тис.грн (+13,1%).

Таблиця 2.1

**Динаміка результатів фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «Побутрадіотехніка» за 2013-2017 рр., тис.грн**

Показники	Роки					Абсолютне відхилення		Темп приросту, %	
	2013	2014	2015	2016	2017	2013/ 2017	2016/ 2017	2013/ 2017	2016/ 2017
Чистий дохід від реалізації продукції	72814	90734	98851	374847	424063	351249	49216	482,4	13,1
Собівартість реалізованої продукції	53419	66582	67936	300606	340399	286980	39793	537,2	13,2
Валовий: прибуток	19395	24152	30915	74241	83664	64269	9423	331,4	12,7
Інші операційні доходи	81271	35985	25351	19306	10416	-70855	-8890	-87,2	-46,0
Адміністративні витрати	11705	7916	23212	20977	29455	17750	8478	151,6	40,4
Витрати на збут	3312	2714	1430	5764	10181	6869	4417	207,4	76,6
Інші операційні витрати	61328	66277	55222	22692	24153	-37175	1461	-60,6	6,4
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	24321	-16770	-23598	44114	30291	5970	-13823	24,5	-31,3
Інші фінансові доходи	42	13	-	-	-	-42	-	-100,0	-
Інші доходи	375	-	24	104	9773	9398	9669	2506,1	9297
Фінансові витрати	1863	-	-	-	-	-1863	-	-100,0	-
Втрати від участі в капіталі	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші витрати	0	-	330	307	342	342	35	-	11,4
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	22875	-16757	-23904	43911	39722	16847	-4189	73,6	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2552	-	459	8054	8769	6217	715	243,6	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	20323	-16757	-24363	35857	30953	10630	-4904	52,3	-13,7

\*джерело: розраховано за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»

Показники собівартості виготовленої продукції підприємством були у своїй динаміці співставні з показниками виручки. У 2013-2017 рр. обсяг собівартості виготовленої продукції збільшився на 286980 тис.грн або на 537,2%. У 2016-2017 рр. обсяг собівартості зріс на 39793 тис.грн або на 13,2%. Чистий фінансовий результат підприємства мав від'ємні значення у 2014-2015 рр., що було пов'язано з наслідками фінансової та політичної кризи в Україні. Однак, у 2016 році значення чистого фінансового результату вже склало 35857 тис.грн, а у 2017 році – 30953 тис.грн, що на 10630 тис.грн вище порівняно з 2013-м роком. Проаналізуємо обсяги активів та пасивів досліджуваного підприємства. В табл. 2.2 наведено динаміку обсягів активів підприємства за 2013-2017 рр.

Таблиця 2.2

**Динаміка обсягів активів підприємства ТОВ «Побутрадіотехніка»  
за 2013-2017 рр.**

Показники	Станом на дату					Абсолютне відхилення, тис.грн.		Темп приросту,%	
	31.12. 2013	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	2013- 2017	2016- 2017	2013- 2017	2016- 2017
Загальна сума активів	158015	124707	122477	121697	201715	43700	80018	27,7	65,8
- в т.ч. необоротні активи	45191	31730	22462	21394	42098	-3093	20704	-6,8	96,8
- в т.ч. оборотні активи	112824	92977	100015	100303	159617	46793	59314	41,5	59,1

\*джерело: розраховано за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»

Як свідчать дані табл. 2.2, обсяг активів підприємства за 2013-2017 роки зріс на 43700 тис.грн або на 27,7%. У 2016-2017 рр. обсяг активів збільшився на 80018 тис.грн або на 65,8%. У 2013-2017 рр. обсяг необоротних активів зменшився на 3093 тис.грн, або на 6,8%. Обсяг оборотних активів зріс на 46793 тис.грн або на 41,5%.

Структуру активів підприємства наведено на рис. 2.2.

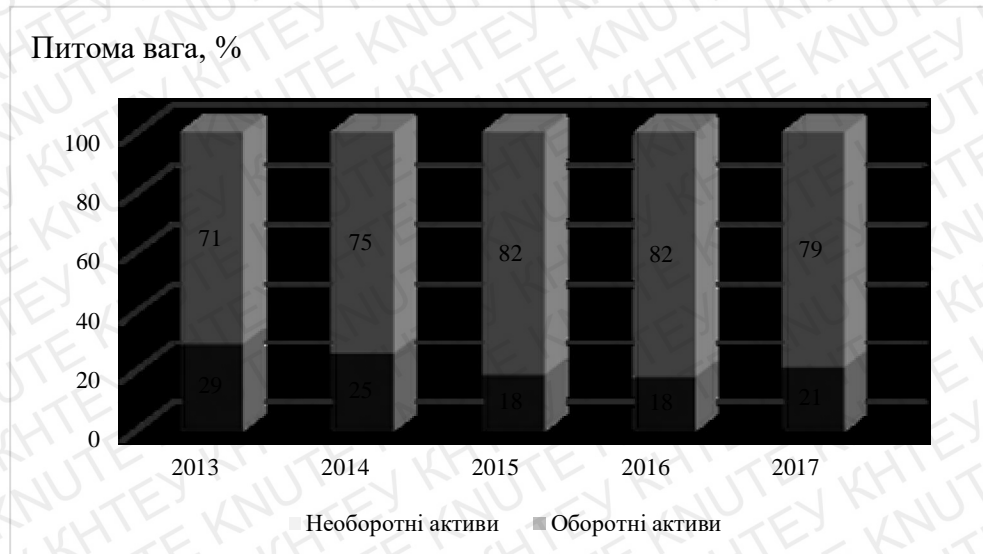


Рис. 2.2. Динаміка структури капіталу підприємства ТОВ «Побутрадіотехніка» за 2013-2017 рр.

\*джерело: розраховано за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»

Важливими показниками, що характеризують динаміку розвитку фінансово-господарської діяльності досліджуваного підприємства, є показники структури активів та капіталу. Ці показники виражають співвідношення майнового потенціалу та джерел його фінансування. Як свідчать дані рис. 2.2, в загальній структурі активів підприємства переважає частка оборотних активів, зокрема (як видно з балансу) – обсяги дебіторської заборгованості та грошових коштів на поточному рахунку. Динаміку обсягу капіталу підприємства наведено у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка обсягів капіталу підприємства ТОВ «Побутрадіотехніка» за 2013-2017 рр.

Показники	Станом на дату					Абсолютне відхилення, од.		Темп приросту, %	
	31.12. 2013	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	2013- 2017	2016- 2017	2013- 2017	2016- 2017
Загальна сума пасивів	158015	124707	122477	121697	201715	43700	80018	27,7	65,8
- в т.ч. Власний капітал	61526	44769	20406	55655	85910	24384	30255	39,6	54,4

Продовження табл. 2.3									
- в т.ч.									
Позиковий капітал	96489	79938	102071	66042	115805	19316	49763	20,0	75,4

\*джерело: розраховано за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»

Аналізуючи динаміку обсягу капіталу підприємства, варто відмітити що в його складі намітилась тенденція до зростання обсягів позикового капіталу – у 2017 році порівняно з 2013-м роком позиковий капітал зріс на 19316 тис.грн або на 20,0%, а у 2016-2017 рр. – на 49763 тис.грн або на 75,4%. Зростання позикового фінансування було зумовлено зростанням періоду надання відстрочки платежів перед основними постачальниками, з якими співпрацює підприємство.

Структуру капіталу підприємства наведено на рис. 2.3.

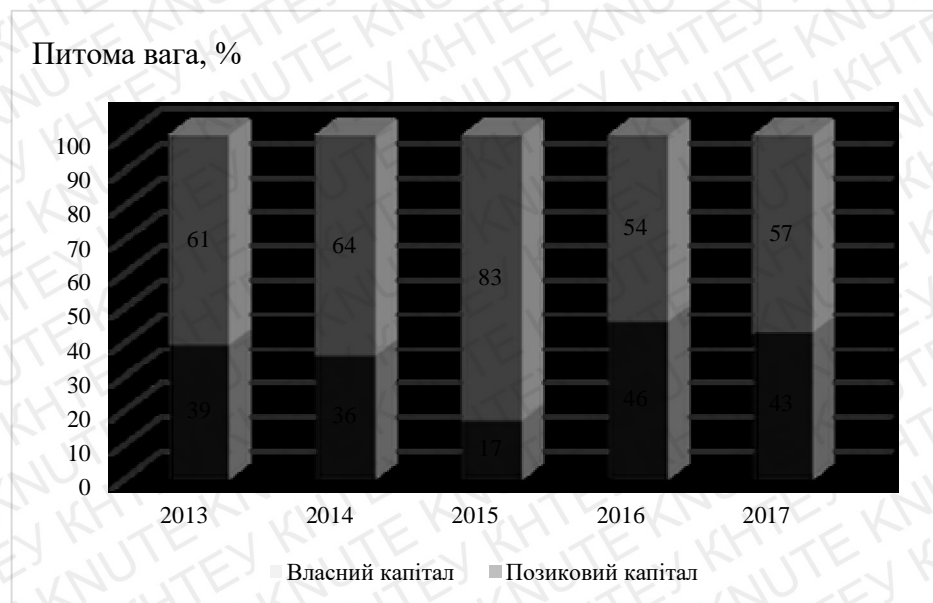


Рис. 2.3. Динаміка структури пасивів підприємства ТОВ «Побутрадіотехніка» 2013-2017 рр., %

\*джерело: розраховано за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»

В структурі пасивів домінує частка позикового капіталу підприємства, вона коливалася впродовж 2013-2017 рр. в діапазоні 54-83%. У 2017 році частка позикового капіталу, за рахунок його зростання, зросла до 57%. Наступним



кроком аналізу є дослідження показників фінансового стану та платоспроможності підприємства.

Динаміку показників ділової активності у разях обороту наведено у табл. 2.4. Як свідчать дані табл. 2.4, рівень оборотності активів досліджуваного підприємства перебуває на достатньо високому рівні.

Таблиця 2.4

**Показники ділової активності підприємства ТОВ Побутрадіотехніка»  
за 2013-2017 рр.**

у разях обороту

Показники	Роки					Абсолютне відхилення		Темп приросту, %	
	2013	2014	2015	2016	2017	2013-2017	2016-2017	2015-2016	2016-2017
Коефіцієнт оборотності активів, разів	0,5	0,6	0,8	3,1	2,6	2,1	-0,4	379,1	-14,6
Коефіцієнт оборотності запасів, разів	2,0	3,0	4,7	14,2	5,8	3,8	-8,4	193,6	-59,3
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, разів	1,4	1,5	2,3	10,0	11,7	10,3	1,7	720,0	16,9
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, разів	1,0	1,3	2,9	16,6	7,5	6,6	-9,1	675,4	-54,6

\*джерело: розраховано за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»

Активи обертаються в середньому 0,5-3,1 на рік. Зокрема запаси – 5,8 рази, дебіторська заборгованість – 11,7 рази, а кредиторська заборгованість – 7,5 рази. Зниження рівня оборотності кредиторської заборгованості та паралельне зниження оборотності дебіторської заборгованості свідчить про

погіршення позитивного фінансового балансу взаєморозрахунків з клієнтами та посередниками.

Проаналізуємо показники періоду обороту підприємства (табл. 2.5).

У 2017 році спостерігається зниження показників періоду обороту, що в значній мірі зумовлено зростанням у цьому періоді доходів від реалізації та собівартості реалізованої продукції. Період обороту дебіторської заборгованості зріс на 20,0 днів (+17,1%) порівняно з 2016-м роком за рахунок зростання рівня погашення. В зв'язку з наведеними вище факторами тривалість операційного циклу зросла у 2017-му році на 32 дня (+51,7%).

Таблиця 2.5

**Динаміка періоду обороту активів підприємства ТОВ «Побутрадіотехніка» за 2013-2017 рр.**

Показники	Роки					Абсолютне відхилення		Темп приросту, %	
	2013	2014	2015	2016	2017	2013-2017	2016-2017	2013-2017	2016-2017
Період обороту активів, дн	658	561	450	117	137	-520	20	-79,1	17,1
Період обороту запасів, дн	182	120	76	25	62	-120	37	-65,9	145,8
Період обороту дебіторської заборгованості, дн	252	234	157	36	31	-221	-5	-87,8	-14,4
Тривалість операційного циклу, дн	434	354	234	61	93	-342	32	-78,6	51,7
Період обороту кредиторської заборгованості, дн	371	277	123	22	48	-323	26	-87,1	120,3
Тривалість фінансового циклу, дн	63	77	111	39	45	-18	6	-28,9	14,0

\*джерело: розраховано за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»

Тривалість фінансового циклу характеризує період від вкладання коштів до їх повернення (період повного обороту грошових коштів інвестованих в оборотні активи з моменту погашення кредиторської заборгованості). У 2017-му році тривалість фінансового циклу зросла на 6 днів внаслідок зростання періоду обороту кредиторської заборгованості та зростання тривалості операційного циклу.

Характеризуючи показники ефективності використання фінансових ресурсів, варто відмітити, що для підприємства можна спостерігати тенденцію до зростання рівня платоспроможності та самофінансування (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

**Динаміка показників ліквідності та платоспроможності підприємства ТОВ  
«Побутрадіотехніка» за 2013-2017 рр.**

Показники	На дату					Абсолютне відхилення		Темп приросту, %	
	31.12. 2013	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	2013 - 2017	2016- 2017	2015- 2016	2016- 2017
Коефіцієнт загальної платоспроможності	1,17	1,16	0,98	1,52	1,38	0,21	-0,14	17,9	-9,2
Коефіцієнт проміжної ліквідності	0,79	1,07	0,77	1,20	0,55	-0,24	-0,65	-30,7	-54,3
Коефіцієнт миттєвої ліквідності	0,08	0,30	0,24	0,39	0,20	0,12	-0,19	155,9	-49,7
Рівень ліквідності дебіторської заборгованості	0,65	0,70	0,30	0,67	0,24	-0,40	-0,42	-62,1	-63,4

\*джерело: розраховано за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»

Коефіцієнт загальної платоспроможності станом на 31.12.2017 р. збільшився на 0,21 пункти порівняно з значенням даного показника на 31.12.2013 р. Однак порівняно з попереднім роком (станом на 31.12.2016)

рівень загальної платоспроможності підприємства зменшився на 0,14 пункти або на 9,2%.

Значення показників платоспроможності та ліквідності підприємства ТОВ «Побутрадіотехніка» свідчать про поступове скорочення рівня його платоспроможності, тобто здатності покривати поточні зобов'язання перед кредиторами за рахунок оборотних активів.

Для того, щоб зрозуміти причини змін у показниках платоспроможності та погіршення їх рівня необхідно додатково розглянути показники стану та структури капіталу.

Динаміку показників стану та структури капіталу наведено у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

**Динаміка показників стану та структури капіталу підприємства ТОВ «Побутрадіотехніка» за 2013-2017 рр.**

Показники	На дату					Абсолютне відхилення		Темп приросту, %	
	31.12. 2013	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	2013- 2017	2016- 2017	2013- 2017	2016- 2017
Коефіцієнт само-фінансування	0,39	0,36	0,17	0,46	0,43	0,04	-0,03	9,4	-6,9
Коефіцієнт маневренності власного капіталу	0,27	0,29	-0,10	0,62	0,51	0,24	-0,11	92,1	-17,2
Коефіцієнт заборгованості	0,61	0,64	0,83	0,54	0,57	-0,04	0,03	-6,0	5,8
Коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом	0,14	0,14	-0,02	0,34	0,27	0,13	-0,07	89,6	-19,6
Коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу	1,57	1,79	5,00	1,19	1,35	-0,22	0,16	-14,0	13,6

\*джерело: розраховано за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»

Динаміка коефіцієнтів самофінансування, фінансової автономії та маневреності власного капіталу свідчить про зростання рівня фінансової самостійності підприємства. За рахунок того, що обсяг оборотних активів підприємства у 2016-2017 році став перевищувати поточні зобов'язання, підприємство отримало певні позитивні зміни у структурі фінансування господарської діяльності. Так, у 2015-2016 рр. відбулося зростання маневреності власного капіталу та забезпеченості власним оборотним капіталом.

У таблиці 2.8 наведено показники рентабельності реалізації, рентабельності активів та власного капіталу на ТОВ «Побутрадіотехніка».

Таблиця 2.8

**Динаміка рентабельності діяльності підприємства ТОВ  
«Побутрадіотехніка» за 2013-2017 рр.**

Показники	Роки					Абсолютне відхилення		Темп приросту, %	
	2013	2014	2015	2016	2017	2013-2017	2016-2017	2013-2017	2016-2017
Рентабельність (збитковість) активів, %	15,3	-11,9	-19,7	29,4	19,1	3,9	-10,2	25,3	-34,8
Рентабельність (збитковість) власного капіталу, %	42,6	-31,5	-74,8	94,3	43,7	1,1	-50,6	2,5	-53,6
Рентабельність (збитковість) реалізації, %	27,9	-18,5	-24,6	9,6	7,3	-20,6	-2,3	-73,8	-23,7
Рентабельність (збитковість) операційних витрат, %	-15,7	11,7	16,5	-10,2	-7,7	8,0	2,6	-51,1	-25,2
Рентабельність (збитковість) позикового капіталу, %	21,1	-21,0	-23,9	54,3	26,7	5,7	-27,6	26,9	-50,8

\*джерело: розраховано за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»

Як свідчать дані табл. 2.8, показники рентабельності діяльності досліджуваного підприємства не мали однозначної динаміки. У 2014-2015 рр. можна було спостерігати від'ємне значення коефіцієнтів рентабельності, що було викликане негативним значенням показника фінансового результату. У 2016-2017 рр. рівень рентабельності діяльності підприємства мав тенденцію до незначного зростання.

Основними складованими імпортованих комплектуючих, які використовуються в процесі проміжного споживання для виробничих цілей підприємства є ряд деталей та інструментів комунікаційних систем і технологій. Чистий фінансовий результат підприємства мав від'ємні значення у 2014-2015 рр., що було пов'язано з наслідками фінансової та політичної кризи в Україні. Однак, у 2016 році значення чистого фінансового результату вже склало 35857 тис.грн, а у 2017 році – 30953 тис.грн, що на 10630 тис.грн вище порівняно з 2013-м роком. Обсяг активів підприємства за 2013-2017 роки зріс на 43700 тис.грн або на 27,7%. У 2016-2017 рр. обсяг активів збільшився на 80018 тис.грн або на 65,8%. Зниження рівня оборотності кредиторської заборгованості та паралельне зниження оборотності дебіторської заборгованості свідчить про погіршення позитивного фінансового балансу взаєморозрахунків з клієнтами та посередниками. Значення показників платоспроможності та ліквідності підприємства ТОВ «Побутрадіотехніка» свідчать про поступове скорочення рівня його платоспроможності, тобто здатності покривати поточні зобов'язання перед кредиторами за рахунок оборотних активів. За рахунок того, що обсяг оборотних активів підприємства у 2016-2017 році став перевищувати поточні зобов'язання, підприємство отримало певні позитивні зміни у структурі фінансування господарської діяльності. Так, у 2015-2016 рр. відбулося зростання маневренності власного капіталу та забезпеченості власним оборотним капіталом. Показники рентабельності діяльності досліджуваного підприємства не мали однозначної динаміки. У 2014-2015 рр. можна було спостерігати від'ємне значення коефіцієнтів рентабельності, що було викликане негативним значенням

показника фінансового результату. У 2016-2017 рр. рівень рентабельності діяльності підприємства мав тенденцію до незначного зростання.

