

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Організація зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу»

(на матеріалах ТОВ «СушиЯ», м. Київ)

Студентки 2 курсу, 3м групи,
Факультету міжнародної торгівлі
та права, денної форми навчання
спеціальності 073 «Менеджмент»,
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Драгоmareцької
Катерини Михайлівни

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
доцент

Кравець Катерина
Петрівна

Гарант освітньої програми
доктор економічних наук, доцент

Студінська Галина
Яківна

Київ 2018

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ.....	6
1.1. Сутність та особливості організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу.....	6
1.2. Механізм функціонування та регулювання зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу.....	14
1.3. Методичний інструментарій оцінки результативності організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу.....	22
Висновки до розділу 1.....	30
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «СУШИЯ».....	32
2.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «Сушия»... 32	32
2.2. Аналіз операцій зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	42
2.3. Оцінка ефективності організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Сушия».....	50
Висновки до розділу 2.....	60
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «СУШИЯ».....	62
3.1. Основні шляхи планування та організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Сушия».....	62
3.2. Обґрунтування заходів удосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Сушия».....	70
3.3. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів ТОВ «Сушия».....	78
Висновки до розділу 3.....	86
ВИСНОВКИ.....	88
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	93
ДОДАТКИ.....	100

ВСТУП

Актуальність обраної теми полягає в тому, що в умовах глобалізації світової економіки і зростання ролі зовнішньоекономічної діяльності для вітчизняних підприємств найважливішим є раціональна організація та управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств є не менш важливим завдяки якому проводиться аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на життєдіяльність підприємств. Вивчення досвіду іноземних та вітчизняних підприємств доводять, що ступінь ризику значно знижується для тих підприємств, які використовують в своїй діяльності новітні теорії та методи управління сучасного менеджменту, де вже є розроблені стратегії розвитку.

У сучасних кризових умовах в економіці та обмеженості фінансових ресурсів найшвидше реагуватимуть саме малі та середні підприємства, оскільки ці суб'єкти господарювання не потребують великого стартового капіталу і мають високу оборотність ресурсів. Ретельне планування та організація зовнішньоекономічної діяльності є гарантією на успішну роботу підприємства. Ціль підприємства, яке виходить на міжнародний ринок, залежить від її орієнтованості та завдань поставлених перед нею. Існує два види зовнішньоторговельних операцій – експорт та імпорт, відповідно і цілі на світовому ринку у них різні. Малі та середні підприємства є ключовою ланкою в економіці будь-якої країни та в зовнішньоекономічній діяльності, тому необхідно створювати розумні умови для їх розвитку та запроваджувати систему мотивації для успішного функціонування цих підприємств.

Внесок малого та середнього бізнесу у ВВП є досить значним, проте в Україні він становить до 10% у 2017 р. [70] в той час як в іноземних країнах він становить понад 70% у 2017 р. [70] за даними організацій підтримки малих та середніх підприємств України. Одними з головних причин такої різниці є недосконала податкова система, нерівні умови конкуренції, в тому числі надання переваг або пільг окремим суб'єктам підприємницької діяльності з боку державних органів, недоступність кредитних ресурсів. Ще однією з проблем існування малих та

середніх підприємств є низький попит на продукцію на внутрішньому ринку, це питання можна частково вирішити зумовивши вихід підприємств на зовнішні ринки. Лише 9% малих та 22% середніх підприємств експортують свою продукцію (і 46% великих підприємств) у 2017 р. [70]. Це дуже малий показник, зважаючи на відкритість економіки України, у якій експорт складає 52% ВВП за даними організацій підтримки малих та середніх підприємств України. Наявність дискусійних питань з приводу даної проблеми означає, що існує чималий інтерес до обраної теми та необхідність більш детального її розгляду.

Серед наукових праць, в яких висвітлюється та досліджується питання розвитку малого та середнього підприємства в системі міжнародного ринку слід відзначити дослідження та аналіз таких вчених, як: Геєць В.Г., Литвиненко В.М., Янковський Е.А., Островський Л.Е., Казанцев С.К., Макогон Ю.В., Кравченко В.А., Кравцова В.В, Мамутов В.К., Чувпило О.О., Новицький В.Е.

У своїх дослідження науковці акцентують увагу на організацію зовнішньоекономічних операцій малого та середнього бізнесу. Проте ця тема потребує детальнішого вивчення та обґрунтування, що обумовило актуальність обраної для дослідження теми.

Мета випускної кваліфікаційної роботи полягає у визначенні напрямів та розробці комплексу заходів щодо оптимізації процесу зовнішньоекономічної діяльності на підприємства малого та середнього бізнесу.

Для досягнення поставленої мети в роботі поставлені і вирішені наступні **завдання:**

- розглянути сутність та особливості організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу;
- охарактеризувати механізм функціонування та регулювання державою зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу;
- визначити основні показники оцінки результативності організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу;
- проаналізувати зовнішньоторговельні операції та стан організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві ТОВ «Сушия»;

- оцінити ефективність проведення операцій в зовнішньоекономічній діяльності даного підприємства;
- запропонувати основні шляхи планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Сушия» та обґрунтувати доцільність здійснення альтернативної зовнішньоторговельної операції;
- дати прогнозну оцінку ефективності запропонованої зовнішньоторговельної операції ТОВ «Сушия».

Об'єктом дослідження є процес організації зовнішньоекономічних операцій на матеріалах ТОВ «Сушия».

Предметом дослідження є теоретико-методичні підходи та практичний інструментарій формування рекомендацій щодо організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу.

Дослідження проведено на основі таких загальних та спеціальних **методів** наукового пізнання: теоретичного, науково-економічного, системно-структурного та методів синтезу і порівняння; метод експертних оцінок, який найбільш доцільний для вибору шляху виходу на новий ринок; метод математичної статистики та екстраполяції, за допомогою якого є можливість провести розрахунки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства, ділової активності підприємства та фінансових показників; метод аналізу за допомогою якого є можливість виявити проблеми та обґрунтувати запропоновані дії, щодо вирішення їх на підприємстві.

Інформаційною базою слугували наукові періодичні видання, підручники, монографії, нормативно-правова база з теми дослідження, а також фінансова звітність досліджуваного підприємства.

Структура роботи. Робота складається із вступу, трьох розділів, висновків і пропозицій, списку використаної літератури та додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

1.1. Сутність та особливості організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу

Зовнішньоекономічна діяльність на підприємствах малого та середнього бізнесу відіграє досить важливу роль для економіки країни. Мале та середнє підприємництво досить швидко реагує на зміни ринкової кон'юнктури, надаючи ринковій економіці необхідної гнучкості. Особливого значення малі та середні підприємства набувають в країнах з перехідною економікою, до яких відноситься й Україна. Лише за умови сталого зростання кількості підприємств-учасників на світовому ринку, серед яких повинні посісти перші місця малі та середні підприємства різних галузей та покращенню ефективності їхніх показників, можливе стабільне економічне зростання будь-якої країни. Саме тому необхідно правильно розуміти сутність малого та середнього підприємництва в зовнішньоекономічній діяльності.

Під зовнішньоекономічною діяльністю розуміють діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за кордоном [12]. Практичне значення ЗЕД для країн полягає в можливості одержувати валютну виручку від експорту, підвищувати технічний рівень виробництва (за рахунок імпорту, більш ефективної техніки та технологій), виробляти конкурентоспроможну продукцію [19].

Організація зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу – це дуже складна і клопітка робота, яка вимагає уважного опрацювання таких питань як кон'юктура ринку, потенціальні покупці і продавці, встановлення ділових контактів з ними, проведених переговорів, підписання угод тощо.

Підприємство є головним суб'єктом світової економіки, а

зовнішньоекономічна діяльність підприємств – це та сфера господарської діяльності, яка пов'язана з виходом підприємства на зовнішні ринки за допомогою товарів (робіт, послуг).

Організація зовнішньоекономічної діяльності висвітлюється в зовнішньоекономічних зв'язках між суб'єктами господарювання. Під зовнішньоекономічними зв'язками розуміється система міжнародного співробітництва держав та їх суб'єктів, які реалізуються в різних формах, а саме: торгівля товарами та послугами, залучення іноземної робочої сили, міжнародні кредитні, валютно-фінансові відносини, науково-технічне співробітництво, міжнародна кооперація виробництва [20]. Особливістю організації ЗЕД підприємств малого та середнього бізнесу є дослідження ринку його кон'юнктури, вивчення споживачів та їхніх потреб для того, щоб покращувати кількісні та якісні показники своєї продукції, щоб могли конкурувати з даним товаром на зарубіжному ринку. Малі та середні підприємства - досить поширена і важлива форма господарювання для розвитку, як внутрішнього, так і зовнішнього ринків. Їм притаманні такі риси, які не властиві великим підприємствам, завдяки яким вони здатні найоперативніше реагувати на співвідношення попиту і пропозиції.

Зовнішньоекономічна діяльність на малих та середніх підприємствах є складовою загальної діяльності, а отже взаємопов'язана і спільно вмотивована. Проте зовнішньоекономічна діяльність підприємства дещо відрізняється від її загальної господарської діяльності тим, що здійснюється на світовому рівні і співпрацює з іноземними суб'єктами господарювання. Управління та організація зовнішньоекономічної діяльності підприємства малого та середнього бізнесу – це вплив на процеси підготовки та реалізації зовнішньоекономічних операцій, орієнтований на отримання прибутку, підвищення рентабельності за допомогою участі в міжнародному розвитку торгівлі.

Поняття «організація» (англ. organization) походить від давнього грецького слова «органон», яке позначає знаряддя або інструмент [21]. В менеджменті поняття організація означає цільове об'єднання ресурсів для досягнення певної мети, а в зовнішньоекономічній діяльності підприємства – це сукупність дій,

пов'язаних із дослідженнями кон'юнктури зарубіжного ринку, аналізом діяльності конкурентів та реалізацією товарів(робіт, послуг) на світовому ринку. Для ефективного управління організацією зовнішньоекономічної діяльності підприємств необхідна адекватна структура управління. Структура – це основа, в якій закладено початок будь-якого управління підприємством.

Організаційна структура управління - це впорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів, що знаходяться між собою у стійких взаємостосунках, які забезпечують їх функціонування і розвиток як єдиного цілого [22]. Елементами структури є лінійний та управлінський персонал, а взаємозв'язки між ними підтримуються через горизонтальні та вертикальні зв'язки, які мають лінійний та функціональний характер. Розділяють три структури управління на підприємстві: виробнича структура; структура управління; організаційна структура підприємства.

Відповідно на кожному підприємстві існує дві системи, ті хто керує, і ті, якими керують. До першої системи відносять апарат управління підприємством, відділом, а до другої системи відносять виробничі підрозділи, цехи, складські приміщення. Організаційна структура підприємства полягає в тому, щоб ці дві системи ефективно взаємодіяли між собою. Таким чином, організаційна структура зовнішньоекономічної діяльності відображає побудову системи управління в даній сфері, тобто органи, управлінський апарат, відділи, які здійснюють організацію і управління зовнішньоекономічної діяльності. В межах структури управління відбувається процес виконання поставленої мети перед підприємством (рух інформації, постановка задач, процес управління управлінських рішень) між учасниками якого розподілені завдання та функції та відповідальність за виконану ними роботу.

Організація зовнішньоекономічна діяльність на підприємствах малого та середнього бізнесу є його ретельне планування та відповідна організація зовнішньоекономічної діяльності є запорукою успіху підприємства в цілому.

При плануванні експортних та імпорتنих операцій цілі зовнішньоекономічної діяльності підприємства малого та середнього бізнесу

деталізується в залежності від його загальних цілей.

Цілі експорту: розширення виробництва; збільшення прибутку за рахунок освоєння нових ринків; отримання економії на масштабах виробництва; підвищення чи підтримка техніко-економічного рівня виробництва під впливом міжнародної конкуренції. Цілі імпорту: розширення виробництва; збільшення прибутку за рахунок нових внутрішніх ринків; модернізація і розширення виробничого потенціалу.

Структура управління зовнішньоекономічним відділом підприємства – це упорядкована сукупність поставлених задач, в процесі взаємодії яких відбувається функціонування зовнішньоекономічної системи підприємства як єдиного цілого. Апарат управління зовнішньоекономічної діяльності будується з урахуванням необхідного оновлення ланок (по горизонталі) і ступенів чи рівнів управління (по вертикалі). Ланка управління - це структурний підрозділ чи окремі спеціалісти, що виконують відповідні функції управління [19]. В організації зовнішньоекономічної діяльності підприємств малого та середнього бізнесу, що складається з багатьох частин, має здійснюватися координація їх діяльності. Відповідно в кожній організації є вертикальні та горизонтальні зв'язки. Вертикальні зв'язки – поєднують управлінські рівні в організації та її відділах. Ці зв'язки є каналами передачі розпорядної та звітної інформації, створюючи функціонування будь-якого організаційного відділу в тому числі і зовнішньоекономічного. В межах вертикальних зв'язків вирішуються проблеми впливу керуючої системи за допомогою наказів та розпоряджень підлеглим, зворотній зв'язок полягає в тому, що відбувається знизу вверху і несе в собі інформацію виконання наказів керівництва і носять форму звітів, пояснень і внесених пропозицій [22].

Горизонтальні зв'язки – це взаємодія між двома і більше рівними за статусом частинами організації, з метою сприяння найбільш ефективної їх взаємодії. Вони допомагають зміцнювати вертикальні зв'язки та покращувати кінцевий результат зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Більш детальний приклад вертикальних та горизонтальних зв'язків наведений на рис.1.1.



Рис.1.1. Вертикальні та горизонтальні зв'язки на прикладі ЗЕД відділу

Джерело: [24, с. 23].

Серед ієрархічних структур, яка найбільше підходить для організації управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства є лінійно-функціональна організаційна структура. Оскільки така комбінована структура забезпечує поділ праці, при якому лінійні ланки управління повинні приймати рішення та контролювати, а функціональні - консультувати, інформувати, організовувати, планувати.

Організація зовнішньоекономічної діяльності підприємств малого та середнього бізнесу передбачає в своїй структурі відділи і служби, які взаємодіють із зарубіжними учасниками представлені на рис.1.2.

Така система відділів дозволяє більше детально аналізувати та реалізувати процес зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах.

У широкому розумінні організацію управління в зовнішньоекономічній діяльності можна трактувати, як взаємодію між різними підрозділами підприємства при проведенні зовнішньоекономічних операцій.

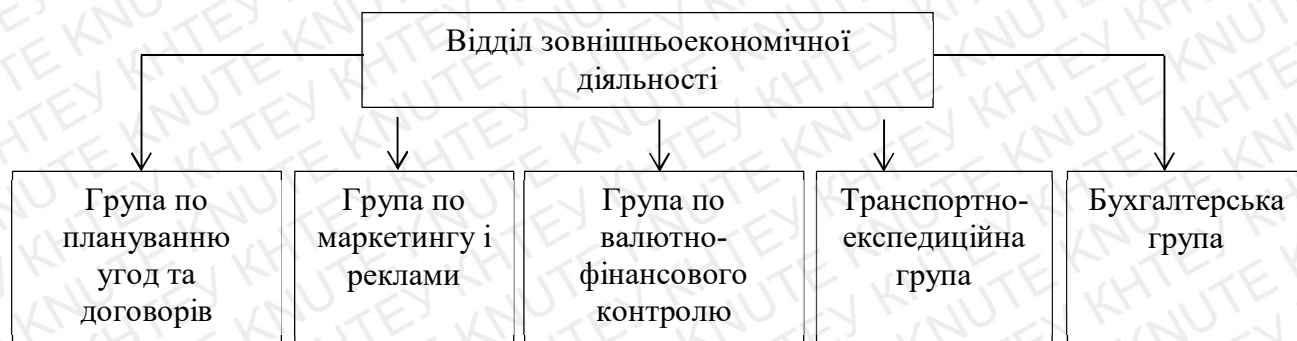


Рис. 1.2. Схема відділів зовнішньоекономічних зв'язків підприємства
Джерело: [42, с. 54].

Тобто, для того щоб підприємство успішно функціонувало на міжнародному ринку необхідно організувати ефективну роботу виробничих та збутових підрозділів, у межах яких проводити заходи, що в процесі координуються і направляються на досягнення загальних цілей. Так як в малих та середніх підприємств не існує великої розгалуженої структури підрозділів, то їх організація ЗЕД звужується лише до експортної або імпоротної діяльності. На відміну від крупних підприємств, малий бізнес не завжди має можливість створювати відділи ЗЕД, а іноді при разових угодах, краще використати посередників, які беруть на себе відповідальність пов'язану з експортом або імпортом. Проте, якщо зовнішньоторговельна операція несе постійний характер, то підприємству необхідно все-таки створювати відділ ЗЕД.

Враховуючи специфіку діяльності малих та середніх підприємств є доцільним створення відділу, в якому будуть під керівництвом однієї особи виконуватись функції організації ЗЕД і логістики. Така організація відділів дозволить зосередити весь ланцюг проходження товару. Що в свою чергу сприяє швидкому вирішенню проблем та питань, які виникають в процесі проходження товарів від одного підприємства іншому.

З позиції підприємств організація зовнішньоекономічних операцій – це методи досягнення цілей в зовнішньоекономічній діяльності. Такі операції розуміють під собою комплекс дій по підготовці, заключенню і виконанні міжнародної торгової, виробничої, фінансової чи інвестиційної угоди. Не менш

важливого значення в організації ЗЕД малих та середніх підприємств набуває функціональний аспект. Він полягає в тому, що в управлінського персоналу мають бути певні функції – сукупність дій, направлених на досягнення мети та цілей, поставлених перед керівником. До функцій організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу відносять: виробничо-господарські (вибір експортної чи імпоротної стратегії, виробничі зв'язки із внутрішніми партнерами); організаційно-економічні (вибір форм і методів роботи на світовому ринку, процес виходу товарів, робіт, послуг на зовнішні ринки, або вибір альтернативного завою товарів та комплектуючих від іноземних колег, планування та організація зовнішньоторговельних операцій; комерційні (вибір зовнішньоторговельних операцій – імпорт, експорт, а також допоміжні операції – транспортування, страхування, валютно-фінансові домовленості [6]. Розглянувши детально кожен функцію, можна конкретизувати та узагальнити основні організаційні та управлінські завдання зовнішньоекономічного відділу:

1. Пошук партнерів на міжнародній арені бізнесу.
2. Вивчення та аналіз міжнародного ринку або ж конкретних галузей та вибір необхідної сфери для підприємства.
3. Планування експорту або імпорту товарів, робіт, послуг.
4. Укладення договорів на умовах найбільш вигідних для підприємства.
5. Домовленість про транспортування, страхування та можливі ризики перевезення продукції.
6. Організація та контроль виконання всіх умов прописаних в договорі.
7. Вирішення питань в процесі реалізації заданої мети.
8. Після заключення угоди та її здійснення, аналіз виконаної зовнішньоторговельної операції, наскільки вона є ефективна.
9. У випадку визначення ефективності даної операції, внесення інших пропозицій для покращення результатів діяльності ЗЕД відділу.

Однозначно ці завдання мають місце для коригування, оскільки визначають відповідно до конкретної мети підприємства та їх спеціалізації. Так як у малих та середніх підприємств недостатньо фінансування для розширення своїх відділів та

детальнішого аналізу ринку, їх завдання знайти те, що буде задовольняти їх ціль. Відповідно кожне підприємство має діяти за загальними принципами формування функціональної ланки управління ЗЕД, а саме: однозначності (кожна ланка управління має відображати лише одну загальну функцію); детермінованості (процедура прийняття рішення на певних етапах має бути чіткою і мати один вхідний та один вихідний вплив); стабільності (зміни в кількості завдань поставлених на певний період не повинні відображатись на структурі зв'язків з іншими підрозділами); обмеженості (в типовій ланці процедура прийняття рішень повинна бути лише одна); узгодженості (кожна ланка повинна бути вписана у відповідне середовище свого функціонування); необхідної деталізації (типова ланка повинна реалізовувати одну основну функцію та мати весь перелік задач для її реалізації) [7].

Організація зовнішньоекономічної діяльності малих та середніх підприємств полягає в раціональній організації роботи зовнішньоекономічного відділу, насамперед побудова раціональної системи управління в якій будуть задіяні горизонтальні та вертикальні зв'язки передачі інформації та виконання поставлених задач. Успішне функціонування зовнішньоекономічного відділу підприємств малого та середнього бізнесу залежить від багатьох факторів, насамперед в якому напрямленні діє підприємство та яку зовнішньоторговельну операцію обирає для подальшого існування в міжнародній торгівлі. На сьогоднішній день існує безліч можливостей виходу на світові ринки, все залежить від поставленої мети підприємством та обраної системи організації та управління зовнішньоекономічного відділу. Незважаючи на те, що в малих та середніх підприємств не достатньо фінансування, ресурсів, кваліфікованого персоналу, маркетингових заходів та необхідної інформації про кон'юнктуру світового ринку, вони все одно продовжують успішно функціонувати. Так як, ці підприємства займають не малу частку в розвитку економіки країни, їх необхідно мотивувати та державно підтримувати, оскільки вони здатні швидше реагувати на зміни як в економіці країни, так і за її межами.

1.2. Механізм функціонування та регулювання зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу

Для того, щоб малі та середні підприємства активно розвивалися в сфері зовнішньоекономічної діяльності необхідно сформувати ефективну організацію даній сфері торгівлі та мотиваційну підтримку з боку держави за для процвітання національної економіки.

Досвід показує, що малі підприємства знаходяться в нерівних умовах при реалізації зовнішньоекономічної діяльності в порівнянні з крупними підприємствами, оскільки в них є ряд причин, які перешкоджають їм здійснювати міжнародну діяльність:

1. Обмежений доступ до фінансових ресурсів.
2. Майже перекритий доступ до державних інвестицій.
3. Нестача інформації та брак коштів на додаткові, більш розширені дослідження кон'юнктури ринку.
4. Немоżliвість освоєння нової продукції.
5. Через брак коштів, обмеження використання сучасних технологій і т.д.

На сучасному етапі ці бар'єри створюють значні проблеми для розвитку малих та середніх підприємств в зовнішньоекономічній діяльності та в господарській діяльності в цілому. Для того щоб таким підприємствам організувати відділ, який функціонуватиме на рівні міжнародної торгівлі, необхідно ретельно планувати та аналізувати свою діяльність до відповідно розроблених стратегій виходу на зарубіжні ринки.

Невід'ємною частиною ринкового механізму функціонування зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу є механізм ринку збуту продукції.

При цьому в системі відносин, що складаються в процесі збуту продукції, можна виділити три основні частини (підсистеми): планування (прогнозування), регулювання, контроль. Внутрішню структуру даного механізму можна, виразити схемою (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Схема механізму функціонування зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах середнього та малого бізнесу

Джерело: [23, с. 18].

Виходячи з визначення механізму функціонування зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу, яке розкладається на окремі блоки механізму функціонування, в умовах зовнішнього ринку особливо різко змінюються вимоги до механізму функціонування підприємства.

В ринковій економіці найважливіше місце займають малі підприємства, які слугують економічним фактором втримання зростання цін і насичення ринку товарами та послугами. Ефективне функціонування малих підприємств необхідне для розвитку економіки та зовнішньоекономічної діяльності країни. Господарська діяльність малих та середніх підприємств має ряд переваг в порівнянні з крупними монополіями, а саме:

1. Динамічність організаційної форми. Малі підприємства здатні в залежності від змін потреб виробництва чи споживання оперативно перелаштуватися на нові технології і продукцію.

2. Готовність до комерційного ризику на меті якого є завоювання ринку навіть в умовах конкуренції.

3. Високий рівень залежності від кінцевого результату робітників підприємства, відносним зниженням вартості на готову продукцію за рахунок скорочення витрат виробництва.

4. Оперативність та ефективність управління підприємством. Оскільки в малих підприємств відсутня сильна розгалуженість відділів, тим самим скорочується процес передачі та узгодження інформації, що дозволяє оперативніше вирішувати питання.

Незважаючи на інфляцію, економічні спади і зростання, високі платежі по кредитах, відсутність необхідної інфраструктури, невизначеність та високий ступінь ризику, не мають необхідності у значному фінансуванні та особливих зусиль з боку держави для свого розвитку, вони роблять неоцінений внесок в перехідну економіку, до якої відноситься Україна. Деякі країни вже проаналізували важливість малих підприємств для економіки країни в цілому та особливо для участі в міжнародних економічних відносинах.

Проте, якщо розглянути практику останніх років саме України, можна сказати, що відсутність сприятливих умов для розвитку підприємництва базується на недосконалості механізмів державного регулювання, а саме: податкова та фінансово-кредитна системи не відповідають вимогам сьогодення; недосконала система державного регулювання ціноутворення; різниця між перерозподілом податкових зборів між центром та регіонами; корупція, яка не дозволяє справедливо розвивати малий та середній бізнес та багато інших факторів, які не дають ефективно функціонувати такій значній ланці господарювання.

Державна підтримка є складовою системи регулювання розвитку малого підприємництва, спрямованої на формування сприятливого для розвитку цього сектору економіки середовища і реалізується відповідними загальнодержавними, регіональними та місцевими органами влади з метою узгодження інтересів держави і малого підприємництва.

Слід врахувати, що існують не тільки державні методи регулювання, що

наведено на рис. 1.4.



Рис. 1.4. Механізми регулювання діяльності малих та середніх підприємств на підприємствах малого та середнього бізнесу

Джерело: [11, с. 45].

Для того, щоб забезпечити нормальні умови функціонування для малих та середніх підприємств, необхідно ефективно запуснути програму державного регулювання діяльності підприємницьких структур. Органи державного управління і регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні виконують свої функції на трьох рівнях:

1. На загальнодержавному рівні (Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України).
2. На функціональному рівні (Державна митна служба України, Національний банк України, Міністерство економіки України, Міністерство фінансів України, Міністерство закордонних справ, Антимонопольний комітет).

3. На територіальному рівні (місцеві Ради та структурні підрозділи органів державного регулювання) [11].

Джерелами правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності є не тільки правові норми, прийняті на рівні держав, а й норми, які створюються безпосередньо учасниками зовнішньоекономічних відносин. Такі норми називають *Lex mercatorio*, що в перекладі з латині означає "торгове право". Міжнародні торгові звичаї (*Lex mercatoria*) являють собою диспозитивні норми (правила), що, як правило, закріплюються в актах міжнародного характеру в результаті уніфікації міжнародними організаціями норм та правил здійснення зовнішньої торгівлі і які в подальшому можуть бути інкорпоровані в національне право [12].

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу в Україні здійснюється за допомогою: законів України; передбачених в законах України актів тарифного і нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції; економічних методів оперативного регулювання (валютних, фінансово-кредитних операцій та ін.) в рамках законів України; рішень недержавних органів управління економікою, які приймаються згідно їх установчих документів в рамках законів України; договорів, які укладають суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності і не суперечать законам України [12].

До засобів державного регулювання ЗЕД відносять:

- митне регулювання (мито виконує функцію податку, який стягується при перетинанні товаром митного кордону);
- валютне регулювання (валютний ринок включає у себе розгалужену систему механізмів, функціонування яких покликане забезпечити купівлю і продаж національних грошових одиниць та іноземних валют для обслуговування міжнародних платежів);
- ліцензування та квотування зовнішньоекономічних операцій:
 - ліцензування - це система письмових дозволів на експорт чи імпорт, що видаються державними органами. Види ліцензій: генеральна, разова, відкрита;
 - квотування – це кількісне, або вартісне обмеження експорту чи

імпорту, що вводиться на певний строк на окремі товари і послуги, у відношенні до окремих країн і їхніх груп. Види квот: глобальні, групові, індивідуальні;

- введення спеціальних економічних зон;
- застосування спеціальних санкцій за порушення ЗЕД [11].

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу має забезпечувати:

- ◆ захист економічних інтересів та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- ◆ створення однакових можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності розвивати підприємницькою діяльністю з всіма видами незалежно від форм власності та всі напрямки використання доходів, здійснення інвестицій;
- ◆ заохочення конкуренції та ліквідацію монополізму у сфері зовнішньоекономічної діяльності [12].

