

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

"Управління імпортною діяльністю підприємства"

(на матеріалах ТОВ «Келтік», м. Київ)

Студентки 2 курсу, 3м групи, ФМТП,
денної форми навчання
спеціальності 8.03060104 "Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності"

(підпис студента)

Козлової
Галини
Дмитрівни

Науковий керівник
канд. юр. наук,
доцент

*(підпис наукового
керівника)*

Осика Сергій
Григорович

Грант освітньої програми
Доктор ек. наук,
доцент

*(підпис наукового
керівника)*

Студінська
Галина
Яківна

Київ 2018

Зміст

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1 Сутність імпоротної діяльності підприємства та її елементи.....	6
1.2 Механізм управління імпоротної діяльності підприємства.....	15
1.3 Методичні підходи до визначення ефективності імпоротної діяльності...26	
Висновки до розділу 1.....	34
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «КЕЛТІК».....	36
2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства ТОВ «Келтік».....	36
2.2 Аналіз управління імпоротної діяльності підприємства ТОВ «Келтік»....	48
2.3 Оцінка ефективності організації імпоротної діяльності підприємства ТОВ «Келтік».....	60
Висновки до розділу 2.....	71
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «КЕЛТІК».....	73
3.1 Визначення резервів підвищення ефективності імпорту.....	73
3.2 Розробка комплексів заходів щодо підвищення імпорту ТОВ «Келтік»..	81
3.3 Прогноз результатів від запропонованих заходів щодо вдосконалення імпоротної діяльності підприємства ТОВ «Келтік».....	93
Висновки до розділу 3.....	100
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	102
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми роботи обумовлена важливістю значення для розвитку вітчизняної економіки процесу входження України до системи світових господарських зв'язків, оскільки поглиблення участі України в європейських та світових інтеграційних процесах супроводжується збільшенням кількості підприємств, що проводять свою діяльність в зовнішньоекономічній сфері. Зовнішньоекономічні відносини, основу яких становлять експортно-імпортні операції, дають змогу якнайповніше реалізовувати переваги міжнародного розподілу праці, а імпортні операції, зокрема, відкривають доступ до передових технологій, управлінського досвіду, істотно впливають на темпи економічного зростання, сприяють посиленню конкуренції між національними виробниками тощо.

За таких умов цілком закономірною є потреба у своєчасній і об'єктивній оцінці ефективності імпортних операцій вітчизняних підприємств реального сектору економіки. На рівні держави це необхідно для проведення відповідних політичних, соціальних та економічних реформ, а на рівні підприємств – для ефективного управління імпортними операціями. У дослідження питань теорії й методології аналізу експортно-імпортних операцій значний внесок зробили такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як А.А. Мазаракі, В.Г. Андрійчук, Т.М. Мельник, Ю.Г. Козак, Т. М. Циганкова, Л.П. Петрашко, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Ю.А. Григор'єв, В.М. Костюченко, В.Г. Линник, Є.В. Мних, О.Ф. Мухін, В.Ф. Палій та інші.

Однак окремі аспекти теорії й практики аналізу імпортних операцій залишаються дискусійними, потребують подальших наукових досліджень і розробок, спрямованих на їх удосконалення. Крім того, важливого практичного значення набувають питання розробки методичних підходів і показників, що враховують динамічність та невизначеність зовнішнього середовища, дають змогу здійснювати комплексну оцінку діяльності підприємств (суб'єктів ЗЕД), а також оцінку ефективності окремих імпортних

операцій. Недостатній рівень дослідження теоретичних, методичних і практичних питань аналізу імпорتنих операцій і обумовив вибір теми роботи та свідчить про її актуальність.

Метою роботи є узагальнення і оцінка чинних теоретичних положень та практики аналізу імпорتنих операцій, розробка рекомендацій з удосконалення методик цих операцій на промислових і торговельних підприємствах у сучасних умовах господарювання.