## **2.2. Характеристика механізму організації імпорту компанії ТОВ «Побутрадіотехніка»**

Організація операцій з імпорту досліджуваного підприємства є невід'ємною складовою його операційної діяльності. Вона передбачає здійснення імпорту запчастин та комплектуючих до комунікаційного обладнання підприємством на ринках різних країн. Собівартість закупівлі товарів на зовнішньому ринку підприємства є складовою його витрат та важливим елементом операційного бюджету. Відповідно до Статуту товариство повинне самостійно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність відповідно до законодавства України. Зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «Побутрадіотехніка» здійснюється на основі наступних нормативів:

- порядку реєстрації підприємств, об'єднань, виробничих кооперативів і інших організацій, що здійснюють зовнішньоторговельні операції;
- закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», організаційних і правових питань;
- основних положень міжнародного приватного права в частині організації й здійснення торгових операцій, матеріально-правових норм міжнародної купівлі-продажу;
- законодавства, що регулює митні норми ввозу й вивозу товарів;
- положення про порядок ліцензування операцій у зовнішньоекономічних зв'язках;
- порядку імпорту окремих товарів загальнодержавного призначення;
- антидемпінгового законодавства;
- порядку здійснення лізингових і бартерних операцій;
- їхнього правового забезпечення;
- правил страхування вантажів зовнішньої торгівлі;
- техніки здійснення імпорتنих угод, біржових операцій;

– порядку висновку, зміни, виконання й припинення дії господарських договорів на здійснення імпорتنих операцій, умов дійсності.

Для ефективного здійснення зовнішньоекономічної діяльності на рівні підприємства побудована адекватна умовам його роботи структура керування.

У ТОВ «Побутрадіотехніка» основні функції в цій сфері управління організацією операцій з імпорту зосереджує відділ постачання. За організацію здійснення операцій з імпорту на ТОВ «Побутрадіотехніка» відповідає керівник відділу постачання, який керує роботою усього відділу.

Пропонуємо розглянути механізм організації операції з імпорту, який функціонує на досліджуваному підприємстві. Основні етапи організації операцій з імпорту наведено на рис. 2.4.

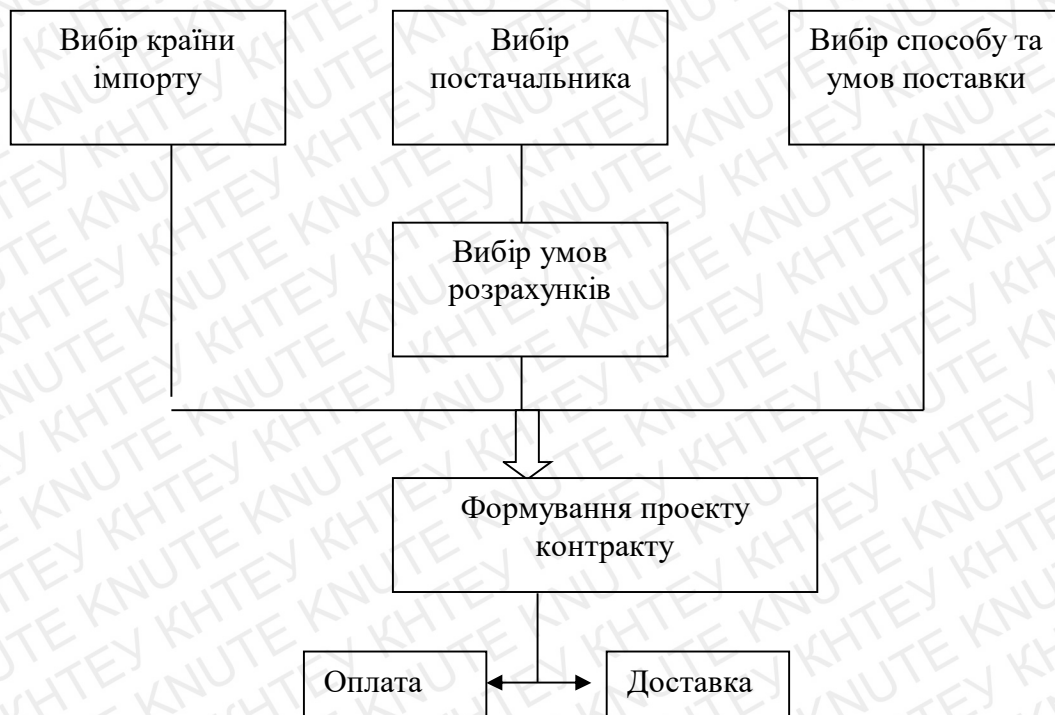


Рис. 2.4. Схема організації операцій з імпорту на підприємстві ТОВ «Побутрадіотехніка»

\*джерело: за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»

Початковим етапом організації операцій з імпорту є аналіз ринку та вибір країни і конкретного постачальника товару. Після цього відбувається встановлення комунікацій з представниками постачальника. В ході переговорів



узгоджуються комерційні умови здійснення поставок, після чого сторона постачальника пропонує власний проект контракту, з яким знайомиться персонал ТОВ «Побутрадіотехніка». За узгодження контрактів на імпорту товарів на підприємстві відповідають:

- виконавчий директор;
- керівник відділу постачання;
- директор підприємства.

Наступним етапом є формування проекту контракту з іноземним постачальником.

Підготовка товару до відвантаження передбачає виконання продавцем певних вимог до упакування та маркірування товару з урахуванням умов транспортування, кліматичних особливостей і специфіки митного режиму країни призначення. Такі вимоги дуже різноманітні для окремих країн, видів транспорту та різних товарів.

Етапи виконання операції з імпорту, документообіг та терміни виконання зазначені у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

**Послідовність виконання операції з імпорту на підприємстві ТОВ  
«Побутрадіотехніка»**

№ пор.	Стадія виконання операції	Назва документів, що забезпечують виконання кожної стадії
1	Прийняття рішення на підприємстві щодо потенційної угоди з іноземним партнером	-
2	Пошук іноземного партнера	Звіти про пошук партнера, комерційні пропозиції, прайс-листи, конкурентні матеріали, конкурентний лист
3	Укладання контакту з обраним іноземним партнером	Запит на оферту, протоколи та звіти внутрішніх зборів та конференцій, протоколи та звіти телефонних переговорів
4	Проведення економічних розрахунків щодо ціни та якості продукції	Протоколи пропозицій, накази щодо прийняття чи відхилення пропозицій, калькуляції витрат, розрахунки технічних параметрів, кількості та ваги продукції
5	Укладання контракту та узгодження строків виконання	Зовнішньотор-говельний контракт, бухгалтерські документи

Продовження табл. 2.9		
6	Отримання від партнера товарів	Товаросупроводжуючі документи, зокрема транспортного оформлення, (накладні, рахунки-фактури) документи митного оформлення (вантажно-митна декларація, декларація митної вартості, складські свідоцтва тощо)
7	Оплата товарів та розрахунок ефективності операції	Відповідного умов, передбачених у контракті, банківські виписки, платіжні доручення, аудиторські документи, бухгалтерські документи.

\*джерело: за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»

В процесі організації імпорту товарів підприємство використовує власний автопарк. Постачання здійснюються на умовах EXW зі складу іноземного постачальника.

Надалі проаналізуємо основні показники здійснення операцій з імпорту на досліджуваному підприємстві. Спочатку пропонуємо розглянути показники загального обсягу імпорту, порівняємо імпорт з показниками виручки та собівартості випущеної продукції (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

**Динаміка основних показників, що характеризують здійснення операцій з імпорту на підприємстві ТОВ «Побутрадіотехніка» за 2013-2017 рр.**

Показники	Роки					Абсолютне відхилення		Темп приросту, %	
	2013	2014	2015	2016	2017	2013 - 2017	2016 - 2017	2013 - 2017	2016 - 2017
Чистий дохід, тис.грн.	72814	90734	98851	374847	424063	351249	49216	482,4	13,1
Собівартість реалізації, тис.грн.	53419	66582	67936	300606	340399	286980	39793	537,2	13,2
Імпорт, тис.грн	22756	25368	24389	112126	135819	113063	23693	496,8	21,1
Частка імпорту у собівартості, %	42,6	38,1	35,9	37,3	39,9	-2,7	2,6	-6,3	7,0

\*джерело: за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»

Як свідчать дані табл. 2.10, у 2013 році обсяги імпорту на підприємстві становили 22756 тис.грн. За 5 років обсяги імпорту у гривневому еквіваленті зросли на 113063 тис.грн або на 496,8%. У 2015 році можна було спостерігати скорочення обсягу імпорту, що було викликано наслідками фінансової кризи. У 2016-2017 році відбулося зростання імпорту на підприємстві на 23693 тис.грн або на 21,1%.

Розглядаючи обсяги здійснення імпорту, важливо їх порівняти з ключовими показниками роботи підприємства – чистим доходом та собівартістю. Так, частка імпорту в структурі доходів коливалася в межах 24-32%, а частка імпорту у структурі собівартості – в межах 35-42%. Варто відмітити, що у 2014-2015 рр. частка імпорту у доходах та собівартості мала тенденцію до скорочення. Підприємство у цей період знижувало обсяги роботи та намагалось знайти заміну імпортованим запчастинам серед вітчизняних аналогів. У 2016-2017 році відбувалося поступове зростання частки імпорту у чистому доходів та собвартості.

Надалі проведемо аналіз товарної та географічної структури імпорту у складі проміжного споживання. В табл. 2.11 наведено обсяги імпорту на підприємстві за основними товарними позиціями.

Таблиця 2.11

**Обсяги імпорту на підприємстві ТОВ «Побутрадіотехніка»  
за основними товарними позиціями в 2013-2017 рр.**

Показники	Роки					Абсолютне відхилення, тис.грн.		Темп приросту, %	
	2012	2013	2014	2015	2016	2013-2017	2016-2017	2013-2017	2016-2017
Акумулятори	4779	4820	4390	24668	31238	26459,6	6570,7	553,7	26,6
Комутатори	7055	7357	8292	33638	33955	26900,3	317,0	381,3	0,9
Кабеля для комунікаційних та теле-, радіо-систем	1821	1776	1951	6728	5433	3612,2	-1294,8	198,4	-19,2

продовження табл. 2.11									
Периферійна апаратура	2731	2790	2195	12334	13582	10851,1	1248,1	397,4	10,1
Супутникові антени	1821	1776	2195	13455	19015	17194,2	5559,6	944,5	41,3
Запчастини для телекомунікаційних систем	3641	5327	4390	17940	25806	22164,6	7865,5	608,7	43,8
Інструмент та обладнання	910	1522	976	3364	6791	5880,7	3427,2	646,0	101,9
РАЗОМ	22756	25368	24389	112126	135819	113062,7	23693,2	496,8	21,1

\*джерело: за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»

Товарна структура імпорту товарів характеризує асортимент закупівель запчастин, обладнання та комплектуючих на зовнішньому ринку підприємства ТОВ «Побутрадіотехніка». Імпорт акумуляторів для комунікаційних систем у 2017 році збільшився порівняно з 2013-м роком на 24640 тис.грн або на 553,7 %. У 2016-2017 році імпорт акумуляторів зріс на 6571 тис.грн або на 26,6%.

Імпорт комутаторів у 2017 році збільшився порівняно з 2013-м роком на 26900 тис.грн або на 381,3 %. У 2016-2017 році імпорт комутаторів зріс на 317 тис.грн або на 0,9%. У 2017 році можна було спостерігати скорочення обсягу імпорту кабелів для комунікаційних та теле-, радіо-систем на 1295 тис.грн або на 19,2% порівняно з 2016-м роком.

В табл. 2.12 наведено структуру імпорту на підприємстві за основними товарними позиціями. Як свідчать дані табл. 2.12, у 2013 році у структурі імпортуна підприємство переважали такі групи як акумулятори – 21%, комутатори – 31%, периферійна апаратура – 12% та запчастини для телекомунікаційних систем – 16%.

У 2017 році питома вага акумуляторів в загальній структурі імпорту зросла на 2% і склала 23%, питома вага комутаторів скоротилася на 6% і склала 25%, питома вага периферійної апаратури скоротилася на 2% і склала 10%.

Таблиця 2.12

**Товарна структура імпорту на підприємстві ТОВ «Побутрадіотехніка» в  
2013-2017 рр.**

Товарні групи	Роки, %					Відхилення по структурі, %	
	2013	2014	2015	2016	2017	2013/ 2017	2016/ 2017
Акумулятори	21	19	18	22	23	2,0	1,0
Комутатори	31	29	34	30	25	-6,0	-5,0
Кабеля для комунікаційних та теле-, радіо-систем	8	7	8	6	4	-4,0	-2,0
Периферійна апаратура	12	11	9	11	10	-2,0	-1,0
Супутникові антени	8	7	9	12	14	6,0	2,0
Запчастини для телекомунікаційних систем	16	21	18	16	19	3,0	3,0
Інструмент та обладнання	4	6	4	3	5	1,0	2,0
РАЗОМ	100	100	100	100	100	0,0	0,0

\*джерело: за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»

Надалі розглянемо географічну структуру імпорту. В табл. 2.13 наведено обсяги імпорту на підприємстві за основними географічними напрямками.

Таблиця 2.13

**Обсяги імпорту на підприємстві ТОВ «Побутрадіотехніка»  
за основними географічними напрямками в 2013-2017 рр.**

Показники	Роки					Абсолютне відхилення, тис.грн.		Темп приросту, %	
	2013	2014	2015	2016	2017	2013- 2017	2016- 2017	2013- 2017	2016- 2017
Китай	9762,5	11567,7	12706,7	59875,3	75108,0	65345,5	15232,7	669,3	25,4
Німеччина	2161,9	2232,4	1536,5	8297,3	11137,2	8975,3	2839,8	415,2	34,2
Польща	1456,4	2004,1	1780,4	9082,2	12767,0	11310,6	3684,8	776,6	40,6
Італія	1274,4	1598,2	1999,9	6166,9	5568,6	4294,2	-598,3	337,0	-9,7

продовження табл. 2.13

Тайвань	1615,7	1420,6	2170,6	8297,3	12902,8	11287,1	4605,5	698,6	55,5
Сінгапур	773,7	964,0	707,3	6166,9	5704,4	4930,7	-462,5	637,3	-7,5
Інші	5711,9	5580,9	3487,6	14240,0	12631,2	6919,3	-1608,8	121,1	-11,3
РАЗОМ	22756	25368	24389	112126	135819	113062,7	23693,2	496,8	21,1

\*джерело: за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»

Як свідчать дані табл. 2.13, максимальне зростання обсягу імпорту за 5 років спостерігалось з Китаю та Польщі. Варто відмітити, що до 2014 року підприємство значну частину комплектуючих (зокрема, акумуляторів) постачало з країн СНД, зокрема з Росії. Після початку кризи підприємство було змушене переглянути структуру постачання товарів.

Обсяги зростання імпорту з Китаю за останні 5 років склали 65345,5 тис.грн або на 669,3%. У 2016-2017 років обсяги імпорту комплектуючих з Китаю збільшився на 15232,7 тис.грн або на 25,4%.

Географічну структуру імпорту підприємства у відсотковому співвідношенні наведено в табл. 2.14.

Таблиця 2.14

**Географічна структури імпорту продукції підприємства ТОВ  
«Побутрадіотехніка» за 2012-2016 рр., %**

Показники	Роки, %					Відхилення по структурі, %	
	2013	2014	2015	2016	2017	2013/ 2017	2016/ 2017
Китай	42,9	45,6	52,1	53,4	55,3	12,4	1,9
Німеччина	9,5	8,8	6,3	7,4	8,2	-1,3	0,8
Польща	6,4	7,9	7,3	8,1	9,4	3,0	1,3
Італія	5,6	6,3	8,2	5,5	4,1	-1,5	-1,4
Тайвань	7,1	5,6	8,9	7,4	9,5	2,4	2,1
Сінгапур	3,4	3,8	2,9	5,5	4,2	0,8	-1,3
Інші	25,1	22	14,3	12,7	9,3	-15,8	-3,4
Разом	100	100	100	100	100	x	x

\*джерело: за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»

Відповідно до даних табл. 2.14, в регіональній структурі імпорту досліджуваного на Китай припадало 42,9% у 2013 році, 45,6% у 2014 році, 52,1% у 2015 році, 53,4% у 2016 році, 55,3% у 2017 році. На Польщу припадало 6,4% у 2013 році, 7,9% у 2014 році, 7,3% у 2015 році, 8,1% у 2016 році, 9,4% у 2017 році. Зростання частки імпорту з Китаю у 2015-2017 рр. зумовлене переорієнтацією підприємства на закупівлю більше дешевих комплектуючих у Китайських виробників порівняно з виробниками Німеччини та Італії. Варто також відмітити незначне зростання частки Тайваню у обсягах імпорту підприємства.

Отже, було проаналізовано особливості організації операцій з імпорту на підприємстві ТОВ «Побутрадіотехніка». Організація операцій з імпорту передбачає закупівлю запчастин та комплектуючих до комунікаційного обладнання підприємством на ринках різних країн. Собівартість закупівлі товарів на зовнішньому ринку підприємства є складовою його витрат та важливим елементом операційного бюджету. Частка імпорту в структурі доходів коливалася в межах 24-32%, а частка імпорту у структурі собівартості – в межах 35-42%. Варто відмітити, що у 2014-2015 рр. частка імпорту у доходах та собівартості мала тенденцію до скорочення. Підприємство у цей період знижувало обсяги роботи та намагалося знайти заміну імпортованим запчастинам серед вітчизняних аналогів. У 2016-2017 році відбувалося поступове зростання частки імпорту у чистому доходів та собвартості. У 2013 році у структурі імпортуна підприємство переважали такі групи як акумулятори – 21%, комутатори – 31%, периферійна апаратура – 12% та запчастини для телекомунікаційних систем – 16%. У 2017 році питома вага акумуляторів в загальній структурі імпорту зросла на 2% і склала 23%, питома вага комутаторів скоротилася на 6% і склала 25%, питома вага периферійної апаратури скоротилася на 2% і склала 10%. В регіональній структурі імпорту досліджуваного на Китай припадало 42,9% у 2013 році, 45,6% у 2014 році, 52,1% у 2015 році, 53,4% у 2016 році, 55,3% у 2017 році. На Польщу

припадало 6,4% у 2013 році, 7,9% у 2014 році, 7,3% у 2015 році, 8,1% у 2016 році, 9,4% у 2017 році.