Для прикладу державного регулювання підприємницької діяльності розглянемо процес імпорту. Втручання держави безпосередньо впливає на розвиток імпортової операції, тобто може корегувати той чи інший ряд дій, які необхідно виконати, щоб займатися торгівлею. Відповідно менеджеру зовнішньоекономічного відділу необхідно виконати ряд процедур, за для здійснення міжнародної купівлі-продажу товарів за кордон:

1. Провести переговори з іноземним партнером. Зазвичай такі переговори проводять на відстані, тому на практиці часто зовнішньоторговельні операції відбуваються у формі обміну листа на електронну пошту, телефонними розмовами або ж факсом.
2. Домовитися з транспортним підприємством та деякі суб'єкти господарювання використовують послуги експедитора та послуги із транспортного оформлення вантажу.
3. Застрахувати вантаж домовляється з підприємством зі страхування відповідно.
4. Організувати гарантію платежу, для прикладу, вислати акредитив, де потрібно використати банківську установу.

5. Провезти вантаж через митний кордон, оформити всі митні платежі, а для цього часто використовують послуги митних брокерів або декларантів.

Відповідно на кожному з цих етапів є державні регулятивні процедури, які виконуються в процесі здійснення зовнішньоторговельної операції.

Перед тим, як займатися зовнішньоекономічною діяльністю малим та середнім підприємствам необхідно втриматися на внутрішньому ринку. Віднедавна в Україні було проведено ряд законодавчих актів на підтримку малого та середнього бізнесу, проте їх несистематичний, розрізнений характер, брак ефективної системи контролю за дотриманням законодавства на місцях призвели до тінізації значної кількості суб'єктів господарювання (за експертними оцінками, близько 45% товарообігу перебуває в «тіні») [13]. Недосконалість законодавства відповідним чином сприяла розвитку «сірої» економіки. Малі та середні підприємства знайшли легальні способи уникнення оподаткування та інших обов'язкових платежів.

Згідно з проектом розпорядженням «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки» існують такі основні фактори, які стримують розвиток цих підприємств:

- обмеженість власних фінансових ресурсів та складний доступ до зовнішнього фінансування, складність залучення інвестицій;
- складний процес та висока вартість проходження дозвільних і погоджувальних процедур;
- недостатній рівень відповідальності посадових осіб дозвільних служб та низький рівень притягнення їх до відповідальності;
- ускладнена процедура започаткування бізнесу, відповідно його завершення;
- обмеженість інформаційного, консультативного та методичного забезпечення підприємницької діяльності, серед іншого з питань сертифікації продукції та послуг, а також упровадження систем управління якістю;
- недостатній рівень прозорості ринку;

- відсутність підтримки дієвого механізму інноваційної діяльності;
- обмежений доступ національного малого та середнього бізнесу до нових технологій;
- складність процедур сертифікації і стандартизації товарів і послуг;
- недосконала система державної підтримки малого бізнесу [14].

Сектор малого та середнього підприємництва на разі погано розвинений в Україні. Більше всього розвиваються малі підприємства в сфері торгівлі, матеріально-технічному постачанні та громадському харчуванні, тобто такі галузі з швидкою окупністю капіталу. Також існує тенденція до зменшення діяльності малих підприємств в промисловості.

Необхідних змін для покращення становища підприємств потребує податкова система України. Для ефективного розвитку малих та середніх підприємств необхідна правильно вмотивована система податків, а саме:

- ❖ зменшення податкового тиску шляхом зниження податків на заробітну плату;
- ❖ зниження ПДВ, митних зборів на імпортовану продукцію;
- ❖ зменшити кількість податків та різних платежів.

Шляхом впровадження необхідних реформ перетворити податкову систему на стимулюючий фактор розвитку малого бізнесу.

На разі питання про вихід малих та середніх підприємств на міжнародний ринок залишається актуальним, адже в умовах світової фінансової кризи великі підприємства нездатні швидко адаптуватися до нинішніх умов існування, наслідком чого може стати безробіття, масові банкрутства, порушення економічних зв'язків між галузями народного господарства та ін. Досвід зарубіжних розвинених країн вкотре запевнює, що нехтувати основними стратегіями розвитку економіки не можна. Підвищити ефективність діяльності малих та середніх підприємств можливо лише за рахунок державного стимулювання та мотивації до розвитку.

Отже, механізм функціонування та регулювання державою зовнішньоекономічної діяльності малих та середніх підприємств відіграє значну

роль як для національної економіки, так і для світового ринку. Тому, для ефективного розвитку зовнішньої торгівлі малих та середніх підприємств необхідно удосконалити їх існування на внутрішньому ринку. Механізми регулювання зовнішньоекономічної діяльності відбуваються не тільки на державному рівні, а на ринковому та підприємницькому також. Ринкових механізм регулювання є не менш важливим для існування підприємства на світовому ринку.

Аналіз попиту і пропозиції дозволяє підприємствам розуміти, що необхідно на даний момент: покращувати маркетинг чи зменшувати кількість виробленої продукції. Вже після розуміння основної мети зовнішньоекономічної діяльності підприємства починається механізм регулювання процесу здійснення зовнішньоекономічних операцій на рівні підприємства. Держава не може втручатися в діяльність суб'єктів господарювання, проте вона повинна регулювати всі процеси організації виробництва на кожному етапі життєвого циклу підприємства в тому числі в період виходу на зовнішні ринки.

1.3. Методичний інструментарій оцінки результативності організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу

Зовнішньоекономічна діяльність на підприємствах малого та середнього бізнесу спрямована на виконання поставленої стратегічної мети перед підприємством. Рівень виконання цілей вимірюється за допомогою певних критеріїв та показників як фінансового стану підприємства, так і ефективності проведення зовнішньоторговельних операцій. Для початку розглянемо показники, які характеризують фінансовий стан підприємства та на скільки діяльність підприємства є рентабельним на внутрішньому ринку. Методичні підходи щодо визначення результативності зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу є її ефективність. Підприємства нерідко зазнають значних збитків унаслідок недостатнього техніко-економічного обґрунтування ефективності зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу, відсутності в ньому оцінок вибору валюти ціни, валюти

платежу та інших валютно-фінансових умов угоди. На рівні підприємства малого та середнього бізнесу під економічною ефективністю зовнішньоекономічної діяльності розуміють ступінь збільшення доходу від здійснення зовнішньоторговельних операцій. Критерій ефективності є прибуток як основна міра ефективності. Визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу зумовлює ступінь зацікавленості підприємства у виході на світовий ринок, дає змогу обґрунтувати окремі позиції щодо закупівлі та продажу певних товарів.

Одержані дані можуть бути використані при розробленні планів експорту та імпорту підприємства малого та середнього бізнесу при оцінюванні структури та напрямків зовнішньоторговельного обороту. Усю систему зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу можна розділити на 4 групи (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Групи системи зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу

№ з/п	Показники	Значення
1.	Абсолютні показники	обсяг експорту; обсяг імпорту; обсяг накладних витрат на експорт/імпорт; середній залишок коштів; кількість отриманих реклаमाцій; сума рекламацій; кількість задоволених рекламацій; перевага покупцями ТМ фірми; обсяг експорту нових товарів.
2.	Відносні показники	індекс динаміки; індекс вартості; індекс фізичного обсягу; індекс ціни; індекс кількості (наприклад, динаміка частки світового, європейського ринків, частка нових товарів в експорті, які з'явилися за останні 5 років, частка зниження витрат, яку одержано внаслідок використання нових технологій тощо); коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту/імпорту за вартістю, фактичним обсягом, ціною; середня тривалість обороту експортної/імпортної операції.
3.	Показники структури	товарна структура експорту/імпорту; географічна структура; структура накладних витрат
4.	Показники ефективності (ефекту)	валютна ефективність експорту/імпорту; ефективність експорту/імпорту; рентабельність експорту/імпорту; економічний ефект експорту/імпорту; інтегральний економічний ефект; ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку; ефективність придбання та використання імпортного обладнання.

Джерело: [11, с. 58].

Розрахунок показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу здійснюється за такими

принципами[11]:

1. Найповніший облік усіх складових витрат і результатів. Неповний облік витрат та отриманих результатів може спотворити висновки про оцінку ефективності того чи іншого рішення.
 2. Необхідність порівняння з базовим варіантом. За базовий варіант може бути прийнятий стан справ до прийняття певного рішення. Неправильний вибір бази порівняння може призвести до спотворення оцінок.
 3. Приведення витрат і результатів до однієї бази зіставлення.
 4. Приведення різних за часом витрат і результатів до одного моменту часу.
 5. Наявність достовірності інформації, систему збору та аналізу даних.
- Конкретний розрахунок показників ефективності залежатиме значною мірою від виду зовнішньоторговельної операції, її мети, умов та інших особливостей і конкретної угоди у межах зовнішньоекономічної діяльності, здійснюваної на підприємствах малого та середнього бізнесу [6].

Щоб визначити ефективні напрями діяльності підприємств малого та середнього бізнесу у сфері зовнішньоекономічної діяльності, потрібен ретельний аналіз її стану. Проведення аналізу експортних та імпорتنих операцій включає:

- визначення виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом та ціною експортних/імпорتنих 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 [11].

Процес проведення аналізу має 4 етапи: аналіз виконання зобов'язань за товарами та товарними групами; виконання зобов'язань за країнами експорту/імпорту; виконання зобов'язань за країнами ближнього зарубіжжя; 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.

Показники, які характеризують ступінь ефективності зовнішньоекономічної діяльності для підприємств малого та середнього бізнесу, доцільно розраховувати перед укладанням певної угоди, при планування діяльності, а також з метою оцінювання ефективності експортних та імпорتنих операцій за попередній період [5].

Підприємства малого та середнього бізнесу нерідко зазнають значних збитків унаслідок недостатнього техніко-економічного обґрунтування ефективності зовнішньоекономічної операції, відсутності в ньому оцінок вибору валюти ціни, валюти платежу та інших валютно-фінансових умов угоди.

Розрахунок економічної ефективності проводиться шляхом зіставлення досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту. Під результатами розуміють грошову, вартісну оцінку отриманого прибутку для підприємства: грошові надходження за відправлену продукцію, виконані роботи та послуги, вартість отриманого товару, робіт, послуг та ін. Під витратами розуміють грошову вартісну оцінку виробничих ресурсів, які залучилися у господарський обіг: вартість сировини, матеріалів, енергії, трудових ресурсів, послуг сторонніх організацій, обов'язкові відрахування в різноманітні державні фонди та інші витрати, без яких торгова угода не може бути здійснена. Економічні результати та витрати ресурсів мають кількісний вимір. А тому й економічна ефективність може вимірюватися кількістю, тобто мати критерій ефективності.

Критерій – це головна ознака, що відрізняє його від інших класифікаційних одиниць.

Критерій економічної ефективності не є однаковим для різних рівнів зовнішньоекономічної діяльності. Кожному рівню оцінювання відповідає свій вид економічних інтересів та критерій ефективності.

Так, на макроекономічному (народногосподарському) рівні під економічною ефективністю зовнішньої торгівлі розуміють ступінь економії національної праці, що досягається країною шляхом її участі в міжнародному розподілі праці та зовнішньоторговельному обміні.

У цьому випадку критерієм економічної ефективності є економія національної праці як додаткове джерело зростання валового внутрішнього продукту та інших економічних і соціальних макропоказників.

На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходу від цих операцій. Головним критерієм економічної ефективності є прибуток.

Визначення ефективності зовнішньоекономічних операцій зумовлює ступінь зацікавленості підприємства у виході на світовий ринок, дає змогу обґрунтувати окремі пропозиції щодо закупівлі та продажу певних товарів. Одержані дані можуть бути використані при розробці планів експорту та імпорту підприємства малого та середнього бізнесу, при оцінюванні структури та напрямків зовнішньоторговельного обігу.

Розрахунок показників економічної ефективності здійснюється за такими принципами [25, с. 260]:

- найповніший облік усіх складових витрат і результатів. Неповний облік витрат та отриманих результатів може спотворити висновки про оцінку ефективності того чи іншого рішення;
- необхідність порівняння з базовим варіантом. За базовий варіант може бути прийнятий стан справ до прийняття рішення. Неправильний вибір бази порівняння може призвести до спотворення оцінок;
- приведення витрат і результатів до однієї бази зіставлення;
- приведення різних за часом витрат і результатів до одного моменту часу;
- наявність достовірності інформації, системи збору та аналізу інформації.

Конкретний розрахунок показників ефективності значною мірою залежить від виду зовнішньоекономічної операції, її мети, умов та інших особливостей і конкретної угоди.

Для визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства малого та середнього бізнесу важливо знати валютну ефективність експорту та імпорту.

Показник валютної ефективності будь-якої зовнішньоекономічної операції насамперед характеризує купівельну спроможність валюти, її курс [25, с.260].

Для загальної характеристики експортної та імпоротної діяльності підприємств малого та середнього бізнесу використовують показники ефективності, які представлені в додатку А.

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 зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу можуть впливати умови кредитування. Експортні операції, як правило, здійснюються саме на умовах кредиту. Тому важливо знати, наскільки вигідно підприємству малого та середнього бізнесу реалізовувати товар з відстрочкою платежу.

Для врахування умов кредитування в розрахунках ефективності зовнішньоекономічної діяльності малого та середнього бізнесу використовують коефіцієнт кредитного впливу (К), який є відношенням сумарного значення валютних надходжень, зведеного до року поставки товару, до номінальної зовнішньоторговельної ціни цього товару [4].

На рівні підприємства малого та середнього бізнесу під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходу від цих операцій. Основним критерієм ефективності є прибуток. Ступінь зацікавленості виходу підприємства малого та середнього бізнесу на міжнародний ринок визначається за допомогою розрахунку визначення ефективності операцій, які будуть проводитись в світовій торгівлі. Це дає змогу обґрунтувати окремі пропозиції по купівлі або продажу товарів (робіт, послуг). Отримані дані можуть бути задіяні у розробці планів експорту чи імпорту підприємства.

Для аналізу ефективності зовнішньоторговельних операцій використовують показники наведені на рис.1.5.

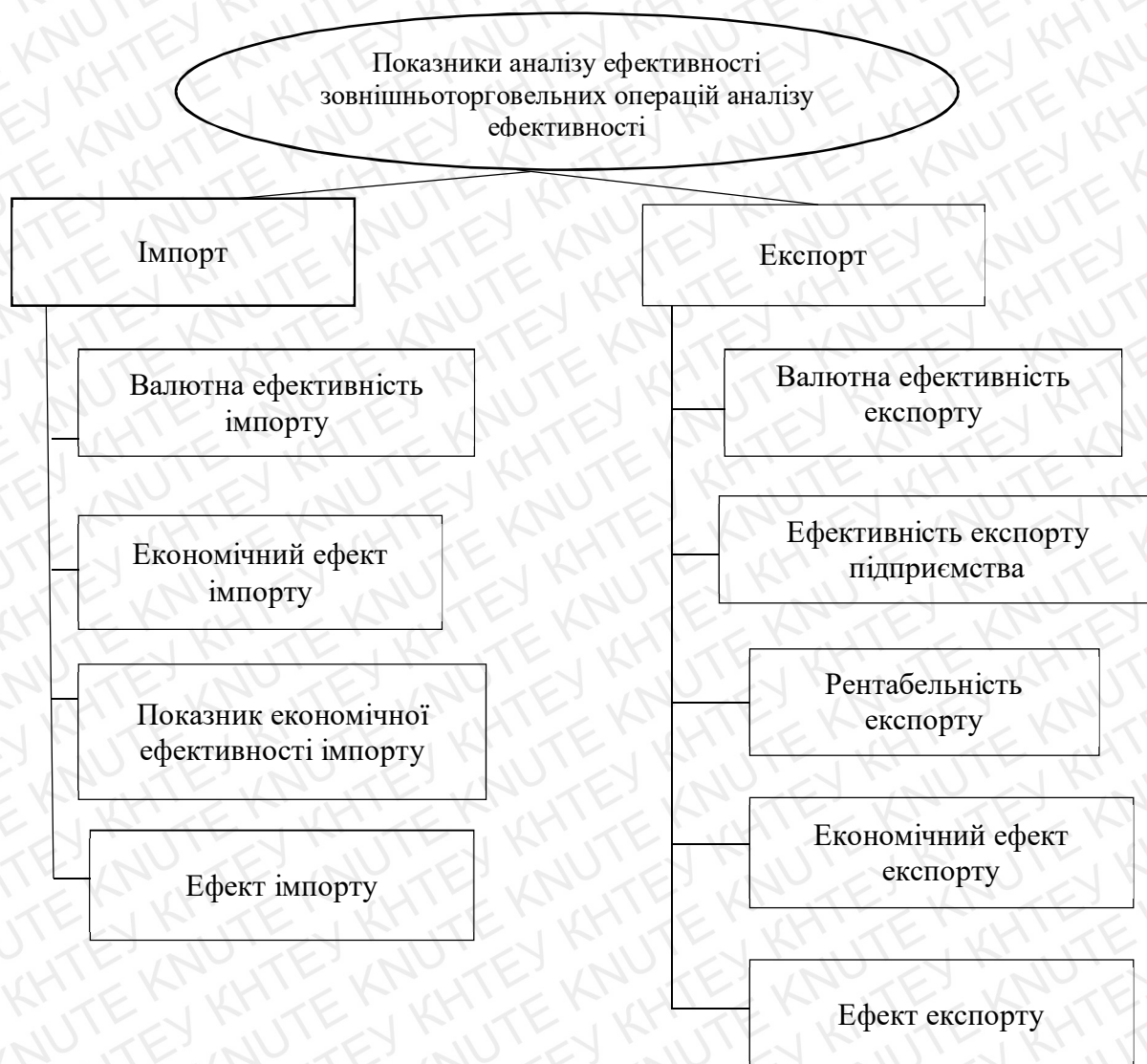


Рис. 1.5. Схема показників аналізу ефективності зовнішньоторговельних операцій на підприємствах малого та середнього бізнесу

Джерело: [4, с. 21].

Кожен з цих показників використовується при аналізі зовнішньоторговельної операції відповідно до поставленої мети. Так як основними операціями на світовий ринок є експорт та імпорт, то необхідно аналізувати та розглядати розвиток саме цих напрямлень в міжнародній економіці.

Для того, щоб пошук шляхів удосконалення організації та підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємства займав мінімальну кількість часу та власних ресурсів необхідне проведення попереднього аналізу проведених торгівельних операцій в минулих роках, враховуючи такий важливий

критерій аналізу як ефективність експортно-імпортних операцій, здійснених у зв'язку з проведенням торгівельної діяльності [18].

Оцінка діяльності здійснюється шляхом порівняння показників в фактичному та минулому періодах. Результати розрахунків та їх аналіз, дає змогу корегувати вже заплановані стратегії розвитку та стимулює покращувати ефективність діяльності підприємства.

Не менш важливим є виявлення резервів - етап для розробки планових організаційно-технічних заходів з метою підвищення ефективного функціонування підприємства. Обізнаність щодо резервів, а саме їх величини і місць виникнення, дає змогу класифікувати їх за ступенем важливості, рівнем управління, часом дії.

Формулювання проблем, які виникають під час діяльності підприємства, дозволяє оперативно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовищ. Формулювання проблем здійснюється на основі вивчення факторів будь-яких відхилень і є важливим аспектом подальшого їх розв'язання.

Під час організації аналізу слід вирішити питання методологічного характеру:

- 1) обрати мету і визначити задачі аналізу;
- 2) визначити час і послідовність методики його проведення;
- 3) визначити джерела інформації та її вірогідність;
- 4) обрати методику здійснення аналізу;
- 5) визначити конкретних осіб і служби, що відповідають за аналіз. Однією з найважливіших особливостей аналізу є його тривалість у часі [11].

Від цього залежить перелік етапів аналізу і послідовність його проведення. Визначення оптимального співвідношення між терміном проведення та глибиною аналізу - не менш важлива проблема.

Під час проведення аналізу ефективності зовнішньоторговельних операцій на малих та середніх підприємствах, задають діапазон: за який період проводиться аналіз, відносно яких показників будуть проводитися порівняння, вибір конкурентного середовища для аналізу. Чим більш деталізований аналіз, тим кращий результат діяльності підприємства.

Отже, критерії та показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності малих та середніх підприємств, мають досить розгалужену систему, в залежності від мети господарської діяльності підприємства та стратегії виходу на ринок у вигляді експортоорієнтованого чи імпортоорієнтованого підприємства.

Показники фінансової стійкості підприємства характеризують наскільки підприємство є платоспроможним у випадку форс-мажорних обставин, наскільки підприємство готове до виходу на міжнародну арену бізнесу, наскільки її діяльність є прибутковою і чи зможе підприємство вистояти в конкурентній боротьбі за місце в зовнішній торгівлі. У наш час підвищення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності країни досягається не одним якимсь спрямуванням у сфері міжнародного співробітництва, а їх сукупністю.

Висновки до розділу 1

Організація зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу – це дуже складна і клопітка робота, яка вимагає уважного опрацювання таких питань як кон'юктура ринку, потенціальні покупці і продавці, встановлення ділових контактів з ними, проведених переговорів, підписання угод тощо.

У широкому розумінні організацію управління в зовнішньоекономічній діяльності можна трактувати, як взаємодію між різними підрозділами підприємства при проведенні зовнішньоекономічних операцій. Тобто, для того щоб підприємство успішно функціонувало на міжнародному ринку необхідно організувати ефективну роботу виробничих та збутових підрозділів, у межах яких проводити заходи, що в процесі координуються і направляються на досягнення загальних цілей. Так як в малих та середніх підприємств не існує великої розгалуженої структури підрозділів, то їх організація ЗЕД звужується лише до експортної або імпоротної діяльності. На відміну від крупних підприємств, малий бізнес не завжди має можливість створювати відділи ЗЕД, а іноді при разових угодах, краще використати посередників, які беруть на себе відповідальність

пов'язану з експортом або імпортом. Проте, якщо зовнішньоторговельна операція несе постійних характер, то підприємству необхідно все-таки створювати відділ ЗЕД.

Процес здійснення зовнішньоекономічної діяльності малих та середніх підприємств є надзвичайно складним. Організація зовнішньоекономічної діяльності малих та середніх підприємств полягає в раціональній організації роботи зовнішньоекономічного відділу, насамперед побудова раціональної системи управління в якій будуть задіяні горизонтальні та вертикальні зв'язки передачі інформації та виконання поставлених задач.

Механізм функціонування та регулювання державою зовнішньоекономічної діяльності малих та середніх підприємств відіграє значну роль в економічній системі. Тому, для ефективного розвитку зовнішньої торгівлі малих та середніх підприємств необхідно удосконалити їх існування на внутрішньому ринку. Механізми регулювання зовнішньоекономічною діяльністю відбуваються не тільки на державному рівні, а на ринковому та підприємницькому також. Ринкових механізм регулювання є не менш важливим для існування підприємства на світовому ринку.

Для визначення ефективності подальшого здійснення такого роду діяльності, порівнянні досягнутих результатів із попередніми періодами доцільно здійснювати оцінку ефективності зовнішньоекономічної діяльності малих та середніх підприємств. Для цього існують ряд показників експортно-імпортних операцій, які відображають ефективність здійснення того чи іншого виду зовнішньоторговельних операцій на підприємствах малого та середнього бізнесу. Процес оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності малих та середніх підприємств є доволі змістовним та повним, але при цьому слід враховувати особливості кожного підприємства та специфіку його ЗЕД.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «СУШИЯ»

2.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «Сушия»

ТОВ «Сушия» – найбільша і швидкозростаюча мережа ресторанів японської кухні, яка об'єднує 38 ресторанів в 13 містах України: Києві, Борисполі, Вінниці, Дніпрі, Запоріжжі, Луцьку, Львові, Одесі, Сумах, Харкові, Полтаві, Черкасах та Чернівцях. Щомісяця мережа обслуговує понад 350 000 гостей. Кількість працівників компанії становить 1 700 осіб. Структура управління ТОВ «Сушия» представлена на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Структура управління ТОВ «Сушия»

Джерело: складено на основі даних ТОВ «Сушия»

Управління ТОВ «Сушия» здійснюється виконавчим органом в лиці

директора. Відповідно до цього директор підприємства вирішує всі питання функціонування ресторану, за виняткових ситуацій, які не можуть бути прийняті без участі вищого керівництва, а саме президента мережі ресторанів «Сушия».

Адміністративному директору, як видно з структури управління підпорядковуються головний бухгалтер, начальник виробництва, планово-економічного відділу, арт-директор та адміністратор ресторану. Адміністративний директор несе відповідальність перед директором ресторану за діяльність цих відділів. Технічному директору підпорядковується начальник відділу логістики, який несе відповідальність за логістичну систему підприємства перед директором ресторану. Комерційний директор відповідає перед директором ресторану за збутову та цінову політику підприємства, слідкує за змінами зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, планує розвиток ринку функціонування ресторану та слідкує за товарним асортиментом ресторану.

Стабільність фінансового стану підприємства залежить від правильності та доцільності вкладення фінансових ресурсів у активи, тому для його оцінки необхідно вивчити передусім склад, структуру майна та джерела його утворення, а також причини їх зміни. Особлива увага при цьому приділяється вивченню причин, які негативно впливають на фінансовий стан підприємства. Для проведення порівняльного аналізу основних фінансово-економічних показників ТОВ «Сушия» виберемо за базу 2017 рік, відносно якого будемо визначати відхилення основних показників господарської діяльності підприємства. Інформаційною базою аналізу фінансового стану є фінансова звітність (додаток Б).

Показники активів підприємства ТОВ «Сушия» представлено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка активів підприємства ТОВ «Сушия» 2013-2017 рр., тис.грн.

Показники	Роки					Ланцюгове абсолютне відхилення, %			
	2013	2014	2015	2016	2017	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Нематеріальні активи:									
- первісна вартість	2	2	2	2	2	1,00	1,00	1,00	1,00

Закінчення табл. 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
- накопичена амортизація	2	2	2	2	2	1,00	1,00	1,00	1,00
Основні засоби	10325	12145	14945	19248	18527	1,45	1,02	1,29	0,96
- первісна вартість	15650	18795	22010	27192	27245	1,41	1,03	1,24	1,00
- знос	5200	6102	7065	7944	8718	1,36	1,03	1,12	1,10
Усього за розділом I	15450	18421	20104	19272	18825	1,30	1,04	0,96	0,98
Запаси	35410	35987	42075	43683	45826	1,19	1,06	1,04	1,05
Виробничі запаси	5324	7256	9621	6239	16205	1,81	1,05	0,65	2,60
Товари	9874	10698	12808	10584	2761	1,30	1,04	0,83	0,26
Готова продукція	16234	17421	12808	10584	26860	1,21	0,65	0,83	2,54
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	5213	6765	1347	1347	1347	1,30	0,20	1,00	1,00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	250	379	6765	5	8573	1,52	17,85	0,00	1714,60
з бюджетом	6	8	379		18	1,33	47,38	0,00	-
у тому числі з податку на прибуток	1	2	8	2	1	2,00	4,00	0,25	0,50
Гроші та їх еквіваленти	420	501	541	5	2	1,29	1,02	0,01	0,40
Інші оборотні активи	150	155	160	188	402	1,07	1,01	1,18	2,14
Усього за розділом II	49725	51234	54887	45901	62875	1,10	1,07	0,84	1,37
Баланс	65175	71121	74991	65173	81700	1,15	1,06	0,87	1,25

Джерело: складено та розраховано на основі даних ТОВ «Сушия»

Проаналізувавши таблицю 2.1 активи ТОВ «Сушия», виявили що нематеріальні активи підприємства ТОВ «Сушия», мали незмінну тенденцію протягом аналізованого періоду 2017-2013 року. Основні засоби мали збільшення в 2014 р. до 2013 р. на 1,45%, 2015 р. до 2014 р. на 1,00%, 2016 р. до 2015 р. на 1,29%, а в 2017 р. зменшилися на 0,04% в порівнянні до 2016 р. Запаси підприємства за аналізований період мали тенденцію до збільшення. Виробничі запаси збільшилися в 2014 р. до 2013 р. на 1,81%, в 2015 р. до 2014 р. 1,0%, в 2016 р. до 2015 р. було зменшення 35%, а в 2017 р. до 2016 р. знову відбулося на 2,6%. Товари підприємства зросли в 2014 р. до 2013 р. на 1,30%, а в 2015 р. до 2014 р. зросли на 1,0% в 2016 р., а протягом 2016-2017 рр. мали тенденцію до зменшення. Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, послуги зросла в 2014 році до

2013 р. на 1,30%, а впродовж 2015 р. до 2014 р. мало тенденцію до спаду на 0,80%, а протягом 2016-2017 рр. мало незмінну тенденцію. Дебіторська заборгованість за виданими авансами в 2013 р. до 2014 р. мало тенденцію до збільшення на 1,52%, в 2015 р. до 2014 р. мало значне збільшення на 17,85%. Грошові кошти та їх еквіваленти зросли в 2014 р. до 2013 р. на 1,29%, в 2015 р. до 2014 р. 1,00%, а вже в 2016 р. до 2015 р. відбулося зменшення на 0,99%, в 2017 р. до 2016 р. на 0,60%. Таким чином, активи підприємства в основному по своїх статтях мають нестабільність. Показники пасивів ТОВ «Сушия» показані в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка пасивів підприємства ТОВ «Сушия» 2013-2017 рр.