Для досягнення зазначеної мети було поставлено низку завдань, зокрема:

- розкрити сутність імпоротної діяльності підприємства та охарактеризувати її елементи;
- визначити особливості організації економічного механізму здійснення імпоротної діяльності;
- розкрити методичні підходи до оцінки ефективності імпоротної діяльності підприємства;
- надати організаційно-економічну характеристику підприємства ТОВ «Келтік»;
- провести аналіз імпоротної діяльності підприємства ТОВ «Келтік»;
- здійснити оцінку ефективності організації імпоротної діяльності ТОВ «Келтік»;
- здійснити сегментацію ринку, як фактор розбудови ефективної системи збуту;
- визначити напрями поліпшення імпоротної політики підприємства.

Об'єктом роботи є особливості економічного аналізу імпорتنих операцій на промислових і торговельних підприємствах різних форм власності і господарювання. Предметом роботи є теоретичні засади, методика і практика аналізу імпорتنих операцій.

У процесі написання роботи використано такі загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: системний метод – при дослідженні сутності, видів й етапів проведення підприємствами імпорتنих операцій (підрозділи

1.1 і 1.2); методи аналізу і синтезу – для узагальнення методичних підходів до оцінки ефективності імпорتنих операцій та здійснення самої оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства (підрозділи 1.3 і 2.1); методи індукції і дедукції – при оцінці ефективності імпорتنих операцій підприємства (підрозділ 2.3); метод системно-структурного аналізу – для обґрунтування сегментації ринку, як фактору розбудови ефективної системи збуту (підрозділи 3.1 і 3.2). Разом з цим, для вирішення поставлених у випускній кваліфікаційній роботі завдань застосовуються також методи класифікації, групування і графічного зображення результатів.

Інформаційну базу дослідження становлять законодавчі та інші нормативно-правові акти, що регламентують порядок здійснення імпорتنих операцій, аналітичні результати і звіти Державної служби статистики України, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених у періодичних фахових виданнях, монографії, матеріали науково-практичних конференцій, бухгалтерська та фінансова звітність підприємства.

Практична значимість роботи полягає у тому, що її результати можуть бути використані вітчизняними суб'єктами господарювання, які здійснюють імпорتنі операції. Дотримання викладених в роботі рекомендацій сприятиме підвищенню ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств і забезпеченню їх стабільного функціонування на внутрішньому і зовнішньому ринках.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ІМОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність імпоротної діяльності підприємства та її елементи

В процесі господарської діяльності підприємства досить часто виникає потреба в товарах імпортного виробництва, а також в отриманні робіт та послуг іноземних спеціалістів, тому однією із основних та найпоширеніших операцій у сфері ЗЕД є імпортні операції [1, с. 199].

Відповідно до Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність в Україні» імпорт (імпорт товарів) – це купівля (у тому числі з оплатою у не грошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності із ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами [2]. Вважаємо доцільним погодитися з окремими авторами, які зазначають, що цілями імпорту є розширення виробництва, збільшення прибутку за рахунок нових внутрішніх ринків, модернізація і розширення виробничого потенціалу, економія на заміні сировини і обладнання ефективнішою зарубіжною продукцією, розширення асортименту на національному споживчому ринку [3, с. 144].

Імпортна діяльність сьогодні є одним з найпопулярніших та високоприбуткових різновидів зовнішньоекономічної діяльності підприємств, і разом із експортною діяльністю вона займає найбільшу частку серед усіх зовнішньоекономічних операцій учасників ринкової економіки та допомагає підприємствам у вирішенні низки важливих питань, пов'язаних із конкурентоздатністю на ринку, серед їх числа:

- покращення показників рентабельності та прибутковості;
- збільшення місткості ринку;
- нарощення обсягів продажу;

- удосконалення ознак якості товарів тощо.

Крім того, імпорт має низку переваг як для індивідуальних, так і для виробничих споживачів, а також для країни в цілому, які полягають у [4, с. 185]:

- отриманні доступу до більш дешевих та якісних товарів і сировинних ресурсів;
- наповненні вітчизняного ринку дефіцитними товарами або товарами, що взагалі не виробляються на території країни-імпортера;
- зростанні конкуренції та стимулюванню завдяки цьому оптимізації, зростання обсягів виробництва на національній території;
- налагодженні сталих виробничих зв'язків з іноземними партнерами щодо кооперування виробництва;
- розвитку нових технологій завдяки ввезенню наукомістких товарів.