### 2.3. Оцінка ефективності діяльності імпорту в проміжному споживанні виробничого підприємства ТОВ «Побутрадіотехніка»

Дослідження ефективності діяльності імпорту в проміжному споживанні виробничого підприємства передбачає визначення впливу операцій закупівлі товарів на зовнішньому ринку на показники результативності виробничої діяльності. Підприємство, використовуючи імпортовані запчастини та комплектуючі, здійснює зборку та комплектацію радіотехніки та комунікаційних систем з певною ефективністю. При цьому витрати імпортованих матеріалів входять безпосередньо до виробничої собівартості кожного продукту (проекти або рішення), яке надає ТОВ «Побутрадіотехніка». З метою визначення ефекту від імпорту у ході організації проміжного споживання при виробництві продукції пропонуємо розрахувати показники ефективності та ефекту від реалізації товарів на внутрішньому ринку України.

Визначення прибутковості зовнішньоторговельних операцій та ефективності здійснення ЗЕД наведено в табл. 2.15. та на рис. 2.5.

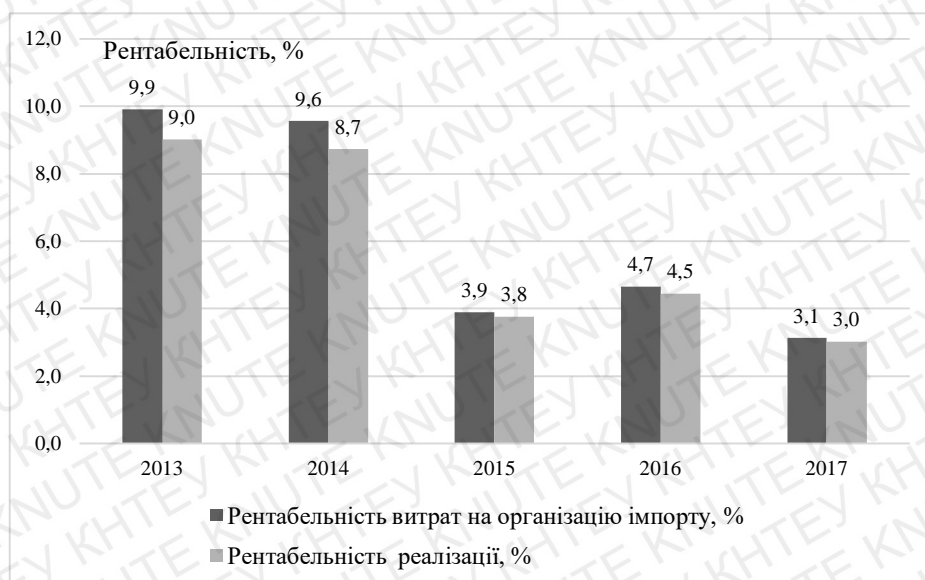


Рис. 2.5. Динаміка показників рентабельності імпорту у 2013-2017 рр., %

\*джерело: за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»



Таблиця 2.15

## Динаміка показників ефективності операцій з імпорту ТОВ «Побутрадіотехніка» за 2013-2017 рр., %

Показник	Умовні позначення	Станом на кінець року:					Відхилення за 2017 / 2013 рр.		Відхилення за 2016-2017 рр.	
		2013	2014	2015	2016	2017	Абс, +/-	Відн., %	Абс, +/-	Відн., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Чистий дохід від реалізації продукції на ринку (загальний), тис.грн	Дз	72814	90734	98851	374847	424063	351249	482,4	49216,0	13,1
Частка імпорту у складі собівартості, %	Чісв	0,426	0,381	0,359	0,373	0,399	-0,027	-6,3	0,0	7,0
Чистий дохід від реалізації продукції (імпортна складова), тис.грн	$Ді = Дз * Чісв$	31019	34569,7	35488	139817,9	169201,1	138182	445,5	29383,2	21,0
Витрати по імпорту (за цінами інвойсу), тис.грн	Вв	22756	25368	24389	112126	135819	113063	496,8	23693,2	21,1
Транспортні витрати, тис.грн	Тв	1822	2123	2204	3521	6523	4701	258,0	3002,0	85,3
Витрати на розмитнення та ін. операційні витрати, тис.грн	Вр	3641	4059	7561	17940	21731	18090	496,8	3790,9	21,1
Загальні витрати на імпорт, тис.грн	$ЗВ = Вв + Тв + Вр$	28220	31550	34154	133587	164073	135854	481,4	30486,1	22,8
Ефект від імпорту, тис.грн	$Ефі = Ді - ЗВ$	2799	3020	1334	6231	5128	2328,63	83,2	-1102,9	-17,7
Ефективність імпорту	$Еі = Ді / ЗВ$	1,10	1,10	1,04	1,05	1,03	-0,0679	-6,2	0,0	-1,5
Рентабельність витрат на організацію імпорту, %	$Рі = Еі / ЗВ \times 100\%$	9,92	9,57	3,91	4,66	3,13	-6,7941	-	-1,5	-
Рентабельність реалізації, %	$Рі = Еі / Ді \times 100\%$	9,02	8,74	3,76	4,46	3,03	-5,9937	-	-1,4	-

\*джерело: за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»

Як свідчать дані табл. 2.15 та рис. 2.5, в цілому динаміка ефективності операцій з імпорту не мала однозначної тенденції. У 2013 році показник ефективності операцій з імпорту становив 1,10, а у 2015-2016 роках ефективність імпорту зросла до 1,04 та 1,05, відповідно.

Отже, виходячи з наведеної позитивної динаміки показника ефективності операцій з імпорту можна сказати, що зростала і ефективність проведення зовнішньоторговельних операцій підприємства в цілому.

Так, за 2013-2017 роки відбулось зростання обсягу імпорту, при цьому доходи від реалізації імпортованої продукції зросли на 445,5%, а собівартість імпорту (включаючи вартість імпорту, транспортні витрати та витрати на розмитнення) – зросла на 481,4%. Можна говорити, що доходи підприємства за досліджуваний період зростали повільніше, порівняно із обсягом загальних витрат на організацію операцій з імпорту. Наведена тенденція вплинула на зростання показників ефективності імпорту, зокрема рентабельності витрат на імпорт та доходів від реалізації імпортованої продукції (рис. 2.5).

Надалі проаналізуємо ефективність імпорту у проміжному споживанні. З цією метою варто оцінити частку імпорту у собівартості виготовленої та реалізованої продукції підприємства, а також співвідношення ефекту від імпорту із собівартістю (табл. 2.16 та на рис. 2.6).

Таблиця 2.16

**Динаміка показників ефективності імпорту у проміжному споживанні ТОВ «Побутрадіотехніка» за 2013-2017 рр., %**

Показник	Умовні позначення	Станом на кінець року:					Відхилення за 2017 / 2013 рр.		Відхилення за 2016-2017 рр.	
		2013	2014	2015	2016	2017	Абс, +/-	Відн., %	Абс, +/-	Відн., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Чистий дохід від реалізації продукції (імпортна складова), тис.грн	Ді	31019	34570	35488	139818	169201	138182	445,5	29383	21,0

продовження табл. 2.16										
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Загальні витрати на імпорт, тис.грн	ЗВ	28220	31550	34154	133587	164073	135854	481,4	30486	22,8
Собівартість виготовленої та реалізованої продукції, тис.грн.	СВ	53419	66582	67936	300606	340399	286980	537,2	39793	13,2
Співвідношення сукупних витрат на імпорт та собівартості реалізованої продукції, %	$K_c = \frac{ЗВ}{СВ} * 100\%$	52,8	47,4	50,3	44,4	48,2	-4,6	-8,8	3,8	8,5
Коефіцієнт ефективності імпорту у проміжному споживанні, %	$K_{ec} = \frac{E_{fi}}{СВ} * 100\%$	5,2	4,5	2,0	2,1	1,5	-3,7	-	-0,6	-

\*джерело: за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»

Як свідчать дані табл. 2.16, співвідношення сукупних витрат на імпорт товарів, включаючи вартість імпорту за інфойсами, витрати на транспортування та розмитнення, коливалося в межах 44-52%. Це означає, що у загальній собівартості виробленої продукції імпортна складова становить майже половину.

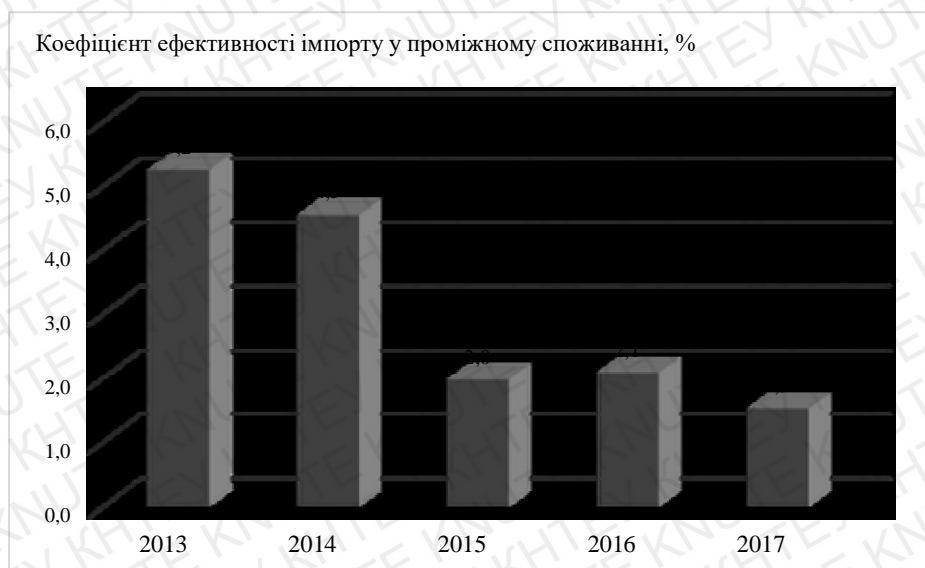


Рис. 2.6. Динаміка коефіцієнту ефективності імпорту у проміжному споживанні у 2013-2017 рр., %

\*джерело: за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»

Тобто, можемо говорити про досить значну частку імпорту у проміжному споживанні ТОВ «Побутрадіотехніка». При цьому частка імпорту у проміжному споживанні незначно скоротилася у 2016-2017 рр. внаслідок пошуку альтернативних джерел постачання запчастин та комплектуючих для радіоелектроніки на внутрішньому ринку України.

Співвідношення ефекту від імпорту та собівартості реалізованої продукції у 2013-2017 рр. мало поступову тенденцію до скорочення. Наведений коефіцієнт співвідношення виражає безпосередню ефективність імпорту у проміжному споживанні підприємства. У 2013 році коефіцієнт ефективності імпорту у проміжному споживанні становив 5,2%. У 2014-2017 рр. можна було спостерігати скорочення коефіцієнту ефективності імпорту у проміжному споживанні. Зокрема, у 2017 році значення даного коефіцієнту становило 1,5%, що на 3,7% менше порівняно з 2013-м роком та на 0,6% менше порівняно з 2016-м роком.

Аби зрозуміти причини, які вплинули на динаміку зниження ефективності імпорту у проміжному споживанні, варто здійснити факторний аналіз впливу обсягу витрат на імпорт та рівня віддачі витрат на імпорт у проміжному споживанні (табл. 2.17).

Таблиця 2.17

**Аналіз впливу факторів на зміну ефекту від імпорту ТОВ  
«Побутрадіотехніка» за 2013-2017 рр., %**

Показник	Умовні позначення	Станом на кінець року:				
		2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7
Загальні витрати на імпорт, тис.грн	ЗВ	28220	31550	34154	133587	164073
Собівартість виготовленої та реалізованої продукції, тис.грн.	СВ	53419,0	66582,0	67936,0	300606,0	340399,0
Співвідношення сукупних витрат на імпорт та собівартості реалізації, %	$K_c = \frac{ЗВ}{СВ} \cdot 100\%$	52,8	47,4	50,3	44,4	48,2

продовження табл. 2.17						
1	2	3	4	5	6	7
Ефективність витрат на імпорт, %	$Kei = Efi / 3B$	9,9	9,6	3,9	4,7	3,1
Зміна ефекту від імпорту за рахунок:						
- зміни собівартості реалізації			689,8	61,4	4568,4	824,8
- зміни частки імпорту у собівартості			-359,4	187,9	-684,9	597,1
- зміни рівня ефективності витрат на імпорт			-109,5	-1935,5	1013,4	-2524,8
Загальна зміна ефекту від імпорту			220,8	-1686,2	4896,8	-1102,9

\*джерело: за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»

Отже, у 2013-2014 рр. обсяг ефекту від імпорту збільшився на 220,8 тис.грн, у тому числі за рахунок зміни собівартості від реалізації обсяг ефекту збільшився на 689,8 тис.грн (зростання витрат собівартості було спровоковане збільшенням обсягів виробництва, що дало змогу в цілому скоротити обсяги імпортової складової собівартості при зниженні рівня проміжного споживання імпорту). Зниження рівня проміжного споживання, що виражається у частці імпорту в собівартості, вплинуло на зниження ефекту від імпорту на 359,4 тис.грн. Зниження рівня ефективності витрат на імпорт на 0,3% вплинуло на зниження ефекту від імпорту на 109,5 тис.грн.

У 2014-2015 рр. обсяг ефекту від імпорту зменшився на 1686,2 тис.грн, у тому числі за рахунок зміни собівартості від реалізації обсяг ефекту збільшився на 61,4 тис.грн. Зростання рівня проміжного споживання, що було виражене у частці імпорту в собівартості, вплинуло на зростання ефекту від імпорту на 187,9 тис.грн. Зниження рівня ефективності витрат на імпорт на 5,7% вплинуло на зниження ефекту від імпорту на 1935,5 тис.грн. Наведена ситуація була зумовлена тим, що зростання рівня проміжного споживання імпорту за своїми темпами перевищувало темпи зростання доходів від імпорту, внаслідок чого знизилася сумарна прибутковість використання імпортованих комплектуючих у виробничих процесах підприємства.

У 2015-2016 рр. обсяг ефекту від імпорту збільшився на 4896,8 тис.грн, у тому числі за рахунок зміни собівартості від реалізації обсяг ефекту збільшився

на 4568,4 тис.грн (підвищення ефекту від імпорту внаслідок впливу даного фактору було зумовлене значним ростом обсягів виробництва та реалізації продукції). Зниження рівня проміжного споживання, що виражається у частці імпорту в собівартості, вплинуло на зниження ефекту від імпорту на 684,9 тис.грн. Зростання рівня ефективності витрат на імпорт на 0,8% вплинуло на збільшення ефекту від імпорту на 1013,4 тис.грн.

У 2016-2017 рр. обсяг ефекту від імпорту зменшився на 1102,9 тис.грн, у тому числі за рахунок зміни собівартості від реалізації обсяг ефекту збільшився на 824,8 тис.грн (зростання ефекту від імпорту внаслідок впливу даного фактору було зумовлене більш швидким зростанням доходів порівняно з вартістю імпортованих комплектуючих в структурі собівартості виготовленої продукції). Збільшення рівня проміжного споживання вплинуло на зростання ефекту від імпорту на 597,1 тис.грн. Зниження рівня ефективності витрат на імпорт на 1,6% вплинуло на зниження ефекту від імпорту на 2524,8 тис.грн.

Також можемо провести оцінку впливу факторів імпорту у проміжному споживанні на обсяги зміни виручки від продажу продукції (чистого доходу), що наведено у табл. 2.18

Таблиця 2.18

**Аналіз впливу факторів на зміну доходів від реалізації від імпорту  
ТОВ «Побутрадіотехніка» за 2013-2017 рр., %**

Показник	Умовні позначення	Станом на кінець року:				
		2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7
Виручка від реалізації (імпортна складова), тис.грн	Ді	31019	34570	35488	139818	169201
Загальні витрати на імпорт, тис.грн	ЗВ	28220	31550	34154	133587	164073
Собівартість виготовленої та реалізованої продукції, тис.грн.	СВ	53419	66582	67936	300606	340399
Співвідношення сукупних витрат на імпорт та собівартості реалізації, %	$K_c = ЗВ / СВ * 100\%$	52,8	47,4	50,3	44,4	48,2

продовження табл. 2.18						
1	2	3	4	5	6	7
Доходність витрат на імпорт, пунктів	$K_d = D_i / ZB$	1,099	1,096	1,039	1,047	1,031
Зміна ефекту від імпорту за рахунок						
- зміни собівартості реалізації			7643,3	703,0	121539,1	18508,5
- зміни частки імпорту у собівартості			- 3983,0	2150,3	-18222,1	13399,5
- зміни рівня доходності витрат на імпорт			-109,5	1935,5	1013,4	-2524,8
Загальна зміна доходів від реалізації (імпортна складова)			3550,9	917,9	104330,4	29383,2

\*джерело: за даними ТОВ «Побутрадіотехніка»

У 2013-2014 рр. обсяг доходів (імпортна складова) збільшився на 3550,9 тис.грн, у тому числі за рахунок зміни собівартості від реалізації обсяг доходів збільшився на 7643,3 тис.грн (внаслідок зростання обсягів виробництва, що дало змогу в цілому скоротити обсяги імпортової складової собівартості при зниженні рівня проміжного споживання імпорту). Зниження рівня проміжного споживання вплинуло на зниження доходів від імпорту на 3983,0 тис.грн. Зниження рівня доходності витрат на імпорт на 0,03 вплинуло на зниження ефекту від імпорту на 109,5 тис.грн.

У 2016-2017 рр. обсяг доходів (імпортна складова) збільшився на 29383,2 тис.грн, у тому числі за рахунок зміни собівартості від реалізації обсяг ефекту збільшився на 18508,5 тис.грн. Збільшення рівня проміжного споживання вплинуло на зростання доходів від імпорту на 13399,5 тис.грн. Зниження рівня доходності витрат на імпорт на 0,16% вплинуло на зниження ефекту від імпорту на 2524,8 тис.грн.