Показники	Роки					Ланцюгове абсолютне відхилення, %			
	2013	2014	2015	2016	2017	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Зареєстрований капітал	294	294	294	294	294	1,00	1,00	1,00	1,00
Нерозподілений прибуток	1023	1507	1557	8666	8636	1,52	1,00	5,57	1,00
Усього за розділом I	538	623	780	7889	7859	1,45	1,00	10,11	1,00
Інші довгострокові зобов'язання	2020	2487	3043	26363	64481	1,51	1,00	8,66	2,45
Усього за розділом II	2020	2487	3043	26363	64481	1,51	1,00	8,66	2,45
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	35233	38654	42449	41703	18476	1,20	1,00	0,98	0,44
Поточна кредиторська заборгованість з бюджетом	98	112	80	12	15	1,14	0,71	0,15	1,25
Поточна кредиторська заборгованість розрахунками зі страхування	102	165	281	7	6	2,75	1,08	0,02	0,86
Інші поточні зобов'язання	27184	28625	29725	4378	6553	1,09	1,02	0,15	1,50
Усього за розділом III	25120	31247	35897	46699	25078	2,90	1,03	0,64	0,54
Баланс	65175	70121	74991	65173	81700	1,15	1,06	0,87	1,25

Джерело: складено та розраховано на основі даних ТОВ «Сушия»

Аналізуючи табл. 2.2, було виявлено, що серед джерел формування майна підприємства зареєстрований капітал характеризується сталістю – він становить 294 тис. грн. Нерозподілений прибуток зріс в 2014 р. до 2013 р. на 1,52%, в 2015 р. до 2014 р. не мав тенденції до змін, а в 2016 р. до 2015 р. мав тенденцію до збільшення на 5,57%, в 2017 р. до 2016 р. знову характеризується не змінною

тенденцією. Інші довгострокові зобов'язання зросли в 2014 р. на 1,51% в порівнянні до 2013 р., 2015 р. в порівнянні до 2014 р. мав незмінні показники, 2016 р. в порівнянні до 2015 р. на 10,11%. Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги можна охарактеризувати збільшенням в 2014 р. до 2013 р. на 1,20%, а вже в період 2014-2017 рр. спостерігалось зниженням. Поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом збільшилися в 2014 р. на 1,14% в порівнянні до 2013 р., в 2014-2016 рр. відбулося зменшення, а в 2017 р. в порівнянні до 2016 р. на 1,25%. Інші поточні зобов'язання мали збільшення в 2013 р. в порівнянні до 2014 р. на 1,09%, 2015 р. в порівнянні до 2014 р. не змінилися, 2016 р. в порівнянні до 2015 р. зменшилися на 0,75%, в 2017 р. до 2016 р. збільшилися на 1,5%.

Динаміка показників фінансових результатів представлена в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка показників фінансових результатів ТОВ «Сушия» 2013-2017 рр.

Показники	Роки					Ланцюгове абсолютне відхилення, %			
	2013	2014	2015	2016	2017	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2014
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), грн.	29119	70085	78027	42933	15316	2,41	1,11	0,55	0,36
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), грн.	(19214)	(59677)	(75076)	(47475)	(23597)	-3,11	1,26	0,63	0,50
Валовий прибуток	5236	10408	2951	(4542)	(8281)	1,99	0,28	-1,54	1,82
Інші операційні доходи	2837	3703	4064	27492	36289	1,31	1,10	6,76	1,32
Адміністративні витрати	(1542)	(1799)	(2235)	(1665)	(1222)	1,17	1,24	0,74	0,73
Витрати на збут	(1023)	(2002)	(199)	(154)	(21)	1,96	0,10	0,77	0,14
Інші операційні витрати	(5264)	(9368)	(3841)	(28107)	(26712)	1,78	0,41	7,32	0,95
Фінансовий результат від операційної	55	75	749	(6976)	53	1,36	9,99	-9,31	-0,01

Закінчення табл. 2.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
діяльності (прибуток)									
Інші фінансові доходи	2	4				2,00	0,00		
Інші доходи	3	5				1,67	0,00		
Фінансовий результат до оподаткування (прибуток)	25	(473)	(7106)	749	32	- 18,92	15,02	-0,11	0,04
Чистий фінансовий результат (прибуток)	25	(473)	(7106)	749	30	- 18,92	15,02	-0,11	0,04

Джерело: складено та розраховано на основі даних ТОВ «Сушия»

Аналізуючи таблицю 2.3 основних показників фінансових результатів ТОВ «Сушия» чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) був не стабільним у 2014 році було збільшення на 2,41% в порівнянні до 2013 р., у 2015 р. на 1,11% в порівнянні до 2014 р., у 2016 р. до 2015 р. відбулося зменшення на 0,45%, у 2017 р. до 2016 р. на 0,66%. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) мала значне зменшення.

Валовий прибуток мав тенденцію до збільшення в 2014 р. в порівнянні до 2013 р. на 1,99, в 2015 р. в порівнянні до 2014 р. на зменшилося на 0,72%, 2016 р. та 2017 році підприємство мало валовий збиток. Інші операційні доходи мали тенденцію до збільшення за аналізований період, що свідчить про збільшення реалізації продукції підприємства.

Витрати підприємства мали тенденцію до збільшення та зменшення, витрати на збут збільшилися в 2014 р. в порівнянні до 2013 р. на 1,96%, а протягом 2014-2017 рр. відбулося зменшення. Інші операційні витрати мали тенденцію до зростання в 2014 р. до 2013 р. на 1,78%, а в 2015 р. до 2014 р. зменшилася на 0,59%, в 2016 р. до 2015 р. збільшення на 7,32%, а в 2017 р. до 2016 р. знову зменшилися на 0,05%. Чистий фінансовий результат становив прибуток, крім 2014-2015 років, але як видно з аналізованого періоду він мав нестійку тенденцію протягом аналізованого періоду 2013-2017 рр.

Характеристика показників оцінки ліквідності наведені у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Динаміка показників ліквідності ТОВ «Сушия» на 31.12.2013-31.12.2017 рр.

Показник	Нормативне значення	На 31.12. 2013	На 31.12. 2014	На 31.12. 2015	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	Ланцюгове абсолютне відхилення, +/-			
							2014	2015	2016	2017
Коефіцієнт покриття	>1	0,52	0,59	0,75	0,98	2,51	0,07	0,16	0,23	1,53
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	0,00	0,20	0,01	0,00	0,00	0,2	-0,19	-0,01	0
Чистий оборотний капітал	позитивне значення	-8516	-15070	-17841	-798	37797	-6554	-2771	17043	38595

Джерело: складено та розраховано на основі даних ТОВ «Сушия»

За результатами проведених розрахунків можна зробити висновки. Коефіцієнт покриття протягом 2013-2016 рр. знаходиться менше нормативного значення, що означає підприємство не має можливості покривати свої поточні зобов'язання, але вже в 2017 р. покращило цей показник та становило 2,51%, що на 1,53% більше ніж 2013 р. Коефіцієнт швидкої ліквідності показує менше нормативного значення, що означає про не можливість швидко ліквідувати свої поточні зобов'язання. Чистий оборотний капітал має негативне значення за 2013-2016 рр., що короткострокові зобов'язання перевищують над оборотними коштами і означає, що підприємство не справляється погасити свої короткострокові зобов'язання. В 2017 р. ТОВ «Сушия» змогло погасити всі свої короткострокові зобов'язання.

Оцінка фінансової стійкості наведена в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Сушия» на 31.12.2013-31.12.2017 рр.

Показники	На 31.12. 2013	На 31.12. 2014	На 31.12. 2015	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	Ланцюгове абсолютне відхилення, +/-			
						2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Коефіцієнт автономії	0,69	0,06	0,01	0,12	0,09	-0,63	-0,05	0,11	-0,03
2. Коефіцієнт фінансування (співвідношення залученого та власного капіталу)	15,42	18,29	0,01	12,22	11,39	2,87	-18,28	12,21	-0,83

Закінчення табл. 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	- 1,33	- 0,53	- 0,35	- 0,25	- 0,17	0,8	0,18	0,1	0,08
4. Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	4,34	0,37	3,90	2,99	8,20	-3,97	3,53	-0,91	5,21
5. Коефіцієнт поточних зобов'язань	0,96	0,98	0,96	0,64	0,28	0,02	-0,02	-0,32	-0,36

За даними таблиці 2.5 можна зробити висновок, що підприємство не має фінансову стабільність. Так, коефіцієнт автономії протягом аналізованого періоду 2013-2017 рр. мав тенденцію до зниження та показує залежність підприємства від зовнішніх джерел. Коефіцієнт концентрації залученого та власного капіталу на підприємстві зріс на 2,87% в 2014 р. в порівнянні до 2013 р., а вже 2015 р. зменшився на 18,28% в порівнянні до 2014 р., і знову мав тенденцію до зростання в 2016 р. на 12,21% в порівнянні до 2015 р., а вже 2017 р. зменшився на 0,83% в порівнянні до 2016 р. Коефіцієнт забезпечення власними коштами має мінусове значення, це означає, що оборотні активи підприємства не фінансуються за рахунок власних оборотних коштів. Коефіцієнт довгострокових зобов'язань має тенденцію до зменшення на 3,97 пункти в 2014 р. в порівнянні до 2013 р., в 2015 р. збільшився на 3,53 пункти в порівнянні до 2014 р., 2016 р. знову зменшилися на 0,93 пункти в порівнянні до 2015 р., в 2017 р. збільшився на 5,21 пункти в порівнянні до 2016 р. Коефіцієнт поточних зобов'язань мав збільшення на 0,02 пункти в 2014 р. в порівнянні до 2013 р., а вже в 2015-2017 рр. відбулося зменшення. Все це свідчить, що підприємство не має досить високий рівень фінансової стійкості і відносно залежне від зовнішніх джерел.

Динаміка показників ділової активності представлена в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Динаміка показників ділової активності ТОВ «Сушия» у 2013-2017рр.

Показники	Роки					Ланцюгове абсолютне відхилення, +/-			
	2013	2014	2015	2016	2017	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2014
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Коефіцієнт оборотності активів	4,84	1,04	1,08	0,61	0,21	-3,8	0,04	-0,47	-0,4
Фондовідачча	1,45	2,77	2,83	1,35	0,41	1,32	0,06	-1,48	-0,94

Закінчення табл. 2.6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	0,64	1,34	2,02	1,26	0,28	0,7	0,68	-0,76	-0,98
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,53	4,13	0,35	0,18	0,09	3,6	-3,78	-0,17	-0,09
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	3,01	4,47	0,51	0,21	0,06	1,46	-3,96	-0,3	-0,15
Тривалість обороту оборотних активів	121,26	81,66	715,69	1738,09	6083,33	-39,6	634,03	1022,4	4345,24

Джерело: складено та розраховано на основі даних ТОВ «Сушия»

Оборотність активів вказує на ефективність використання усіх активів підприємства. Значення показника означає суму чистого доходу, що генерує кожна гривня вкладених у підприємство коштів. Ми бачимо негативну тенденцію до зменшення.

Фондовіддача свідчить про ефективність використання основних засобів. Показник вказує на те, скільки товарів було надано чи виготовлено із залученням кожної гривні основних засобів. Цей показник мав тенденцію про збільшення в період 2013-2015 рр., а вже 2016-2017 р. мав негативну тенденцію спаду.

Коефіцієнт оборотності оборотних коштів показує, скільки оборотів здійснили оборотні активи. Так як дивлячись на спадну тенденцію, цього показника протягом аналізованого періоду, то означає що значно знизилася оборотність активів підприємства, а в результаті виросла тривалість обороту оборотних коштів.

Показники ефективності господарської діяльності підприємства представлені у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Динаміка показників рентабельності ТОВ «Сушия» у 2013-2014 рр.

Показники	Роки					Ланцюгове абсолютне відхилення, +/-			
	2013	2014	2015	2016	2017	2014/2013	2015/2014	2016/2015	2017/2014
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Рентабельність господарської діяльності	1,70	169,18	0,92	-9,18	0,06	167,48	-168,2	-10,1	9,24

Закінчення табл. 2.7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2. Валова рентабельність (прибутковість) виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4,96	14,85	0,04	-0,11	-0,67	9,89	-14,81	-0,15	-0,56
3. Чиста рентабельність виручки від реалізації продукції	41,73	-0,67	0,01	-0,17	0,00	-42,4	0,68	-0,18	0,17
4. Рентабельність активів	1,21	-0,80	0,29	-2,54	0,01	-2,01	1,09	-2,83	2,55
5. Рентабельність власного капіталу	19,18	-12,86	11,51	-41,00	0,09	-32,04	24,37	-52,5	41,09

Джерело: складено та розраховано на основі даних ТОВ «Сушия»

Показник рентабельності господарської діяльності у 2014 році зріс на 167,48% в порівнянні до 2013 р, а вже в 2015-2017 мав тенденцію до зниження.

Показник чистої рентабельності збільшився в 2014 році зріс на 9,89% в порівнянні до 2013 р., що свідчить про збільшення витрат на виробництво, а вже в 2015-2017 рр. мала значний спад, що свідчить про зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції або ж зниження загального обсягу продажів. В даному випадку справа пов'язана зі зменшенням обсягів реалізації товарів на підприємстві. Показник рентабельності активів показує, скільки припадає прибутку на одиницю інвестованого в активи капіталу. Чим вищий цей показник, тим краще. На підприємстві рентабельність активів у 2013 році становила 1,21%, однак у 2017 році – 0,01 %. Отже, можна зробити висновок, що найбільше припадає прибутку на одну гривню інвестованого капіталу у 2013 році. Проаналізувавши дані таблиці 2.2 можна зробити висновок, що господарська діяльність підприємства здійснюється не ефективно, оскільки показники рентабельності мають тенденцію до зменшення. Це зумовлене зменшенням норми прибутку підприємства, збільшенням собівартості продукції та загальним зниженням продуктивності праці.

Таким чином, досліджувані основні показники виробничо-господарської діяльності ТОВ «Сушия» свідчать про зниження ефективності діяльності підприємства, оскільки показники рентабельності мають тенденцію до зменшення.

2.2. Аналіз операцій зовнішньоекономічної діяльності підприємства

ТОВ «Сушия» здійснює зовнішньоекономічну діяльність у сфері ресторанного господарства. Здійснення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Сушия» користується повним обсягом прав суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, який відповідає чинному законодавству.

ТОВ «Сушия» досить активно веде свою зовнішньоекономічну діяльність. Підприємство ТОВ «Сушия» здійснює тільки імпорتنі операції на підприємстві. Продукти для ТОВ «Сушия» привозять з екологічно чистих районів тих країн, які славляться якістю продуктів в потрібній нам категорії. Наприклад, лосось родом із Норвегії, вугор, ікра летючої риби, норі, хіяші, імбир і васабі – з Китаю, а тунець – з Індонезії. Спеціальні сорти рису привозяться з США, а в японського виробника Yamasa купує соєвий соус. У 2012 році першим став імпортувати оригінальний вершковий сир, а також кілька унікальних для українського ринку позицій для сезонних меню. Про це свідчать контракти, які укладені на закупівлю продуктів в провідних фірмах Китаю, Японії, Норвегії та США.

Протягом 2013-2017 рр. було укладено ряд договорів на постачання продукції від закордонних партнерів на ТОВ «Сушия»:

1. 21 лютого 2013 р. було укладено договір на поставку імбиру та маринованого імбиру з китайською корпорацією Laiwu Dunsunrise продукти Co., ltd.
2. 02 серпня 2015 р. було укладено договір на поставку японською компанією Yamasa про постачання таких продуктів: Редька дайкон; Шитакі; Сир тофу.
3. 06 грудня 2016 р. було укладено договір на поставку з міжнародною норвезькою компанією імпортера Н. Forman&Son на постачання копченого лосося та свіжого лосося, який піддається шокового замороження, щоб в процесі реалізації на ТОВ «Сушия» бути свіжим та мати приємний смак свіжості.
4. 02.02.2017 р. були обговоренні та укладені договори про постачання з Індонезійською корпорацією Indonesia Port Corporation свіжо замороженого тунця вищого сорту.

Важливою умовою для здійснення імпорتنих операцій є обов'язковість укладення зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Сушия» має на меті використовувати майже всі умови поставки, але в основному це умови FCA та EXW. Ціна на імпортні продукти представлені в додатку В.

Ціна включає вартість товару, вартість упаковки і маркірування. Ціль придбання імпортного товару для подальшої реалізації в мережі ТОВ «Сушия», а так як це японська кухня то майже всі продукти використовуються імпортні.

На ТОВ «Сушия» основними імпортними продуктами є, а саме рис, що імпортується прямими поставками з Китаю, тунець, копчений та свіжий лосось та різновиди соєвого соусу.

Контракт є єдиним документом, що визначає права і обов'язки сторін при поставках усіх видів імпорتنих продуктів заключний між двома сторонами. Для укладання контрактів на ТОВ «Сушия» розроблено загальну форму (Додаток Б), яку мають усі контракти, змінюючи лише назву та реквізити покупця, обсяг та суму контракту та деколи на яких умовах будуть здійсненні поставки на ТОВ «Сушия». Обсяги імпорту продукції ТОВ «Сушия» представлено в додатку Г.

Розглянемо абсолютну товарну структуру імпорту ТОВ «Сушия» у табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Динаміка товарної структури імпорту ТОВ «Сушия» у 2013-2017 рр., тис. грн.

Продукція	2013	2014	2015	2016	2017	Ланцюгове відносне зростання, %			
						2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Імбир маринований	1,2	1,5	2	2,1	2,5	1,25	1,33	1,05	1,19
Імбир	1,4	1,6	1,9	2,2	2,6	1,14	1,19	1,16	1,18
Васабі	2,5	2,7	3,1	3,6	4,1	1,08	1,15	1,16	1,14
Рисова локшина	24,1	25,6	26,8	27,5	28,2	1,06	1,05	1,03	1,03
Рисові чіпси	11,4	12,3	12,5	13,1	13,5	1,08	1,02	1,05	1,03
Вугор	15,1	16	16,5	17,2	17,5	1,06	1,03	1,04	1,02
Рис	42,9	44,2	45,3	46,7	47,2	1,03	1,02	1,03	1,01

Закінчення табл. 2.8

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Редька дайкон	1,3	1,4	1,9	2,4	2,8	1,08	1,36	1,26	1,17
Шитакі	1,4	1,8	2,1	2,3	2,6	1,29	1,17	1,10	1,13
Сир тофу	2,4	1,9	2,6	3,1	3,4	0,79	1,37	1,19	1,10
Соус «тонкацу»	2,5	2,8	3,5	3,7	4,1	1,12	1,25	1,06	1,11
Соевий соус	5,9	6,1	6,5	6,8	7,1	1,03	1,07	1,05	1,04
Норі	2,7	2,9	3,2	3,5	4,2	1,07	1,10	1,09	1,20
Місо	3,4	3,7	4,1	4,5	4,6	1,09	1,11	1,10	1,02
Ікра летючої риби	5,8	6,7	7,2	7,7	8,1	1,16	1,07	1,07	1,05
Червоний окунь	10,6	11,5	12,3	12,5	12,9	1,08	1,07	1,02	1,03
Мірін	6	6,3	6,5	6,9	7,3	1,05	1,03	1,06	1,06
Крем-сир	6,6	7,1	7,3	7,8	8,2	1,08	1,03	1,07	1,05
Копчений лосось	19,2	20,1	21,5	23,1	23,9	1,05	1,07	1,07	1,03
Лосось свіжий	20,1	22,3	22,7	23,5	23,8	1,11	1,02	1,04	1,01
Авокадо	3,6	4	4,3	4,5	4,7	1,11	1,08	1,05	1,04
Рисовий оцет	2,5	2,8	3,1	3,4	4,3	1,12	1,11	1,10	1,26
Мідії	3,3	3,7	3,9	4,6	5,2	1,12	1,05	1,18	1,13
Тунець	5,6	6,7	6,8	7,7	8,8	1,20	1,01	1,13	1,14
Всього	201,5	215,2	227,6	240,4	251,6	1,07	1,06	1,06	1,05

Джерело: складено та розраховано на основі даних ТОВ «Сушия»

Аналізуючи структуру асортименту продукції складається з інгредієнтів імпортованих продуктів ТОВ «Сушия». Так як ТОВ «Сушия» виготовляє страви японської кухні, то майже всі інгредієнти для страв імпортуються з інших країн.

Обсяги замовлення рестораном, як видно з таблиці збільшується, що означає розширення асортименту меню та збільшення виготовлення страв. Як видно з товарної лідерами є рис, свіжий та копчений лосось.

Загальний обсяг імпорту має тенденцію до збільшення. В 2014 р. по відношенню до 2013 р. збільшився на 1,07, в 2015 р. до 2014 р. на 1,06, в 2016 р. до 2015 р. на 1,06, в 2017 р. до 2016 р. на 1,05. Що означає про зростання попиту на страви підприємства.

Динаміка товарної структури ТОВ «Сушия» в розрізі країн за 2013-2017 рр. представлено в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Динаміка товарної структури ТОВ «Сушия» в розрізі країн за 2013-2017 рр., %

Продукція	2013	2014	2015	2016	2017	Ланцюгове абсолютне зростання, %			
						2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2014
Імбир маринований	0,6	0,7	0,9	0,9	1,0	0,1	0,2	0	0,1
Імбир	0,7	0,7	0,9	0,9	1,0	0	0,2	0	0,1
Васабі	1,2	1,3	1,4	1,5	1,6	0,1	0,1	0,1	0,1
Рисова локшина	12,0	11,9	11,8	11,4	11,2	-0,1	-0,1	-0,4	-0,2
Рисові чіпси	5,7	5,7	5,5	5,4	5,4	0	-0,2	-0,1	0
Вугор	7,5	7,4	7,2	7,2	7,0	-0,1	-0,2	0	-0,2
Рис	21,3	20,5	19,9	19,4	18,8	-0,8	-0,6	-0,5	-0,6
Редька дайкон	0,6	0,7	0,8	1,0	1,1	0,1	0,1	0,2	0,1
Шитакі	0,7	0,8	0,9	1,0	1,0				
Сир тофу	1,2	0,9	1,1	1,3	1,4	0,1	0,1	0,1	0
Соус «тонкацу»	1,2	1,3	1,1	1,5	1,6	-0,3	0,2	0,2	0,1
Соевий соус	2,9	2,8	2,9	2,8	2,8	0,1	-0,2	0,4	0,1
Норі	1,3	1,3	2,9	1,5	1,7	-0,1	0,1	-0,1	0
Місо	1,7	1,7	1,8	1,9	1,8	0	0,1	0,1	-0,1
Ікра летючої риби	2,9	3,1	3,2	3,2	3,2	0,2	0,1	0	0
Червоний окунь	5,3	5,3	5,4	5,2	5,1	0	0,1	-0,2	-0,1
Мірін	3,0	2,9	2,9	2,9	2,9	-0,1	0	0	0
Крем-сир	3,3	3,3	3,2	3,2	3,3	0	-0,1	0	0,1
Копчений лосось	9,5	9,3	9,4	9,6	9,5	-0,2	0,1	0,2	-0,1
Лосось свіжий	10,0	10,4	10,0	9,8	9,5	0,4	-0,4	-0,2	-0,3
Авокадо	1,8	1,9	1,9	1,9	1,9	0,1	0	0	0
Рисовий оцет	1,2	1,3	1,9	1,4	1,7	0,1	0,6	-0,5	0,3
Мідії	1,6	1,7	1,7	1,9	2,1	0,1	0	0,2	0,2
Тунець	2,8	3,1	3,0	3,2	3,5	0,3	-0,1	0,2	0,3

Джерело: складено та розраховано на основі даних ТОВ «Сушия»

Як видно з таблиці 2.8 найбільша частка ринку імпорту має рис, а найменшу частку в структурі імпорту продукції займає імбир мариновий та редька дайкон.

Інформація про країни-імпортери показана в табл. 2.7.

Таблиця 2.10

Динаміка географічної структури імпорту продукції ТОВ «Сушия», тис. грн.

Торгівельні партнери	Роки					Ланцюгове відносне зростання, %			
	2013	2014	2015	2016	2017	2014/2013	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Японія	90,1	98,2	105,1	110,2	114,2	1,09	1,07	1,05	1,04
Китай	58,2	59,7	61,5	64,7	68,1	1,03	1,03	1,05	1,05
США	20,5	22,2	25,7	27,3	30,2	1,08	1,16	1,06	1,11
Норвегія	19,7	21,1	21,0	22,8	23,1	1,07	1,00	1,09	1,01
Індонезія	8,7	9,2	9,1	9,9	10,1	1,06	0,99	1,09	1,02
Іспанія	4,3	4,8	5,2	5,5	5,9	1,12	1,08	1,06	1,07
Всього	201,5	215,2	227,6	240,4	251,6	1,07	1,06	1,06	1,05

Джерело: складено та розраховано на основі даних ТОВ «Сушия»

За даними таблиці 2.10, обсяги імпорту продукції зросли з 2013-2017 рр., Проаналізувавши дані можна сказати, що найбільшим партнером є Японія. У 2017 році імпорт продукції з Японії склав 114,2 тис. грн., що на 1,04%, ніж у 2016 році. На другому місці щодо обсягів імпорту продукції знаходиться Китай. У 2017 році було здійснено купівлі продукції на 68,1 тис. грн., відповідно до порівняння 2016 році на 1,5% більше. Найменш поставок продукції здійснювалося з Іспанії лише на 5,9 тис. грн. Це пов'язано з тим, що ТОВ «Сушия» спеціалізується на азіатський кухні, тому імпорт продукції здійснюється з країн Японії та Китаю.

Динаміка географічної структури імпорту продукції ТОВ «Сушия» у відносних показниках представлено в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Динаміка географічної структури імпорту продукції ТОВ «Сушия», %

Торгівельні партнери	Роки					Ланцюгове відносне зростання, %			
	2013	2014	2015	2016	2017	2014/2013	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Японія	44,7	45,6	46,2	45,8	44,7	0,9	0,6	-0,4	-1,1
Китай	28,9	27,7	46,2	26,9	28,9	-1,2	18,5	-19,3	2
США	10,2	10,3	11,3	11,4	10,2	0,1	1	0,1	-1,2
Норвегія	9,8	9,8	9,2	9,5	9,8	0	-0,6	0,3	0,3
Індонезія	4,3	4,3	4,0	4,1	4,3	0	-0,3	0,1	0,2
Іспанія	2,1	2,2	2,3	2,3	2,1	0,1	0,1	0	-0,2

Джерело: складено та розраховано на основі даних ТОВ «Сушия»

Як видно з табл. 2.11, що найбільшим імпортером ТОВ «Сушия» є Японія та Китай, а найменшим Індонезія та Іспанія. Аналізуючи обсяг імпортних операцій, що здійснюється на ТОВ «Сушия», можемо віднести дане підприємство до числа тих, що займаються досить великим обсягом постачання імпортних продуктів. ТОВ «Сушия» має всі підстави для успішного ведення бізнесу, як на зовнішніх так і внутрішніх ринках, користується повагою закордонних та вітчизняних партнерів. Під час здійснення імпортних операцій в обов'язковому порядку здійснюється декларування імпортних вантажів, митне оформлення експортно-імпортних вантажів, митний контроль, стягуються митні платежів.