Мотивами імпортової діяльності можуть виступати:

- відмінності у якості однорідної продукції, що випускається в країні базування і за кордоном: довговічність, зручність використання, дизайнерські характеристики;
- розширення асортименту: компанія прагне збільшити кількість груп товарів за рахунок імпортової продукції;
- відмінність рівня витрат: бажання збільшити прибуток за рахунок зниження витрат на комплектуючі шляхом їх придбання за кордоном;
- підвищення технічної оснащеності: закупівля обладнання, яке не виробляється всередині країни базування, або обладнання, що має більш прогресивні технічні характеристики.

Таким чином, структура імпорту залежить від якості продукції в різних країнах, асортименту, рівня розвитку технічних засобів і обладнання.

Слід зазначити, що в умовах зростання ролі коопераційного, виробничого і науково-технічного співробітництва збільшується імпорт товарів (сировини, напівфабрикатів, вузлів і деталей) для їх переробки

всередині країни і подальшого вивезення за кордон, а також імпорту товарів вітчизняного походження, які пройшли переробку за кордоном. Нарешті, об'єктом імпорту можуть виступати тимчасово ввезені (на виставки, ярмарки, аукціони) товари. До того ж останнім часом все більшого значення набуває імпорт виробничих і споживчих послуг, зокрема в формі туризму.

Дослідженню сутності категорії «імпортна діяльність» та «імпорт» присвячено праці багатьох науковців (табл. 1.1). З метою проведення комплексного та ґрунтовного дослідження логічно було б порівняти значення терміна «імпортна діяльність», що тотожне змістовому наповненню категорії «імпорт», розглянути сутність терміну «імпортна операція» як основного складового елемента імпорту, оскільки сукупність взаємопов'язаних, послідовних імпортних операцій складає імпортну діяльність підприємства.

Таблиця 1.1.

**Підходи вітчизняних вчених і дослідників до визначення понять
«імпорт» та «імпортна діяльність»**

Автор	Визначення поняття
Імпорт	
В.Є. Новицький	Завезення на територію країни товарної маси за відповідно оформленою купівельною операцією із іншої країни для продажу і споживання продукції на теренах країни-імпортера
А. Г. Савченко	Сукупність товарної продукції та продукції сервісного характеру, котрі країна-контрагент за попередньою домовленістю купує у країн, що виступають у ролі іноземних партнерів
О. В. Шкурупій	Процес, що передбачає купівлю продукції товарного та нетоварного характеру, виготовлену на території держави іноземного партнера для вжитку або подальшого продажу у територіальних межах країни-імпортера
К. Е. Решетняк	Ввезення на територію імпортуючої країни продукції, що виготовлена або підлягає реалізації на території країни-контрагента з метою її використання чи перепродажу. До імпорту слід зараховувати також продукцію, завезену “материнськими компаніями” транснаціональних корпорацій їхнім “дочірнім компаніям” за умови, що обидві локалізовані на території різних країн; крім того, до імпорту слід відносити ввезення продукції з “приписних складів” та “вільних зон”, операції реімпорту та товари, що перетинають кордон з метою їх перероблення під контролем митних служб

--	--

Продовження таблиці 1.1

Імпортна діяльність	
Н. М. Тюріна	Імпортна діяльність є процесом купівлі та перевезення через митний кордон країни товарів іноземного походження з метою реалізації такої продукції на національному ринку або власного споживання імпортером. На думку автора, обов'язковою умовою будь-якої імпоротної операції є її правове підтвердження за допомогою угоди зовнішньоторговельного характеру
Е. А. Зінь	Тип операцій, що характеризуються залученням суб'єктом із України із виплатою відповідної грошової компенсації продукції із необов'язковим ввезенням цієї продукції на територіальні землі країни-імпортера, а передбачаючи можливість споживання такого товару суб'єктами різного роду діяльності, що розміщені за кордоном
В. В. Козик, Л. А. Панкова	Процес залучення продукції із-за кордону із виплатою відповідної матеріальної винагороди та перетином цією продукцією кордону України з метою внутрішнього використання суб'єктом зовнішньоекономічних відносин на території країни-імпортера або подальшого перепродажу. На думку авторів, імпортна операція не може відбутись без факту перетину продукцією митного кордону країни-імпортера після проведення відповідних законодавчо-визначених процедур

Укладено автором за даними [5-11]

Проаналізувавши підходи авторів до визначення зазначених категорій, приходимо до висновку, що поняття «імпортна операція» є основною складовою терміна «імпортна діяльність», проте автори часто ототожнюють ці поняття, що не є зовсім вірною позицією з нашої точки зору.