Отже, у даному питанні було проаналізовано основні показники ефективності імпорту у проміжному споживанні підприємства. Упродовж 2013-2017 років відбулось зростання обсягу імпорту, при цьому доходи від реалізації імпортованої продукції зросли на 445,5%, а собівартість імпорту (включаючи вартість імпорту, транспортні витрати та витрати на розмитнення) – зросла на

481,4%. Можна говорити, що доходи підприємства за досліджуваний період зростали повільніше, порівняно із обсягом загальних витрат на організацію операцій з імпорту. Наведена тенденція вплинула на зростання показників ефективності імпорту, зокрема рентабельності витрат на імпорт та доходів від реалізації імпортованої продукції. Співвідношення ефекту від імпорту та собівартості реалізованої продукції у 2013-2017 рр. мало поступову тенденцію до скорочення. Наведений коефіцієнт співвідношення виражає безпосередню ефективність імпорту у проміжному споживанні підприємства. У 2013 році коефіцієнт ефективності імпорту у проміжному споживанні становив 5,2%. У 2014-2017 рр. можна було спостерігати скорочення коефіцієнту ефективності імпорту у проміжному споживанні. Зокрема, у 2017 році значення даного коефіцієнту становило 1,5%, що на 3,7% менше порівняно з 2013-м роком та на 0,6% менше порівняно з 2016-м роком.

## Висновки до розділу 2

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можемо зробити такі висновки:

ТОВ «Побутрадіотехніка» має складний виробничий процес, який поділений на багато циклів, кожен з яких залежить від рішення (продукту), яке реалізується. Основними складованими імпортованих комплектуючих, які використовуються в процесі проміжного споживання для виробничих цілей підприємства є ряд деталей та інструментів комунікаційних систем і технологій. Чистий фінансовий результат підприємства мав від'ємні значення у 2014-2015 рр., що було пов'язано з наслідками фінансової та політичної кризи в Україні. Однак, у 2016 році значення чистого фінансового результату вже склало 35857 тис.грн, а у 2017 році – 30953 тис.грн, що на 10630 тис.грн вище порівняно з 2013-м роком. Обсяг активів підприємства за 2013-2017 роки зріс на 43700 тис.грн або на 27,7%. У 2016-2017 рр. обсяг активів збільшився на 80018 тис.грн або на 65,8%. Зниження рівня оборотності кредиторської



заборгованості та паралельне зниження оборотності дебіторської заборгованості свідчить про погіршення позитивного фінансового балансу взаєморозрахунків з клієнтами та посередниками. Значення показників платоспроможності та ліквідності підприємства ТОВ «Побутрадіотехніка» свідчать про поступове скорочення рівня його платоспроможності, тобто здатності покривати поточні зобов'язання перед кредиторами за рахунок оборотних активів. За рахунок того, що обсяг оборотних активів підприємства у 2016-2017 році став перевищувати поточні зобов'язання, підприємство отримало певні позитивні зміни у структурі фінансування господарської діяльності. Так, у 2015-2016 рр. відбулося зростання маневренності власного капіталу та забезпеченості власним оборотним капіталом. Показники рентабельності діяльності досліджуваного підприємства не мали однозначної динаміки. У 2014-2015 рр. можна було спостерігати від'ємне значення коефіцієнтів рентабельності, що було викликане негативним значенням показника фінансового результату. У 2016-2017 рр. рівень рентабельності діяльності підприємства мав тенденцію до незначного зростання.

Проаналізовано особливості організації операцій з імпорту на підприємстві ТОВ «Побутрадіотехніка». Організація операцій з імпорту передбачає закупівлю запчастин та комплектуючих до комунікаційного обладнання підприємством на ринках різних країн. Собівартість закупівлі товарів на зовнішньому ринку підприємства є складовою його витрат та важливим елементом операційного бюджету. Частка імпорту в структурі доходів коливалася в межах 24-32%, а частка імпорту у структурі собівартості – в межах 35-42%. Варто відмітити, що у 2014-2015 рр. частка імпорту у доходах та собівартості мала тенденцію до скорочення. Підприємство у цей період знижувало обсяги роботи та намагалося знайти заміну імпортованим запчастинам серед вітчизняних аналогів. У 2016-2017 році відбувалося поступове зростання частки імпорту у чистому доходів та собвартості. У 2013 році у структурі імпортуна підприємство переважали такі групи як акумулятори – 21%, комутатори – 31%, периферійна апаратура – 12% та

запчастини для телекомунікаційних систем – 16%. У 2017 році питома вага акумуляторів в загальній структурі імпорту зросла на 2% і склала 23%, питома вага комутаторів скоротилася на 6% і склала 25%, питома вага периферійної апаратури скоротилася на 2% і склала 10%. В регіональній структурі імпорту досліджуваного на Китай припадало 42,9% у 2013 році, 45,6% у 2014 році, 52,1% у 2015 році, 53,4% у 2016 році, 55,3% у 2017 році. На Польщу припадало 6,4% у 2013 році, 7,9% у 2014 році, 7,3% у 2015 році, 8,1% у 2016 році, 9,4% у 2017 році.

Було проаналізовано основні показники ефективності імпорту у проміжному споживанні підприємства. Упродовж 2013-2017 років відбулось зростання обсягу імпорту, при цьому доходи від реалізації імпортованої продукції зросли на 445,5%, а собівартість імпорту (включаючи вартість імпорту, транспортні витрати та витрати на розмитнення) – зросла на 481,4%. Можна говорити, що доходи підприємства за досліджуваний період зростали повільніше, порівняно із обсягом загальних витрат на організацію операцій з імпорту. Наведена тенденція вплинула на зростання показників ефективності імпорту, зокрема рентабельності витрат на імпорт та доходів від реалізації імпортованої продукції. Співвідношення ефекту від імпорту та собівартості реалізованої продукції у 2013-2017 рр. мало поступову тенденцію до скорочення. Наведений коефіцієнт співвідношення виражає безпосередню ефективність імпорту у проміжному споживанні підприємства. У 2013 році коефіцієнт ефективності імпорту у проміжному споживанні становив 5,2%. У 2014-2017 рр. можна було спостерігати скорочення коефіцієнту ефективності імпорту у проміжному споживанні. Зокрема, у 2017 році значення даного коефіцієнту становило 1,5%, що на 3,7% менше порівняно з 2013-м роком та на 0,6% менше порівняно з 2016-м роком.

## РОЗДІЛ 3

### ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ІМПОРТУ В ПРОМІЖНОМУ СПОЖИВАННІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ПОБУТРАДІОТЕХНІКА»

#### 3.1. Шляхи оптимізації витрат при здійсненні імпорту в проміжному споживанні

Передумови та інструментарій оптимізації витрат з обслуговування імпорту ТОВ «Побутрадіотехніка» є важливою складовою процесу планування та управління. Обґрунтування інструментарію оптимізації витрат з обслуговування імпорту для досліджуваного підприємства є особливо важливим в умовах фінансової кризи та дефіциту фінансових ресурсів. Тому стратегічним напрямком і головною передумовою формування інструментарію оптимізації витрат з обслуговування імпорту є їх мінімізація при збереженні (як мінімум) поточних обсягів діяльності. Зменшення витрат в даному випадку не можна вважати ефективним напрямком їх оптимізації. Будувати систему передумов та інструментів оптимізації витрат з обслуговування імпорту на ТОВ «Побутрадіотехніка» доцільно за наступною схемою:



Рис. 3.1. Структурно-логічна модель передумов оптимізації витрат з імпорту ТОВ «Побутрадіотехніка»

\*джерело: розроблено автором

Дана модель передумов доповнюється системою інструментів оптимізації, за допомогою яких можна реалізувати наведені вище передумови.

Побудова моделі оптимізації витрат з обслуговування імпорту для досліджуваного підприємства ТОВ «Побутрадіотехніка» може виходити як з підходів стистично-математичного аналізу (АВС-аналіз, побудова математичних моделей оптимізації витрат з обслуговування імпорту, тощо), так і з системного підходу (обґрунтування окремих інструментів управління операційними витратами в напрямку їх зниження або зростання на основі докладного їх вивчення, а також встановлення взаємозв'язків між ними).

В нашому випадку можливим є використання наступних інструментів оптимізації витрат з обслуговування імпорту:

1) Проведення АВС-аналізу витрат з обслуговування імпорту та побудова математичних моделей оптимізації. Однак, даний інструмент має наступні недоліки:

- Формування математичної моделі базується на результатах кореляційно-регресійного аналізу. Оскільки для аналізу беруться показники звіту про фінансові результати, то всі фактори впливу на витрати обігу є взаємозалежними між собою. При цьому характер зв'язків між показниками є прямим. Така ситуація призводить до явища мультиколінеарності показників моделі, що робить її абсолютно неадекватною. Тобто, будувати модель оптимізації витрат з обслуговування імпорту можна лише на основі використання лінійних функцій.[25]
- Використання лінійних функцій в практичній діяльності при визначенні взаємозв'язків між операційними витратами є складним, оскільки на витрати обігу впливають ряд факторів, що знаходяться поза впливом внутрішнього середовища досліджуваного підприємства.

Зважаючи на вищесказане, доцільно скористатися також іншим інструментом оптимізації - системним підходом до формування оптимізаційної

моделі. Для цього пропонується провести моніторинг та вибрати найбільш дієві інструменти оптимізації.

Розглянемо більш детально запропоновані інструменти:

1) Математична модель оптимізації витрат з обслуговування імпорту

Даний інструменти визначає необхідність проведення оптимізації обсягу та складу витрат з обслуговування імпорту. Перш за все доцільно провести АВС-аналіз витрат з обслуговування імпорту досліджуваного торговельного підприємства.

АВС-розподіл являє собою технологію обґрунтування управлінських рішень щодо оптимізації абсолютної величини витрат підприємства та їх складу шляхом виявлення та ідентифікації резервів їх зменшення, а також визначення методів мобілізації таких резервів.

Послідовність дій для проведення АВС-розподілу:

1. кількісна оцінка абсолютної величини окремої статті витрат та ідентифікацію її відносної частки у сукупних витратах суб'єкта господарювання (що було проведено у другому розділі роботи);
2. ранжування статей витрат відповідно до скорочення відносної частки статті витрат у сукупних витратах суб'єкта господарювання (від статті з найбільшою відносною часткою до найменшої);
3. групування статей витрат відповідно до їх відносної частки у сукупних витратах. при цьому формується наступні три укрупненні групи витрат підприємства:
  - А-витрати: перші найбільші статті витрат, частка яких складає не менше 20 відсотків сукупних витрат суб'єкта господарювання;
  - В-витрати: наступні статті витрат, частка яких складає не менше 5 відсотків сукупних витрат суб'єкта господарювання;
  - С-витрати: решта статей витрат, частка яких, відповідно, складатиме не більше 3 відсотків сукупних витрат суб'єкта господарювання.

Результати АВС-розподілу витрат узагальнені у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

**Результати ABC-розподілу витрат з обслуговування імпорту ТОВ  
«Побутрадіотехніка» з метою їх оптимізації у 2015-2017\* рр.**

Показник	Період, роки					2013		2014		2015		2016		2017	
	2013	2014	2015	2016	2017	Питома вага, %	Група	Питома вага, %	Група	Питома вага, %	Група	Питома вага, %	Група	Питома вага, %	Група
<b>Загальні витрати на імпорт</b>	<b>28 220</b>	<b>31 550</b>	<b>34 154</b>	<b>133 587</b>	<b>164 073</b>					<b>100</b>		<b>100</b>		<b>100</b>	
в т.ч.															
Амортизація	931,2	1262,0	888,0	7213,7	3609,6	3,3	С	4,0	С	2,6	С	5,4	С	2,2	С
Витрати по офісу	6850,3	8376,4	7513,8	41545,6	52011,2	24,3	А	26,6	А	22	А	31,1	А	31,7	А
Логістичні витрати з доставки продукції	10730,5	11973,1	13012,5	50496,0	56605,3	38,0	А	38,0	А	38,1	А	37,8	А	34,5	А
Заробітна плата працівників обслуговуючого персоналу та відрахування на соціальні заходи	3238,2	3707,1	3825,2	16431,2	27072,1	11,5	В	11,8	В	11,2	В	12,3	В	16,5	В
Податкові платежі	642,0	709,9	785,5	2938,9	3445,5	2,3	С	2,3	С	2,3	С	2,2	С	2,1	С
Автопарк управлінського персоналу	1262,8	1782,6	1127,1	10687,0	14438,4	4,5	В	5,7	В	3,3	В	8	В	8,8	В
Послуги сторонніх організацій	3837,9	2902,6	6147,7	534,3	2625,2	13,6	В	9,2	В	18	В	0,4	В	1,6	В
Інші	698,4	804,5	819,7	3606,9	4101,8	2,5	С	2,6	С	2,4	С	2,7	С	2,5	С

\*джерело: розроблено автором

Найбільша увага при виявленні резервів скорочення витрат суб'єкта господарювання або ж оптимізації їх структури зосереджується на групі А-витрат (білий колір), які можуть забезпечити максимальну віддачу, у той час як навіть несуттєве скорочення статті витрат, що включені до групи В та С-витрат (сірий колір), у масштабах підприємства забезпечить несуттєву (а, інколи, і не виправдану) економію.

Результати аналізу показали, що до групи А-витрат на підприємстві належать витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи та амортизація основних засобів, необоротних матеріальних та нематеріальних активів, витрати на рекламу та просування товару. До групи В-витрат ввійшли

такі статті витрат як заробітна плата адміністративного персоналу, послуги сторонніх організацій, тощо.

Саме статті А-витрат потребують особливої уваги, використання індивідуальних методів управління. І саме в цих групах витрат криються найбільші резерви економії.

Так одним з істотних напрямків економії та оптимізації витрат з обслуговування імпорту торговельного підприємства є за рахунок зменшення витрат на оплату трудових ресурсів й випереджальних темпів росту їх продуктивності стосовно темпів росту середньої заробітної плати. Адже при випереджальних темпах росту продуктивності праці над ростом оплати за цю працю, відбувається економія витрат з обслуговування імпорту торговельного підприємства, пов'язана з оплатою праці торговельних працівників. Таким чином, підприємству необхідно підвищувати продуктивність праці за рахунок зростання рівня матеріальної зацікавленості, удосконаленням методів та форм оплати праці.

Щоб зменшити витрати по статті «витрати на оплату праці управлінського, обслуговуючого та комерційного персоналу» доцільно переглянути існуючу тарифну сітку на підприємстві, диференціювати оклади, що зменшить обсяг середньорічного ФОП, а відповідно і нарахування на нього.

Що стосується оптимізації розміру витрат по утриманню транспортного парку, то підприємству слід провести роботу, пов'язану з визначенням продуктивності використання службових авто, визначити цілі поїздок та їх частоту. Це дасть можливість зекономити витрати пального, а також витрат на додаткові ремонти.

Особливої уваги заслуговують витрати по утриманню офісу. Сюди входять витрат на зв'язок, оренду, комунальні послуги, доступ до Інтернет, придбання канцелярії, інших господарських потреб. Основним шляхом оптимізації даного виду витрат є визначення центрів відповідальності та контроль за їх здійсненням. Це дасть змогу зменшити обсяги витратання

ресурсів, зменшить непродуктивне використання робочого часу працівниками адміністративно-управлінського персоналу.

## 2. Інструменти оптимізації за допомогою системного підходу

Проаналізувавши різноманітні управлінські підходи до оптимізації витрат, виокремимо деякі найбільш доцільні інструменти оптимізації, що могли б бути апробовані на прикладі ТОВ «Побутрадіотехніка»:

- Бенчмаркінг;
- Субконтрактація;
- Аутсорсінг;
- Реінжиніринг бізнес-процесів;
- Реорганізація підприємства;
- Реструктуризація ресурсного потенціалу підприємства;

Для досліджуваного підприємства доцільно запропонувати використання таких інструментів як аутсорсінг та бенчмаркінг. Субконтрактація та реінжиніринг бізнес-процесів для досліджуваного підприємства є неможливими без реорганізації. Реорганізація підприємства в найближчі два-три роки не буде відбуватися, оскільки це потребує значних затрат часу та грошових коштів.

Реструктуризація ресурсного потенціалу передбачає зміну загальної управлінської структури підприємства, що також виключено.

Оскільки ТОВ «Побутрадіотехніка» не володіє високими конкурентноздатними характеристиками, тому можливості до нарощування можливого контингенту споживачів без зростання витрат на збут немає. В цьому випадку слід спрямовувати дії на забезпечення хоча б неспадної граничної продуктивності витрат на збут. В цьому допоможе технологія бенчмаркінгу.

Пропонується використовувати наступні інструменти бенчмаркінга:

- постійний моніторинг конкурентів. Це буде сприяти веденню корпоративної конкурентної розвідки, у задачі якої входить



постійне спостереження за конкурентами, що дозволяє бути в курсі всіх поточних і майбутніх змін на ринку.

- поліпшення робочих процесів фірми. Технологія бенчмаркінга дозволить реалізувати аналіз бізнесу фірми з позицій конкурентів. Інформація про новітні досягнення конкурентів сприймається керівництвом фірми і впроваджується в її практику, що дозволяє серйозно модифікувати робочі місця компанії.
- удосконалювання стратегічного планування діяльності. Стратегічне планування бізнесу ТОВ «Побутрадіотехніка» повинне постійно спиратися на зведення про поведінку конкурентів. Бенчмаркінг дозволяє правильно оцінити ситуацію на ринку, вибрати новий стратегічний курс чи коректувати попередній.
- оптимізація методів вирішення проблем. Найпростішим і надійним способом вирішення незнайомої задачі є пошук відповіді, знайденого конкурентом в аналогічній ситуації. Його рішення можна адаптувати і поліпшити, але самостійний пошук виходу з нової складної ситуації буде коштувати підприємству дорожче.

Технологія бенчмаркінгу є важливим підґрунтям для зміни самої концепції управління операційними витратами ТОВ «Побутрадіотехніка» і формування нової конкурентної властивості – підвищити еластичність попиту за умови досягнення зростання продуктивності витрат з обслуговування імпорту.

Для того, щоб реалізувати технологію бенчмаркінгу на прикладі ТОВ «Побутрадіотехніка», необхідно провести наступні етапи роботи:

- 1) визначення слабких місць в управлінні операційними витратами підприємства, які потребують негайного усунення;
- 2) визначення джерел інформації для наслідування з метою усунення слабких місць;
- 3) вартісна оцінка реалізації заходів бенчмаркінгу та визначення економічного ефекту від його впровадження.

Визначення слабких місць в економічному механізмі управління операційними витратами ТОВ «Побутрадіотехніка», які потребують негайного усунення.