На ТОВ «Сушия» запроваджено такі стандарти якості: ISO 9001 – модель гарантії якості при проектуванні; ISO 9002 – модель гарантії якості при доведенні до споживача і обслуговуванні. ТОВ «Сушия» здійснює зовнішньоекономічні операції – імпорту продуктів з Японії, Китаю, Норвегії, Іспанії, Індонезії в Україну. Товариство несе витрати на логістичні послуги, перетин митного кордону (сплата податків, митних та інших зборів), складання і пакування продуктів азіатської кухні, що, у свою чергу, включає витрати на заробітну плату робітникам, паливо, електроенергію, на технологічні потреби, витрати на експлуатацію устаткування та інші. Схему здійснення та етапи імпоротної операції ТОВ «Сушия» представлено на рис. 2.2.

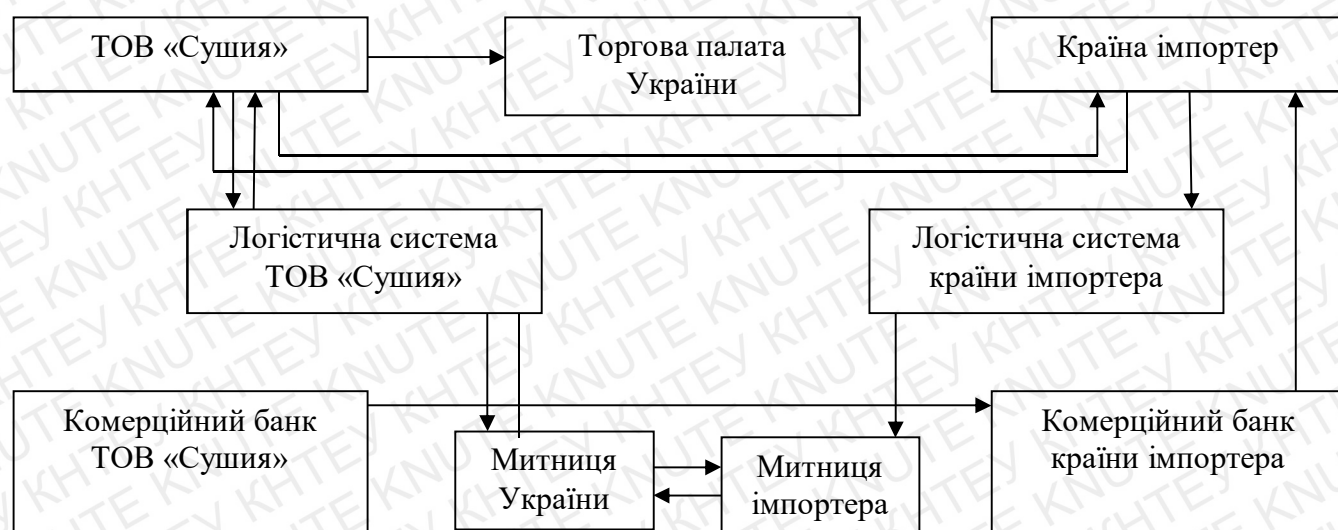


Рис. 2.2. Схема здійснення імпоротної операції на ТОВ «Сушия»

Джерело: складено автором за власними дослідження

Отже, схема здійснення імпортової операції на ТОВ «Сушия» проводиться за таким алгоритмом дій послідовності. Як бачимо кожен процес залежить один від одного. В таблиці 2.12 представимо етапи здійснення зовнішньоекономічної операції на ТОВ «Сушия».

Таблиця 2.12

Етапи здійснення зовнішньоекономічної операції на ТОВ «Сушия»

Етапи ЗЕО	Опис процедур, що здійснюються на конкретних етапах ЗЕО	Термін виконання	Виконавці	Необхідні документи
1	2	3	4	5
1.	ТОВ «Сушия» надсилає звернення в торгової палати і просить необхідні дані	1-3.11. 2017	ТОВ «Сушия», Торгова палата	Заява
2.	ТОВ «Сушия» проаналізувала, розрахувала дані, підготувала та надіслала лист і запити можливим контрагентам	5-8. 11. 2017	ТОВ «Сушия»	Оферти від імпортерів
3.	ТОВ «Сушия» та імпортер надіслав відповідь і шляхом листування уклали договір	8-16. 11. 2017	ТОВ «Сушия», імпортер	Протокол про наміри
4.	Імпортер повідомив ТОВ «Сушия», що товар готовий до відвантаження і просить відкрити акредитив на його користь	16-18. 11. 2017	ТОВ «Сушия», імпортер	Документальне повідомлення через факс
5.	ТОВ «Сушия» дає доручення комерційному банку відкрити акредитив на користь імпортера	18-21. 11. 2017	ТОВ «Сушия», комерційний банк	Заява ТОВ «Сушия»
6.	Комерційний банк ТОВ «Сушия» повідомляє комерційний банк імпортера про відкриття акредитиву на користь експортера	21. 11. 2017	Комерційні банки	Через телефон або електронне повідомлення
7.	Комерційний банк ТОВ «Сушия» повідомляє імпортера про відкриття акредитиву на його користь	22. 11. 2017	Банк, імпортер	Документальне повідомлення через факс

1	2	3	4	5
8.	ТОВ «Сушия» повідомляє імпортера про готовність прийняти товар	23-24. 11. 2017	ЗТФ, експортер	Документальне повідомлення через факс
9.	Імпортер дає доручення відправити товар на митницю	24. 11. 2017	Імпортер, логістичний відділ	Документальне повідомлення через факс
10	Логістичний відділ відправляє товар на митницю	24. 11. 2011	Логістичний відділ	
11.	Товар відправлений на митницю імпортера	24-26. 11. 2017	ТОВ «Сушия»	Рахунок фактура, транспортна накладна, митна документація
12.	Імпортер пересилає документи в комерційний банк експортера	27. 11. 2017	ТОВ «Сушия», банк	Виписаний експортером рахунок, транспортна накладна
13.	ТОВ «Сушия» укладає угоду на логістичні послуги з імпортером	28. 11. 2017	ТОВ «Сушия»	
14.	Логістичний відділ проводить розміщення вантажу	28-29. 11. 2017	Логістичні відділ	
15.	Логістичний відділ перевозить вантаж ТОВ «Сушия»	29-30. 11. 2017	Логістичний відділ	
16.	ТОВ «Сушия» проводить розрахунок з банком імпортера	30. 11. 2017	Комерційні банки	

Джерело: складено на основі даних ТОВ «Сушия»

Отже, ТОВ «Сушия» вже вийшла на зовнішній торговий ринок і здійснює імпортні операції, реалізацію продукцію через ресторанну мережу, пошуки закордонного контрагента, підготовку та завершення угод, кредитування сторін.

Аналіз зовнішньоекономічної операції ТОВ «Сушия» здійснюється на підприємстві заступником керівником, який шукає закордонних партнерів для здійснення імпортних операцій. Як видно з аналізу на ТОВ «Сушия» переважає

імпортом над експорт, що є позитивним для досліджуваного підприємства.

2.3. Оцінка ефективності організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Сушия»

Для оцінки діяльності ТОВ «Сушия» розрахуємо показник ефективності діяльності від здійснення ЗЕД. Для цього використовуються дані про обсяги імпорту продукції за останні роки.

Ефективна організація зовнішньоекономічної діяльності на ТОВ «Сушия» здійснюється через відділ ЗЕД. Організаційна структура управління ЗЕД ТОВ «Сушия» визначається за допомогою мети та завдання, які вона покликана вирішувати. Її мета – максимізація прибутку на довгостроковий період за рахунок ефективної участі в міжнародному просторі ТОВ «Сушия». Організаційна структура управління ЗЕД, як і внутрішньо-фірмового управління, має постійно розвиватися і вдосконалюватися, пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі та сфері управління. Її форми і методи не можуть залишатися незмінними. Проаналізуємо організацію зовнішньоекономічної діяльності на ТОВ «Сушия». Воно є одним із найбільших мереж японської кухні на ринку України, яка використовує всі продукти оригінали, які завезені на підприємство.

Діюча у ТОВ «Сушия» система якості цілком відповідає міжнародному стандарту ISO 9001, що підтверджено сертифікатом схвалення, виданим міжнародним сертифікаційним органом Bureau Veritas Quality International. Підприємство має сертифікат, про відповідність продукції високої якості. Вся продукція підприємства імпортується провідними компаніями світового ринку. Найбільш стабільними є зовнішньоекономічні відносини з Японією, Китаєм, Норвегією, США. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства є одним із найважливіших напрямів розвитку, адже воно імпортує за кордону близько 95% продукції. Крім того, для виробництва основних груп меню підприємства використовує понад 3 тис. видів сировини і напівфабрикатів, більшість яких імпортує. Основу продукції імпорту складають сировина, що не виготовляється в Україні, яка потребує переробки для приготування страв на ТОВ «Сушия». Тому на підприємстві створена дирекція із зовнішньоекономічної діяльності, яка

займається імпортною діяльністю (рис. 2.3).

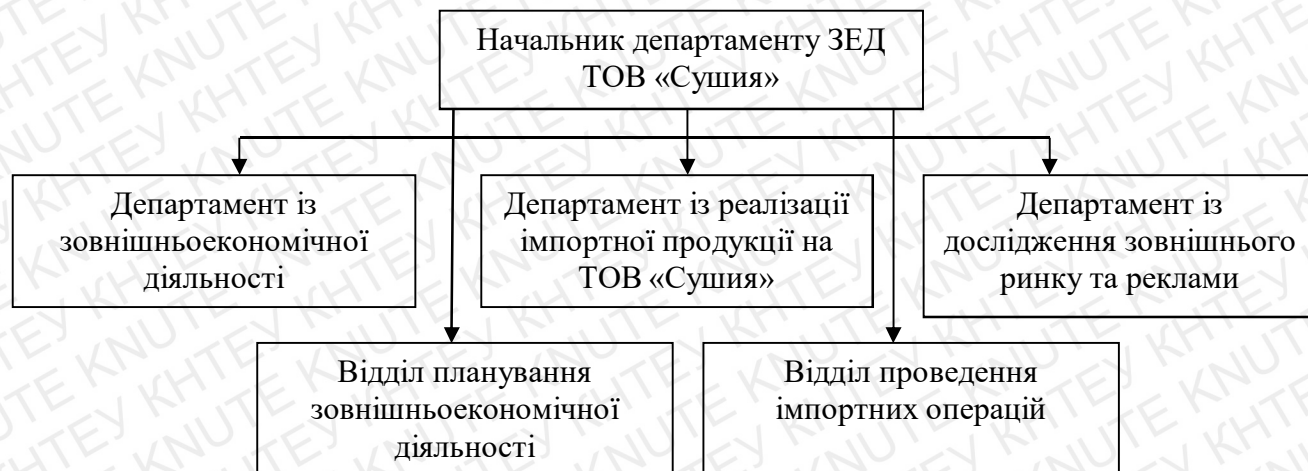


Рис. 2.3. Схема організаційної структури Департаменту із ЗЕД на ТОВ «Сушия»

Джерело: складено на основі даних ТОВ «Сушия»

Основними завданнями та функціями Департаменту із зовнішньоекономічної діяльності на ТОВ «Сушия» є:

- 1) організація зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Сушия» за номенклатурою,
- 2) встановленою і погодженою із правлінням ТОВ «Сушия»;
- 3) вивчення ринку, участь у розробленні товарної, науково-технічної, цінової, збутової, рекламної та іншої стратегій ТОВ «Сушия». Виробництво та поширення рекламних і демонстраційних матеріалів, розрахованих безпосередньо на споживачів продукції ТОВ «Сушия», а також організація і проведення дегустацій, акцій на страви, та інших заходів, пов'язаних із підвищенням реалізації і просуванням продукції ТОВ «Сушия» на ринку збуту;
- 4) розроблення і видача кухні і структурним підрозділам ТОВ «Сушия» виробничих планів, а також здійснення контролю за ходом виготовлення страв для подачі вчасно клієнту ТОВ «Сушия»;
- 5) організація імпорту продукції за номенклатурою, встановленою комерційним директором та директором закупівель і погодженою з правлінням ТОВ «Сушия», а також зовнішньоекономічних та інших операцій, побудованих на формах зустрічної торгівлі між ТОВ «Сушия» та іноземними партнерами-

підприємствами; 6) визначення методів досягнення поставлених цілей, розроблення тактики зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Сушия»; 7) вибір засобів для досягнення поставлених цілей на окремих етапах, напрямках зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Сушия»; 8) розширення меню ресторану, що надасть перевагу перед іншими закладами та підвищення конкурентоспроможності продукції ТОВ «Сушия», визначення оптимальних умов імпорту продукції ТОВ «Сушия», вивчення і використання кон'юнктури ринку для одержання максимального прибутку в іноземній валюті; 9) участь у рекламній діяльності, проведення дегустацій, акцій на страви, конференцій, та інших заходів, пов'язаних з підвищенням реалізації і просування продукції ТОВ «Сушия» на ринку збуту; Взаємодії з іншими підрозділами здійснюються на основі положень про кожен структурний підрозділ, посадових обов'язків та стандартів підприємства. Право укладення і реалізації імпортних контрактів згідно з Положенням ТОВ «Сушия» надається Департаментом із зовнішньоекономічної діяльності. Здійснюємо порівняння рівня ефективності реалізованої продукції в асортименті на зовнішньому та внутрішньому ринку. Показники ефективності господарської діяльності підприємства представлені в табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності
ТОВ «Сушия» у 2013-2017 рр., тис. грн.

Показники	Роки					Ланцюгове абсолютне відхилення, +,-			
	2013	2014	2015	2016	2017	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Обсяг реалізації на внутрішньому ринку, тис. грн.	29119	70085	78027	42933	15316	40966	7942	- 35094	- 27617
Чиста рентабельність виручки від реалізації продукції на зовнішньому та внутрішньому ринку, %	1,90	-0,59	8,42	-1,65	0,20	-2,49	9,01	- 10,07	1,85

Джерело: складено на основі даних ТОВ «Сушия»

Обсяг реалізації продукції внутрішньому ринку збільшується в 2014 р. до

2013 р. на 40966 тис. грн., в 2015 р. до 2014 р. на 7942 тис. грн., а вже в 2016 р. в порівнянні до 2015 р. відбулося зменшення на 35094 тис. грн., в 2017 р. до 2016 р. зменшився на 27617 тис. грн., на зовнішньому – продукція не реалізується, адже ТОВ «Сушия» не здійснює експортної діяльності.

Чиста рентабельність від реалізації продукції мала тенденцію до зменшення протягом аналізованого періоду 2013-2017 рр. на 1,70%, що означає про неефективність діяльності та зменшення зовнішньоекономічної діяльності на ТОВ «Сушия».

Динаміка реалізації на внутрішньому ринку представлена на рис. 2.4.

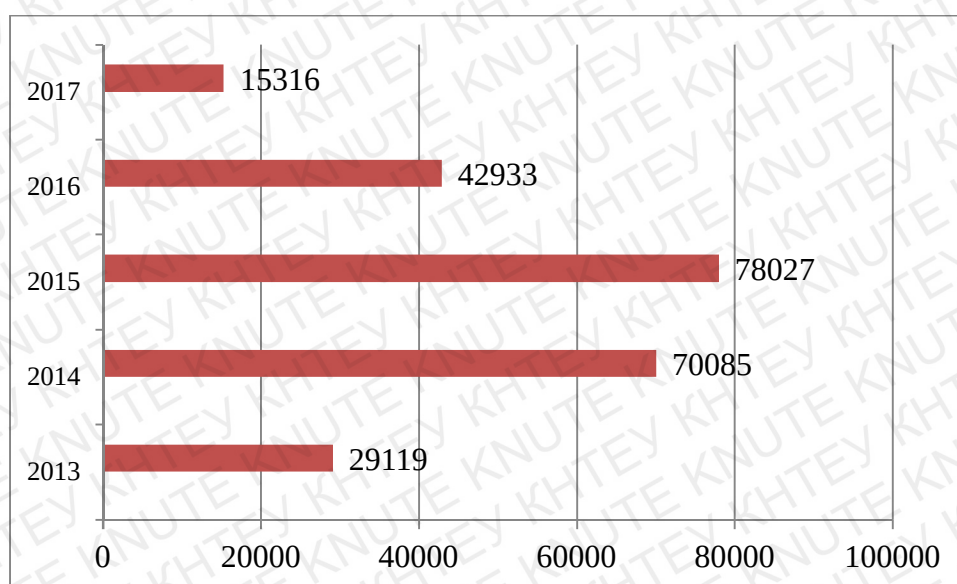


Рис. 2.4. Динаміка реалізації продукції підприємства на внутрішньому ринку у 2013-2017 рр., тис. грн.

Джерело: сформовано на основі даних ТОВ «Сушия»

Отже, на зовнішньому ринку у 2013-2017 рр. мало спад реалізації, що є досить високим показником.

ТОВ «Сушия» займається імпортом продовольчих товарів з метою перетворення її на готові страви та реалізацією їх на ринку України.

Динаміку чистих доходів від реалізації імпортової продукції у цілому наведено у табл. 2.14.

Таблиця 2.14

Динаміка частки чистих доходів від реалізації імпоротної продукції у чистих доходах ТОВ «Сушия»

Показник	Роки					Ланцюгове абсолютне відхилення, +,-			
	2013	2014	2015	2016	2017	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	29119	70085	78027	42933	15316	40966	7942	- 35094	- 27617
Чистий дохід від реалізації імпоротної продукції, тис. грн.	115,60	132,10	142,00	151,4	187,9	16,5	9,9	9,4	36,5
Частка чистих доходів від реалізації імпоротної продукції, %	0,40	0,19	0,18	0,35	1,23	-0,21	-0,01	0,17	0,88

Джерело: складено та розраховано на основі даних ТОВ «Сушия»

У структурі чистих доходів від реалізації продукції ТОВ «Сушия» на частку чистих доходів від реалізації імпоротної продукції у 2017 р. припадає 1,23%, що на 1,3% перевищує відповідний показник попереднього періоду. Як видно динаміка показників є нестабільною це пов'язано зі фінансовою нестійкістю підприємства.

Проаналізуємо зовнішньоекономічну діяльність підприємства на основі даних ТОВ «Сушия». Обсяг та структура зовнішньоторговельного балансу ТОВ «Сушия» представлено у таблиці 2.10.

В таблиці 2.15. розглянемо показники зовнішньої торгівлі ТОВ «Сушия» за період 2013-2017 рр.

Таблиця 2.15

Показники ефективності зовнішньої торгівлі ТОВ «Сушия» за 2013-2017 рр.

Назва показника	2013 р	2014 р	2015 р	2016 р.	2017 р.
Обсяг імпорту, тис. грн.	201,5	215,2	227,6	240,4	251,6
Темпи росту імпорту, %	-	1,07	1,06	1,05	1,04

Джерело: складено та розраховано на основі даних ТОВ «Сушия»

За даними таблиці 2.15, в 2014 році темпи росту імпорту становили 1,07% в порівнянні до 2013 р., 2015 р. до 2014 р. 1,06%, 2016 р. до 2015 р. 1,05, 2017 р. до 2016 р. 1,04% і як видно мали тенденцію до зменшення.

На основі проведеного аналізу у табл. 2.15 можемо зробити висновки про

загальне підвищення імпоротної продукції на ТОВ «Сушия» за 2013-2017 рр., але при цьому зменшення темпу зростання імпорту.

Обсяг імпорту представлений на рис. 2.5.

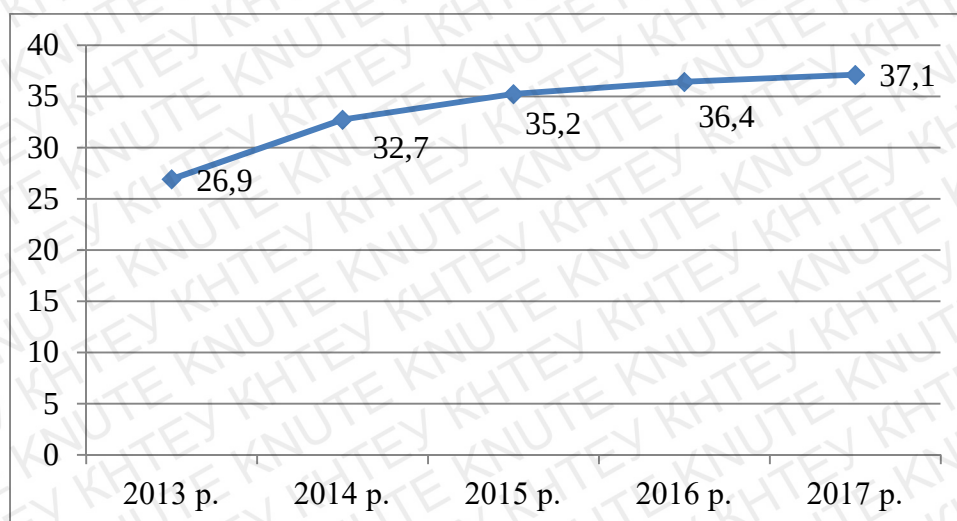


Рис.2.5. Обсяг імпорту ТОВ «Сушия» у 2013-2017 рр., тис. грн.

Джерело: сформовано на основі даних ТОВ «Сушия»

Таким чином, загальна тенденція у динаміці зростання обсягів реалізації імпоротної продукції ТОВ «Сушия» за 2013-2017 рр., на внутрішньому ринку, є безперечно позитивною.

Для оцінки діяльності ТОВ «Сушия» розрахуємо показник ефективності від здійснення зовнішньоекономічної діяльності (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Сушия» у 2013-2017 рр.

Показник	Роки					Ланцюгове абсолютне відхилення, +,-			
	2013	2014	2015	2016	2017	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017 / 2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Чистий дохід від реалізації імпоротної продукції, тис. грн.	115,60	132,10	142,00	151,4	187,9	16,5	9,9	9,4	36,5
Фактурна вартість імпортованої продукції, тис. грн.	26,9	32,7	35,2	36,4	37,1	5,8	2,5	1,2	0,7
ПДВ	3,4	5,5	5,9	6,1	7,8	2,1	0,4	0,2	1,7
Імпортна вартість продукції, тис. грн.*	90,85	91,09	92,69	93,02	97,21	170,24	451,6	87,33	82,8 1

Закінчення табл. 2.16

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ефект імпорту, тис. грн.	1,01	1,13	1,19	1,26	1,49	-44,71	50,23	2,93	88,5
Коефіцієнт ефективності імпорту	0,83	15,71	22,61	30,84	62,19	-1,96	1,21	1,61	9,58

* відповідно до курсу долара

Джерело: складено та розраховано на основі даних ТОВ «Сушия»

Як видно з табл. 2.16, що виручка від імпортової діяльності мав тенденцію до збільшення на 72,3 тис. грн. у 2017 р. в порівнянні до 2013 року. Фактурна вартість імпортованої продукції також мав тенденцію до збільшення на 10,20 тис. дол. Як показує ефект від імпорту має досить гарний показник він значно зріз від 2017 року в порівнянні до 2013 році. Таким чином і зріс коефіцієнт ефективності з імпорту на у 2017 році в порівнянні до 2013 року.

Проаналізуємо показники ефективності імпортних операцій за декількома основними позиціями товарної номенклатури такі як: рис, лосось свіжий та вугор. Здійснимо аналіз ефективності імпортних операцій для рису до якого враховано, що постачання здійснювалось на умовах EXW місто у країні експорту, навантаження на перший транспортний засіб склало 1% від контрактної вартості, доставка до основного перевізника – 1,2% від контрактної вартості, навантаження на основний транспорт – 1,5% від контрактної вартості, транспортування до митного кордону України – 15% від контрактної вартості, страхування – 2,1% від контрактної вартості. Ставка мита складала 5% за УКТ ЗЕД.

Динаміку показників ефективності імпортних операцій для рису в табл. 2.17.

Таблиця 2.17

Динаміка показників ефективності імпортних операцій товарної позиції рис
ТОВ «Сушия» у 2013-2017 рр.

№	Показники	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7
1	Контрактна вартість, тис. грн.	42,9	44,2	45,3	46,7	47,2
2	Базисні умови постачання	EXW				
3	Витрати у країні експорту, у т.ч. (тис. грн.):	11,88	12,24	12,55	12,94	13,08
4	Навантаження на перший транспортний засіб, тис. грн.	4,29	4,42	4,53	4,67	4,72

Закінчення табл. 2.16

1	2	3	4	5	6	7
5	Доставка до основного перевізника, тис. грн.	0,51	0,53	0,54	0,56	0,57
6	Навантаження на основний транспорт, тис. грн.	0,64	0,66	0,68	0,70	0,71
7	Транспортування до митного кордону України, тис. грн.	6,44	6,63	6,80	7,01	7,08
8	Страховання перевезення, тис. грн.	0,90	0,93	0,95	0,98	0,99
9	Митна вартість тис. грн..	2,15	2,21	2,27	2,34	2,36
13	Сума ПДВ, тис. грн.					
14	Витрати в Україні, у т.ч. (тис. грн):	8,58	8,84	9,06	9,34	9,44
15	Доставка до місця призначення, тис. грн.	8,2	8,5	8,9	9,2	9,5
16	Розвантаження, тис. грн.	5,5	5,8	6,2	6,5	6,9
17	Витрати, пов'язані з реалізацією товару на внутрішньому ринку, тис. грн.	7,2	7,8	8,3	8,4	8,6
18	Імпортна вартість продукції, тис. грн..	10,4	10,8	11,2	11,6	11,9
19	Чистий дохід від реалізації імпортової продукції, тис. грн.	64,91	68,82	71,52	73,89	76,17
20	Ефект операцій з імпорту, тис. грн.	115,60	132,10	142,00	151,40	187,90
21	Коефіцієнт ефективності операцій з імпорту, рази	1,78	1,92	1,99	2,05	2,47

Джерело: складено та розраховано на основі даних ТОВ «Сушия»

Як видно з даних табл. 2.17 що імпортні операції з рису мають тенденцію до зростання впродовж аналізованого періоду, що означає про ефективність її здійснення.

Аналіз ефективності імпортних операцій для свіжого лосося до якого враховано, що постачання здійснювалось на умовах EXW місто у країні експорту, навантаження на перший транспортний засіб склало 0,5% від контрактної вартості, доставка до основного перевізника – 1% від контрактної вартості, навантаження на основний транспорт – 1,1% від контрактної вартості, транспортування до митного кордону України – 11% від контрактної вартості, страхування – 1,9% від контрактної вартості. Ставка мита складала 10% за УКТ ЗЕД.

Динаміку показників ефективності імпортних операцій для свіжого лосося в табл. 2.18.

Як видно з даних табл. 2.18 що імпортні операції свіжого лосося також мають тенденцію до зростання впродовж аналізованого періоду, що означає про

ефективність її здійснення.

Таблиця 2.18

Динаміка показників ефективності імпорتنих операцій товарної позиції
свіжий лосось ТОВ «Сушия» у 2013-2017 рр.