Узагальнення поглядів багатьох авторів на сутність поняття «імпортна діяльність» підприємства дає змогу нам зазначити, що імпортна діяльність підприємства – це низка взаємопов'язаних операцій, що передбачають купівлю товарів чи послуг суб'єктом підприємницької діяльності певної країни у контрагента із-за кордону з обов'язковим переміщенням продукції через митний кордон з метою надання у володіння цієї продукції суб'єкта країни-імпортера.

На нашу думку, термін «імпортна операція» передбачає сукупність взаємопов'язаних дій, що здійснює суб'єкт однієї країни шляхом одноразової купівлі продукції у резидента іншої країни для подальшого використання або реалізації з метою отримання прибутків та є основним складовим елементом імпоротної діяльності. Доцільною вважаємо позицію окремих авторів, які визначають імпортні операції як діяльність, пов'язану із закупівлею і ввезенням іноземних товарів для наступної реалізації їх на внутрішньому ринку країни. При цьому здійснення імпортних операцій передбачає [12, с. 6]:

- подання митному органу документів, що засвідчують підстави та умови ввезення товарів на митну територію країни;
- сплату податків і зборів, якими обкладаються товари під час ввезення на митну територію країни відповідно до її законів;
- дотримання вимог, передбачених законом, щодо заходів нетарифного регулювання та інших обмежень.

До імпортних операцій відносять операції, пов'язані з [13, с. 12]:

- придбанням товарно-матеріальних цінностей від іноземних постачальників на умовах комерційного кредиту;
- ввезенням товарно-матеріальних цінностей або отриманням послуг в порядку бартерних угод;
- ввезенням товарів в рахунок централізованих імпортних закупок;
- придбанням товарно-матеріальних цінностей та послуг з оплатою готівкою;
- отриманням товарно-матеріальних цінностей та послуг в якості безоплатної допомоги.

Вважаємо доцільним погодитися з окремими авторами, які виокремлюють ключові класифікаційні ознаки та систематизують основні різновиди імпоротної діяльності наступним чином [14, с. 176-177]:

1. За кількістю посередників, що беруть участь у процесі поставки товарів (послуг, капіталу) до кінцевого споживача, імпортну діяльність

можна класифікувати на пряму та непряму. Прямий імпорт відбувається шляхом передавання товарів, робіт чи послуг у безпосереднє використання споживачу, на відміну від нього, непрямий передбачає наявність одного або більше посередників, що беруть участь у процесі реалізації продукції;

2. За цільовим призначенням: одноцільова та багатоцільова. Одноцільова імпортна діяльність допомагає в досягненні однієї конкретно поставленої цілі, наприклад, реалізації товарів, що не виготовляються на території країни імпортера. Багатоцільовий імпорт має на меті забезпечити виконання кількох цілей: підвищення рентабельності та збільшення обсягів продажу, підвищення конкурентоспроможності підприємства та залучення нових покупців, розширення номенклатурної бази товарів тощо;

3. За об'єктом імпортованого продукту: імпорт товарів, послуг, робіт, капіталу, трудових ресурсів, інтелекту, інвестицій тощо;

4. За витратністю поставки: безвитратна (умова поставки, що передбачає витрати на поставку лише продавця (витрати на поставки входять до первинної ціни продукції, а також відповідальність за збереження цілісності товару під час поставки перекладається повністю на партнера-продавця із-за кордону)), частково витратна (умови, що передбачають витрати продавця і споживача продукції), повністю витратна імпортна діяльність (витрати на поставку та відповідальність за продукцію переносяться на імпортера);

5. За прибутковістю (пріоритетністю) імпоротної діяльності: основна (найбільша частина прибутків), другорядна (незначні прибутки порівняно з іншими продуктами, що імпортує підприємство). Цю класифікацію застосовують до підприємств, що імпортують понад одне найменування продукції;

6. За регулярністю: нерегулярний (імпортні операції на підприємстві проводяться через нерегулярні проміжки часу) та регулярний (характеризується відносно стабільними часовими лагами між імпортними операціями);