Слабкі місця та недоліки існують насамперед у системі інформаційної підтримки управлінського обліку та системі контролю за здійсненням витрат та їх відображенням. Для ведення оперативного управлінського обліку даних лише однієї бухгалтерії (1С: Підприємство) недостатньо, оскільки інформація, отримана зі звітів програми є стандартизованою, не згрупованою відповідно до потреб управління рухом ресурсів, та надходить із запізненням (швидкість оновлення бази залежить від оперативності роботи бухгалтерії). В управлінському процесі ТОВ «Побутрадіотехніка» існують також суттєві недоліки. Найбільшим недоліком є те, що врахування витрат з обслуговування імпорту здійснюється за накладними, які часто містять перелік ТМЦ або наданих послуг, яка не співпадає з реальними грошовими витратами періоду, хоча в кінцевому результаті загальна сума витрат відповідно до документів та фактично витрачені кошти на фінансування витрат з обслуговування імпорту за результатами року збігаються. Це в свою чергу негативно позначається на результатах планування обсягів витрат з обслуговування імпорту, їх контролінгу за центрами відповідальності, оскільки фактичні нормативи витрат з обслуговування імпорту (те, що фактично витрачено при обслуговуванні торговельного процесу) дещо відрізняються від даних бухгалтерії (те, що фактично присутнє в документах).

Також вагомим недоліком в системі управління ТОВ «Побутрадіотехніка» є недосконалість системи матеріального та нематеріального заохочення торговельно-оперативного персоналу, що негативно позначається на результатах роботи підприємства і призводить до зниження граничної продуктивності збутових витрат. В структурі фонду оплати праці продавців касирів відсутні доплати за якість торговельного обслуговування покупців.

Визначення джерел інформації для наслідування з метою усунення слабких місць.

Джерела інформації для наслідування – це працівники ТОВ «Побутрадіотехніка», які працювали на інших підприємствах; працівники інших підприємств, які можуть поділитися досвідом роботи; консалтингові компанії, які можуть визначити точки контакту для усунення слабких місць, дати інформацію по можливості покращення роботи, тощо.

В цілому визначення точок контактів для реалізації бенчмаркінгу стосовно перелічених вузьких місць наведено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

**Джерела інформації для наслідування**

Напрямок реалізації бенчмаркінгу	Джерело інформації
Удосконалення системи управлінського обліку витрат з обслуговування імпорту з метою пошуку непродуктивних витрат з обслуговування імпорту	Фінансовий аналітик, який працював в компанії «Кнауф»
Удосконалення системи складського обліку витрат з обслуговування імпорту	Головний бухгалтер, який працював в системі «Фозі-груп»
Удосконалення системи матеріального стимулювання працівників операційного персоналу з метою підвищення продуктивності збутових витрат	Приклад матеріального стимулювання в системі «Кнауф»
Удосконалення системи нематеріального стимулювання	Приклад нематеріального стимулювання в системі «Кнауф»

\*джерело: розроблено автором

Вартісна оцінка реалізації заходів бенчмаркінгу та визначення економічного ефекту від їх впровадження

Вартісна оцінка заходів бенчмаркінгу для ТОВ «Побутрадіотехніка» полягає у фінансуванні витрат по збору необхідної інформації та залученні до цього працівників як досліджуваного підприємства, так і інших об'єктів дослідження.

В таблиці 3.3 наведено вартісну оцінку основних заходів реалізації бенчмаркінгу на ТОВ «Побутрадіотехніка».

Таблиця 3.3

**Вартісна оцінка основних заходів реалізації бенчмаркінгу на ТОВ  
«Побутрадіотехніка»**

<b>Інструмент оптимізації витрат з обслуговування імпорту</b>	<b>Спосіб реалізації</b>	<b>Вартість заходу, тис.грн.</b>
Удосконалення системи фінансового контролінгу витрат з обслуговування імпорту	Премія фінансовому аналітику за розробку нової методики управлінського обліку на основі 1С	80000
Удосконалення системи складського обліку	Премія головному бухгалтеру за вдосконалення системи складського обліку	80000
Удосконалення системи матеріального стимулювання	Плата за надання консалтингових послуг менеджером «Кнауф» (інформація про організацію додаткового мат. стимулювання у конкурента)	50000
Удосконалення системи нематеріального стимулювання	Плата за надання консалтингових послуг менеджером «Кнауф» (інформація про організацію додаткового немат. стимулювання у конкурента)	50000
<b>Всього</b>		<b>260000</b>

\*джерело: розроблено автором

Фінансування заходів планується виходячи з формування системи преміальних працівникам ТОВ «Побутрадіотехніка». Працівники ТОВ «Побутрадіотехніка» підпишуть зобов'язання, згідно якого повинні будуть виконати у встановлені терміни визначені роботи та отримають за це відповідну грошову винагороду. З працівниками «Кнауф» домовленість матиме усний характер.

Отже, у даному питанні було розглянуто основні напрямки оптимізації витрат з імпорту в структурі проміжного споживання на підприємстві ТОВ «Побутрадіотехніка». З цією метою запропоновано дві методики скорочення витрат – на основі постатейного АВС-аналізу витрат та на основі використання засобів конкурентної розвідки (бенчмаркінгу). За результатами АВС-аналізу витрат з імпорту визначено статті, які можуть бути оптимізовані у своєму обсязі за рахунок можливості скорочення даних витрат без впливу на операційні бізнес-процеси підприємства. На основі використання інструменту бенчмаркінгу пропонується визначити напрямки сприяння вирішенню проблем в різних ланках операційної системи підприємства за допомогою використання кращих практик роботи компаній «Кнауф» та «Fozzy Group». Загальний обсяг витрат на заходи оптимізації витрат з імпорту на ТОВ «Побудтрадіотехніка» на 2019 р становитиме 101 тис.грн.

### **3.2. Розробка заходів з підвищення ефективності імпорту в проміжному споживанні підприємства**

У даному питанні сформулюємо основні напрямки удосконалення управління імпортом комплектуючих та матеріалів на підприємстві ТОВ «Побутрадіотехніка». Врахування пропозицій керівництвом досліджуваного підприємства дозволить отримувати підприємству певний ефект, що буде досягнуто результаті впровадження пропозицій.

Вдосконалення імпорту комплектуючих та матеріалів в ході проміжного споживання (а також інших товарів) підприємства неможливо без розробки спеціального організаційного механізму, який дозволить би реалізовувати її впродовж тривалого періоду на ринках. Тому в даній роботі ми пропонуємо запровадити таку організаційну форму регулювання закупівель як «ціновий комітет» підприємства.

Ціновий комітет ТОВ «Побутрадіотехніка» повинен вирішувати завдання вибору постачальників при здійсненні закупівель. Він має складатися з 4 (чотирьох) посадових осіб підприємства.

Орієнтовно схему організаційно-економічного механізму роботи цінового комітету підприємства наведено на рис. 3.2.

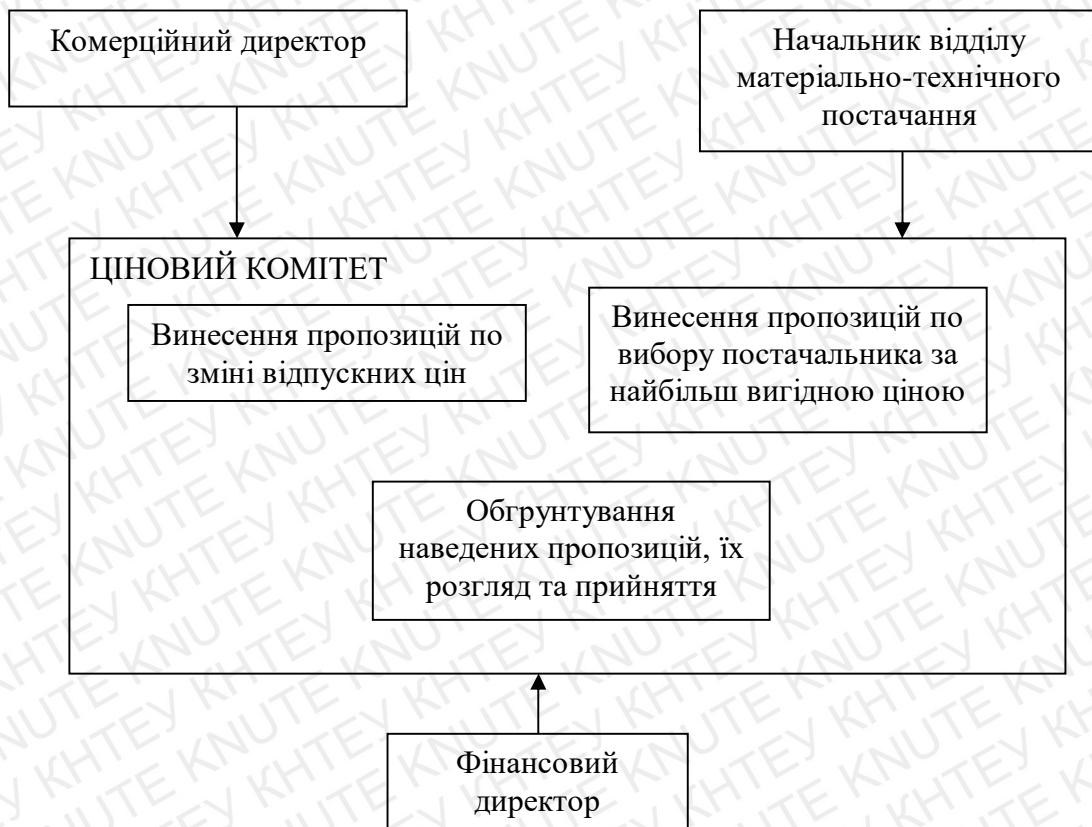


Рис. 3.2. Організаційно-економічний механізм роботи цінового комітету, який пропонується створити на підприємстві ТОВ «Побутрадіотехніка»

\*джерело: розроблено автором

До складу цінового комітету ТОВ «Побутрадіотехніка» входитимуть:

- фінансовий директор підприємства;
- комерційний директор підприємства;
- начальник відділу матеріально-технічного забезпечення;
- спеціаліст з фінансово-економічної безпеки підприємства.

До компетенції цінового комітету ТОВ «Побутрадіотехніка», у складі фінансового, комерційного директорів та спеціаліста з фінансово-технічної безпеки, будуть належати наступні питання:

- вирішення питання присвоєння статусу певному постачальнику;
- вирішення питання щодо розміру ліміту кредиторської заборгованості постачальників за договорами поставок;
- вирішення питання щодо формування системи знижок на ціни коремих товарів, узгодження знижок з іноземними постачальниками;
- вирішення питання розміру зазначених знижок.

До компетенції цінового комітету підприємства, у складі фінансового директора, начальника відділу матеріально-технічного забезпечення та спеціаліста з фінансово-технічної безпеки, належать наступні питання:

- визначення контрагентів при імпорті матеріалів, наймання іноземними підрядчиків для виконання робіт (ремонтів) і надавачів для надання послуг для забезпечення основної діяльності підприємства.

Розглянемо організаційний механізм функціонування цінового комітету ТОВ «Побутрадіотехніка».

До початку засідання щодо питань, віднесених до компетенції цінового комітету підприємства, члени цінового комітету повинні:

1. Комерційний директор разом зі спеціалістом з фінансово-економічної безпеки надають щодо постачальників інформацію з метою обговорення про присвоєння їм відповідного статусу:

- наявність виробничих потужностей (складів, у випадку, якщо постачальник є крупним дилером) та місця їх розташування;
- середній об'єм продажу товару або аналогічних товарів від інших постачальників за попередні 6 місяців;
- територія на якій контрагент здійснює продажі аналогічних товарів;
- наявність заборгованості перед бюджетом;
- наявність логістичної служби забезпечує управління запасами і фізичний розподіл продукції в каналах продажу;

- наявність комерційної структури здатної ефективно виконувати функцію просування товарів виробника в основних каналах продажу;
- здатність обслуговувати торговельні точки не менш ніж у трьох регіонах.

2. Фінансовий директор разом зі спеціалістом з фінансово-економічної безпеки надають наступну інформацію щодо контрагентів для визначення розміру ліміту кредиторської заборгованості перед постачальниками за договорами закупівель:

- наявність товару на складах постачальника;
- середньої вартості відвантаженого товару за відповідний квартал;
- середня ціна одиниці товару, що був відвантажений постачальником за відповідний місяць;
- наявність заборгованості перед бюджетом;

Засідання цінового комітету повинні відбуватись не рідше одного разу на тиждень та/або можуть бути скликані на ініціативою генерального директора Товариства або одного з членів цінового комітету Товариства шляхом направлення іншим членам цінового комітету письмового запиту із зазначенням питання, що виносяться на засідання, необхідної інформації, дати та місця проведення засідання.

Засідання проводяться повинні бути проведені не пізніше п'яти календарних днів з моменту отримання письмового запиту.

На підприємстві відділом маркетингу ведеться діяльність по заключенню договорів на поставку продукції. Але ця робота носить лише реєстраційний характер і не передбачає активної діяльності по пошуку потенційних оптових замовників, що звужує сегмент ринку підприємства, а також стримує зростання обсягів виробництва.

Контрактна форма поставок дозволить підприємству зменшити витрати по повторній переробці продукції, яка не реалізовується в установленний термін.



ТОВ «Побутрадіотехніка» повинен постійно аналізувати альтернативні варіанти поставок товару, що дозволить підвищити ефективність як збутової стратегії так і загалом діяльності підприємства.

Підприємством, його маркетинговою службою, повинні розроблятися і проводитися заходи по виявленню незадоволеного попиту, що дозволить розширити виробництво і досягти найвищих показників прибутковості по новим видам продукції.

Постійна аналітична робота по попиту на продукцію ТОВ «Побутрадіотехніка» з метою формування оптимальної структури постачання комплектуючих та матеріалів та іншої продукції, який би відповідав активній ціновій політиці.

До організаційно-економічних заходів, що спрямовані на покращення показників закупівельної політики підприємства можна віднести також роботу по аналізу структури затрат, зокрема виявлення резервів їх зниження для оптимізації витрат обігу в частині здійснення логістичних операцій.

Звичайно підприємство понесе деякі збитки внаслідок цього. Проте усі ці витрати є раціональними і в майбутньому принесуть підприємству значні доходи у вигляді нових вигідних постачальників.

Також варто відмітити, що невід'ємним етапом розробки програми імпорту комплектуючих ТОВ «Побутрадіотехніка» є формування системи моніторингу та контролю за процесом формування товарного асортименту. Тому розглянемо основні перспективи впровадження цієї пропозиції.

На впровадження системи заходів по вдосконаленню процесу постачання комплектуючих та матеріалів та інших товарів до складу ТОВ «Побутрадіотехніка» потрібно:

- Розробка нової концепції системи моніторингу та контролю асортименту;
- Розробка системи контролю поставок товарів;
- Розробка методики контролю виконання договорів постачання, умов повернення;

- Розробка концепції системи організації продажу товарів;
- Формування концепції виробничої програми підприємства;
- Розробка маркетингового плану.

Організаційний план заходів по вдосконаленню процесу імпорту для обслуговування виробничих процесів наведено в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

**Організаційний план реалізації заходів з удосконалення процесу імпорту в проміжному споживання на ТОВ «Побутрадіотехніка» у 2019 році**

Основні заходи	Відповідальний	Графік робіт та кількість дн. їх виконання				Разом, дн.
		Лют. 19	Бер. 19	Квіт. 19	Трав. 19	
1	2	3	4	5	6	7
Впровадження механізмів моніторингу та контролю за асортиментом імпортованих товарів	Директор, Комерційний директор	10	-	-	-	10
Розробка системи контролю якості поставок комплектуючих	Комерційний директор	10	-	-	-	10
Впровадження методики контролю виконання договорів імпорту, умов повернення	Комерційний директор,	5	12	-	-	17
Розробка концепції системи організації логістичних процесів на складі	Комерційний директор,	-	10	10	-	20
Розробка концепції маркетингової політики взаємодії з іноземними постачальниками	Комерційний директор, Бухгалтер	-	-	20	5	25
Коригування поточного плану імпорту виходячи з результатів проведення заходів	Комерційний директор, Бухгалтер	-	-	-	20	20

\*джерело: розроблено автором

З метою впровадження інформаційної системи планування закупівель досліджуваного підприємства було запропоновано організаційний план основних заходів з визначенням термінів та відповідальних (табл. 3.4).

Орієнтовний кошторис фінансування заходів по вдосконаленню процесу постачання комплектуючих та матеріалів та інших товарів до складів ТОВ «Побутрадіотехніка» наведено в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

**Кошторис фінансування витрат заходів з удосконалення процесу імпорту в проміжному споживання на ТОВ «Побутрадіотехніка» у 2019 році**

Основні заходи	Бюджет заходів, тис.грн				Разом, тис.грн
	Лют. 19	Бер. 19	Квіт. 19	Трав. 19	
1	2	3	4	5	6
Впровадження механізмів моніторингу та контролю за імпортом товарів	38	-	-	-	38
Розробка системи контролю якості поставок комплектуючих	44	-	-	-	44
Впровадження методики контролю виконання договорів імпорту, умов повернення	38	38	-	-	75
Розробка концепції системи організації логістичних процесів на складі	-	62	62	-	123
Розробка концепції маркетингової політики взаємодії з іноземними постачальниками	-	36	36	45	117
Коригування поточного плану імпорту виходячи з результатів проведення заходів	-	-	-	30	30
<b>РАЗОМ</b>	<b>119</b>	<b>135</b>	<b>98</b>	<b>75</b>	<b>426</b>

\*джерело: розроблено автором

Таким чином, на фінансування заходів по вдосконаленню процесу постачання товарів на підприємстві ТОВ «Побутрадіотехніка» у 2019 році необхідно буде витратити 426 тис.грн.

Важливими напрямком контролю за здійсненням імпорту комплектуючих матеріалів для забезпечення виробничих процесів є контролювання виконання договорів з імпорту основними постачальниками. З метою посилення рівня комунікаційної взаємодії з постачальниками на підприємстві варто розглянути можливість встановлення CRM-системи, яка дозволить автоматизувати обмін інформацією та електронною документацією між підприємством та постачальниками, а також між окремими підрозділами самого підприємства. Тому обґрунтуємо можливості та конфігураційні особливості впровадження CRM-системи на підприємстві.

На сьогодні на ринку представлено багато різноманітних CRM-систем, які мають різну вартість та специфіку роботи. Однак, на наш погляд, варто зосередити увагу на системі Vitrix. Це пов'язано з тим, що дана система є субпродуктом компанії 1С і повністю інтегрована з системою «1С: 8.3 Підприємство». Оскільки ТОВ «Побудтрадіотехніка» використовує в своїй роботі «1С: 8.2 Підприємство», то впровадження CRM-системи Vitrix є найбільш доцільним варіантом. Однак, для цього необхідно здійснити оновлення програмного забезпечення з «1С: 8.2 Підприємство» на нову версію «1С: 8.3 Підприємство».

Графік реалізації заходів по впровадженню CRM-системи Vitrix наведено у табл. 3.6.