№	Показники	2013	2014	2015	2016	2017
1	Контрактна вартість, тис. грн.	20,1	22,3	22,7	23,5	23,8
2	Базисні умови постачання	EXW				
3	Витрати у країні експорту, у т.ч. (тис. грн.):	3,64	4,04	4,12	4,27	4,31
4	Навантаження на перший транспортний засіб, тис. грн	1,01	1,12	1,14	1,18	1,19
5	Доставка до основного перевізника, тис. грн..	0,20	0,22	0,23	0,24	0,24
6	Навантаження на основний транспорт, тис. грн..	0,22	0,25	0,25	0,26	0,26
7	Транспортування до митного кордону України, тис. грн	2,21	2,45	2,50	2,59	2,62
8	Страховання перевезення, тис. грн..	0,38	0,42	0,43	0,45	0,45
9	Митна вартість тис. грн..	2,01	2,23	2,27	2,35	2,38
13	Сума ПДВ, тис. грн.	4,02	4,46	4,54	4,7	4,76
14	Витрати в Україні, у т.ч. (тис. грн.):	8,2	8,5	8,9	9,2	9,5
15	Доставка до місця призначення, тис. грн.	5,5	5,8	6,2	6,5	6,9
16	Розвантаження, тис. грн.	7,2	7,8	8,3	8,4	8,6
17	Витрати, пов'язані з реалізацією товару на внутрішньому ринку, тис. грн..	10,4	10,8	11,2	11,6	11,9
18	Імпортна вартість продукції, тис. грн..	51,45	55,75	58,05	60,05	62,20
19	Чистий дохід від реалізації імпоротної продукції, тис. грн.	115,60	132,10	142,00	151,40	187,90
20	Ефект операцій з імпорту, тис. грн	2,25	2,37	2,45	2,52	3,02
21	Коефіцієнт ефективності операцій з імпорту, рази	64,15	76,35	83,95	91,35	125,70

Джерело: складено та розраховано на основі даних ТОВ «Сушия»

Аналіз ефективності імпорتنих операцій вугра до якого враховано, що постачання здійснювалось на умовах EXW місто у країні експорту, навантаження на перший транспортний засіб склало 0,2% від контрактної вартості, доставка до основного перевізника – 0,9% від контрактної вартості, навантаження на основний транспорт – 1% від контрактної вартості, транспортування до митного кордону України – 9% від контрактної вартості, страхування – 1,5% від контрактної вартості. Ставка мита складала 10% за УКТ ЗЕД.

Динаміку показників ефективності імпорتنих операцій вугра в табл. 2.19.

Як видно з даних табл. 2.19 що імпортні операції з постачання вугра мають

тенденцію до зростання впродовж аналізованого періоду, що означає про ефективність її здійснення.

Таблиця 2.19

Динаміка показників ефективності імпорتنих операцій для товарної позиції
вугор ТОВ «Сушия» у 2013-2017 рр.

№	Показники	2013	2014	2015	2016	2017
1	Контрактна вартість, тис. грн.	15,1	16	16,5	17,2	17,5
2	Базисні умови постачання	EXW				
3	Витрати у країні експорту, у т.ч. (тис. грн.):	4,53	4,8	4,96	5,16	5,26
4	Навантаження на перший транспортний засіб, тис. грн	0,30	0,32	0,33	0,34	0,35
5	Доставка до основного перевізника, тис. грн..	1,36	1,44	1,49	1,55	1,58
6	Навантаження на основний транспорт, тис грн..	1,51	1,60	1,65	1,72	1,75
7	Транспортування до митного кордону України, тис. грн	1,36	1,44	1,49	1,55	1,58
8	Страховання перевезення, тис. грн..	0,29	0,30	0,31	0,33	0,33
9	Митна вартість тис. грн..	2,27	2,40	2,48	2,58	2,63
13	Сума ПДВ, тис. грн.	3,02	3,2	3,3	3,44	3,5
14	Витрати в Україні, у т.ч. (тис. грн.):	8,2	8,5	8,9	9,2	9,5
15	Доставка до місця призначення, тис грн.	5,5	5,8	6,2	6,5	6,9
16	Розвантаження, тис. грн.	7,2	7,8	8,3	8,4	8,6
17	Витрати, пов'язані з реалізацією товару на внутрішньому ринку, тис. грн..	10,4	10,8	11,2	11,6	11,9
18	Імпортна вартість продукції, тис. грн..	34,32	36,10	37,90	39,14	40,40
19	Чистий дохід від реалізації імпоротної продукції, тис. грн.	115,60	132,10	142,00	151,40	187,90
20	Ефект операцій з імпорту, тис. грн	3,37	3,66	3,75	3,87	4,65
21	Коефіцієнт ефективності операцій з імпорту, рази	81,28	96,00	104,10	112,26	147,50

Джерело: складено та розраховано на основі даних ТОВ «Сушия»

Таким чином, провівши дослідження здійснення ефективності зовнішньоекономічної діяльності можна сказати, що є ефективною та має прибуток від здійснення імпоротної діяльності.

Висновки до розділу 2

Фінансовий стан господарської діяльності підприємства, можна зробити висновок, що ТОВ «Сушия» має досить не стійкий фінансовий стан. ТОВ «Сушия» свідчать про зниження ефективності діяльності підприємства, оскільки показники рентабельності мають тенденцію до зменшення, спостерігається зниження рівня продуктивності праці та прибутковості підприємства. Аналіз фінансових результатів ТОВ «Сушия» чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) був не стабільним у 2014 році було збільшення на 2,41% в порівнянні до 2013 р., у 2015 р. на 1,11% в порівнянні до 2014 р., у 2016 р. до 2015 р. відбулося зменшення на 0,45%, у 2017 р. до 2016 р. на 0,66%. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) мала значне зменшення. Валовий прибуток мав тенденцію до збільшення в 2014 р. в порівнянні до 2013 р. на 1,99, в 2015 р. в порівнянні до 2014 р. на зменшилося на 0,72%, 2016 р. та 2017 році підприємство мало валовий збиток. Інші операційні доходи мали тенденцію до збільшення за аналізований період, що свідчить про збільшення реалізації продукції підприємства.

ТОВ «Сушия» здійснює зовнішньоекономічну діяльність у сфері ресторанного господарства. Здійснення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Сушия» користується повним обсягом прав суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, який відповідатиме чинному законодавству. Проаналізувавши данні імпорту, що найбільшим партнером є Японія. Загальний обсяг імпорту має тенденцію до збільшення. В 2014 р. по відношенню до 2013 р. збільшився на 1,07, в 2015 р. до 2014 р. на 1,06, в 2016 р. до 2015 р. на 1,06, в 2017 р. до 2016 р. на 1,05. Що означає про зростання попиту на страви підприємства. Схема здійснення імпортової операції на ТОВ «Сушия» проводиться за алгоритмом дій послідовності, який залежить один від одного. Аналіз зовнішньоекономічної операції ТОВ «Сушия» здійснюється на підприємстві заступником керівником, який шукає закордонних партнерів для здійснення імпортних операцій. Як видно з аналізу на

ТОВ «Сушия» переважає імпортом над експорт, що є позитивним для досліджуваного підприємства.

Оцінка ефективності діяльності від здійснення ТОВ «Сушия» ЗЕД. Структура чистих доходів від реалізації продукції ТОВ «Сушия» на частку чистих доходів від реалізації імпортової продукції у 2017 р. припадає 1,23%, що на 1,3% перевищує відповідний показник попереднього періоду. Як видно динаміка показників є нестабільною це пов'язано зі фінансовою нестійкістю підприємства.

Виручка від імпортової діяльності мав тенденцію до збільшення на 72,3 тис. грн. у 2017 р. в порівнянні до 2013 року. Фактурна вартість імпортованої продукції також мав тенденцію до збільшення на 10,20 тис. дол. Як показує ефект від імпорту має досить гарний показник він значно зріс від 2017 року в порівнянні до 2013 році. Таким чином і зріс коефіцієнт ефективності з імпорту на у 2017 році в порівнянні до 2013 року.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «СУШИЯ»

3.1. Основні шляхи планування та організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Сушия»

Для того, щоб ефективною була організація зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Сушия» потрібно використовувати основну функцію менеджменту планування.

ТОВ «Сушия» досить невдало проводить планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства та не вважає потрібним його в роботі підприємства, але якщо не планувати зовнішньоекономічну діяльність, то можливо не досягнути спішного розвитку своєї діяльності.

Хоча планування не є основою застерігання підприємства від бід, але при правильному плануванні та уважного підходу до цієї функції менеджменту створює основу успіху зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Сушия».

В чому ж полягає сутність планування зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Сушия» має можливість передбачити та визначити цілі підприємства, результати його діяльності та ресурси, які необхідні для досягнення поставлених цілей підприємством.

При плануванні в сфері зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Сушия» повинно мати вміння визначати основні цілі здійснення зовнішньоекономічної діяльності, як складової загальної системи внутрішнього планування.

Основні цілі зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Сушия» не повинна розходитися із загальними цілями підприємства, які спрямовані на успішну їх реалізацію.

Головною метою діяльності ТОВ «Сушия» є отримання прибутку шляхом здійснення підприємницькою діяльності. Максимізація прибутку – це кінцева мета будь-якої організації.

Метою діяльності Товариства є одержання прибутку шляхом здійснення.

Здійснення цієї мети досягається за допомогою визначення та реалізацією цільових установок як тактичного, так і стратегічного порядку. Визначимо основні:

- збільшення обсягів реалізації імпоротної продукції;
- досягнення вищих темпів зростання за допомогою участі у міжнародних та внутрішніх дегустаційних конкурсах;
- збільшення частки внутрішнього ринку;
- збільшення прибутку по відношенню до імпортних витрат підприємства;
- проведення аналізу інтересів і проблем молодих працівників підприємства відділу зовнішньоекономічної діяльності.

Характер даних цільових установок підприємства визначений станом економіки в цілому, тенденціями розвитку конкретної галузі, до якої відноситься діяльність підприємства, а також стадією циклу життя самого підприємства.

Стратегія ТОВ «Сушия» – це сукупність головної мети і основних способів досягнення накресленої мети. Інакше кажучи, розробка стратегії підприємства означає визначення загальних напрямків його розвитку. Розробка стратегії ЗЕД означає визначення основних напрямків діяльності ТОВ «Сушия» в міжнародній сфері, на світовому ринку.

Стратегії ТОВ «Сушия» зосереджені як на високій якості імпоротної продукції, так і на стратегії просування та збуту на внутрішньому ринку, тому реалізувати намічені плани можливо за рахунок:

- постійної роботи з імпортерами сировини, які є постачальниками основних інгредієнтів для ресторану з метою підвищення її якості та покращення збутової діяльності підприємства;
- планування, організація і регулювання зовнішньоторгових угод;
- підвищення ефективності імпортних закупок у відповідності до стратегії підприємства;
- аналізу реалізації продукції по ринках збуту;
- виконання плану виробництва і реалізації продукції;
- широкої роз'яснювальної роботи, підвищенням рівня свідомості співробітників відносно значущості забезпечення якості та кращого її просування

на ринку збуту;

- участі всіх співробітників від Голови Правління до робітника в роботі по підвищенню якості продукції та її збутової діяльності;
- постійного контролю з боку уповноважених осіб за ефективним функціонуванням системи забезпечення якості та покращення збутової політики підприємства;
- виконання планів навчання і підвищення кваліфікації працівників.

Так як, ТОВ «Сушия» вже досить довгий час здійснює свою імпорتنу діяльність і є учасником на зовнішньому ринку і головною метою є

Оскільки на сьогодні ТОВ «Сушия» вже тривалий час робить зовнішніх ринках, і головною метою на даному етапі розвитку підприємства є збереження своїх позицій на світовому ринку та збільшення об'єму закупівель імпоротної продукції для подальшої реалізації на внутрішньому ринку, особливу увагу треба звернути на обсяги закупівель імпоротної продукції.

Тобто необхідно впровадити низку заходів щодо закупівель імпоротної продукції.

По-перше, необхідно вивчення ефективності раніше проведених заходів й подача рекомендації з найбільш підходящих планів закупівель імпортованої продукції з найменшими ризиками зіпсованості продуктів.

По-друге, перегляд ціноутворення та надання знижок підприємств імпортерів.

Можливість надання тимчасових знижок ТОВ «Сушия», як постійного клієнта вже багато років. Це дає можливість знизити ціну, а отже отримати додаткові кошти.

Для того, щоб організувати і скоординувати зовнішньоекономічну діяльність підприємства ТОВ «Сушия» та можливість здійснювати імпортних операцій на більш вигідних умовах, необхідно зробити такі види робіт.

Список робіт та їх черговість виконання представлено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Список робіт і їх черговість ТОВ «Сушия»

Попередня робота	Зміст даної роботи і черговість виконання	Протяжність Днів
-	А. Прийняття рішення про вдосконалення організації відділу ЗЕД на ТОВ «Сушия»	2
А	Б. Розрахунок бюджету і витрат на організацію даного вдосконалення відділу і організації	2
Б	В. Проведення дослідження іноземних ринків та іноземних партнерів	5
Б	Г. Сегментація іноземного ринку.	2
Б	Д. Пошук нових іноземних партнерів.	1

Джерело: складено автором за власними дослідженнями

На основі визначення основних видів робіт та їх поетапність в табл. 3.1. можна представити сітьовий графік планування рис. 3.1.

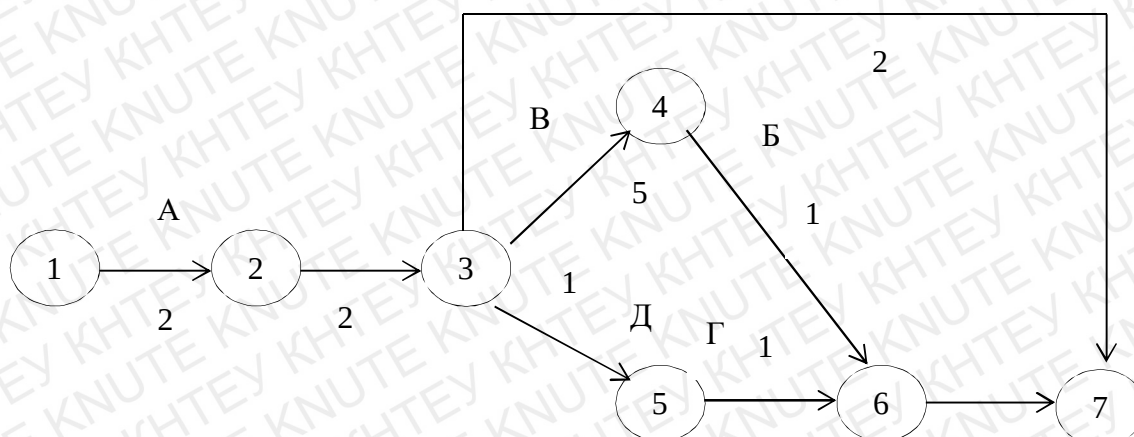


Рис. 3.1. Сітьовий графік ТОВ «Сушия»

Джерело: складено автором за власними дослідженнями

Робота з такими клієнтами дає підприємству постійний дохід протягом тривалого часу, а так само упевненість у завтрашньому дні. Необхідно забезпечити постійну участь продукції підприємства ТОВ «Сушия» у міжнародних конкурсах японської кухні, брати участь в міжнародних дегустаціях. Участь у подібних заходах може призвести до відкриття мережі ТОВ «Сушия» за межами країни та виходу на міжнародний ринок.

Одним із дієвих шляхів удосконалення для ТОВ «Сушия» є пошук постачальників азіатських продуктів через виставки. Пошук харчових продуктів

через міжнародні виставки є ефективним заходом пошуку потенційного постачальника продукції для підприємства ТОВ «Сушия», встановлення ділового контакту, налагодження ділового співробітництва. Цьому сприяє безпосереднє спілкування між спеціалістами даної галузі, а також можливість спробувати та наочно побачити продукцію підприємства, яка пропонує даний вид . Перевагою виставки є те, що можна здійснити відразу комерційну угоду на продукцію, яка представлена на виставці.

На основі цього можна запропонувати ТОВ «Сушия» відвідування міжнародних виставок таких як: Міжнародна виставка свіжих харчових продуктів ASIA LOGISTICA, яка проходить кожного року в місті Гонконзі. В ній беруть участь понад 11000 учасників, що може допомогти в укладенні на вигідних умовах нових контрактів на постачання азійських продуктів для нашого підприємства. Друга за масштабами міжнародна виставка якісних і здорових харчових продуктів і напоїв в Китаї в ній беруть участь понад 7500 аграріїв, які пропонують високоякісні харчові продукти.

Отже, основними перевагами відвідування міжнародних виставок для ТОВ «Сушия» буде:

- 1) зосередження великої кількості азійських продуктів в одному місці та великий вибір;
- 2) існує можливість упродовж короткого часу ознайомитися з наявною на ринку пропозицією, одержати консультацію від спеціалістів, проаналізувати ціни і якість харчових продуктів;
- 3) погодити на місці комерційні умови й укласти угоду на постачання імпортованих товарів;
- 4) є можливість ознайомитися з продукцією побачити її на вигляд та скоштувати деякі види.

ТОВ «Сушия» для свого розвитку мережі ресторанів в Україні досить гарно організовує свою зовнішньоекономічну діяльність адже вона працює з імпортованою продукцією. Всі інгредієнти доставляються через прямий імпорт, оскільки це є вигідніше та дешевше і не потрібно ще платити за послуги

посереднику. Прямий метод імпорту організації зовнішньоекономічних операцій застосовується на ТОВ «Сушия»:

1) закупівлі харчових продуктів та інгредієнтів на основі довгострокових контрактів;

2) у разі імпорту дорогої продукції та великими партіями;

Прямий зв'язок з імпортером ТОВ «Сушия» має такі переваги:

1) тісні зв'язки між контрагентами;

2) добре вивчено кон'юнктуру ринку азіатських продуктів;

3) швидке пристосування до смаків клієнтів та замовлення відповідних інгредієнтів в імпортерів продукції.

Але доцільним буде на ТОВ «Сушия» застосувати непрямий імпорт продукції. За деякими оцінками за допомогою посередників адже в їх товарообіг може залучатися біля 50% загального обсягу імпортних продуктів харчування. Такий метод буде сприйнятим для ТОВ «Сушия» так, як імпорт здійснюється споживчих товарів.

Таким чином, перевагами застосування непрямого методу імпортних операцій для ТОВ «Сушия» будуть: великий досвід, власна мережа обслуговування, гарні зв'язки, знання ринку й кон'юнктури азіатського ринку продуктів, які реалізує ТОВ «Сушия».

Для того, щоб підвередити свої умови домовленості між ТОВ «Сушия» та країною імпортером про доставку харчової продукції необхідно заключити зовнішньоекономічну угоду.

Реалізація зовнішньоекономічної угоди ТОВ «Сушия» полягає в ряді етапів. Які складають послідовність стадій її підготовки. Кожна із стадій має конкретне цінове призначення і оформляється відповідними супроводжувальними документами. Всі разом вони являють собою єдиний технологічний процес імпортування продукції на ТОВ «Сушия». Оформлення зовнішньоекономічної угоди купівлі-продажу харчової продукції ТОВ «Сушия» проходить в чотири етапи. Кожен етап представляє собою послідовність дій його оформлення.

Етапи оформлення зовнішньоекономічної угоди ТОВ «Сушия» представлено

на рис. 3.2.



Рис. 3.2. Етапи оформлення зовнішньоекономічної угоди ТОВ «Сушия» з країною імпортером

Джерело: сформовано автором за власними дослідженнями

Найбільш поширеним методом угоди являється укладання договору. Будь-яка зовнішньоторгова угода являється міжнародною. Договір купівлі-продажу не вважається міжнародним, якщо він підписаний між сторонами різної державної приналежності, підприємства яке знаходиться на території одної держави. Разом з тим договір вважається міжнародним, якщо він підписаний між сторонами одної державної приналежності, підприємства яких знаходяться на територіях різних держав.

Такий зміст договору міститься у конвенції ООН “Про угоди купівлі-продажу товарів” (Віденська конвенція).

ТОВ «Сушия» заключає угоду міжнародної торгівлі на купівлю-продажу харчової продукції.

Підприємство ТОВ «Сушия» зацікавлене в імпорті харчової продукції до центрального складу мережі ТОВ «Сушия», з метою розширення ринків збуту отримання грошових коштів, збільшення виробництва та створення нових місць. Для країни імпорт зменшує багатство країни шляхом втрати валюти. Країна стає втрачає конкурентоспроможність, зменшується поступлення до бюджету за рахунок коштів країн.

Механізм ціноутворення для імпорту є собівартість продукції. В собівартість імпортової продукції входить наступне: витрати виробництва; ціни конкурентів-експортерів у даній країні; ціни місцевих фірм-конкурентів; величина попиту; транспортні витрати; надбавки і знижки на користь посередника; ввізні мита й інші збори.

Упаковка харчових продуктів повинна бути екологічно чистим продуктом відповідати міжнародним стандартам і забезпечити збереження товару до місця доставки товару до ТОВ «Сушия» вона повинна зберегти свої якісні властивості, відповідати кліматичним умовам та температурі перевезення.

Уся продукція підлягає страхуванню на період зберігання і доставки. Страхування є добровільне, економічно доцільне. Страхівку виробник покладає в ціну товару.

3.2. Обґрунтування заходів удосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Сушия»

Для того, щоб ефективно здійснювати удосконалення імпортерських операцій на підприємства необхідно обрати постачальника продукції на вигідних умовах.

Розглянемо та порівняємо два постачальника продукції ікри летючої риби та умови здійснення зовнішньоторговельної операції, щоб обрати альтернативний варіант для ТОВ «Сушия».

Перший варіант японська компанія Yamasa має змогу здійснювати пряму поставку партію азійського продукту для ТОВ «Сушия» в розмірі 40 кг ікри летючої риби. Комісійні посередника – 6,5 % від загальної вартості партії. Оплата може бути здійснена у формі документарного інкасо протягом 2 днів після отримання документів банком Japan Post Bank (відділення у м. Токіо). Базисні умови поставки – FCA Київ.

Вартість транспортування ікри летючої риби до місця призначення згідно базової умови поставки – 831 євро, в т.ч. до кордону України – 61% від загальної вартості транспортування 831 євро слід трактувати як вартість транспортування до складу підприємства, а 61% – як частку витрат до пункту перетину митного кордону України від місця поставки згідно базових умов). Страхові платежі за угодою страхування передбачені до території України у розмірі 2,1 % до вартості EXW, а по території України – 3,1 % до вартості EXW. Загальні витрати щодо мита очищення в Японії – 834 євро, а в Україні – згідно Митного тарифу України та інших норм чинного законодавства 10%. Інші витрати, включаючи процедуру отримання сертифікату якості, витрати транзиту тощо, складуть 284 євро.

Другий варіант японський посередник пропонує партію азійського продукту для ТОВ «Сушия» в розмірі 40 кг ікри летючої риби.

Вартість ікри летючої риби розфасована у спеціальній скляній великій тарі по 3 кг. Вартість ікри летючої риби становить на умовах EXW – 4,7 євро за 1 кг. Виготовлення ікри летючої риби здійснювалася в Японії. Комісійні посередника – 1,5%. Оплата у формі документарного інкасо може бути здійснена протягом 5 днів

після отримання документів банком Bank of Saga Ltd. (відділення у м. Токіо).
Базисні умови поставки – FCA Київ.

Вартість транспортування ікри летючої риби до місця призначення згідно базової умови поставки – 340 євро, в т.ч. до кордону України (якщо потрібно для базової умови поставки).

Страхові платежі за угодою страхування передбачені до території України у розмірі 3% до вартості EXW, а по території України (якщо цього вимагає базова умова поставки)

Загальні витрати щодо митного очищення в Японії – 530 євро, а в Україні – згідно Митного тарифу України та інших норм чинного законодавства. Інші витрати, включаючи процедуру отримання сертифікату якості, витрати транзиту тощо, складуть 639 євро.

Крім цього, імпортер до складу своїх майбутніх витрат включає витрати на зберігання готової продукції на власному складі (склад підприємства знаходиться в м. Київ) та на підготовку товару до продажу, які у цьому випадку складають 1,3 тис. євро.

Природні втрати ікри летючої риби на складі, орієнтовно, можуть становити до 6 кг. Крім того, фасування ікри летючої риби у скляні банки по 0,3 л, маркування та упаковка у коробки по 10 баночок потребує додаткових витрат у розмірі 2880 євро. У ході цього процесу виникають втрати в середньому розмірі 1,3% від загальної кількості. Величина прибутку, яку включає в ціну ТОВ «Сушия» суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності – 20%.

Таблиця 3.2

Вихідні дані альтернативної зовнішньоторговельної операції за профілем
ТОВ «Сушия»

№ п/п	Назва показників	Значення
1	2	3
1.	Обсяги поставки, кг (А)	40
2.	Вартість EXW, євро за кг(В)	4,6
3.	Комісійні японського посередника, % від загальної вартості партії, (С)	6,5

Закінчення табл. 3.2

1	2	3
4.	Базисні умови поставки (D)	FCA
5.	Вартість транспортування до місця призначення, євро (E)	560
6.	Вартість транспортування до кордону України, % від загальної вартості транспортування (F)	61
7.	Страхові платежі до території України, % до вартості EXW (G)	2,1
12.	Страхові платежі по території України, % до вартості EXW (H)	3,1
13.	Загальні витрати щодо митного очищення в Японії, євро (I)	234
14.	Інші витрати, пов'язані з імпортом з Японії, євро (J)	184
15.	Вартість EXW, євро за л (K)	4,3
16.	Вартість транспортування до місця призначення, євро (M)	340
17.	Вартість транспортування до кордону України, % від загальної вартості транспортування (N)	25
18.	Страхові платежі до території України, % до вартості EXW (O)	3
19.	Страхові платежі по території України, % до вартості EXW (P)	1,9
20.	Загальні витрати щодо митного очищення в Японії, євро (Q)	530
21.	Інші витрати, пов'язані з імпортом з Японії, євро (R)	639
22.	Витрати на зберігання продукції на власному складі та на підготовку товару до продажу, тис. євро (S)	1,3
23.	Очікувані природні втрати ікри летючої риби на складі, кг (T)	6

Джерело: складено автором за власними дослідженнями

Розглянемо в таблиці 3.3 показники здійснення імпортової операції.

Таблиця 3.3

Альтернативна зовнішньоторговельної операції японської кампанія Yamasa продукції для ТОВ «Сушия»

№	Показники	Дані
1	2	3
1.	Вартість партії ікри летючої риби на умовах EXW	184
2.	Розмір комісійних посереднику	11,96
3.	Витрати на транспортування до кордону України	341,6
4.	Страхові платежі за угодою страхування до території України	3,86

Закінчення табл. 3.3

1	2	3
5.	Митна вартість	959,42
6.	Мито	0,4
7.	ПДВ	191,98
8.	Вартість транспортування по території України	218,4
9.	Страхові платежі по території України	5,70
10.	Загальний обсяг летючої ікри, кг	40
11.	Середні витрати під час фасування, кг	33,56
12.	Кількість баночок, шт.	112
13.	Собівартість баночки ікри летючої риби	0,50
14.	Ціну баночки ікри у гривнях	15,9

Джерело: складено та розраховано на основі даних ТОВ «Сушия»

Отже, як видно за даними розрахунку підприємству альтернативної зовнішньоторговельної операції з японською компанією Yamasa азіатських продуктів ціна за баночку ікри летючої риби буде становити 15,9 грн.

Таблиця 3.4

Альтернативна зовнішньоторговельної операції японського посередника продукції для ТОВ «Сушия»

№	Показники	Дані
1	2	3
1.	Вартість партії ікри летючої риби на умовах EXW	188
2.	Розмір комісійних посереднику	2,82
3.	Витрати на транспортування до кордону України	1,88
4.	Страхові платежі за угодою страхування до території України	3,01
5.	Митна вартість	841,05
6.	Мито	0,4
7.	ПДВ	197,42
8.	Вартість транспортування по території України	340
9.	Страхові платежі по території України	4,70
10.	Загальний обсяг летючої ікри, кг	40
11.	Середні витрати під час фасування, кг	33,56
12.	Кількість баночок, шт.	112
13.	Собівартість баночки ікри летючої риби	0,47
14.	Ціну баночки ікри у гривнях	14,95

Джерело: розраховано автором

Отже, як видно за даними розрахунку підприємству альтернативної зовнішньоторговельної операції з японським посередником азіатських продуктів ціна за баночку ікри летючої риби буде становити 14,95 грн.