7. За масштабністю: імпорт невеликих партій товару (партії товару, що за своєю сукупною вартістю та кількістю не підлягають сплаті мита: імпорт взірців товару тощо) та великих партій товару;

8. За асортиментом: одного найменування продукції та широкої низки найменувань;

9. За характером попиту на товари: сезонного попиту, домашнього використання тощо;

10. За кінцевою метою імпорту: кінцевого використання в країні імпортера; імпорт з метою продажу в інші країни; імпорт з метою реімпорту. Реімпорт передбачає подальше повернення раніше ввезених товарів у країну, яка була експортером продукції;

11. За передовою характеристикою: імпорт, орієнтований на якісні характеристики товару; імпорт, орієнтований на кількості продажів тощо;

12. За кількістю імпортних операцій: одноразовий (складається з однієї імпоротної операції, тобто імпорт є одноразовим) та багаторазовий (постійний імпорт: підприємство здійснює багато імпортних операцій).

З урахуванням основних положень класифікації договорів ЗЕД, на нашу думку імпортні операції можуть класифіковані наступним чином [15, с. 225]:

- за типами здійснення операцій: за комерційними договорами або у централізованому порядку;
- за порядком укладання угод: на прямі, що укладаються безпосередньо між продавцем та покупцем, та такі, що проводяться за участю посередників;
- за видами угод в залежності від методів міжнародної торгівлі: укладеними на міжнародних торгах, в рамках зустрічних угод або лізингових угод;
- за умовами платежу в залежності від форм розрахунків, інструментів платежу, засобу платежу, строків платежу;
- в залежності від предмету договору: на поставку товарів, на поставку послуг або на поставку товарів з урахуванням товаросупровідних послуг.

Наразі у вітчизняній структурі зовнішньоекономічних операцій яскраво виражене переважання імпорту над експортом (табл. 1.2).

Таблиця 1.2.

Сальдо зовнішньої торгівлі України за 2013-2017 роки

Показник	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2013, %
Експорт, тис. дол. США	62305927,3	53901689,1	38127149,7	36361711,2	43264736	69%
Імпорт, тис. дол. США	75834614,1	54428716,9	37516443	39249797,2	49607173,9	65%
Сальдо зовнішньої торгівлі, тис. дол. США	-13528686,8	-527027,8	610706,7	-2888086	-6342437,9	47%

Укладено автором за даними [16-20]

Відповідно до даних табл. 1.2, в Україні протягом 2013-2017 років зберігалася тенденція до формування негативного зовнішньоторговельного сальдо (за винятком 2015 року, коли профіцит зовнішньої торгівлі склав 610,7 млн. дол. США). При цьому слід зазначити, що найменшого негативного значення сальдо торговельного балансу було досягнуто у 2014 році, коли розгорнулися бойові дії на Сході України, загострилися двосторонні політичні і економічні відносини України з РФ, а також відбулася стагнація промислового сектору і вітчизняної економіки в цілому.

Разом з тим, необхідно зауважити, що вже протягом 2016-2017 років намітилася тенденція до зростання від'ємного значення зовнішньоторговельного сальдо України. Що ж стосується імпорту, то його обсяги, подібно до обсягів негативного сальдо зовнішньої торгівлі України, стрімко зменшувались протягом 2013-2015 рр., і почали активно зростати протягом 2016-2017 рр. В цілому ж за період 2013-2017 рр. імпорт товарів і послуг в Україну скоротився на 35%, проте для вітчизняної економіки все ще характерним є високий рівень імпортої залежності.

Така ситуація, на нашу думку, пов'язана з тим, що господарюючі суб'єкти економіки України зосереджені здебільшого на купівлі окремих видів продукції та сировини, аніж на власному їх виробництві, яке потребує вдосконаленої матеріально-технічної бази, високої кваліфікації кадрів, значних обсягів інвестицій тощо. Імпортовані товари часто бувають дешевшими та переважають за якістю, порівняно з аналогічними товарами, виготовленими в Україні.