Таблиця 3.6

**Програма заходів впровадження CRM-системи Vitrix на ТОВ  
«Побудтрадіотехніка» на 2019 р.**

Заходи	Завдання на 2019 рік по				Відповідальні за виконання
	місяцям				
	Лют. 19	Бер. 19	Квіт. 19	Трав. 19	
Підготовка до впровадження CRM-системи					-
- розробка технічного завдання					ІТ-директор

продовження табл. 3.6

- придбання додаткового обладнання (hardware)			
- оновлення програмного забезпечення з «1С: 8.2 Підприємство» на нову версію «1С: 8.3 Підприємство»			ІТ-директор
<i>Впровадження CRM- системи</i>			-
- розгортання та налаштування модуля			Менеджер проекту від 1С
- відлаштування сценаріїв по потреби маркетингу			ІТ-директор
<i>Налаштування сценаріїв комунікацій</i>			-
- налаштування сценаріїв повідомлень постачальникам та співробітникам підприємства			ІТ-директор,
- інтеграція CRM- системи з сервісами IP-телефонії			Менеджер проекту від 1С
- підключення телефонів до CRM- системи			

 - головна задача  
 - підрядна задача

\*джерело: розроблено автором

Реалізація проекту впровадження CRM-системи Bitrix передбачає відлаштування усіх можливих сценаріїв надсилання повідомлень постачальникам та співробітникам підприємства. Ці сценарії будуть реалізовані на основі стандартної логіки CRM-системи Bitrix. Відповідальним за розробку сценаріїв буде ІТ-директор, який має скласти технічне завдання на проект. Технічну частину проекту будуть виконувати співробітники компанії інтегратора 1С. Для впровадження CRM-системи Bitrix підприємство ТОВ «Побудрадїотехніка» має звернутися до головного офісу компанії 1С та сформулювати запит. На основі запиту підприємству буде надано комерційну пропозицію з кошторисом витрат на впровадження системи.

Надалі обґрунтуємо бюджет на впровадження проєкту. Основні види витрат було розподілено в рамках кожної задачі, що наведено у табл. 3.7.

Таблиця 3.7

**Бюджет витрат на впровадження CRM-системи Bitrix на ТОВ  
«Побудтградіотехніка» на 2019 р.**

Заходи	Завдання на 2019 рік по місяцям				Бюджет, тис.грн
	Лют. 19	Бер. 19	Квіт. 19	Трав. 19	
Підготовка до впровадження CRM-системи	2	20	1	0	23
- розробка технічного завдання	2				2
- придбання додаткового обладнання (hardware)		20			20
- оновлення програмного забезпечення з «1С: 8.2 Підприємство» на нову версію «1С: 8.3 Підприємство»			1		1
Впровадження CRM- системи	10	17	17	0	44
- розгортання та налаштування модуля	10				10
- відлаштування сценаріїв по потреби маркетингу		12	12		24
Підготовка до впровадження CRM-системи		5	5		10
Налаштування сценаріїв комунікацій	0	0	20	14	34
- налаштування сценаріїв повідомлень постачальникам та співробітникам підприємства			10		10
- інтеграція CRM- системи з сервісами ІР-телефонії			10	10	20
- підключення телефонів до CRM-системи				4	4
<b>РАЗОМ</b>	<b>12</b>	<b>37</b>	<b>38</b>	<b>14</b>	<b>101</b>

\*джерело: розроблено автором

Таким чином, на основі проведеної оцінки бюджету реалізації проекту році можна сказати, що загальний обсяг витрат на впровадження CRM-системи Bitrix на ТОВ «Побудрадіотехніка» на 2019 р становитиме 101 тис.грн.

Отже, нами було обґрунтовано основні заходи, що дозволять підвищити ефективність управління імпортом комплектуючих та матеріалів та інших товарів на підприємстві ТОВ «Побудрадіотехніка». Запропоновано створити спеціальний орган, - Ціновий комітет, який буде здійснювати моніторинг умов роботи с наявними та потенційними постачальниками. Ціновий комітет буде приймати рішення про можливість роботи з постачальником за певним набором умов. На впровадження системи заходів по вдосконаленню процесу імпорту комплектуючих та матеріалів та інших товарів до ТОВ «Побудрадіотехніка» потрібно: розробка нової концепції системи моніторингу та контролю за номенклатурою імпортованих матеріалів; розробка системи контролю імпорту товарів; розробка методики контролю виконання договорів постачання, умов повернення; розробка концепції системи організації виробничих процесів; формування концепції маркетингової політики взаємодії з іноземними постачальниками; розробка маркетингового плану. Також у роботі складено програму комплексу заходів, які спрямовані на удосконалення імпорту товарів. Загальний кошторис витрат на впровадження цих заходів становить 426 тис.грн. Бюджет витрат на впровадження CRM-системи Bitrix на ТОВ «Побудрадіотехніка» на 2019 р становитиме 101 тис.грн.

### **3.3. Оцінка ефективності запропонованих заходів**

Розрахунок ефективності впровадження запропонованих заходів на ТОВ «Побудрадіотехніка» будемо здійснювати використовуючи в якості вихідних даних фінансову інформацію за 2019-2021 рр. по ТОВ «Побудрадіотехніка» та дані, які відображають міру впливу кожного з запропонованих в програмі заходів на величину результату діяльності підприємства у плановому періоді.

Спочатку оцінимо, як вплинуть запропоновані заходи на результати діяльності за умови їх впровадження. Виходячи з того, економічний ефект запропонованих заходів має вимірюватися кількісною величиною, то доцільно визначити ступінь впливу кожного заходу на обсяги доходів підприємства та обсяги понесених витрат. З метою прогнозування варто спочатку обґрунтувати напрямки зміни ключових показників діяльності підприємства внаслідок впровадження заходів з удосконалення управління витратами та операціями з імпорту (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

**Напрямки зміни ключових показників діяльності підприємства  
внаслідок впровадження заходів з удосконалення управління витратами та  
операціями з імпорту у 2019-2021 рр.**

Показник	Напрямок зміни показника в плановому періоді	Рівень зміни, %
Чистий дохід від реалізації продукції на ринку (загальний), тис.грн	Зростання чистого доходу внаслідок використання заходів бенчмаркінгу, спрямованих на підвищення ефективності бізнес-процесі	+10%
Собівартість виробництва та реалізації продукції (за виключенням витрат з імпорту)	Має зрости внаслідок розширення обсягів діяльності	Зростання визначається розрахунковим шляхом як добуток рівня собівартості у доходах на планові доходи
Витрати на заходи оптимізації витрат з імпорту	Зростання витрат	260 тис.грн
Витрати на заходи удосконалення управління імпортом	Зростання витрат	101 тис.грн + 426 тис.грн
Витрати по імпорту (за цінами інвойсу), тис.грн	Будуть пропорційні зростанню обсягів діяльності підприємства, однак темп їх зростання знизиться внаслідок оптимізацій витрат заходами, запропонованими у питанні 3.1	Зниження темпів росту на 5%
Транспортні витрати, тис.грн		
Витрати на розмитнення та ін. операційні витрати, тис.грн		
Загальні витрати на імпорт, тис.грн		
Інші операційні витрати підприємства, не пов'язані з імпортом		

\*джерело: розроблено автором



За даними табл. 3.8 необхідно здійснити розрахунок усіх ключових показників, які відображають формування фінансових результатів від здійснення господарської діяльності, в тому числі включаючи операції з імпорту, спрямовані на проміжне споживання у виробничих процесах. При цьому варто розрахувати 2 варіанти прогнозу:

- варіант 1 – без врахування поліпшень, які було обгрунтовано в питаннях 3.1 та 3.2;

- варіант 2 – з врахуванням поліпшень.

Здійснення планування доходів на 2019-2021 роки було здійснене виходячи з умови, що у плановому періоді збережеться середньорічний темп їх зростання, який був характерним для фактичного періоду 2013-2017 роки.

На основі показників з табл. 3.9 сформуємо прогноз щодо ефекту реалізації імпортованих товарів з огляду впровадження запропонованих заходів ТОВ «Побудрадіотехніка» у 2019 році.

Таблиця 3.9

**Прогнозування результатів роботи ТОВ «Побудрадіотехніка» у 2019-2021 рр. без урахування заходів з удосконалення операцій з імпорту**

Показники	Умовні позначення	ФАКТ	Темп зростання	Середній рівень витрат у доходах	Прогноз			
		2017			2018	2019	2020	2021
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Чистий дохід від реалізації продукції на ринку (загальний), тис.грн	ЧД	424063	1,131	-	479741	542729	613987	694602
Собівартість виробництва та реалізації продукції (за виключенням витрат з імпорту), тис.грн	СВвн	204580	-	0,479	229849	260027	294167	332790
Витрати по імпорту (за цінами інвойсу), тис.грн	СВі	135819	-	0,302	144856	163875	185391	209732
Транспортні витрати, тис.грн	ТВ	6523	-	0,015	7320	8281	9368	10598

продовження табл. 3.9								
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Витрати на розмитнення та ін. операційні витрати з імпорту, тис.грн	Вр	21731,1	-	0,052	24831	28091	31779	35952
Інші витрати підприємства, не пов'язані з імпортом, тис.грн	ІВ	11381,9	-	0,043	20586	23289	26346	29806
Інші операційні доходи, тис.грн	ІОД	10416	0,598	-	6232	3729	2231	1335
Інші операційні витрати, тис.грн	ІОВ	24153	1,064	-	25708	27363	29125	31000
Операційний прибуток, тис.грн	ОП = ЧД - СВвн - Сві - ТВ - Вр - ІВ + ІОД - ІОВ	30291	-	-	32824	35533	40041	46058

\*джерело: розроблено автором

Як свідчать результати проведених розрахунків, у плановому періоді прогнозується поступове зростання обсягів реалізації та обсягів операційного прибутку підприємства.

Надалі визначимо перспективні обсяги показників роботи підприємства з урахуванням запропонованих у питаннях 3.1-3.2 заходах. Планові розрахунки наведено у табл. 3.10.

Таблиця 3.10

**Прогнозування результатів роботи ТОВ «Побудрадіотехніка» у 2019-2021 рр. з урахуванням заходів з удосконалення операцій з імпорту**

Показники	Умовні позначення	ФАКТ	Темп зростання	Коефіцієнт коригування темпу зростання за рахунок заходів	Середній рівень витрат у доходах	Прогноз			
		2017				2018	2019	2020	2021
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Чистий дохід від реалізації продукції на ринку (загальний), тис.грн	ЧД	424063	1,131	1,100	-	479741	597002	675386	764062

продовження табл. 3.10									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Собівартість виробництва та реалізації продукції, тис.грн	СВвн	204580	-	-	0,479	229849	286029	323584	366069
Витрати по імпорту, тис.грн	СВі	135819	-	0,950	0,302	144856	180263	203930	230706
Транспортні витрати, тис.грн	ТВ	6523	-	0,950	0,015	7320	9109	10305	11658
Витрати на розмитнення та ін. операційні витрати з імпорту, тис.грн	Вр	21731,1	-	0,950	0,052	24831	30900	34957	39547
Інші витрати підприємства, не пов'язані з імпортом, тис.грн	ІВ	11381,9	-	-	0,043	20586	25618	28981	32786
Інші операційні доходи, тис.грн	ІОД	10416	0,598	-	-	6232	3729	2231	1335
Інші операційні витрати, тис.грн	ІОВ	24153	1,064	-	-	25708	27363	29125	31000
Витрати на заходи оптимізації витрат з імпорту, тис.грн	Вопт	-	-	-	-	-	260	-	-
Витрати на заходи удосконалення управління імпортом, тис.грн	Будс	-	-	-	-	-	527	-	-
Операційний прибуток, тис.грн	ОП = ЧД - СВвн - Сві - ТВ - Вр - ІВ + ІОД - ІОВ	30291	-	-	-	32824	41449	46735	53631

\*джерело: розроблено автором

Отже, відповідно до проведених розрахунків, прогнозовані обсяги доходів підприємства з урахуванням запропонованих заходів будуть зростати більш швидкими темпами, аніж без урахування заходів. Обсяг операційного прибутку у 2019 році складе 41449 тис.грн, у 2020 році – 46735 тис.грн, у 2021 році – 53361 тис.грн.

Оцінку економічного ефекту від запропонованих заходів варто визначити на основі різниці між двома результатами прогнозування (рис. 3.3).

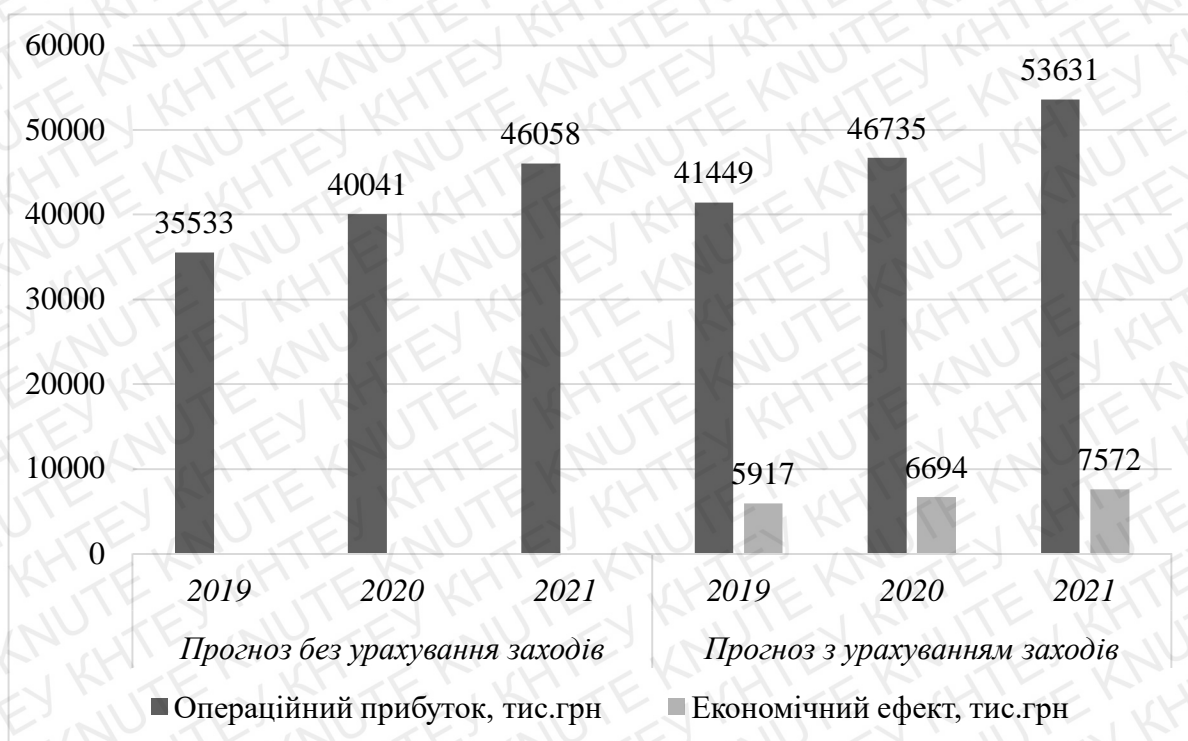


Рис. 3.3. Обсяги ефекту від впровадження заходів з підвищення ефективності імпорту в проміжному споживанні, тис.грн.

\*джерело: розроблено автором

Ефект від впровадження запропонованих заходів щодо підвищення ефективності імпорту в проміжному споживанні у 2019 році становитиме 5917 тис.грн, у 2020 році – 6694 тис.грн, у 2021 році – 7572 тис.грн.

Виходячи з інформації, наведеній в табл. 3.10 можемо спрогнозувати обсяги імпорту у розрізі товарних груп та окремих географічних напрямків діяльності. З цією метою здійснено екстраполявання фактичної питомої ваги

по товарам та географічним напрямкам імпорту на прогностні його обсяги (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

**Оцінка прогностних обсягів імпорту підприємства ТОВ  
«Побудрадіотехніка» за товарними групами та регіонами у 2019-2021 рр.**

Показники	Фактичні обсяги 2017, тис.грн	Фактична структура, %	Прогноз			
			2018	2019	2020	2021
Товарна структура:						
Акумулятори	31238	23	33317	41460	46904	53062
Комутатори	33955	25	36214	45066	50983	57676
Кабеля для комунікаційних та теле-, радіо-систем	5433	4	5794	7211	8157	9228
Периферійна апаратура	13582	10	14486	18026	20393	23071
Супутникові антени	19015	14	20280	25237	28550	32299
Запчастини для телекомунікаційних систем	25806	19	27523	34250	38747	43834
Інструмент та обладнання	6791	5	7243	9013	10197	11535
Географічна структура:						
Китай	75108	55	80105	99685	112774	127580
Німеччина	11137	8	11878	14782	16722	18918
Польща	12767	9	13616	16945	19169	21686
Італія	5569	4	5939	7391	8361	9459
Тайвань	12903	10	13761	17125	19373	21917
Сінгапур	5704	4	6084	7571	8565	9690
Інші	12631	9	13472	16764	18966	21456
Разом	135819		144856	180263	203930	230706

\*джерело: розроблено автором

Таким чином, обсяги імпорту матеріалів та комплектуючих для проміжного споживання ТОВ «Побудрадіотехніка» у прогностному періоді

будуть зростати. У 2019 році імпорт становитиме 180623 тис.грн, у 2020 році – 203930 тис.грн, у 2021 році – 230706 тис.грн.

Отже, в ході дослідження проведено розрахунок усіх ключових показників, які відображають формування фінансових результатів від здійснення господарської діяльності, в тому числі включаючи операції з імпорту, спрямовані на проміжне споживання у виробничих процесах. При цьому варто розрахувати 2 варіанти прогнозу: варіант 1 – без врахування поліпшень, які було обгрунтовано в питаннях 3.1 та 3.2; варіант 2 – з врахуванням поліпшень. Здійснення планування доходів на 2019-2021 роки було забезпечене виходячи з умови, що у плановому періоді збережеться середньорічний темп їх зростання, який був характерним для фактичного періоду 2013-2017 роки. Як свідчать результати проведених розрахунків, у плановому періоді прогнозується поступове зростання обсягів реалізації та обсягів операційного прибутку підприємства. Відповідно до проведених розрахунків, прогнозовані обсяги доходів підприємства з урахуванням запропонованих заходів будуть зростати більш швидкими темпами, аніж без урахування заходів. Обсяг операційного прибутку у 2019 році складе 41449 тис.грн, у 2020 році – 46735 тис.грн, у 2021 році – 53361 тис.грн. Ефект від впровадження запропонованих заходів щодо підвищення ефективності імпорту в проміжному споживанні у 2019 році становитиме 5917 тис.грн, у 2020 році – 6694 тис.грн, у 2021 році – 7572 тис.грн. Обсяги імпорту матеріалів та комплектуючих для проміжного споживання ТОВ «Побутрадіотехніка» у прогнозному періоді будуть зростати. У 2019 році імпорт становитиме 180623 тис.грн, у 2020 році – 203930 тис.грн, у 2021 році – 230706 тис.грн.