Як видно за даними розрахунку підприємству двох альтернативних зовнішньоекономічних операцій було визначено, що ТОВ «Сушия» доцільно буде заключити договір із японським посередником азіатських продуктів, оскільки ціна баночки ікри летючої риби становитиме 14,95 грн.

На рис. 3.3. представлено запропоновану схему здійснення зовнішньоекономічну операцію ТОВ «Сушия» з японським посередником азіатських продуктів.

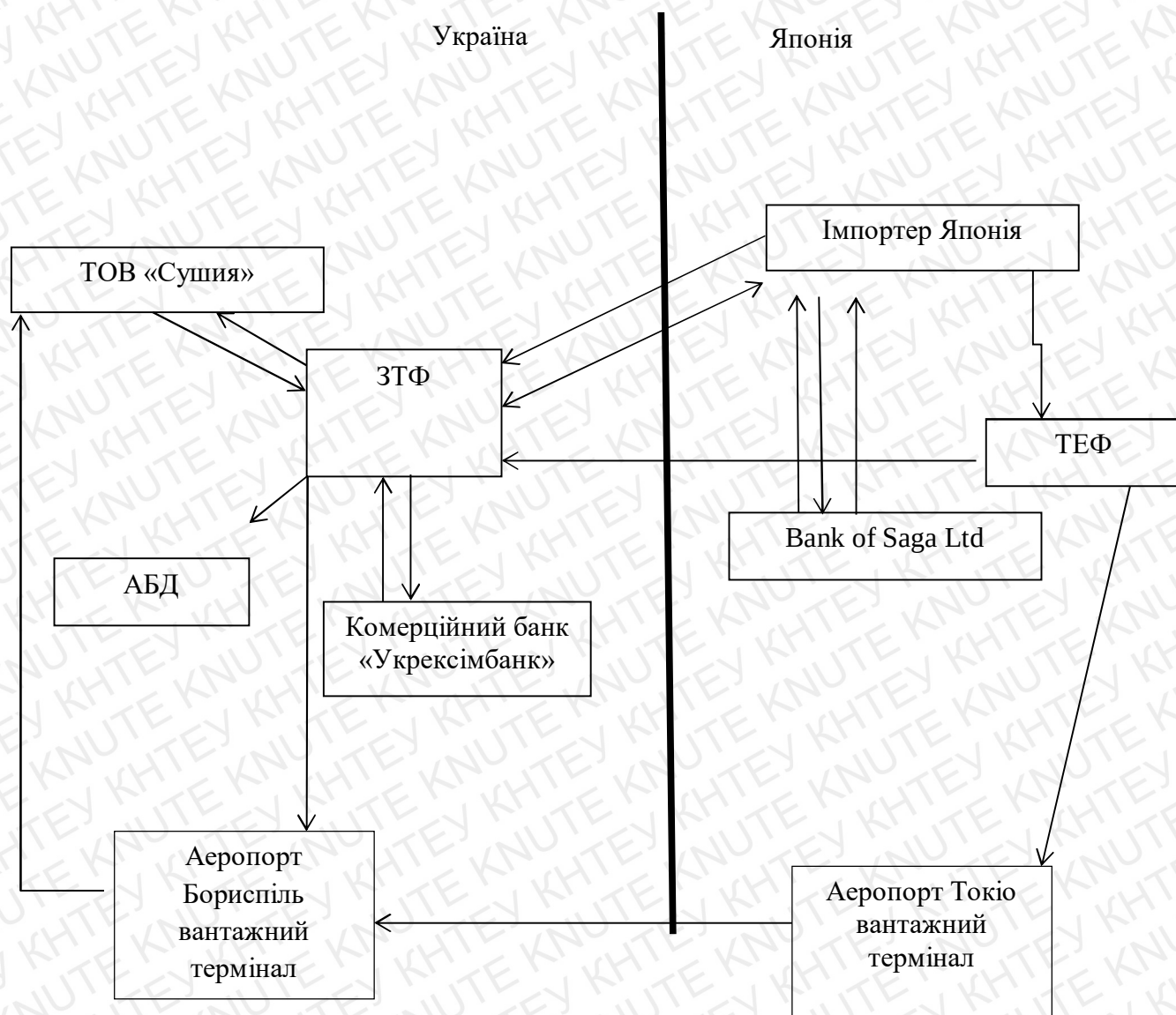


Рис. 3.3. Запропонована схема здійснення імпортової операції на ТОВ «Сушия»

Джерело: сформовано автором

1. ТОВ «Сушия» направив зовнішньоторговельній фірмі (ЗТФ) проект договору на закупівлю ікри летючої риби, підписавши його в двох примірниках.
2. ЗТФ збирає інформацію про японський ринок ікри летючої риби, аналізує її та складає конкурентний лист.
3. ЗТФ відправляє запити потенційному імпортеру продукції в Японію та одержує пропозиції від них.
4. Аналіз пропозицій, вартості партії товару, собівартості та ціни за одну баночку ікри летючої риби.
5. ЗТФ, за даними розрахунків підписує контракт із японським посередником. Один примірник відправляється ТОВ «Сушия».
6. Японський імпортер повідомляє, що товар готовий до відвантаження та передачі перевізнику.
7. ЗТФ укладає договір із страховою компанією.
8. Японський посередник заключає договір із перевізником для транспортування товару до Києву.
9. Після укладання контракту та настання строку відправлення продавець передає перевізнику товар для розвантаження .
10. Японський посередник складає увесь необхідний пакет документів, серед яких: транспортні документи, рахунок-фактура, страховий сертифікат, свідчення про походження товару, сертифікати, специфікації, пакувальні листи тощо, та надає їх разом з інкасовим дорученням своєму банку для відправлення покупцю.
11. Банк продавця (Bank of Saga Ltd) приймає на інкасо документи разом з інкасовим дорученням клієнта, перевіряє інструкції та відправляє документи й інструкції в інкасуючий банк.
12. Укресімбанк інформує ТОВ «Сушия» про отримання документів та умови їх передачі.
13. ТОВ «Сушия» здійснює платіж або акцептує тратту, як це вказано в умовах платежу.
14. Товар проходить всі необхідні митні процедури. Митні процедури - здійснення контролю за дотриманням порядку переміщення товарів, їх огляд,

оформлення документів, накладення митного забезпечення, перевірка правильності заповнення вантажної митної декларації, нарахування сум, що підлягають сплаті, підготовка статистичних даних та інші дії, що виконуються митними органами України відповідно до законодавства України в галузі митної справи.

15. ТОВ «Сушия» надсилає документи продавцю в електронному вигляді, який передає товар в обмін на документи.

16. Укреексімбанк переказує обумовлену суму Bank of Saga Ltd, як вказано в умовах платежу.

17. Bank of Saga Ltd кредитує рахунок продавця.

18. ТОВ «Сушия» укладає договір із рекламною компанією.

Розробка проекту зовнішньоекономічного контракту ТОВ «Сушия» повинен розроблятися відділом зовнішньоекономічної діяльності. Так, як підприємство вже досить довгий час знаходиться на ринку, то його основними партнерами є Японія. Тож якщо проводяться переговори на закупівлю продукції ТОВ «Сушия» вкладає договори заочно, а договір про співпрацю пересилається за допомогою пошти. Але при виникненні додаткових запитань чи якихось проблем з договором, які не вирішують, то відправляється особа, яка відповідає за цей договір і він обумовлюється сторонами поки не дійдуть консенсусу та його підписання. Після цього сторони оформлюють свою домовленість письмово, укладаючи зовнішньоторговельний контракт.

Текст зовнішньоекономічного контракту ТОВ «Сушия» на купівлю вищезазначеного ікри летючої риби представлено в додатку Д.

Таким чином, було визначено, що доцільно здійснювати імпорتنі операції через посередника, адже посередник має досить великий досвід у транспортуванні продукції та всі аспекти, де можна зекономити на транспортуванні продукції до місця призначення.

Ще одним із ефективних заходів буде ефективне планування відвідування міжнародних виставок азіатської продукції.

Проаналізуємо в таблиці 3.5 планування бюджету на відвідування міжнародних виставок азіатських продуктів.

Таблиці 3.5

Статті витрат на відвідування міжнародної виставки на 1 особу до Китаю

№	Стаття витрат	Затрати на виставку, тис. грн.
1.	Оформлення документів на візу	2,8
2.	Візовий збір	0,64
3.	Авіаквитки	19,28
4.	Оплата на відрядження за 5 робочих днів	21,0
5.	Бронювання готелю на 5 днів	15,2
5.	Інші витрати	9,8
Всього		68,72

Джерело: розроблено та розраховано автором

Як видно з таблиці значна частина витрат полягає на оплату відрядження в сумі 21 тис. грн. та авіаквитки в сумі 19,28 тис. грн. Таким чином загальні витрати на відвідування міжнародної виставки складуть в розмірі 68,72 тис. грн.

У процесі підготовки до відвідування міжнародної виставки персоналом проводиться спеціальний інструктаж, під час якого обговорюються питання, які стосуються міжнародної виставки і особливо вибір вигідних постачальників продукції, які мають високі якісні властивості.

Таким чином, відвідуванням підприємством міжнародної виставки дасть можливість ознайомитися ТОВ «Сушия» з великим асортиментом азіатських продуктів, а також налагодити партнерські відносини. Часто на виставці укладаються угоди та здійснюється продаж продукції.

Основними критеріями та показниками ефективності відвідування міжнародної виставки можна визначити наступні:

- 1) кількість укладених угод;
- 2) кількість новинок для розширення асортименту страв на ТОВ «Сушия»;
- 3) якість організації – умови поставки імпортером продукції;
- 4) угоди на закупівлю акційної продукції.

3.3. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів ТОВ «Сушия».

Економічна оцінка зовнішньоекономічних операцій ТОВ «Сушия» займає досить важливе значення в управлінні зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві. Адже це дозволить оцінити ефект та ефективність кожної окремої зовнішньоторговельної операції з міжнародними підприємства. Фінансово-економічні показники, які розраховуються за відповідними методиками, лежать в основі проведення переговорів із закордонними контрагентами (експортерами-продавцями, імпортерами-покупцями, посередниками тощо) і є обов'язковою передумовою прийняття рішення про реалізацію зовнішньоекономічної операції або відмови від неї.

Таким чином економічна оцінка зовнішньоекономічної операції ТОВ «Сушия» проводиться за наступними аспектами, а саме:

- 1) оцінка доцільності операції;
- 2) оцінка економічної ефективності операції;
- 3) обґрунтування експортної або імпортної ціни, в т.ч. на основі розробки конкурентного листа;
- 4) проведення техніко-економічного обґрунтування (ТЕО) операції;
- 5) розробка бізнес-плану ЗЕО;
- 4) складання бюджету проведення операції;
- 5) розрахунок митних платежів;

Сучасний розвиток ТОВ «Сушия» активно бере участь у зовнішньоекономічній діяльності. Проте ефективність зовнішньоекономічних діяльності ТОВ «Сушия» доволі має нестабільний стан. Це свідчить відсутністю чітко поставленої зовнішньоторговельної політики, нестабільні канали збуту.

Це у свою чергу вказує на необхідність визначення ефективності здійснення обґрунтування умов та напрямків активізації зовнішньоекономічної діяльності, зокрема удосконалення імпорتنих операцій на досліджуваному підприємстві ТОВ «Сушия», яке являється мережею японської кухні та працює на основі імпорتنих продуктів.

Оцінюючи структуру імпорту продукції ТОВ «Сушия» з інших країн можна сказати, що вона характеризується великою часткою продуктів високої якості. Зберігається також надмірна залежність ТОВ «Сушия» від зовнішніх постачань майже всіх головних інгредієнтів азіатської кухні. Все це свідчить про те, що структуру імпортного товарообігу підприємства потрібно удосконалювати шляхом розширення каналів постачання продукції та витрат на доставку продукції на основі системи знижок чи акцій за рахунок доставки постачальника.

Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства, в першу чергу його імпортних операцій, знаходиться у великій залежності від удосконалювання системи управління зовнішньоекономічними зв'язками.

В цьому випадку значний інтерес представляє питання, пов'язане із можливістю прийняття оптимальних управлінських рішень стосовно задач, націлених на підвищення ефективності здійснення зовнішньоекономічних операцій, а також узгодження його ефективної діяльності ТОВ «Сушия».

Здійснення зовнішньоекономічних операцій завжди є вступом до конкурентної боротьби на зовнішньому ринку. В умовах зовнішнього ринку необхідно здійснити аналіз, надати прогностичну оцінку щодо закупівлю товарів, провести доцільне обґрунтування зовнішньоекономічної операції на користь кого краще заключити угоду при цьому на даному сегменті виробники чи посередники продукції змушені вести жорстку боротьбу за перевагу споживача, яка віддається найбільш конкурентоспроможному товару, який на одиницю своєї вартості (ціни) задовольняє більше потреб і на більш високому рівні, ніж товари конкурентів.

Також однією з головних позицій на зовнішньому ринку проявляється ціна продукції. Та пошук цін де є сумісним поняття ціна=якості. Адже іноді краще переплатити і бути впевненим продукції та її якості. Так як ТОВ «Сушия» має відмінну репутацію приготування страв японської кухні, то ж воно не піде на такий ризик.

Усе це змушує ТОВ «Сушия» уважно вивчати конкурентоспроможність азіатської продукції. Разом з тим, висока конкурентоздатність продукції не повинна

бути самоціллю для підприємства, вона лише засіб одержання високого прибутку. Підприємство ТОВ «Сушия» повинне цікавити не безвідносно до витрат досягнення найвищої можливої конкурентоспроможності, а забезпечення такого її рівня, що дозволяє вийти на максимальний обсяг прибутку.

Таким чином, управління зовнішньоекономічної операції не суперечить орієнтації підприємства на одержання прибутку. Навпаки, вона є вираженням його прагнення до прибутковості. Разом з тим необхідно сказати, що управління зовнішньоекономічної діяльності формує трохи інший підхід до його функціонування в цілому. Керівники ТОВ «Сушия» починають розглядати питання прибутковості з позицій якості, споживчих властивостей продукції, конкурентоздатності, тобто реалій конкурентної боротьби.

Проблема підвищення зовнішньоекономічної діяльності має кілька аспектів: технічний, організаційний, економічний, соціальний, психологічний, юридичний (правовий), комерційний. І хоча всі вони становлять єдину систему забезпечення зовнішньоекономічну операцію, існує певна черговість у вирішенні питань кожного з аспектів з огляду на їх «вагомість» у процесі здійснення операції.

Отже, що стосується загальних умов забезпечення здійснення зовнішньоекономічної операції, то головними з них є такі:

- 1) цінова політика щодо імпорту продукції;
- 2) інвестиційна підтримка ТОВ «Сушия» щодо закупівель імпортової продукції;
- 3) оподаткування при ввезенні імпортової продукції;
- 4) ставка митного тарифу;
- 5) регулювання імпорту продукції;
- 6) регламентація фінансового обліку;
- 7) антимонопольна політика.

Для того, щоб управляти зовнішньоекономічною діяльністю ТОВ «Сушия», розглядаючи її з різних позицій, в тому числі і з позицій індикатору управління підприємством-імпортером, її необхідно вимірювати.

В цілому, аналіз господарської діяльності підприємства, імпортової

діяльності, і самого підприємства необхідні для того, щоб оцінити потенційні можливості в конкурентній боротьбі на тому чи іншому ринку і розробити міри і заходи, за рахунок яких можна підвищити рівень прибутку і забезпечити власний успіх. Управління зовнішньоекономічною діяльністю – це найважливіша задача менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Дослідженням встановлено, що ефективність діяльності ТОВ «Сушия» може бути досягнена з допомогою організації на підприємстві відділу, яка б проводила аналіз зовнішньоекономічного ринку та позицій на ньому самого підприємства. Оскільки ТОВ «Сушия» переважно спеціалізується на виготовленні страв японської кухні на імпортованих продуктах, зокрема, то серед організаційних заходів пропонується дослідити організацію проведення зовнішньоекономічних операцій та імпортованих операцій зокрема.

Отже, для ТОВ «Сушия» основною пропозицією щодо удосконалення організації проведення зовнішньоторговельних операцій є залучення торговельних фірм-посередників, що мають досвід у здійсненні торгівлі азійської продукцією на ринках близького зарубіжжя та європейських країн.

Залучення посередника для купівлі імпортованої продукції дає змогу: [2, с. 26]

- збільшити прибуток за рахунок підвищення оперативності збуту товарів і прискорення обігу капіталу;
- збільшити прибуток за рахунок зменшення термінів зберігання і передпродажного сервісу;
- збільшити прибуток за рахунок зниження витрат обігу на одиницю імпортованої продукції;
- збільшити прибуток за рахунок продажу товару на внутрішньому ринку безпосередньо в моменти покращання кон'юнктури.

На основі вище наведеної зовнішньоторговельної операції в пункті 3.2. закупівлі 40 кг ікри летючої риби з Японії. Для подальшої її реалізації в мережі ресторанів японської кухні «Сушия» визначимо прогнозний аналіз її здійснення.

Закупівельна вартість 1 кг ікри летючої риби становить 4,3 євро (згідно з офіційним курсом НБУ на 19.10.2018 р. 1 євро = 31,80) Таким чином сума угоди на

поставку продукції складатиме 1272 євро.

Ціна реалізації на внутрішньому ринку буде якості страви (вона йде як компонент інгредієнта в страві) складати 4,56 євро

Собівартість імпортованого товару 0,47 євро

Базисні умови поставки – FCA Київ.

Таким чином в табл. 3.6. представимо дані розрахунків здійснення зовнішньоторговельної операції з доставки ікри летючої риби, щоб детальніше дослідити механізм здійснення імпортних операцій ТОВ «Сушия», розрахуємо ефективність імпорту ікри летючої риби з Японії.

Таблиця 3.6

Умови угоди імпоротної операції для ТОВ «Сушия»

Найменування умови	Дані
1	2
Найменування продукту	Ікра летючої риби
Код УКТ ЗЕД	2606 00 00 00
Країна-імпортер	Японія
Ціна за одиницю, євро	4,7
Загальна кількість, шт.	40
Умови постачання	EXW
Курс НБУ на час здійснення платежів	31,80
Ставка митного тарифу: повна	10%
пільгова	0%
ПДВ	20%

Джерело: сформовано автором

Отже, як бачимо поставки в Україну з Японії будуть проводитися на умовах EXW складає орієнтовно 155 грн. в доповню чому інгредієнті в страві. Структура витрат, пов'язаних із закупівлею товару та його реалізацією на внутрішньому ринку наведено в таблиці.

Отже, на основі наведених вище даних, розрахуємо ефективність розробленої зовнішньоторговельної імпоротної операції з японським посередником постачання продукції для ТОВ «Сушия».

Таблиця 3.7

Структура витрат щодо ціни контракту з японським посередником

Витрати	% до ціни контракту
1	2
Витрати на транспортування до кордону	5%
Витрати на транспортування після кордону	3,5%
Витрати на страхування	6%
Витрати на навантаження	0,3%
Витрати на розвантаження	2%
Комісійні експедитора	0,50%
Матеріальні витрати імпортера	2,5%
Витрати на оплату праці	5%
Відрахування від ФОП	38,3% від ФОП

Джерело: сформовано автором

Наведемо прогнозні показники від здійснення зовнішньоторговельної операції (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Прогнозована зовнішньоторговельна операція японського посередника ікри летючої риби для ТОВ «Сушия» у 2019 р., грн.

№	Показники	Прогнозовані значення
1.	Контрактна вартість	5978,4
2.	Митна вартість	71210,058
3.	Мито	127,2
4.	ПДВ	14543,77
5.	Ціну контракту згідно базису поставки FCA Київ	133311
6.	Імпортна Ціна Контракту	93372,858
7.	Ефект імпорту	103787,142
8.	Ефективність імпорту	2,11

Джерело: розраховано автором

Таким чином можна зробити висновок, що імпортна операція, яку здійснює ТОВ «Сушия» є ефективною, бо на кожну гривню витрат припадає 2,11 гривні

доходу.

На основі отриманих прогнозованих результатів здійснення імпоротної операції з постачання ікри летючої риби збудуємо загальний прогноз для імпоротної діяльності ТОВ «Сушия» у цілому на 2019-2021 рр. Для того, щоб дізнатися чи буде підприємство приносити дохід після запровадження запропонованих заходів в табл. 3.9 представимо динаміку прогнозованих показників.

Таблиця 3.9

Динаміка прогнозних показників ефективності імпорту ТОВ «Сушия» на 2019-2021 рр.

Показник	2017 (факт)	2018 (план)	Прогноз					
			З урахування запропонованих заходів					
			Обсяги, тис. грн.			Відносне відхилення, %		
			2019	2020	2021	2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020
Чистий дохід від реалізації імпоротної продукції, тис. грн.	187,9	206,7	227,4	250,1	275,1	1,10	1,10	1,10
Фактурна вартість імпортованої продукції, тис. грн.	37,1	41,3	45,8	50,0	55,0	1,11	1,05	1,07
ПДВ	37,8	38,2	38,82	39,48	40,26	1,02	1,02	1,02
Імпортна вартість продукції, тис. грн.	97,21	100,2	105,4	110,7	117,9	1,05	1,05	1,07
Ефект імпорту, тис. грн.	1,49	1,91	1,84	1,78	1,71	0,96	0,97	0,96
Коефіцієнт ефективності імпорту	62,19	91,0	88,7	86,7	83,4	0,97	0,98	0,96

Джерело: розраховано автором

Зазначимо, при розрахунку прогнозованого доходу від здійснення зовнішньоторговельних операцій через посередника було обрано оптимістичний сценарій доходу від імпоротної діяльності підприємства. Розрахунок здійснювався відповідно до чистого доходу за 2017 р. Згідно з оптимістичним сценарієм прогнозуємо, що обсяги продажу імпоротної продукції на внутрішньому ринку

зростатимуть на 10%.

Як видно з таблиці 3.9 можна сказати, що прогнозований чистий дохід від реалізації імпорту має тенденцію до збільшення протягом всього прогнозованого періоду. Фактурна вартість імпортої продукції також збільшується в залежності від курсу валюти на день постачання продукції.

Як видно з показників ефективності, що доходи від імпортої продукції перевищуються над витратами і означає, що здійснення імпортої операції через японського посередника є досить доцільним та ефективним. Адже ефект від імпорту має досить великий показник, і з кожним прогнозованим роком зростатиме, тож пропорційно має тенденцію до зростання коефіцієнт ефективності від імпорту.

Удосконалення організації імпортих операцій необхідно починати з:

- 1) правильного підбору менеджера з пошуку продукції, адже від його кваліфікації залежить правильна організація імпортих операцій.
- 2) правильного вибору маркетингової політики.
- 3) правильного підбору агентів з пошуку ринків закупівлі продукції.
- 4) дослідження цін на продукцію на зовнішньому ринку.
- 5) пошуку шляхів мінімізації витрат на організацію імпортих операцій та їх здійснення.

Отже, здійснення імпортої операції це складний процес, який вимагає кваліфікованості від працівника та знання інформації. Удосконалення організації імпортих операцій необхідно починати з:

- 1) правильного підбору менеджера з імпортих операцій, адже від його кваліфікації залежить правильна організація імпортих операцій;
- 2) правильного вибору маркетингової політики; правильного підбору агентів з пошуку ринків закупівлі продукції; дослідження цін на продукцію на зовнішньому ринку;
- 3) пошуку шляхів мінімізації витрат на організацію імпортих операцій та їх здійснення.

Висновки до розділу 3

Організація управління зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Сушия» залишається досить багато проблемних запитань. Структура зовнішньоторгового обігу складають харчові продукти, які мають сировинний характер в процесі якого потрібна його переробка в готову продукцію для подальшої реалізації. Проте нерациональним являється імпорт на ТОВ «Сушия», адже є така можливість затримки товарів, які нестимуть додаткові витрати та взагалі втрати харчової продукції. Великої уваги вимагають такі питання, як створення стабільної правової бази, сприятливого інвестиційного клімату, ефективної системи управління ЗЕД на ТОВ «Сушия» підвищення якості імпортової продукції і багатьох інших.

Обґрунтування доцільності здійснення альтернативної зовнішньоторговельної операції. Було запропоновано, що японський посередник пропонує партію з азіатського продукту для ТОВ «Сушия» в розмірі 40 кг ікри летючої риби. За даними розрахунку альтернативної зовнішньоторговельної операції з японською компанією Yamasa азіатських продуктів ціна за баночку ікри летючої риби становить 15,9 грн. В другому варіанті за даними розрахунку альтернативної зовнішньоторговельної операції з японським посередником азіатських продуктів ціна за баночку ікри летючої риби буде становити 14,95 грн. З розрахунків двох альтернативних зовнішньоекономічних операцій було визначено, що ТОВ «Сушия» доцільно буде заключити договір із японським посередником азіатських продуктів, оскільки ціна баночки ікри летючої риби становитиме 14,95 грн.

Розрахунки здійснення зовнішньоторговельної операції з доставки ікри летючої риби, при дослідженні механізму здійснення імпорتنих операцій ТОВ «Сушия», ефективність імпорту ікри летючої риби з Японії має позитивну тенденцію. Прогнозована зовнішньоторговельна операція з доставки ікри летючої риби є ефективною, бо на кожну гривню витрат припадає 2,11 гривні доходу в прогнозованому періоді.

З урахуванням запропонованих заходів, а саме виручка від імпорту збільшиться на 1,02% 2019, 2020 та 2021 році в порівнянні до попереднього. На основі проведеного дослідження можна сказати про ефективність запропонованих заходів.

Загальні умови забезпечення здійснення зовнішньоекономічної операції, то головними з них є такі:

- 1) цінова політика щодо імпорту продукції;
- 2) інвестиційна підтримка ТОВ «Сушия» щодо закупівель імпортової продукції;
- 3) оподаткування при ввезенні імпортової продукції;
- 4) ставка митного тарифу;
- 5) регулювання імпорту продукції;
- 6) регламентація фінансового обліку;
- 7) антимонопольна політика.

ВИСНОВКИ

В результаті дослідження можна зробити наступні висновки у відповідності до поставлених завдань:

1. Організація зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу – це дуже складна і клопітка робота, яка вимагає уважного опрацювання таких питань як кон'юктура ринку, потенціальні покупці і продавці, встановлення ділових контактів з ними, проведених переговорів, підписання угод тощо.

У широкому розумінні організацію управління в зовнішньоекономічній діяльності можна трактувати, як взаємодію між різними підрозділами підприємства при проведенні зовнішньоекономічних операцій. Тобто, для того щоб підприємство успішно функціонувало на міжнародному ринку необхідно організувати ефективну роботу виробничих та збутових підрозділів, у межах яких проводити заходи, що в процесі координуються і направляються на досягнення загальних цілей. Так як в малих та середніх підприємств не існує великої розгалуженої структури підрозділів, то їх організація ЗЕД звужується лише до експортної або імпоротної діяльності. На відміну від крупних підприємств, малий бізнес не завжди має можливість створювати відділи ЗЕД, а іноді при разових угодах, краще використати посередників, які беруть на себе відповідальність пов'язану з експортом або імпортом. Проте, якщо зовнішньоторговельна операція несе постійних характер, то підприємству необхідно все-таки створювати відділ ЗЕД.

2. Процес здійснення зовнішньоекономічної діяльності малих та середніх підприємств є надзвичайно складним. Організація зовнішньоекономічної діяльності малих та середніх підприємств полягає в раціональній організації роботи зовнішньоекономічного відділу, насамперед побудова раціональної системи управління в якій будуть задіяні горизонтальні та вертикальні зв'язки передачі інформації та виконання поставлених задач.

Механізм функціонування та регулювання державою зовнішньоекономічної

діяльності малих та середніх підприємств відіграє значну роль в економічній системі. Тому, для ефективного розвитку зовнішньої торгівлі малих та середніх підприємств необхідно удосконалити їх існування на внутрішньому ринку. Механізми регулювання зовнішньоекономічної діяльністю відбуваються не тільки на державному рівні, а на ринковому та підприємницькому також. Ринкових механізм регулювання є не менш важливим для існування підприємства на світовому ринку.