Втім, розглядати імпорт, коли він перевищує обсяги експорту, як негативне явище для економіки не завжди вірно. На нашу думку, подібна ситуація має використовуватись як джерело нарощування обсягів експорту. Завдяки цьому економіка країни буде прагнути до нульового зовнішньоторговельного сальдо – оптимального співвідношення, за яким досягається баланс у зовнішньоекономічних операціях. Необхідно змінити структуру імпорту таким чином, щоб імпортовані товари не були обмежуючим чинником для експорту, а навпаки, стимулювали його розвиток. Для цього науковці, серед яких Дячек В. В. та Мазаракі А. А., пропонують передусім використання політики імпортозаміщення та зниження енергозалежності [21, с. 18; 22, с. 7].

Однак, на нашу думку, український імпорт має бути організований таким чином, щоб забезпечити всі необхідні умови для розвитку власного виробництва та подальшого експорту. Це пропонується реалізувати шляхом збільшення імпорту інновацій, науково-дослідних розробок та технологій, модернізованого обладнання, а також інвестицій, що створить необхідну базу для нарощування обсягів вітчизняного виробництва передусім тих товарів, які в подальшому можна буде експортувати, а також тих, які наразі в Україні майже не виробляються або виробляються у незначній кількості. У подальшому ці кроки нададуть можливість частково відмовитися від імпорту тих видів продукції, які Україна закупляє лише виходячи з нижчої їх вартості. З метою налагодження процесів імпортової діяльності та оптимізації структури імпорту на українських підприємствах необхідно здійснювати

грамотне управління ними, що досягається шляхом вибору способів організації імпортової діяльності.

1.2. Механізм управління імпортовою діяльністю підприємства

Будь-яка компанія, що здійснює або планує здійснювати імпортові операції, орієнтується на специфіку вирішення конкретних завдань, що стоять перед нею, фактори середовища країни розташування та національну приналежність капіталу, особливості виробничо-промислової діяльності, обрану тактику ринкової конкуренції, строки перебування на тому чи іншому ринку тощо. При цьому управління імпортовими операціями підприємства здійснюється з огляду на результати аналізу ринкової ситуації та тенденції її зміни, а також з урахуванням ймовірної реакції ринку на рішення, що приймаються керівництвом компанії [23].

Аналіз наукової літератури, зокрема праць Козака Ю.Г. [24, с. 70] та інших авторів, зазначених у попередньому пункті роботи, дав нам можливість узагальнити підходи до організації імпортової діяльності у дві групи – прямий (передбачає придбання товарів чи послуг безпосередньо у їх виробників) та непрямий (передбачає придбання товарів через торговельних посередників) [25, с. 58]. Непрямий метод застосовується більш широко, оскільки спрощує для імпортера процедуру закупівлі товарів та не потребує зайвих витрат на пошук прямих постачальників товарів. Такий метод застосовується підприємствами, які не мають власної збутової мережі, здійснюють імпортові операції в незначних обсягах або на періодичній основі.

Однак, якщо підприємство прагне встановити тісні довгострокові зовнішньоекономічні зв'язки, воно повинно надавати перевагу прямому методу. При застосуванні прямого методу імпорту, підприємство має можливість знизити вартість куплених товарів через відсутність комісії посереднику, зменшує можливі ризики, може більш ретельно контролювати торгові операції. Прямий метод застосовується українськими підприємствами

переважно в тих випадках, коли вони є підрозділами ТНК та міжнародних компаній, мають довгострокові контракти з іноземними фірмами, є великими компаніями, відомими на світовому ринку або компаніями, що здійснюють закупівлю сировини, матеріалів та обладнання. Слід зазначити, що в практиці вітчизняних суб'єктів господарювання було виокремлено ряд галузей, для яких більш ефективним є здійснення імпорتنих операцій прямим методом (табл. 1.3).

Таблиця 1.3.