### **Висновки до розділу 3**

З метою оптимізації витрат з імпорту в структурі проміжного споживання на підприємстві ТОВ «Побутрадіотехніка» запропоновано дві методики скорочення витрат – на основі постатейного АВС-аналізу витрат та на основі

використання засобів конкурентної розвідки (бенчмаркінгу). За результатами АВС-аналізу витрат з імпорту визначено статті, які можуть бути оптимізовані у своєму обсязі за рахунок можливості скорочення даних витрат без впливу на операційні бізнес-процеси підприємства. На основі використання інструменту бенчмаркінгу пропонується визначити напрямки сприяння вирішенню проблем в різних ланках операційної системи підприємства за допомогою використання кращих практик роботи компаній «Knauf» та «Fozzy Group». Загальний обсяг витрат на заходи оптимізації витрат з імпорту на ТОВ «Побудтрадїотехніка» на 2019 р становитиме 101 тис.грн.

В ході дослідження запропоновано створити спеціальний орган, - Ціновий комітет, який буде здійснювати моніторинг умов роботи с наявними та потенційними постачальниками. Ціновий комітет буде приймати рішення про можливість роботи з постачальником за певним набором умов. Також у роботі складено програму комплексу заходів, які спрямовані на удосконалення імпорту товарів. Загальний кошторис витрат на впровадження цих заходів становить 426 тис.грн. Бюджет витрат на впровадження CRM-системи Vitrix на ТОВ «Побудтрадїотехніка» на 2019 р становитиме 101 тис.грн.

Встановлено, що обсяг операційного прибутку у 2019 році складе 41449 тис.грн, у 2020 році – 46735 тис.грн, у 2021 році – 53361 тис.грн. Ефект від впровадження запропонованих заходів щодо підвищення ефективності імпорту в проміжному споживанні у 2019 році становитиме 5917 ти.грн, у 2020 році – 6694 тис.грн, у 2021 році – 7572 тис.грн. Обсяги імпорту матеріалів та комплектуючих для проміжного споживання ТОВ «Побутрадїотехніка» у прогностному періоді будуть зростати. У 2019 році імпорт становитиме 180623 ти.грн, у 2020 році – 203930 тис.грн, у 2021 році – 230706 тис.грн.

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Отже, за результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки та пропозиції:

Операції з імпорту передбачають ввезення товарів та послуг суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Імпортні операції можуть відбуватись без ввезення товарів на територію митного кордону України. Вони обмежені лише сферою товарного обігу. Можна визначати операцію з імпорту як вид закупівельних операцій, який передбачає організацію товароруку між окремими країнами та регіонами. На підставі проведеного аналізу узагальнено та систематизовано різні підходи до розуміння змісту та ролі проміжного споживання в імпорті підприємств промислового сектору. Таким чином, кінцеве споживання як економічна категорія є, з одного боку, системою економічних відносин між суб'єктами економіки щодо обміну, розподілу і використання споживчих товарів і послуг, а з іншого боку, процесом безпосереднього кінцевого споживання населенням споживчих вартостей з метою задоволення комплексу його економічних (індивідуальних і колективних) потреб. Для ефективного регулювання імпорту необхідно чітко розмежовувати цілі і призначення товару, що імпортується, з метою вибору оптимальних заходів та відповідних інструментів. Якщо раніше у теоретичних і емпіричних дослідженнях торгівля розглядалась з позиції продажу переважно продукції кінцевого споживання, то з поглибленням міжнародного поділу праці та в результаті розподілення виробничого процесу на окремі етапи торгівля товарами для проміжного споживання динамічно зростає та у подальшому стає основою формування зовнішньоторговельного потенціалу країни.

Процес організації операцій з імпорту передбачає забезпечення потенціалу розвитку підприємства на зовнішньому ринку, масштабність його взаємодії з суб'єктами міжнародної економічної діяльності. Це дозволяє визначити особливості механізму організації операцій з імпорту як інтегровану сукупність ресурсів підприємства-суб'єкта ЗЕД, які використовуються для



здійснення його господарської діяльності та забезпечують його конкурентоспроможність на території країни розміщення. Ефективна організація операцій з імпорту промислового підприємства передбачає наступні заходи: ефективне донесення до працівників інформації щодо стратегічного напрямку діяльності компанії для забезпечення розуміння і підтримки у процесі реалізації стратегії; своєчасне, систематичне, повне та раціональне забезпечення реалізації стратегії необхідними ресурсами відповідної якості та кількості; формування стратегічного плану дій, який складається з певних цілей та цільових настанов.

В ході проведення оцінювання ефективності імпортних операцій в межах проміжного споживання товарів, порівнянні досягнутих результатів із попередніми періодами доцільно здійснювати розрахунок та порівняння показників ефекту та ефективності. Для цього існують ряд показників імпортних операцій, які відображають ту чи іншу сторону ефективності їх здійснення. Процес оцінювання ефективності імпорту є комплексним, однак при цьому слід враховувати особливості кожного підприємства та специфіку організації операцій з імпорту.

ТОВ «Побутрадіотехніка» має складний виробничий процес, який поділений на багато циклів, кожен з яких залежить від рішення (продукту), яке реалізується. Основними складованими імпортованих комплектуючих, які використовуються в процесі проміжного споживання для виробничих цілей підприємства є ряд деталей та інструментів комунікаційних систем і технологій. Чистий фінансовий результат підприємства мав від'ємні значення у 2014-2015 рр., що було пов'язано з наслідками фінансової та політичної кризи в Україні. Однак, у 2016 році значення чистого фінансового результату вже склало 35857 тис.грн, а у 2017 році – 30953 тис.грн, що на 10630 тис.грн вище порівняно з 2013-м роком. Обсяг активів підприємства за 2013-2017 роки зріс на 43700 тис.грн або на 27,7%. У 2016-2017 рр. обсяг активів збільшився на 80018 тис.грн або на 65,8%. Зниження рівня оборотності кредиторської заборгованості та паралельне зниження оборотності дебіторської

заборгованості свідчить про погіршення позитивного фінансового балансу взаєморозрахунків з клієнтами та посередниками. Значення показників платоспроможності та ліквідності підприємства ТОВ «Побутрадіотехніка» свідчать про поступове скорочення рівня його платоспроможності, тобто здатності покривати поточні зобов'язання перед кредиторами за рахунок оборотних активів. За рахунок того, що обсяг оборотних активів підприємства у 2016-2017 році став перевищувати поточні зобов'язання, підприємство отримало певні позитивні зміни у структурі фінансування господарської діяльності. Так, у 2015-2016 рр. відбулося зростання маневренності власного капіталу та забезпеченості власним оборотним капіталом. Показники рентабельності діяльності досліджуваного підприємства не мали однозначної динаміки. У 2014-2015 рр. можна було спостерігати від'ємне значення коефіцієнтів рентабельності, що було викликане негативним значенням показника фінансового результату. У 2016-2017 рр. рівень рентабельності діяльності підприємства мав тенденцію до незначного зростання.

Проаналізовано особливості організації операцій з імпорту на підприємстві ТОВ «Побутрадіотехніка». Організація операцій з імпорту передбачає закупівлю запчастин та комплектуючих до комунікаційного обладнання підприємством на ринках різних країн. Собівартість закупівлі товарів на зовнішньому ринку підприємства є складовою його витрат та важливим елементом операційного бюджету. Частка імпорту в структурі доходів коливалася в межах 24-32%, а частка імпорту у структурі собівартості – в межах 35-42%. Варто відмітити, що у 2014-2015 рр. частка імпорту у доходах та собівартості мала тенденцію до скорочення. Підприємство у цей період знижувало обсяги роботи та намагалося знайти заміну імпортованим запчастинам серед вітчизняних аналогів. У 2016-2017 році відбувалося поступове зростання частки імпорту у чистому доходів та собвартості. У 2013 році у структурі імпортуна підприємство переважали такі групи як акумулятори – 21%, комутатори – 31%, периферійна апаратура – 12% та запчастини для телекомунікаційних систем – 16%. У 2017 році питома вага

аккумуляторів в загальній структурі імпорту зросла на 2% і склала 23%, питома вага комутаторів скоротилася на 6% і склала 25%, питома вага периферійної апаратури скоротилася на 2% і склала 10%. В регіональній структурі імпорту досліджуваного на Китай припадало 42,9% у 2013 році, 45,6% у 2014 році, 52,1% у 2015 році, 53,4% у 2016 році, 55,3% у 2017 році. На Польщу припадало 6,4% у 2013 році, 7,9% у 2014 році, 7,3% у 2015 році, 8,1% у 2016 році, 9,4% у 2017 році.

Було проаналізовано основні показники ефективності імпорту у проміжному споживанні підприємства. Упродовж 2013-2017 років відбулось зростання обсягу імпорту, при цьому доходи від реалізації імпортованої продукції зросли на 445,5%, а собівартість імпорту (включаючи вартість імпорту, транспортні витрати та витрати на розмитнення) – зросла на 481,4%. Можна говорити, що доходи підприємства за досліджуваний період зростали повільніше, порівняно із обсягом загальних витрат на організацію операцій з імпорту. Наведена тенденція вплинула на зростання показників ефективності імпорту, зокрема рентабельності витрат на імпорт та доходів від реалізації імпортованої продукції. Співвідношення ефекту від імпорту та собівартості реалізованої продукції у 2013-2017 рр. мало поступову тенденцію до скорочення. Наведений коефіцієнт співвідношення виражає безпосередню ефективність імпорту у проміжному споживанні підприємства. У 2013 році коефіцієнт ефективності імпорту у проміжному споживанні становив 5,2%. У 2014-2017 рр. можна було спостерігати скорочення коефіцієнту ефективності імпорту у проміжному споживанні. Зокрема, у 2017 році значення даного коефіцієнту становило 1,5%, що на 3,7% менше порівняно з 2013-м роком та на 0,6% менше порівняно з 2016-м роком.

З метою оптимізації витрат з імпорту в структурі проміжного споживання на підприємстві ТОВ «Побутрадіотехніка» запропоновано дві методики скорочення витрат – на основі постатейного АВС-аналізу витрат та на основі використання засобів конкурентної розвідки (бенчмаркінгу). За результатами АВС-аналізу витрат з імпорту визначено статті, які можуть бути оптимізовані у

своєму обсязі за рахунок можливості скорочення даних витрат без впливу на операційні бізнес-процеси підприємства. На основі використання інструменту бенчмаркінгу пропонується визначити напрямки сприяння вирішенню проблем в різних ланках операційної системи підприємства за допомогою використання кращих практик роботи компаній «Knauf» та «Fozzy Group». Загальний обсяг витрат на заходи оптимізації витрат з імпорту на ТОВ «Побудтрадіотехніка» на 2019 р становитиме 101 тис.грн.

Було обгрунтовано основні заходи, що дозволять підвищити ефективність управління імпортом комплектуючих та матеріалів та інших товарів на підприємстві ТОВ «Побудтрадіотехніка». Запропоновано створити спеціальний орган, - Ціновий комітет, який буде здійснювати моніторинг умов роботи с наявними та потенційними постачальниками. Ціновий комітет буде приймати рішення про можливість роботи з постачальником за певним набором умов. На впровадження системи заходів по вдосконаленню процесу імпорту комплектуючих та матеріалів та інших товарів до ТОВ «Побудтрадіотехніка» потрібно: розробка нової концепції системи моніторингу та контролю за номенклатурою імпортованих матеріалів; розробка системи контролю імпорту товарів; розробка методики контролю виконання договорів постачання, умов повернення; розробка концепції системи організації виробничих процесів; формування концепції маркетингової політики взаємодії з іноземними постачальниками; розробка маркетингового плану. Також у роботі складено програму комплексу заходів, які спрямовані на удосконалення імпорту товарів. Загальний кошторис витрат на впровадження цих заходів становить 426 тис.грн. Бюджет витрат на впровадження CRM-системи Vitrix на ТОВ «Побудтрадіотехніка» на 2019 р становитиме 101 тис.грн.

Проведено розрахунок усіх ключових показників, які відображають формування фінансових результатів від здійснення господарської діяльності, в тому числі включаючи операції з імпорту, спрямовані на проміжне споживання у виробничих процесах. При цьому варто розрахувати 2 варіанти прогнозу: варіант 1 – без врахування поліпшень, які було обгрунтовано в питаннях 3.1 та

3.2; варіант 2 – з врахуванням поліпшень. Здійснення планування доходів на 2019-2021 роки було забезпечене виходячи з умови, що у плановому періоді збережеться середньорічний темп їх зростання, який був характерним для фактичного періоду 2013-2017 роки. Як свідчать результати проведених розрахунків, у плановому періоді прогнозується поступове зростання обсягів реалізації та обсягів операційного прибутку підприємства. Відповідно до проведених розрахунків, прогнозовані обсяги доходів підприємства з урахуванням запропонованих заходів будуть зростати більш швидкими темпами, аніж без урахування заходів. Обсяг операційного прибутку у 2019 році складе 41449 тис.грн, у 2020 році – 46735 тис.грн, у 2021 році – 53361 тис.грн. Ефект від впровадження запропонованих заходів щодо підвищення ефективності імпорту в проміжному споживанні у 2019 році становитиме 5917 ти.грн, у 2020 році – 6694 тис.грн, у 2021 році – 7572 тис.грн. Обсяги імпорту матеріалів та комплектуючих для проміжного споживання ТОВ «Побутрадіотехніка» у прогнозному періоді будуть зростати. У 2019 році імпорт становитиме 180623 ти.грн, у 2020 році – 203930 тис.грн, у 2021 році – 230706 тис.грн.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України Кодекс України; Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Дерев'янку, Ю.М. Ефективне управління імпорними операціями на підприємстві [Текст] /Ю.М. Дерев'янку, Н.С. Валюх // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 27 травня 2015 р. / За заг. ред.: О.В. Прокопенко, М.М. Петрушенка. - Суми : СумДУ, 2015. - С. 185-186.
3. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / М. І. Дідківський. - К. : Знання, 2006. - 462 с.
4. Дмитрук М.В. Стратегічне управління при виході на міжнародні ринки: данина моді високих понять чи інструмент конкурентної боротьби? / М.В. Володькина // Маркетинг и реклама, 2014. - №5-6. - с. 32-37.
5. Довідник ІНКОТЕРМС [Електронний ресурс]. – Режимдоступу: <http://met-online.kiev.ua/menu/dovidka/inko/>
6. Договір про зону вільної торгівлі від 18 жовтня 2011 р. // Офіційний вісник України. - 2012. - № 72. - Ст. 2512.
7. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навчальний посібник / Г.М. Дроздова. - Київ: ЦУЛ, 2005. - 172 с.
8. Дулепова А. О. Особливості зовнішньоторговельного контракту при веденні обліку зовнішньоекономічної діяльності / А. О. Дулепова // Економіка. Фінанси. Право, 2013. - №10. – С. 152-157
9. Дяченко В.П. Оцінювання управління зовнішньоекономічними операціями / В.П. Дяченко // Економіка України, 2014. - №2. – С. 56-61
10. Економічна енциклопедія: У 3 т.Т 2. – К.: “Академія”, 2001. – 848 с.
11. Загородній А.Г. Зовнішньоекономічна діяльність: термінологічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Кондор, 2007. – 168 .

12. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Крап'як, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак. – 2-ге вид. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 608 с.
13. Зовнішня торгівля України: XXI століття [Текст]: монографія / [А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, Н. О. Іксарова та ін.]; за ред. А. А. Мазаракі; Київ. нац. торг.- екон. ун-т. - Київ: КНТЕУ, 2016. - 599 с
14. Ивченко О.М. Управление эффективностью / О.М. Ивченко // Вестник Донецького національного економічного університета, 2012. - №4. – С. 112-119
15. Ильин А.И. Планирование на предприятии: Часть 1. Стратегическое планирование/ Под общей ред. Ильина А.И. - Мн.: Новое знание, 2013. - 312 с.
16. Інкотермс Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати (редакція 2010р.): Міжнародна торговельна палата; Правила, Міжнародний документ від 01.01.2010: [Електронний ресурс] – режим доступу: [http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/988\\_007](http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/988_007)
17. Істотні умови зовнішньоекономічних договорів. Арбітражне застереження [електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.agalawyers.org/post/stotn-umovi-zovshnoekonomchnih-dogovorv--arbtrajne-zasterejennya>
18. Кандиба А.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. підручник / А.М. Кандиба. – К.: Аграрна наука, 2014. – 208 с.
19. Карминский А.М., и др. Методологические и практические основы построения торговых операций / А.М. Карминский, Н.И. Олень. // Вестник ХНА им. Ярослава Мудрого, 2013. - №1. – С.36-42
20. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / Пер. с англ. / У. Кинг, Д. Клиланд. - Х.: Прогресс, 2002. - 378 с.
21. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : Навч. посібник / О.А. Кириченко. – К.: “Знання – Прес”, 2014. – 384 с.
22. Кіндрацька Г.І. Основи стратегічного менеджменту : навч. посібник. - Львів : Кін-патрі ЛТД, 2014. - 264 с.

23. Кіслова В.С. Оптимізація систем логістичного обслуговування у процесі товарообмінних операцій / В.С. Кіслова – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.cfin.ru](http://www.cfin.ru)
24. Князь С.В. та ін. Технологія формування механізмів експортно-імпортової діяльності підприємств / С.В. Князь, Н.Х. Георгіаді // Науковий вісник Полісся, 2017. - № 3 (11), ч. 2. – С. 118-122
25. Ковтун Е.О. Шляхи оптимізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств / О.Е. Ковтун // Науковий вісник Ужгородського національного університету, 2016. - №6. – С. 171-174
26. Ковтун О.І. Стратегія підприємства: навч. посібник/ О.І. Ковтун; 2-ге вид., стереотип. - Львів: Новий Світ-2000, 2006. - 388 с.
27. Конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже товаров от 15 июня 1955 года [Електронний ресурс] – режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995\\_915](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_915)
28. Конвенція ООН про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів від 14.06.1974 [Електронний ресурс] – режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995\\_002](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_002)
29. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року [Електронний ресурс] – режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995\\_003](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_003)
30. Конвенція про зразковий закон про укладення договорів міжнародної купівлі- продажу від 1 липня 1964 р. [Електронний ресурс] – режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua) Вказане джерело не використане у статті
31. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: Монографія / Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова. - Х.: ВД «ІНЖЕК», 2013.-352 с.
32. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.cfin.ru](http://www.cfin.ru)
33. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Пер. с англ. под ред. О.А. Третьяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. - СПб: «Питер», 2003. - 896 с.