3. Для визначення ефективності подальшого здійснення такого роду діяльності, порівнянні досягнутих результатів із попередніми періодами доцільно здійснювати оцінку ефективності зовнішньоекономічної діяльності малих та середніх підприємств. Для цього існують ряд показників експортно-імпорتنих операцій, які відображають ефективність здійснення того чи іншого виду зовнішньоторговельних операцій на підприємствах малого та середнього бізнесу. Процес оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності малих та середніх підприємств є доволі змістовним та повним, але при цьому слід враховувати особливості кожного підприємства та специфіку його ЗЕД. 4. Фінансовий стан господарської діяльності підприємства, можна зробити висновок, що ТОВ «Сушия» має досить не стійкий фінансовий стан. Підприємство є прибутковим. ТОВ «Сушия» свідчать про зниження ефективності діяльності підприємства, оскільки показники рентабельності мають тенденцію до зменшення, спостерігається зниження рівня продуктивності праці та прибутковості підприємства.

4. Фінансовий стан господарської діяльності підприємства, можна зробити висновок, що ТОВ «Сушия» має досить не стійкий фінансовий стан. ТОВ «Сушия» свідчать про зниження ефективності діяльності підприємства, оскільки показники рентабельності мають тенденцію до зменшення, спостерігається зниження рівня продуктивності праці та прибутковості підприємства. Аналіз фінансових результатів ТОВ «Сушия» чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) був не стабільним у 2014 році було збільшення на 2,41% в порівнянні до 2013 р., у 2015 р. на 1,11% в порівнянні до 2014 р., у 2016 р. до 2015 р. відбулося

зменшення на 0,45%, у 2017 р. до 2016 р. на 0,66%. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) мала значне зменшення. Валовий прибуток мав тенденцію до збільшення в 2014 р. в порівнянні до 2013 р. на 1,99, в 2015 р. в порівнянні до 2014 р. на зменшилося на 0,72%, 2016 р. та 2017 році підприємство мало валовий збиток. Інші операційні доходи мали тенденцію до збільшення за аналізований період, що свідчить про збільшення реалізації продукції підприємства.

5. ТОВ «Сушия» здійснює зовнішньоекономічну діяльність у сфері ресторанного господарства. Здійснення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Сушия» користується повним обсягом прав суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, який відповідатиме чинному законодавству. Проаналізувавши данні імпорту, що найбільшим партнером є Японія. Загальний обсяг імпорту має тенденцію до збільшення. В 2014 р. по відношенню до 2013 р. збільшився на 1,07, в 2015 р. до 2014 р. на 1,06, в 2016 р. до 2015 р. на 1,06, в 2017 р. до 2016 р. на 1,05. Що означає про зростання попиту на страви підприємства. Схема здійснення імпортової операції на ТОВ «Сушия» проводиться за алгоритмом дій послідовності, який залежить один від одного. Аналіз зовнішньоекономічної операції ТОВ «Сушия» здійснюється на підприємстві заступником керівником, який шукає закордонних партнерів для здійснення імпортованих операцій. Як видно з аналізу на ТОВ «Сушия» переважає імпортом над експорт, що є позитивним для досліджуваного підприємства.

6. Оцінка ефективності діяльності від здійснення ТОВ «Сушия» ЗЕД. Структура чистих доходів від реалізації продукції ТОВ «Сушия» на частку чистих доходів від реалізації імпортової продукції у 2017 р. припадає 1,23%, що на 1,3% перевищує відповідний показник попереднього періоду. Як видно динаміка показників є нестабільною це пов'язано зі фінансовою нестійкістю підприємства.

Виручка від імпортової діяльності мав тенденцію до збільшення на 72,3 тис. грн. у 2017 р. в порівнянні до 2013 року. Фактурна вартість імпортованої продукції також мав тенденцію до збільшення на 10,20 тис. дол. Як показує ефект від імпорту має досить гарний показник він значно зріс від 2017 року в порівнянні до 2013 році.

Таким чином і зріс коефіцієнт ефективності з імпорту на у 2017 році в порівнянні до 2013 року.

7. Організація управління зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Сушия» залишається досить багато проблемних запитань. Структура зовнішньоторгового обігу складають харчові продукти, які мають сировинний характер в процесі якого потрібна його переробка в готову продукцію для подальшої реалізації. Проте нерациональним являється імпорт на ТОВ «Сушия», адже є така можливість затримки товарів, які нестимуть додаткові витрати та взагалі втрати харчової продукції. Великої уваги вимагають такі питання, як створення стабільної правової бази, сприятливого інвестиційного клімату, ефективної системи управління ЗЕД на ТОВ «Сушия» підвищення якості імпортової продукції і багатьох інших.

8. Обґрунтування доцільності здійснення альтернативної зовнішньоторговельної операції. Було запропоновано, що японський посередник пропонує партію з азіатського продукту для ТОВ «Сушия» в розмірі 40 кг ікри летючої риби. За даними розрахунку альтернативної зовнішньоторговельної операції з японською компанією Yamasa азіатських продуктів ціна за баночку ікри летючої риби становить 15,9 грн. В другому варіанті за даними розрахунку альтернативної зовнішньоторговельної операції з японським посередником азіатських продуктів ціна за баночку ікри летючої риби буде становити 14,95 грн. З розрахунків двох альтернативних зовнішньоекономічних операцій було визначено, що ТОВ «Сушия» доцільно буде заключити договір із японським посередником азіатських продуктів, оскільки ціна баночки ікри летючої риби становитиме 14,95 грн.

9. Розрахунки здійснення зовнішньоторговельної операції з доставки ікри летючої риби, при дослідженні механізму здійснення імпорتنих операцій ТОВ «Сушия», ефективність імпорту ікри летючої риби з Японії має позитивну тенденцію. Прогнозована зовнішньоторговельна операція з доставки ікри летючої риби є ефективною, бо на кожну гривню витрат припадає 2,11 гривні доходу в прогнозованому періоді.

З урахуванням запропонованих заходів, а саме виручка від імпорту збільшиться на 1,02% 2019, 2020 та 2021 році в порівнянні до попереднього. На основі проведеного дослідження можна сказати про ефективність запропонованих заходів.

Загальні умови забезпечення здійснення зовнішньоекономічної операції, то головними з них є такі:

- 1) цінова політика щодо імпорту продукції;
- 2) інвестиційна підтримка ТОВ «Сушия» щодо закупівель імпоротної продукції;
- 3) оподаткування при ввезенні імпоротної продукції;
- 4) ставка митного тарифу;
- 5) регулювання імпорту продукції;
- 6) регламентація фінансового обліку;
- 7) антимонопольна політика.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський Кодекс України: за станом на 01.10.2018 №436-IV // Верховна Рада України. – К.: Парлам. вид-во, 2018.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Про внесення змін до Закону України від 05.10.2017 №2164- VIII.
3. Про державну підтримку і розвиток малих та середніх підприємств в Україні: Закон України від 22.03.2012 №4618-VI.
4. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 04.10.2018 №959-XII.
5. Бойчик І.М. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – Видавництво 2-ге, доповнене і перероблене / І.М. Бойчик – Київ: Атака, 2016. – 414 с.
6. Вічевич А.М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А.М. Вічевич. – Л.: Афінa, 2014. – 140 с.
7. Ганін В.І. Основи теорії економічного аналізу : навч. посіб. / В.І. Ганін. – Х.: Самміт, 2015. – 105 с.
8. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / 4-те вид., перероб. і доп. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 33 с.
9. Дахно І.І. Зовнішньоекономічний менеджмент: навч. посіб. / І.І. Дахно – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 403 с.
10. Дунська А.Р. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика: навчальний посібник / А.Р. Дунська.-К.:Кондор-Видавництво, 2013.- 688 с.
11. Захаров К.В. Логістика, ефективність і ризики зовнішньоекономічних операцій: 2-е вид., доп. / К.В. Захаров, В.П. Бочарніков, В.В. Липовський, А.К. Захаров, А.В. Циганок. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2014. – 260 с.
12. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. та доп. / Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, І.Ю. Сіваченко та ін. – Київ: Центр навчальної літератури, 2016. – 792 с.
13. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон:

монографія/ Ю.Г. Козак – К. : Центр учбової літератури, 2016 – 177 с.

14. Литвиненко В.М. Міжнародне підприємництво: трансформація в умовах глобальної системної кризи / В.М. Литвиненко – К.: Київ. нац. екон. ун-т, 2014.- С. 99.

15. Мазаракі А.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / А.А. Мазаракі – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 298 с.

16. Мельник Л.Г. Економіка та інформація: Економіка інформації та інформаційна в економіці: енциклопедичний словник / Л.Г. Мельник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2015. – 384 с.

17. Міжнародний менеджмент: Навчальний посібник / за редакцією проф.. І. О. Піддубного. – 2-е видання, стереотип. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2016, 252 с.

18. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг: навчальний посібник / О.Б.Моргулець – К. : Центр учбової літератури, 2013 – 177 с.

19. Нетреба І.О. Основи менеджменту: навчальний посібник / І.О. Нетреба – К. : Київськ. нац. ун-т. ім. Тараса Шевченка, 2014 – 43 с.

20. Прокушев Е.Ф. Зовнішньоекономічна діяльність : навч. посіб. / Е.Ф. Прокушев. – Тернопіль: Астон, 2013. – 320 с.

21. Торговельна логістика / П.Ю. Балабан, Н.М. Тягунова, В.І. Місюкевич, Н.І.Михайлюкова. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 49 с.

22. Хрупович С.Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / С.Є. Хрупович – Т. : Терноп. нац. техн. унів., 2017. – 17-18, 98 с.

23. Шкурупій О.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [Текст]: Навч. посіб. / Шкурупій О.В., Гончаренко В.В., Артеменко І.А. та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.

24. Шумпетер І. Теорія економічного розвитку : навч. посіб. / І. Шумпетер – К.:Catallaxy, 2014. – 198 с.

25. . Скоропад І.С., Герасименко С.І. Ефективність маркетингових заходів у системі зовнішньоторговельних зв'язків / І.С. Скоропад, С.І. Герасименко // Вісник національного університету „Львівська політехніка”. – 2013. – №469. – С. 498-502.

26. Березовський В. В. Фінансовий механізм регулювання експортно-імпортних операцій із сільськогосподарською продукцією / В. В. Березовський // Економіка АПК. – 2013. – № 1. – С. 94–100.
27. Боб Ю. В., Недбалюк О. П. Суть і перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні: Стаття. – КНЕУ, 2016. [Електронний ресурс]: <http://intkonf.org/bob-yuv-nedbalyuk-op-sut-i-perspektivirozvitku-zovnishnoekonomichnoyi-diyalnosti-v-ukrayini/>
28. Бондарчук Л.В. Економічний аналіз технології здійснення експортно-імпортних операцій України як учасника світової організації торгівлі / Л.В. Бондарчук, І.Ю. Кухар // Моніторинг біржового ринку. – 2015. – № 1. – С. 12–15.
29. Волкова І.А. Методика аналізу експортно-імпортних операцій в діяльності підприємств [Текст] / І.А. Волкова, І.В. Гірчук // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2015. – № 3 (53). – С. 53-55.
30. Гринкевич С.С., Сало О.Ю. Підходи до визначення сутності економічної категорії «ефективність зовнішньоекономічної діяльності» підприємств // Науковий вісник НЛТУ України.– 2012.– Вип. 18.2. – С. 170–175.
31. Грущинська Н.М. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств України в умовах становлення процесів митного регулювання України / Н.М. Грущинська // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 7 (49).
32. Дем'янченко А. Г. Оцінка ефективності організаційної структури експортної діяльності підприємства. [Електронний ресурс]: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8773/1/17.pdf>
33. Дем'янченко А.Г. Формування моделі комплексного аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / А. Г. Дем'янченко // Економіка, фінанси, право. – 2015. – №2. – с. 22-28.
34. Дубицький Д.П. Щодо впливу експортно-імпортних операцій на продовольчу безпеку України / Д.П. Дубицький // Митна політика та актуальні проблеми економічної безпеки України на сучасному етапі: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Дніпропетровськ: Академія митної служби України, 2017. – С. 112-115.

35. Дурицька Г.В. Зовнішньоекономічна діяльність: стан, проблеми та перспективи розвитку в умовах економічної глобалізації / Г.В. Дурицька // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів, 2015. – Вип.6 (56): Ринкові перетворення в Україні в умовах світових інтеграційних процесів. – С. 75–79.
36. Жмайлова О.Г., Кобзар І.О. Оцінка ефективності експортно-імпортних операцій // Економічні науки. – 2014. - №3. – С.13-14.
37. Зосимова Ж.С. Проблеми та умови покращення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств / Ж.С. Зосимова // Економіка. Управління. Інновації. 2013. Вип. 2 (10). С. 119–124.
38. Карпенко М.О. Удосконалення організації ЗЕД на підприємстві [Текст] / М.О. Карпенко, О.В. Захарченко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. –2016. – №26. – С. 92–100.
39. Кириченко О. А. Сучасна система управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства / О. А. Кириченко, К. Г. Ваганов // Механізм регулювання економіки, 2017. – №1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/ua/2008_1.html.
40. Ключник А.В. Регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектора в умовах євроінтеграційних процесів України / А.В. Ключник, А.І. Федоренко // Економіка та інноваційний розвиток національного господарства. 2013. № 4. С. 11–15.
41. Ковтун Е.О. Шляхи оптимізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. / Е.О Ковтун, І.В. Поліщук, Ю.М. Турець // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. В. 6, Ч. 1. С. 172–174.
42. Кокура К.В. Особливості впливу чинників на конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку // Бізнес інформ. – 2013. - № 4. – С. 55.
43. Кредисов А. В. Конкурентоспроможність підприємства та стратегія просування його експорту на світовому ринку / А.В. Кредисов, О.К. Дерев'янка // Економіка України. – 2014. – № 5. – С. 43–45. 3

44. Крикунова В.М. Чинники, динаміка і структура зовнішньоторговельної діяльності підприємств України / В.М. Крикунова, С.В. Фомішин // Економічні інновації. 2013. С. 92–101.
45. Кузьмін О.Є., Соціально-економічна діагностика діяльності підприємства в умовах глобалізації: сутність, види, принципи здійснення // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Серія: Логістика. – 2014. – №690. – С. 623–628.
46. Малярець Л.М., Проскуріна Н.В. Методичне забезпечення формування та проведення контролінгу зовнішньоекономічної діяльності підприємства. / Л.М. Малярець, Н.В. Проскуріна // Бізнес інформ. – Харків : ХНЕУ, 2012. – №6. – С. 32-35.
47. Маталка С.М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств: монографія / С.М. Маталка. Луганськ: Ноулідж. 2014. С. 210.
48. Матусова О.М. Проблеми розвитку експортоорієнтованого малого бізнесу України // Сучасні питання економіки і права. – 2013. - №2 – с. 71.
49. Машталір Я.П. Конкурентні переваги як основний критерій виходу підприємства на зовнішній ринок / Я.П. Машталір // Економіка: проблеми теорії та практики. Дніпропетровськ. Т. II. – 2016. – №218. – С. 475–482.
50. Машталір Я.П. Теоретичні основи визначення ризиків зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Я.П. Машталір // Економіка: проблеми теорії та практики. Дніпропетровськ. Т. II. – 2007. – №223. – С. 407–412.
51. Михайлишин Л. І. Вектори інтеграції України в ЄС чи СНД / Л.І. Михайлишин // Науковоінформаційний вісник: «Економіка». – 2013. – № 3. – 172-181с.
52. Михайлов В.С. Методичні аспекти розрахунків експортних цін суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України / В.С. Михайлов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – №5(36). – С. 68-72.
53. Морохова В. О. Аналітичний інструментарій стратегічного аналізу / В. О. Морохова, Н. М. Василик // Економічний форум. – 2013. – № 4. – С. 120- 126.

54. Одягайло Б. М. Міжнародна маркетингова стратегія для українського підприємства в умовах обмеженого попиту / Б.М. Одягайло // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2013. – № 3(19). – С. 7–13.
55. Погребняк А.Ю. Еволюція наукових поглядів на сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність» / А.Ю.Погребняк, Т.Ю. Хоменко// Сучасні проблеми економіки і підприємництва : Збірник наукових праць. – Випуск 18. – Київ: ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2016.
56. Решетняк К. Е. Експортно-імпортні операції як основа зовнішньоекономічної діяльності підприємства[Текст]:/ К. Е. Решетняк // Управління розвитком. – 2012. – №3. – С. 30 – 32.
57. Свідерська А. Поняття та класифікація ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства // Галицький економічний вісник. – 2014. - №3. – С.117.
58. Степаненко О.І. Особливості аналізу та оцінки виконання договірних зобов'язань за експортними операціями / О.І. Степаненко // Економіка: проблеми теорії та практики: 36. наук. праць. – №195, Том І. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2014. – С. 68 – 74.
59. Харчук Т. В. Шляхи виходу підприємств на зовнішні ринки / Т. В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. Світове господарство та міжнародні економічні відносини. – 2016. - №8 (98). – С.12-16.
60. Щербак В. Г. Проблеми проникнення вітчизняних підприємств на зовнішні ринки / В. Г. Щербак, А. П. Лозенко // Фінанси України. – 2014. – № 5. – С. 14.
61. Яковлев А. І. Удосконалення методів визначення ефективності ЗЕД /А.І. Яковлев // Фінанси України. – 2014. – № 9. – С.25-27.
62. Електронна бібліотека Князєва – Режим доступу: <http://www.ebk.net.ua/Book/synopsis/ved/part1/001.htm>
63. Кузьменко С.С. Організація експортно-імпортних операцій на рівні підприємства та шляхи її удосконалення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/5._NTSB_2017/Economics/20281.doc.htm
64. МВФ Міжнародний валютний фонд – Режим доступу:

<https://www.imf.org/external/russian/index.htm>

65. Наукове товариство Івана Кушніра – Режим доступу:
<http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=64724>

66. Сайт Міністерства закордонних справ України, [Електронний ресурс].
– Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua>

67. Сайт Світового економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим
доступу: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>

68. УТСБ Товарна біржа – Режим доступу:
<http://www.utsb.kiev.ua/ukr/hlosariy/677-inkoterm.html>

69. Фінансовий аналіз та висновки – Режим доступу:
<https://www.finalon.com/>

70. Черчик Л. Основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності
підприємств України / Л. Черчик // [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
[file:///C:/Users/User/Downloads/echcenu_2018_2_6%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/echcenu_2018_2_6%20(3).pdf)

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

Ефективність експорту та імпорту підприємств малого та середнього бізнесу

Назва 1	Формула 2	Необхідні дані 3
Ефективність експорту (наскільки ефективно підприємство проводить свою ЗЕД; частка виторгу в загальному обсязі експорту підприємства) Якщо показник >1 і вище показника ефективності реалізації на внутрішньому ринку, то реалізація на зовнішньому ринку буде ефективнішою у порівнянні із реалізацією на внутрішньому ринку.	$E_{\text{еф.е.}} = \frac{ЧВ}{ОП}$ $ЧВ = ВВ ? K_p - Д_v - МП$	ЧВ – чистий виторг в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у н-гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки; ВВ – валютний виторг за експортний товар; Кр – діючий ринковий курс іноземної валюти до гривні; Дв – додаткові витрати всередині країни, пов'язані з експортом товару; МП – митні платежі; ОП – обсяг продажу за експортом.
Рентабельність експорту (сума інвалютного доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену гривню)	$P_e = \frac{H_e}{C_e} ? 100$	Не – гривневі надходження від експорту, які розраховуються шляхом перерахунку валютної виручки в гривнях за курсом НБУ на день надходження валютної виручки; Се – собівартість виробництва експортного товару
Економічний ефект експорту Якщо Еек.п. є позитивною величиною, то експорт обраного товару є економічно ефективним, а тому слід шукати можливості для його збільшення з урахуванням досягнутого рівня виробництва. Показники Е1 та Е2 слід використовувати при укладанні угоди з метою вибору найбільш оптимального за критерієм максимуму економічного ефекту та за умови, що $E1 > -1$ та $E1 > -E2$. При виконанні цих умов експорт товару є економічно ефективним.	$E_{\text{ек.п}} = В_{\text{ек.т.}} - В_{\text{ек.в}}$ $E_{\text{ек.п.1}} = В_{\text{ек.т.}} - В_{\text{ек.в}}$ $В_{\text{ек.п}} = В_{\text{ек.г.}} - В_v$ $E_{\text{ек.п.2}} = (В_{\text{ек.г.}} + В_v) ? K_p - В$	Век.т. – виручка від експорту; Век.в. – загальні витрати підприємства на експорт; Еек.п.1 – економічний ефект експорту товару; Век.г. – гривневий еквівалент відрахувань у валютний фонд підприємства, що розраховуються шляхом перерахунку валютної виручки в гривнях за курсом НБУ на день надходження валюти; Вв – гривнева виручка від обов'язкового продажу валюти; Еек.п.2 – економічний ефект експорту товару; Ккр – середньорічна вартість основних виробничих та оборотних фондів, що

1	2	3
		використовуються у виробництві експортної продукції.
Економічний ефект імпорту	$E_i = C_{pi} - B_i$ $B_i = B + M + A + \text{ПДВ} + M + Д$ $B = BB ? K$	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 (K) на дату подання митної декларації, яка включає валютні витрати (BB) до місця ввезення товару на митну територію України; M – імпортне мито; A – сума акцизу; D – додаткові витрати
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. $E_{ек.п.2} > 1$ (показує кількість продукції, яка випускається на даному устаткуванні на 1 грн. витрат щодо його придбання)	1. Імпорт товарів здійснюється для виробничого споживання імпортером з метою зниження витрат виробництва як альтернатива його закупівлі на внутрішньому ринку $C_{п} = C_{п} - E_{в}$ $C_{п} = C_{к} + E_{в}$ $E_{в} = B_{с} + B_{е} + B_{р} + B_{з} + ЗП$ 2. Імпорт товарів здійснюється для його реалізації на внутрішньому ринку з метою отримання прибутку (імпорт товарів народного споживання) $E_i = C_{pi} - B_i$	$C_{п}$ – купівельна ціна імпортованого товару; $E_{в}$ – експлуатаційні витрати на використання товару, устаткування; $B_{с}$ – вартість сировини, матеріалів, що споживаються на одиницю виготовленої на даному устаткуванні продукції; $B_{е}$ – вартість палива та енергії на одиницю виготовленої на даному устаткуванні продукції; $B_{р}$ – вартість ремонту; $B_{з}$ – вартість запчастин для устаткування; $ЗП$ – заробітна плата робітників, які обслуговують устаткування

Додаток Б

Підприємство ТОВ «Сушія»Територія УкраїнаОрганізаційно-правова форма господарювання приватнаВид економічної діяльності діяльність ресторанівСередня кількість працівників¹ _____Адреса, телефон Київ, вул. Дніпровська набережна, 17А

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту

про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого

наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 2013 р.**

Форма № 1 Код за ДКУД

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001	2	2
накопичена амортизація	1002	2	2
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2324	2698
Основні засоби	1010	9784	10325
первісна вартість	1011	14630	15650
знос	1012	4857	5200
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	14377	15450
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	32658	35410
Виробничі запаси	1101	4987	5324
Незавершене виробництво	1102		
Товари	1103	9124	9874
Готова продукція	1104	15125	16234
Поточні біологічні активи	1110		
Векселі одержані	1120	554	654
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	4812	5213
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	187	250
з бюджетом	1135	5	6
у тому числі з податку на прибуток	1136	3	1

із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2365	2569
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	398	420
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	145	150
Усього за розділом II	1195	40658	49725
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	55035	65175
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	294	294
Капітал у дооцінках	1405		244
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1020	1023
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	294	538
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1986	2020
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	1986	2020
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	25631	35233
з одержаних авансів	1616		
розрахунками з бюджетом	1620	95	98
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	100	102
розрахунками з оплати праці	1630		
із внутрішніх розрахунків	1645		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	26929	24184
Усього за розділом III	1695	27452	25120
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	55035	65175

Керівник

Р.С. Романчук

Головний бухгалтер

О.В. Ладижець

Підприємство ТОВ «Сушия»Територія УкраїнаОрганізаційно-правова форма господарювання приватнаВид економічної діяльності діяльність ресторанівСередня кількість працівників¹ _____Адреса, телефон Київ, вул. Дніпровська набережна, 17А

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту

про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого

наводяться в гривнях з копійками)

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

КОДИ

01

35266336

56.10

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 2014 р.**

Форма № 1 Код за ДКУД |

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001	2	2
накопичена амортизація	1002	2	2
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2698	3159
Основні засоби	1010	10325	12145
первісна вартість	1011	15650	18795
знос	1012	5200	6102
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	15450	18421
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	35410	35987
Виробничі запаси	1101	5324	7256
Незавершене виробництво	1102		
Товари	1103	9874	10698
Готова продукція	1104	16234	17421
Поточні біологічні активи	1110		
Векселі одержані	1120	654	789
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5213	6765
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	250	379
з бюджетом	1135	6	8
у тому числі з податку на прибуток	1136	1	2
із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2569	2607
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	420	501

Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	150	155
Усього за розділом II	1195	49725	51234
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	65175	71121
Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	294	294
Капітал у дооцінках	1405	244	483
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1023	1507
Неоплачений капітал	1425		()
Вилучений капітал	1430		()
Усього за розділом I	1495	538	623
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515	2020	2487
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	2020	2487
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	35233	38654
з одержаних авансів	1616		
розрахунками з бюджетом	1620	98	112
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	102	165
розрахунками з оплати праці	1630		101
із внутрішніх розрахунків	1645		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	27184	26231
Усього за розділом III	1695	25120	31247
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	65175	70121

Керівник

Р.С. Романчук

Головний бухгалтер

О.В. Ладижець

Підприємство ТОВ «Сушия»Територія УкраїнаОрганізаційно-правова форма господарювання приватнаВид економічної діяльності діяльність ресторанівСередня кількість працівників¹ _____Адреса, телефон Київ, вул. Дніпровська набережна, 17А

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту

про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого

наводяться в гривнях з копійками)

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

КОДИ

01

35266336

56.10

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 2015 р.**

Форма № 1 Код за ДКУД

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001	2	2
накопичена амортизація	1002	2	2
Незавершені капітальні інвестиції	1005	3159	5159
Основні засоби	1010	12145	14945
первісна вартість	1011	18795	22010
знос	1012	6102	7065
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	18421	20104
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	35987	42075
Виробничі запаси	1101	7256	9621
Незавершене виробництво	1102		
Товари	1103	10698	12808
Готова продукція	1104	17421	19646
Поточні біологічні активи	1110		
Векселі одержані	1120	789	1347
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	6765	6765
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	379	379
з бюджетом	1135	8	8
у тому числі з податку на прибуток	1136	2	2
із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2607	3607
Поточні фінансові інвестиції	1160		

Гроші та їх еквіваленти	1165	501	541
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	155	160
Усього за розділом II	1195	51234	54887
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	71121	74991
Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	294	294
Капітал у дооцінках	1405	483	483
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1507	1557
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495	623	780
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515	2487	3043
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	2487	3043
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	38654	42449
з одержаних авансів	1616		
розрахунками з бюджетом	1620	112	80
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	165	281
розрахунками з оплати праці	1630	101	161
із внутрішніх розрахунків	1645		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	26231	29725
Усього за розділом III	1695	31247	35897
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	70121	74991

Керівник

Р.С. Романчук

Головний бухгалтер

О.В. Ладижець

Підприємство ТОВ «Сушия»Територія УкраїнаОрганізаційно-правова форма господарювання приватнаВид економічної діяльності діяльність ресторануСередня кількість працівників¹ _____Адреса, телефон Київ, вул. Дніпровська набережна, 17А

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту

про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого

наводяться в гривнях з копійками)