Галузі, в яких доцільне використання прямого та непрямого методу організації імпорту

Прямий метод	Непрямий метод
Сільське господарство	Харчова промисловість
Добувна промисловість	Текстильна промисловість
Хімічна промисловість	Поліграфічна діяльність
Металургія	Меблева промисловість
Машинобудування	Ремонт і монтаж машин і устаткування
Будівництво	Торгівля
Виробництво комп'ютерів, електронної продукції	Транспорт, складське господарство
Комп'ютерне програмування	Телекомунікації
Наука, наукова діяльність	Фінансова і страхова діяльність
Електроенергетика	Адміністративне і допоміжне обслуговування
Паливна промисловість	Освіта, культура, мистецтво тощо

Джерело: [26]

У межах кожного із зазначених підходів до здійснення імпорتنих операцій підприємство повинне також забезпечити наявність потрібної організаційної структури. Згідно з позицією І. Н. Герчикової [27], з метою здійснення імпорتنих операцій підприємствам необхідно створювати

власний імпортерний апарат або закордонне представництво. Також має місце об'єднання підприємств у імпортерні асоціації. Найчастіше власний імпортерний апарат реалізується у вигляді вбудованих імпортерних відділів, які створюються в рамках відділів закупівлі або постачання. Проведене нами дослідження дає змогу стверджувати, що такий спосіб організації імпортерних операцій є найбільш оптимальним для підприємств, які мають стійкі зв'язки із постачальниками, а закупівлі здійснюються у великих обсягах і носять регулярний характер. В такому випадку компанія має змогу безпосередньо керувати всіма процесами та здійснювати оперативне управління.

Імпортерні відділи фірми доцільно розташовувати в портах або у великих містах з добре розвиненою інфраструктурою, що спрощуватиме доступ до транспортних шляхів. При регулярних імпортерних закупівлях у великих компаніях з широкими масштабами діяльності способом організації імпорту служать закордонні представництва. Вони створюються у великих промислових центрах на закордонному ринку для придбання місцевих товарів безпосередньо у виробника або у торговельно-посередницьких фірм. У ряді випадків підприємства роздрібної торгівлі та імпортери сировини об'єднуються з метою створення імпортерних асоціацій. Асоціації дозволяють їх учасникам отримувати вигоди від закупівлі товарів великими партіями, відмовляючись від послуг торгових посередників [27].

В Україні імпортерні асоціації не мають такого широкого поширення, як у США та ЄС через недосконалість вітчизняної законодавчої бази та практичну відсутність пільг для асоціацій при здійсненні зовнішньоекономічних операцій. Найчастіше в Україні подібні об'єднання реалізуються у вигляді асоціацій виробників, які також займаються імпортом продукції. Використовуючи оптимальний та правильно підібраний метод організації імпортерної діяльності підприємство може забезпечити підвищення ефективності своєї роботи, налагодження зовнішньоекономічних зв'язків та подальше просування на міжнародному ринку.

Слід зазначити, що головною передумовою процесу організації і здійснення імпорتنих операцій є проведення переговорів з іноземним контрагентом та укладання імпортного контракту (договору). При цьому в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» регулюється питання укладання та виконання зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які є підставою формування економічних відносин між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Так, відповідно до положень цього Закону, зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом ЗЕД або його представником у простій письмовій або в електронній формі, якщо інше не передбачено якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом [2].

У договорі зазначаються: предмет договору, якість та укомплектування, загальна сума договору – зазначається валюта, порядок розрахунку, розмір штрафу, умови поставки, форс-мажорні ситуації, арбітражні питання, строк дії договору, інші умови. Кожна сторона несе відповідальність за невиконання умов договору. Не дивлячись на всю різноманітність договорів, в основі кожного з них лежать положення класичного договору купівлі-продажу.

Слід зазначити, що вітчизняний дослідник Чирка Д. М. у своїх наукових роботах систематизує інші види первинних документів зовнішньоекономічної діяльності та представляє перелік документації, у супроводі якої відбуваються імпорتنі операції, зокрема, автор виділяє такі їх групи (табл. 1.4):

Таблиця 1.4.

Первинна документація для операцій з імпорту

Групи документів	Види первинних документів
транспортні та страхові	коносамент, залізнична вантажна накладна, автодорожна і авіаційна транспортна накладна, поштова квитанція, страховий поліс, страховий сертифікат

Продовження таблиці 1.4

комерційні, або ж розрахункові	акт наданих послуг, рахунок-фактура (інвойс), рахунок-специфікація, попередній рахунок, проформа-рахунок, консульська рахунок-фактура, податкова накладна, документи, за якими здійснюються імпорتنі розрахунки (вексель, платіжне доручення, акредитив тощо)
товаросупровідні	сертифікат якості товару, відвантажувальна специфікація, пакувальний лист, комплектуюча відомість, ліцензії
технічні	технічні паспорти машин та обладнання, формуляри і описи виробів, креслення, інструкції по встановленню, монтажу, налагодженню, управлінню і ремонту
складські	акт приймання товару, генеральний акт розвантаження теплоходу з вантажами в порту прибуття, додаткова розписка про прийняття вантажу на зберігання в іноземному порту, варіант документа іноземного комерційного складу
митні	вантажна митна декларація, сертифікат про проходження товару, довідка про оплату мита, акцизів і зборів