34. Кредісов А.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник. – К., 2012 – 488 с.
35. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: Навч. посібник. – 2-е вид. доп. і перероб. – Львів: НУ “Львівська політехніка”, “Інтелект – захід”, 2015. – 352 с.
36. Кутідзе Л.С. Роль стратегічного маркетингу у формуванні управління міжнародними економічними операціями регіону // Вісник НУ «Львівська політехніка» : Логістика. - 2015. - № 472. - С. 103-108.
37. Ліпец Ю.А. Впровадження стратегічного менеджменту на підприємствах України як прогресивного напрямку їх розвитку [Текст] // Проблеми науки. – 2015. - №6. -с.55-58.
38. Мазаракі А.А. та ін. Економіка торговельного підприємства. Підручник для вузів. (Під ред. проф.Н.М. Ушакової). - К.: Хрещатик, 2014. - 800 с.
39. Майоленко О. Теоретичні передумови формування концепції антикризового розвитку корпорації в умовах невизначеності / О. Майоленко // Підприємництво, господарство і право, 2012, № 8. -С. 166-169.
40. Макогон Ю. В. Организация и техника внешнеторговых операций : учеб. пособие для студентов специальности «Международная экономика» / Ю. В. Макогон, Н. В. Фомичева. - Донецк : ДонНУ, 2011. - 160 с.
41. Мельник П.В., Філоненко М.М., Гацька Л.П., Кошарська Н.Е. Менеджмент: Навч. посібник. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2006. – 154 с.
42. Мельник Т.І., та ін. Оцінювання впливу імпорту на проміжне і кінцеве споживання в Україні / Т.І. Мельник, К. С. Пугачевська // Актуальні проблеми економіки, 2013. - №11. – С. 62-70
43. Мельник Т.М. Перспективи імпортозаміщення в Україні / Т.М, Мельник, К.С. Пугачевська // Вісник КНТЕУ. – 2015. –№2(100). – С.16-33
44. Митний кодекс України, №4495-17, чинний, поточна редакція від 01.12.2015 – електронний ресурс, режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)

45. Михальчик С.О. Стратегічне тонування в реалізації інновацій на підприємстві: Автореф. дис. ...канд. екон. наук /Хмельницький національний університет. -Хмельницький, 2005. — 18 с.
46. Міжнародний менеджмент: Навч. посібник / За ред. І.О. Піддубного – 2-ге видання, стереотип – Харків, 2006. – 252 с.
47. Мізюк Б.М. Стратегічне управління: Підручник. - 2-ге вид., переробл. і доповн. -Львів: Магнолія плюс, 2006. - 392 с.
48. Міщенко А.П. Стратегічне управління [Текст] / Міщенко А.П. Навч. посібник-Київ «Центр навчальної літератури» 2004 - 336 с.
49. Невмержицький В.І. Основні засади управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства / В.І. Невмержицький, Д.О. Терещенко // Вісник КНТЕУ, 2015. - №1. – С. 135-142
50. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / О.П. Гребельник. - 3тє видання перероблене та доповнене. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
51. Офіційний ресурс Державної служби статистики України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
52. Павлюк Т. Організація та управління потенціалом ЗЕД на машинобудівному підприємстві / Т. Павлюк, 2015. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbu/cgiirbis\\_64.exe?C21CO](http://irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?C21CO).
53. Піддубний І.О. Міжнародний менеджмент [Текст] // Навчальний посібник за редакцією проф.. І. О. Піддубного. - 2-е видання, стереотип. - Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006, 252 с.
54. Податковий кодекс України, 2755-17, чинний, поточна редакція від 16.12.2015 –[Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
55. Портер М. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів (переклад А.Олійник) / М. Портер. -К.: Альтер-Прес, 2006 – 301 с.
56. Принципи міжнародних комерційних договорів (принципи УНІДРУА (UNIDROIT) УНІДРУА: Міжнародний документ від 01.01.1994

[Електронний ресурс] – режим доступу:  
[http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995\\_920](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_920)

57. Про внесення змін до деяких наказів Міністерства економіки України: Наказ Мінекономрозвитку України від 12.09.2011 № 51 [електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1218-11>

58. Про впорядкування транслітерації українського алфавіту латиницею: Постанова КМУ від 27.01.2010 № 55 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/55-2010-%D0%BF>

59. Про дію міжнародних договорів на території України: Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

60. Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Мінекономіки, європ.інтеграції; Наказ, Положення від 06.09.2001 № 201 [електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01>

61. Про затвердження Порядку здійснення офіційного перекладу багатосторонніх міжнародних договорів України [...]: Постанова КМУ від 17.03.2006 № 353 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/353-2006-%D0%BF>

62. Про зміну строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів і запровадження обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті: Постанова НБУ № 475 від 16 листопада 2015 р. - (зі змінами та доповненнями) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/pro-zminu-strokov-rozrahunkiv-za-operaciyami-z-eks/>

63. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ [Електронний ресурс] - режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

64. Про інвестиційну діяльність: Закон України № 1560-ХІІ від 18.09.91 р. (зі змінами та доповненнями) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)

65. Про міжнародне приватне право: Закон України від 23.06.2005 № 2709-IV [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2709-15>

66. Про міжнародний комерційний арбітраж: Закон України, від 24.02.1994 № 4002-XII [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4002-12>

67. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України № 185/94-ВР від 23.09.94 р. (зі змінами та доповненнями) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)

68. Про ратифікацію Угоди між Кабінетом Міністрів України та Урядом Демократичної Республіки Конго про сприяння та взаємний захист інвестицій : Закон України від 17 листопада 2010 р. № 2700-VI // Відомості Верховної Ради України. - 2011. - № 12. - Ст. 83.

69. Про ратифікацію Угоди між Україною та Республікою Панама про сприяння та взаємний захист інвестицій : Закон України від 16 листопада 2005 р. № 3095-IV // Офіційний вісник України. - 2005. - № 50. - Ст. 3110.

70. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 09.03.96 № 93/96-ВР (зі змінами та доповненнями) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)

71. Про систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет Кабінету Міністрів України № 15-93 від 10.03.93 р. (зі змінами та доповненнями) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)

72. Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень [...]: Постанова НБУ № 444, редакція від 28.07.2004 [електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/444-95-%D0%BF>

73. Промисловість України у глобальних ланцюгах створення вартості / Т. М. Мельник, Ю.В. Конрад // Економіка та суспільство. – 2017. – № 8. – С. 21-25.

74. Прудис Е. Описание внешнеэкономических стратегий развития предприятий - [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.management.com.ua](http://www.management.com.ua) с. 1-6
75. Ридинг К. Стратегическое бизнес-тонирование: Динамическая система повышения эффективности и обеспечения конкурентного преимущества: пер. с англ. / К. Ридинг; под ред. И.А. Войтюк. - Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. - 384 с.
76. Рогожин В.Д. Менеджмент ЗЕД. Навч. посіб./ Рогожин В.Д., Базалієва Л.В. – Харків: Вид. ЧНЕУ, 2014. – 196 с.
77. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність : навч. посібник. -К. : Центр навч. літ-ри, 2013. - 377 с.
78. Статистична інформація Державної служби статистики України IV [Електронний ресурс] - режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
79. Структурна організація експортно-імпортової діяльності підприємств легкої промисловості / В. М. Нижник, С. І. Конєв // Прометей, 2014. - №2. – С. 151-156
80. Цивільний кодекс України, № 435-15, чинний, поточна редакція від 02.12.2015 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)

Додаток  
до Універсального проспекту (стандарту)  
виробничого обліку: "Детальні показники фінансової діяльності"

Назва показника	Товариство з обмеженою відповідальністю «Броварський завод Побурадотехніка»	Дата (рік, місяць, день)	КСДР	
			2014	01
Територія	Київська м. Бровари		13711292	
Організаційно-правовий статус	Товариство з обмеженою відповідальністю	за ЄДРПОУ	321060000	
Вид економічної діяльності	виробництво продукції харчової промисловості для споживачів, за винятком виготовлення продукції з борошна	за КОДПД	240	
Середня кількість працівників	8	за КСДПД	95.21	
Адреса, телефон	вулиця Незалежності, буд. 3, м. Бровари, Київська обл., 07400		50555	
Одразу аналізу: гро. три. без достаточного з'ясування (якщо розгляду "У" з'ясу професійний результат (об'єкт) про тривалість заклад (форма №2), тривалість показування якого наводиться в графіках з кейбізнес)				
Складено (зроблено) коштом "У" у відповідній лінійці:				
за повномасштабним (бухгалтерським) бухгалтерським обліком				
за інформаційним обліком (інформаційною системою)				

Баланс (звіт про фінансовий стан)  
на 31 грудня 2013 р.

А К Т И В	Код рихка	Форми, які базують (ДР)	
		Ця початок звітний період	На кінець звітний період
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	33	29
нерухомі активи	1010	75	77
накриті власні зборозощі	1010	42	48
Незавершені предмети інвестицій	1015	529	511
Одноразові активи	1016	81376	44591
нерухомі активи	1011	127140	33625
інше	1012	65764	39254
Інвестиційні нерухомі активи	1013	-	-
Періодичні витрати інвестиційної діяльності	1016	-	-
Засоби власної діяльності	1017	-	-
догосподарські безлінійні активи	1020	-	-
Періодичні витрати догосподарських безлінійних активів	1021	-	-
Незавершені спеціальні догосподарські безлінійні активи	1022	-	-
Довгострокові фінансові активи			
які обліковуються за методом вартості в цілому			
інше і дрібність	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокові державні активи	1040	-	-
Відраховані податкові витрати	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відраховані амортизаційні витрати	1060	-	-
Залишок капіталу (вартість) резервів фінансових	1065	-	-
Грош. необоротні активи	1080	-	-
Усього за розділом I	1095	81738	45191
<b>II. Оборотні активи</b>			
Збиток	1100	-11152	56683
Відраховані податки	1101	213	189
Незавершені виробництва	1102	-	-
Головна продукція	1103	-	-
Товари	1104	40946	36487
Тисячолітні безлінійні активи	1110	-	-
Державні цінні папери	1115	-	-
Векселі і документи	1120	-	-
Державні цінні папери з строком погашення до року	1125	39759	63278
Державні цінні папери з строком погашення понад рік			
за відрахуванням податку	1130	283	80
з бюджету	1135	313	1088
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	1088
Державні цінні папери з строком погашення до року	1140	-	-
Державні цінні папери з строком погашення понад рік	1145	-	-
інші податкові цінні папери з строком погашення до року	1155	-	-
Грошові фінансові інвестиції	1160	-	-
Грошові цінні папери	1165	585	7390
Готівка	1166	-	-
Внески в банках	1167	585	7390
Витрати майбутніх періодів	1170	61	113
Залишок нерозподіленого у звітному періоді	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах догосподарського обліку в цілому	1181	-	-
резервах обліку за розрахунок резервів капіталових витрат	1182	-	-
резервах виробничих витрат	1183	-	-

Державна реєстраційна служба України  
 Державний реєстр судів

Сторінка: 1  
 Дата: 2017.10.15  
 Квиток №: 13711292  
 Код: 321060000  
 Код: 240  
 Код: 95.21

Товариство з обмеженою відповідальністю «Броварський завод Побутрадіотехніки»  
 Київська м. Бровари

Державний реєстр судів  
 Державний реєстр судів  
 Державний реєстр судів

Сторінка: 1  
 Дата: 2017.10.15  
 Квиток №: 13711292  
 Код: 321060000  
 Код: 240  
 Код: 95.21

Сторінка: 1  
 Дата: 2017.10.15  
 Квиток №: 13711292  
 Код: 321060000  
 Код: 240  
 Код: 95.21

Баланс (Співтаблиця) станом на 31 грудня 2016 р.

Код	Назва		Відомості про стан
	Код	Назва	
1	2	3	4
<b>I. Нематеріальні активи</b>			
1000	Нематеріальні активи	20	40
1001	Нематеріальні активи	122	122
1002	Нематеріальні активи	72	100
1003	Нематеріальні активи	5 073	3 856
1010	Нематеріальні активи	19 189	17 500
1011	Нематеріальні активи	75 894	76 217
1012	Нематеріальні активи	28 695	28 598
1013	Нематеріальні активи	-	-
1014	Нематеріальні активи	-	-
1015	Нематеріальні активи	-	-
1020	Нематеріальні активи	-	-
1030	Нематеріальні активи	-	-
1040	Нематеріальні активи	-	-
1050	Нематеріальні активи	-	-
1060	Нематеріальні активи	-	-
1070	Нематеріальні активи	-	-
1080	Нематеріальні активи	-	-
1090	Нематеріальні активи	-	-
1095	Нематеріальні активи	-	-
<b>II. Оборотні активи</b>			
1100	Оборотні активи	29 156	61 257
1101	Оборотні активи	200	100
1102	Оборотні активи	-	-
1103	Оборотні активи	-	-
1104	Оборотні активи	29 050	21 200
1105	Оборотні активи	-	-
1106	Оборотні активи	-	-
1107	Оборотні активи	-	-
1108	Оборотні активи	-	-
1109	Оборотні активи	-	-
1110	Оборотні активи	-	-
1111	Оборотні активи	-	-
1112	Оборотні активи	-	-
1113	Оборотні активи	90 231	10 200
1114	Оборотні активи	-	-
1115	Оборотні активи	-	-
1116	Оборотні активи	-	-
1117	Оборотні активи	-	-
1118	Оборотні активи	-	-
1119	Оборотні активи	-	-
1120	Оборотні активи	-	-
1121	Оборотні активи	-	-
1122	Оборотні активи	-	-
1123	Оборотні активи	-	-
1124	Оборотні активи	-	-
1125	Оборотні активи	-	-
1126	Оборотні активи	-	-
1127	Оборотні активи	-	-
1128	Оборотні активи	-	-
1129	Оборотні активи	-	-
1130	Оборотні активи	-	-
1131	Оборотні активи	-	-
1132	Оборотні активи	-	-
1133	Оборотні активи	-	-
1134	Оборотні активи	-	-
1135	Оборотні активи	-	-
1136	Оборотні активи	-	-
1137	Оборотні активи	-	-
1138	Оборотні активи	-	-
1139	Оборотні активи	-	-
1140	Оборотні активи	-	-
1141	Оборотні активи	-	-
1142	Оборотні активи	-	-
1143	Оборотні активи	-	-
1144	Оборотні активи	-	-
1145	Оборотні активи	-	-
1146	Оборотні активи	-	-
1147	Оборотні активи	-	-
1148	Оборотні активи	-	-
1149	Оборотні активи	-	-
1150	Оборотні активи	-	-
1151	Оборотні активи	-	-
1152	Оборотні активи	-	-
1153	Оборотні активи	-	-
1154	Оборотні активи	-	-
1155	Оборотні активи	-	-
1156	Оборотні активи	-	-
1157	Оборотні активи	-	-
1158	Оборотні активи	-	-
1159	Оборотні активи	-	-
1160	Оборотні активи	-	-
1161	Оборотні активи	-	-
1162	Оборотні активи	-	-
1163	Оборотні активи	-	-
1164	Оборотні активи	-	-
1165	Оборотні активи	-	-
1166	Оборотні активи	-	-
1167	Оборотні активи	-	-
1168	Оборотні активи	-	-
1169	Оборотні активи	-	-
1170	Оборотні активи	-	-
1171	Оборотні активи	-	-
1172	Оборотні активи	-	-
1173	Оборотні активи	-	-
1174	Оборотні активи	-	-
1175	Оборотні активи	-	-
1176	Оборотні активи	-	-
1177	Оборотні активи	-	-
1178	Оборотні активи	-	-
1179	Оборотні активи	-	-
1180	Оборотні активи	-	-
1181	Оборотні активи	-	-
1182	Оборотні активи	-	-
1183	Оборотні активи	-	-
1184	Оборотні активи	-	-
1185	Оборотні активи	-	-
1186	Оборотні активи	-	-
1187	Оборотні активи	-	-
1188	Оборотні активи	-	-
1189	Оборотні активи	-	-
1190	Оборотні активи	-	-
1191	Оборотні активи	-	-
1192	Оборотні активи	-	-
1193	Оборотні активи	-	-
1194	Оборотні активи	-	-
1195	Оборотні активи	-	-

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю «Бронарський завод»  
Побуздівтехніко

Дата (місяць, рік) 2018 07 31  
№ 01/100

Код за  
2018 07 31  
ПОСУПІСЬОВИЙ НАТЗ

Звіт про фінансові результати

Звіт про фінансові результати (Звіт про економічні результати)  
за РІЗ 2017 Р-

Стор. № Колон 1,5,9,11 1800003

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код статті	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	424 063	371 817
Доход зароблений операційної діяльності	2010	-	-
операційної діяльності: основна дія	2011	-	-
операційної, переданої у керування/виконання	2012	-	-
залиш резерву нерозроблених проектів, витрати згідно	2013	-	-
залиш частини нерозроблених у резерву нерозроблених проектів	2014	-	-
Дохід від реалізації операційної діяльності (товарів, робіт, послуг)	2050	( 340 499 )	( 300 606 )
Чистий дохід операційної діяльності за операціями: операціями	2070	-	-
Від операцій:			
прибутки	2090	83 564	79 241
витрати	2095	( 1 )	( 1 )
Доход (витрати) від зміни у вартості довгострокових активів	2105	-	-
Доход (витрати) від зміни інших операційних резервів	2110	-	-
залиш інших операційних резервів: основна дія	2111	-	-
залиш частини нерозроблених проектів в інших операційних резервах	2112	-	-
інші операційні активи	2115	19 416	19 306
у тому числі:	2117	-	-
доход від зміни вартості статків, які об'єднуються на стратегічною перспективу			
доход від перевалки витратів біологічних активів і нематеріальних активів операційної діяльності	2122	-	-
доход від амортизації статків, вартість яких зменшується	2123	-	-
Амортизаційні витрати	2130	( 20 455 )	( 20 977 )
Витрати на об'єкти	2150	( 10 181 )	( 7 764 )
включаючи витрати	2180	( 24 133 )	( 22 692 )
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості статків, які об'єднуються на стратегічною перспективу			
витрати від перевалки витратів біологічних активів і нематеріальних активів операційної діяльності	2182	-	-
<b>Фінансові результати від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	30 297	44 114
витрати	2195	( 1 )	( 1 )
Доход (витрати) в капіталі	2200	-	-
Доход (витрати) доходу	2220	-	-
в тому числі:	2240	9 723	104
у тому числі:	2241	-	-
доход від класифікації банківських			
Фінансові витрати	2250	( 1 )	( 1 )
Витрати на втрати в капіталі	2255	( 1 )	( 1 )
Інші витрати	2270	( 3/2 )	( 307 )
Прибуток (витрати) від операцій, здійснених на міжбанківських статках	2275	-	-