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

КОДИ		
		01
		35266336
		56.10

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 2016 р.**

Форма № 1 Код за ДКУД

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001	2	2
накопичена амортизація	1002	2	2
Незавершені капітальні інвестиції	1005	5159	24
Основні засоби	1010	14945	19248
первісна вартість	1011	22010	27192
знос	1012	7065	7944
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	20104	19272
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	42075	43683
Виробничі запаси	1101	9621	6239
Незавершене виробництво	1102		
Товари	1103	12808	10584
Готова продукція	1104	19646	26860
Поточні біологічні активи	1110		
Векселі одержані	1120	1347	1347
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	6765	5
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	379	
з бюджетом	1135	8	2
у тому числі з податку на прибуток	1136	2	2
із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3607	671
Поточні фінансові інвестиції	1160		

Гроші та їх еквіваленти	1165	541	5
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	160	188
Усього за розділом II	1195	54887	45901
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	74991	65173
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	294	294
Капітал у дооцінках	1405	483	
Додатковий капітал	1410		483
Резервний капітал	1415		483
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1557	8666
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495	780	7889
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515	3043	26363
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	3043	26363
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	42449	41703
з одержаних авансів	1616		
розрахунками з бюджетом	1620	80	12
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	281	7
розрахунками з оплати праці	1630	161	31
із внутрішніх розрахунків	1645		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	29725	4378
Усього за розділом III	1695	35897	46699
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	74991	65173

Керівник

Р.С. Романчук

Головний бухгалтер

О.В. Ладижець

Підприємство ТОВ «Сушия»Територія УкраїнаОрганізаційно-правова форма господарювання приватнаВид економічної діяльності діяльність ресторанівСередня кількість працівників¹ _____Адреса, телефон Київ, вул. Дніпровська набережна, 17А

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту

про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого

наводяться в гривнях з копійками)

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

КОДИ		
		01
		35266336
		56.10

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 2017 р.**

Форма № 1 Код за ДКУД

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001	2	2
накопичена амортизація	1002	2	2
Незавершені капітальні інвестиції	1005	24	298
Основні засоби	1010	19248	18527
первісна вартість	1011	27192	27245
знос	1012	7944	8718
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	19272	18825
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	43683	45826
Виробничі запаси	1101	6239	16205
Незавершене виробництво	1102		
Товари	1103	10584	2761
Готова продукція	1104	26860	26860
Поточні біологічні активи	1110		
Векселі одержані	1120	1347	1347
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5	8573
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		18
з бюджетом	1135	2	1
у тому числі з податку на прибуток	1136	2	1
із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	671	6706
Поточні фінансові інвестиції	1160		

Гроші та їх еквіваленти	1165	5	2
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	188	402
Усього за розділом II	1195	45901	62875
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	65173	81700
Пасив	Код рядка	На кінець звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	4	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	294	294
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	483	483
Резервний капітал	1415	483	483
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	8666	8636
Неоплачений капітал	1425	()	
Вилучений капітал	1430	()	
Усього за розділом I	1495	7889	7859
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515	26363	64481
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	26363	64481
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	41703	18476
з одержаних авансів	1616		
розрахунками з бюджетом	1620	12	15
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	7	6
розрахунками з оплати праці	1630	31	25
із внутрішніх розрахунків	1645		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	4378	6553
Усього за розділом III	1695	46699	25078
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	65173	81700

Керівник

Р.С. Романчук

Головний бухгалтер

О.В. Ладижець

Підприємство ТОВ «Сушия»
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
		01
35266336		

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2013 р.**

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	29119	25647
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	19214	15468
Валовий: прибуток	2090	5236	2314
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	2837	1234
Адміністративні витрати	2130	(1542)	(1247)
Витрати на збут	2150	(1023)	(987)
Інші операційні витрати	2180	(5264)	(4561)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	55	48
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	2	4
Інші доходи	2240	3	2
Фінансові витрати	2250	(201)	(199)
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	(120)	(101)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	25	21
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	25	21
збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		

Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	25	21

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	14989	10247
Витрати на оплату праці	2505	3208	2365
Відрахування на соціальні заходи	2510	1145	1001
Амортизація	2515	867	564
Інші операційні витрати	2520	12410	11478
Разом	2550	32619	25655

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Керівник

Р.С. Романчук

Головний бухгалтер

О.В. Ладижець

Підприємство ТОВ «Сушня»
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
		01
35266336		

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2014 р.**

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	70085	29119
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(59677)	19214
Валовий: прибуток	2090	10408	5236
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	3703	2837
Адміністративні витрати	2130	(1799)	(1542)
Витрати на збут	2150	(2002)	(1023)
Інші операційні витрати	2180	(9368)	(5264)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	75	55
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	4	2
Інші доходи	2240	5	3
Фінансові витрати	2250	(322)	(201)
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	(235)	(120)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		25
збиток	2295	(473)	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	()	
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		25
збиток	2355	(473)	

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		

Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	(473)	25

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	52459	14989
Витрати на оплату праці	2505	3803	3208
Відрахування на соціальні заходи	2510	1340	1145
Амортизація	2515	1197	867
Інші операційні витрати	2520	6125	12410
Разом	2550	64924	32619

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Керівник

Р.С. Романчук

Головний бухгалтер

О.В. Ладижець

Підприємство ТОВ «Сушня»
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
		01
35266336		

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2015 р.**

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	78027	70085
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(75076)	(59677)
Валовий: прибуток	2090	2951	10408
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	4064	3703
Адміністративні витрати	2130	(2235)	(1799)
Витрати на збут	2150	(199)	(2002)
Інші операційні витрати	2180	(3841)	(9368)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	749	75
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		4
Інші доходи	2240		5
Фінансові витрати	2250	()	(322)
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	()	(235)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	749	
збиток	2295		(473)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(92)	()
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	657	
збиток	2355		(473)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		

Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	657	(473)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	56743	52459
Витрати на оплату праці	2505	4465	3803
Відрахування на соціальні заходи	2510	1590	1340
Амортизація	2515	1095	1197
Інші операційні витрати	2520	22885	6125
Разом	2550	86796	64924

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Керівник

Р.С. Романчук

Головний бухгалтер

О.В. Ладижець

Підприємство ТОВ «Сушня»
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
		01
35266336		

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2016 р.**

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	42933	78027
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(47475)	(75076)
Валовий:			
прибуток	2090		2951
збиток	2095	(4542)	
Інші операційні доходи	2120	27492	4064
Адміністративні витрати	2130	(1665)	(2235)
Витрати на збут	2150	(154)	(199)
Інші операційні витрати	2180	(28107)	(3841)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190		749
збиток	2195	(6976)	
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250	(130)	
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270		()
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290		749
збиток	2295	(7106)	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(3)	(92)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350		657
збиток	2355	(7109)	

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		

Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	(7109)	657

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	31760	56743
Витрати на оплату праці	2505	2051	4465
Відрахування на соціальні заходи	2510	435	1590
Амортизація	2515	885	1095
Інші операційні витрати	2520	27973	22885
Разом	2550	63104	86796

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Керівник

Р.С. Романчук

Головний бухгалтер

О.В. Ладижець

Підприємство ТОВ «Сушня»
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
		01
35266336		

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2017 р.**

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	15316	42933
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(23597)	(47475)
Валовий:			
прибуток	2090		
збиток	2095	(8281)	(4542)
Інші операційні доходи	2120	36289	27492
Адміністративні витрати	2130	(1222)	(1665)
Витрати на збут	2150	(21)	(154)
Інші операційні витрати	2180	(26712)	(28107)
Фінансовий результат від операційної діяльності:		53	
прибуток	2190		
збиток	2195		(6976)
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250	(21)	(130)
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270		
Фінансовий результат до оподаткування:		32	
прибуток	2290		
збиток	2295		(7106)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(2)	(3)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:		30	
прибуток	2350		
збиток	2355		(7109)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4

Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	30	(7109)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	12359	31760
Витрати на оплату праці	2505	724	2051
Відрахування на соціальні заходи	2510	147	435
Амортизація	2515	774	885
Інші операційні витрати	2520	37569	27973
Разом	2550	51573	63104

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Керівник

Р.С. Романчук

Головний бухгалтер

О.В. Ладижець

Структура цін на продукти, що імпортуються ТОВ «Сушия»

Назва культури та сорт	Кількість, кг	Роки	Мінімальна розхід продукції, %	Ціна, дол/кг	Сума, дол.
1	2	3	4	5	6
21 лютого 2013 р. з китайською корпорацією Laiwu Dunsunrise продукти Co., ltd					
Імбир маринований	556	2013-2021	80	2,8	1556,8
Імбир	368	2013-2019	78	2,3	846,4
Разом	924				2403,2
02 серпня 2015 р. з японською компанією Yamasa					
Редька дайкон	326	2015-2021	81	1,28	417,28
Шитакі	350	2015-2021	95	1,24	434
Сир тофу	262	2015-2021	75	3,14	822,68
Разом	938	-	-	-	1673,96
06 грудня 2016 р. з міжнародною норвезькою компанією імпортера Н. Forman&Son					
Копчений лосось	272	2016-2017	85	25,5	6936,00
Лосось свіжий	351	2016-2017	75	21,06	7392,06
Разом	623				14328,06
02.02.2017 р. були обговоренні та укладені договори про постачання з Індонезійською корпорацією Indonesia Port Corporation					
Тунець	147	2017	95	31,2	4586,4
Разом	147				4586,4

Обсяги імпорту продукції ТОВ «Сушия» в розрізі країн за 2013-2017 рр., кг

Продукція	Одиниця виміру	2013	2014	2015	2016	2017
Китай						
Імбир маринований	кг	100	121	135	100	100
Імбир	кг	57	65	87	56	103
Васабі	кг	99	106	101	124	145
Рисова локшина	кг	200	214	222	234	254
Рисові чіпси	кг	150	164	155	152	161
Вугор	кг	98	105	103	115	127
Рис	кг	250	302	304	310	315
Японія						
Редька дайкон	кг	88	94	97	108	121
Шитакі	кг	87	87	107	121	122
Сир тофу	кг	54	75	81	84	97
Соус «тонкацу»	кг	25	30	32	35	41
Соевий соус	л	32	38	47	35	48
Норі	кг	98	108	102	109	121
Місо	кг	68	87	91	98	105
Ікра летючої риби	кг	56	71	79	87	82
Червоний окунь	кг	87	107	112	115	121
Мірін	кг	66	69	59	68	89
Крем-сир	кг	89	87	92	94	108
Норвегія						
Копчений лосось	кг	104	125	131	134	138
Лосось свіжий	кг	154	154	158	171	180
США						
Авокадо	кг	140	154	172	189	195
Рисовий оцет	л	20	25	31	32	41
Іспанія						
Мідії	кг	102	112	114	135	127
Індонезія						
Тунець	кг	99	124	128	134	147

КОНТРАКТ №

CONTRACT №

м. Київ

2018 р.

Kyiv

Month, DD 2018

ТОВ «Сушия», юридична особа, належним чином зареєстрована відповідно до законодавства України, названа далі «Покупець», в особі Генерального директора _____, який діє на підставі Статуту, з однієї сторони та

_____, юридична особа, належним чином зареєстрована відповідно до законодавства _____, названа далі «Продавець», в особі _____, який діє на підставі _____ з іншої сторони, названі далі «Сторонами», уклали цей Контракт стосовно наступного:

1. Предмет Контракту

1.1. Продавець продає, а Покупець купує: продукти харчування, названі далі «Товар», що постачається окремими поставками Товару та вказаний у інвойсах, які є невід'ємною частиною Контракту.

1.2. Відвантаження товару здійснюється безпосередньо від Продавця або через інших відправників, що будуть оговорені в доповненнях та додатках.

2. Ціна та загальна сума Контракту

2.1. Ціни за Товар (вартість тари, упаковки та маркування включно) що продається за даним Контрактом, встановлюються в доларах США.

2.2. Загальна сума (Ціна) цього Контракту складається із загальної вартості Товару, який було придбано Покупцем протягом строку дії Контракту на підставі окремих інвойсів, які є додатками до даного Контракту.

Вартість кожної окремої партії Товару визначається відповідним інвойсом до даного Контракту.

3. Умови оплати

3.1. Оплату вартості придбаного товару Покупець здійснює зі свого валютного рахунку шляхом передоплати в розмірі 100% вартості Товару або в термін – не більше 90 днів з моменту поставки на його склад окремої партії Товару шляхом перерахування суми вартості поставленого Товару, поставленого конкретною партією.

3.2. Витрати по оплаті митних зборів та інших податків, ліцензій, дозволів, які стягуються при ввезенні-вивезенні

«Sushiya» LLC, a legal entity, duly registered under the laws of Ukraine, hereinafter referred to as "the Buyer", represented by _____ i the Chief Executive Officer acting under the Statute, and

_____, a legal entity, duly registered under the laws of _____, hereinafter referred to as "the Seller", represented by _____, acting on the basis of the Statute, hereinafter referred to as "the Parties", have concluded the present Contract as follows:

1. Subject of the Contract

1.1. The Seller shall sell and the Buyer shall buy: the food products, hereinafter referred to as "the Goods", delivered by separate shipments detailed in the invoices, being integral parts of the Contract.

1.2. The Goods shall be shipped directly by the Seller or through other senders, which will be determined in Supplements and Annexes.

2. Price and Total Amount of the Contract

2.1. All prices (including the cost of package and labeling) for the Goods sold under this Contract are fixed in US Dollars.

2.2. The total amount of the Contract is common-value product that shall be purchased by the Buyer during the term of the Contract according to the invoices, as determined by the relevant Annexes to the Contract.

The amount of each shipment under the Contract shall be specified in the relevant invoice to the Contract.

3. Terms of Payment

3.1. The Buyer shall make 100% prepayment for the Goods according to the Seller's invoice or within 90 days upon delivery of a specific batch of the Goods to its warehouse by means of transferring of the amount of the Goods delivered in a specific shipment.

3.2. All customs duties and other taxes, licenses, approvals withheld during import-export of the Goods from and to the Seller's country are paid by the Seller, and those in the Buyer's

Товару в країні Продавця оплачуються Продавцем, а в країні Покупця - оплачуються Покупцем.

3.3. Банківські витрати (за винятком банку Продавця) оплачуються Покупцем.

4. Строки та умови поставки

4.1. Продавець постачає Товар на умовах CIF Одеса, Україна (згідно з Інкотермс 2010).

4.2. Кожна поставка конкретної партії Товару замовляється Покупцем і підтверджується інвойсом на дану партію Товару.

4.3. Умови окремої поставки кожної партії Товару вказуються у інвойсі.

4.4. Якщо Продавець не може відвантажити Товар в указані строки, то Покупець і Продавець письмово обумовлюють нові строки поставки замовлення.

4.5. Доставка вважається здійсненою, коли Товари (контейнер) є вивантаженим з судна в порту Одеси, Україна, відповідно до коносаменту. Продавець до кожної поставки додає оригінал рахунок-фактури.

4.6. До кожної поставки Товару, Продавець надає наступні відвантажувальні документи:

- 1) Інвойс - 1 екз.
- 2) Пакувальний лист – 1 екз
- 3) Оригінальний морський коносамент – 3 екз
- 4) Оригінальний сертифікат походження – 1 екз
- 5) Оригінальні сертифікати якості на товар від виробника – 1 екз на кожний товар.
- 6) Оригінал декларації від виробника-1 екз.
- 7) Оригінал ветеринарного сертифіката-1 екз. (за потреби)

4.7. Продавець і Покупець забезпечують за свій рахунок отримання імпоротної ліцензії або іншого дозволу, який може бути необхідним для ввезення-вивезення Товару в країну призначення.

5. Прийом Товару по якості та кількості.

5.1. Остаточне приймання товару за якістю, асортиментом та кількістю здійснюється на складі Покупця (м. Київ, Україна)

5.2. Товар вважається зданим Продавцем і прийнятим Покупцем:

- за кількістю, згідно з кількістю тарних місць і масою, зазначеною в товаросупровідних документах та рахунку-фактурі;

country are paid by the Buyer.

3.3. Bank charges (except those incurred by the Seller's bank) to be borne by the Buyer.

4. Time and Terms of Delivery

4.1. The Seller will deliver the Goods based on CIF Odesa, Ukraine (INCOTERMS 2010) terms.

4.2. Each shipment of the Goods shall be ordered by the Buyer and confirmed by the invoice.

4.3. The terms of the delivery of each shipment of the Goods shall be specified in the invoice.

4.4. If the Seller cannot ship the Goods within the specified term, the Seller and the Buyer shall agree on the new terms of delivery in writing.

4.5. The delivery shall be deemed made when the Goods (container) have been discharged from the vessel in Odesa port, Ukraine, according to the Bill of Lading. The Seller shall enclose the original invoice to each delivery.

4.6. The Seller shall submit the following shipping documents to the Buyer for each shipment:

- 1) Invoice – one copy;
- 2) Packing list – one copy;
- 3) Bill of Lading – three original copies;
- 4) Certificate of origin - one original copy;
- 5) Certificate of quality issued by the manufacturer – one original copy;
- 6) Declaration of producer – one original copy;
- 7) Veterinary Certificate – one original copy (if required).

4.7. The Buyer and the Seller shall obtain an import license or any other permit, which may be required for import and export of the Goods to and from the country of destination.

5. The Goods Acceptance by Quality and Quantity

5.1. The final acceptance of Goods by quality, product range and quantity shall be made in the warehouse of the Buyer in Kyiv, Ukraine.

5.2. The Goods are considered as handed over by the Seller and accepted by the Buyer:

- by quantity – in accordance with package items and weight indicated in the shipping documents and the invoice;
- by quality – in accordance with qualitative characteristics

- за якістю, згідно з якісними характеристиками, зазначених у документах, що підтверджують якість товару;

- за асортиментом, згідно асортименту, зазначеному в товаросупровідних документах та рахунку-фактурі.

5.3. Претензії можуть бути заявлені у письмовій формі, з детальним поясненням причин та суті претензії, описом пошкодженого товару та суми збитку:

- щодо стану або кількості Товару- протягом 5 (п'яти) робочих днів після того, як Товар доставлений на склад Покупця.

- щодо якості Товар – протягом 90 (дев'яноста) днів після того, як Товар доставлений на склад Покупця, за умови, що протягом цього періоду Покупець буде зберігати Товар в умовах, рекомендованих виробником Товару, або в таких, як схожі продукти належно зберігаються.

5.4. Упаковка Товару повинна відповідати стандартам і нормам для даного виду Товару і забезпечувати його збереження при зберіганні, транспортуванні та перевантаженні.

5.5. Якість проданого за цим Контрактом товару має відповідати встановленим державним стандартам країни-виробника і підтверджуватися сертифікатами заводу-виготовлювача про якість, а також іншими документами про якість, передбаченими цим Контрактом та законодавством країни-виробника.

5.6. Партия Товару, поставленого Продавцем, повинна бути промаркована у повній відповідності з законодавчими вимогами країни Покупця.

5.7. Товар буде придатним до його використання за прямим призначенням протягом усього строку придатності за умови дотримання Покупцем вимог стандартів по зберіганню даного виду Товару.

6. Відповідальність Сторін

6.1. Сторони несуть відповідальність за невиконання та/або неналежне виконання зобов'язань, прийнятих по даному Контракту у відповідності з діючим законодавством України.

6.2. Максимально можливою мірою, Продавець зобов'язаний передати на користь Покупцеві будь-які гарантії, надані Продавцю від виробників або постачальників Товарів.

6.3. У випадку, якщо Покупець виявляє якісні дефекти товару протягом періоду, вказаного у пункті 5.3., Продавець, на власний розсуд, або проведе заміну неякісного Товару, або відшкодує вартість такого Товару, у термін та на умовах, погоджених між Сторонами.

6.4. Товар, до якого Покупець пред'явить претензію, повинен знаходитись у нього до перевірки обґрунтувань

indicated in quality-supporting documents;

- by assortment – in accordance with product range indicated in the shipping documents and the invoice.

5.3. Any claim must be made in writing, clearly specify the ground and nature of the claim, the Goods affected and the amount of damage alleged:

- respecting the condition or quantity of the Goods - within 5 (five) business days of their being delivered to Buyer's warehouse.

- respecting quality of the Goods – within 90 (ninety) days of their being delivered to the Buyer's warehouse, provided, however, that during this period, the Buyer shall maintain the Goods in the manner and in conditions recommended by the manufacturer of the Goods or in which similar products are normally maintained.

5.4. The package of the Goods shall meet the standards and norms established for the certain kind of the Goods and ensure its safe keeping during the transportation and transshipment.

5.5. Quality of the Goods sold under this Contract shall correspond to established state standards of the country of manufacturer and be confirmed by the quality certificates of manufacturer and other quality documents specified by this Contract and the legislation of the country of manufacturer.

5.6. The batch of the Goods supplied by the Seller shall be labeled in full conformance with the legal requirements of the country of the Buyer.

5.7. The Goods shall be useable accordingly to their direct purpose during the whole shelf life, provided that the Buyer will comply with the standard requirements of storage of the certain Goods.

6. The Parties' Obligations

6.1. The Parties shall be responsible for nonperformance or improper performance of their obligations under this Contract in accordance with the laws of Ukraine.

6.2. To the maximum extent possible, Seller shall pass on to Buyer the benefit of any warranties provided to Seller by the manufacturers or producers of the Goods.

6.3. In case the Buyer discovers any quality defects in the Goods within the period set forth in article 5.3, the Seller shall, at its own discretion, either replace the faulty Goods, or compensate the cost of the claimed Goods, within the period and on the terms, mutually agreed by the Parties.

6.4. The Goods claimed by the Buyer shall be held by him until inspection of the validity of the claim by the Seller's representative or any other authorized agent.

6.5. Payment of the forfeit does not relieve the Parties from

претензії представником Продавця або іншою уповноваженою особою Продавця.

6.5. Виплата неустойки не звільняє Сторони від виконання своїх зобов'язань по даному Контракту.

7. Форс-мажор

7.1. Сторони погодились що у випадку невиконання або неналежного виконання Сторонами своїх зобов'язань за цим Контрактом внаслідок виникнення форс-мажорних обставин, Сторони звільняються від виконання своїх на період дії вказаних обставин.

7.2. Якщо ці обставини будуть продовжуватись більше 20 днів, то будь-яка поставка чи будь-які поставки, які виконуються згідно даного Контракту протягом періоду дії цих обставин, можуть бути анульовані за заявою будь-якої з Сторін, а якщо ці обставини будуть продовжуватись більше 40 днів, то кожна зі Сторін буде мати право відмовитися від подальшого виконання зобов'язань по Контракту в цілому, та в цих випадках ні одна із Сторін не буде мати права на відшкодування іншою стороною можливих збитків.

Сторона, для якої є неможливим виконати зобов'язання згідно Контракту, повинна негайно сповістити іншу сторону про настання або припинення обставин, що перешкоджають виконанню зобов'язань.

7.3. Достатнім доказом дії форс-мажорних обставин є документ, виданий уповноваженим органом тієї країни, на території якої діють форс-мажорні обставини.

8. Порядок вирішення спорів

8.1. Будь-який спір, що виникає щодо цього Контракту або у зв'язку з ним, вирішується шляхом мирних переговорів.

8.2. У випадку, якщо немає можливості врегулювати спір або суперечку, що впливають з або у зв'язку з цим Контрактом між Покупцем і Продавцем, такий спір буде вирішуватися Міжнародним комерційним арбітражним судом при Торгово-промисловій палаті України (м. Київ, Україна).

8.3. Рішення такого суду буде остаточним і обов'язковим для обох сторін.

8.4. Сторони погодили, що взаємовідносини за даним Контрактом регулюються законодавством України.

9. Заключні положення

9.1. При тлумаченні Контракту має силу документ Інкотермс 2010 та Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року.

9.2. З моменту підписання цього Контракту, всі попередні переговори та листування по ньому втрачають юридичну силу.

performance of their obligations under this Contract.

7. Force majeure

7.1. The Parties have agreed that in case of nonperformance or improper performance of obligations under the present Contract caused by occurrence of the force majeure the Parties shall be relieved from responsibility for the time of effect of these circumstances.

7.2. If these circumstances last for more than 20 days, then each delivery or any delivery performed under this Contract during the period of effect of these circumstances can be cancelled by request of any Party, but if these circumstances last for more than 40 days then each Party will be entitled to resign subsequent performance of its obligations under the present Contract in general. In this case neither of the Parties will be entitled to receive compensation of possible damages from the second Party.

The Party prevented from performance of its obligations under this Contract shall promptly notify the other Party about the commencement or termination of circumstances preventing from performance of obligations.

7.3. The evidencing proof of effect of the force majeure shall be the document issued by authorized agency of the country in the territory of which the force majeure is in effect.

8. Arbitration

8.1. Any dispute which may arise under this Contract or in relation hereto shall be settled amicably.

8.2. In case there is no possibility to settle dispute or argument arising out or in connection with this Contract between the Buyer and the Seller, such dispute to be settled by International Commercial Arbitration Court at the International Chamber of Commerce and Industry in Kyiv, Ukraine.

8.3. The award of the Court to be final and binding for both Parties.

8.4. The Parties have agreed that relations under this Contract are governed by the laws of Ukraine.

9. Final Provisions

9.1. Upon interpretation of this Contract the document of Incoterms 2010 and the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods of 1980 are valid.

9.2. Upon signing of this Contract all preliminary negotiations and correspondence shall become null and void.

9.3. The headings in this Contract are provided only for

9.3. Заголовки статей в цьому Контракті використовуються для посилань на статті без обмеження змісту або дії статей.

9.4. Доки цей Контракт не набрав чинності, жодна з Сторін не має права на будь-яку компенсацію за цим Контрактом.

9.5. Будь-які зміни та доповнення до цього Контракту являються невід'ємною частиною цього Контракту та мають юридичну силу лише у випадку їх письмового оформлення та засвідчення підписами та печатками обох Сторін.

9.6. Ні одна з Сторін згідно цього Контракту не має права передавати свої права та зобов'язання третій стороні без письмової згоди на те іншої Сторони.

9.7. Цей Контракт вступає в силу з моменту його підписання Сторонами та діє, поки Сторони виконують свої зобов'язання

9.8. Факсимільні копії Контракту, а також всіх додатків та доповнень, інвойсів, завірених печаткою однієї з Сторін мають юридичну силу до отримання оригіналів.

9.9. Цей Контракт укладений українською та англійською мовами в двох екземплярах, по одному для кожної з Сторін, що мають рівну юридичну силу.

У випадку виникнення будь-яких протиріч між текстами текст англійською мовою має переважну силу.

reference purposes and shall not limit the substance or validity of the clauses hereof.

9.4. Prior to the effective date of this Contract neither Party is entitled to any compensation under this Contract.

9.5. All amendments to this Contract are its integral parts and are valid only if they are made in writing and certified by signatures and seals of both Parties.

9.6. None of the Parties is entitled to transfer its rights and obligations under the present contract to the third party without written consent of the other Party.

9.7. This Contract shall become effective as of the day of its signing by both Parties and shall be valid until both Parties fulfill their obligations.

9.8. The facsimile copies of the Contract, all Annexes and Supplements, invoices have legal effect if legalized by the stamp of one of the Parties until the originals are at hand.

9.9. This Contract is made in Ukrainian and in English in two copies, one for each Party, both being equally valid.

In the case of any discrepancy between Ukrainian and English parts, the English part shall prevail.

10. Реквізити Сторін

ПОКУПЕЦЬ:

Товариство з обмеженою відповідальністю «Сушия»

вул. Євгена Коновальця, 44, м. Київ, Україна, 01133.

Код ЄДРПОУ 35266336

ІПН 352663326553

Свідоцтво ПДВ № 100054393

п/р 26003024331901

в ПАТ «АЛЬФА-БАНК»

МФО 300346

Генеральний директор _____/А.А. Ходисько/

ПРОДАВЕЦЬ:

Генеральний директор _____/

10. Legal addresses and bank details of the Parties

THE BUYER:

“Sushiya” Limited Liability Company

44 Yevhena Konovaltsia str., Kyiv, Ukraine, 01133.

Registration code 35266336

Identification tax number 352663326553

VAT Certificate No. 100054393

PJSC “ALFA-BANK” Kyiv, Ukraine

Current account 26003024331901

Bank code 300346

Chief Executive Officer _____/ Anton Khodysko /

THE SELLER:

Chief Executive Officer _____/