Джерело: [28, с. 398]

Окремі автори також наголошують [29, с. 19], що для імпорту товарів на законодавчому рівні визначено документ, яким оформлюється здійснення імпорتنих операцій – вантажно-митна декларація (далі – ВМД). ВМД – заява, що містить відомості про товари та інші предмети і транспортні засоби та мету їх переміщення через митний кордон України або про зміну митного режиму щодо цих товарів, а також інформацію, необхідну для здійснення митного контролю, митного оформлення, митної статистики, нарахування митних платежів [30, с. 1001].

ВМД складається з уніфікованого адміністративного документа форми МД-2 на п'яти зброшурованих основних аркушах різного кольору та відповідної кількості додаткових аркушів уніфікованого адміністративного документа форми МД-3. Розподіл оформлених аркушів вантажної митної декларації залежить від того, хто здійснює декларування, а саме:

1. У разі проведення самостійного декларування товарів підприємством перший, другий і третій аркуші вантажної митної декларації залишаються в органах митної служби. Четвертий аркуш вантажної митної декларації використовується залежно від виду зовнішньоекономічної операції – при оформленні товару, що ввозиться на митну територію України, він передається декларанту.

2. Якщо декларування товарів здійснюється митним брокером на підставі договору з підприємством – власником товару, то перший, другий і третій основні аркуші вантажної митної декларації також залишаються в митному органі, який здійснював митне оформлення товарів. Четвертий і п'ятий основні аркуші розподіляються таким чином: при митному оформленні товарів, що ввозяться на митну територію України, четвертий основний аркуш вантажної митної декларації передається власникові товарів, а п'ятий – митному брокеру.

Частиною 2 статті 264 Митного кодексу визначено, що митна декларація та інші документи подаються митному органу в електронному вигляді або на паперових носіях. Митна декларація на паперовому носії супроводжується її електронною копією. Разом із митною декларацією митному органу подаються рахунок або інший документ, що визначає вартість товару, та, у випадках, установлених цим Кодексом, декларація митної вартості. Перелік документів, що подаються декларантом для підтвердження заявленої митної вартості, визначені статтею 53 Митного кодексу, приведений нижче [31]:

1. Виписка з реєстру ДФС по обліку суб'єктів, що здійснюють операції з товарами.

2. Зовнішньоекономічний договір з усіма доповненнями і специфікаціями (і переклад, якщо він тільки на іноземній мові).
3. Переклад інвойсу (бажано у форматі Excel) і пакувального листа.
4. Залежно від коду товару, дозвільні документи видані відповідними контролюючими органами (сертифікати відповідності, лист на відповідність технічним регламентам, висновки метрологічної служби, дозволу МОЗ, Укрчастотнагляду, СЕС висновки, і т. д.).
5. Детальний опис товару, сфера застосування, принцип дії, матеріал виготовлення, технічні характеристики, креслення, каталоги.
6. Документи для допомоги в підтвердженні митної вартості (свіфтовка з печаткою банку на купівлю валюти у разі передоплати за контрактом, калькуляція виробника з розрахунком ціни, прайс від виробника (бажано завірений в ТПП країни експортера), висновок експертної організації про ціну товару в поставці).
7. Повідомлення про те, що необхідні митні платежі перераховані.
8. Повідомлення про те, що послуги терміналу сплачені.
9. Копія платіжного доручення про оплату послуг фітосанітарної служби.

Як правило, підставою для обліку імпорتنих товарів та їх руху є документи іноземної фірми-постачальника, транспортно-експедиційних компаній по розвантажувальних і транспортних послугах, документи на послуги по зберіганню товару, розрахункові документи про сплату мита, зборів і податків. Оприбуткування імпорتنих товарів на складі покупця проводиться на підставі приймального акту експертизи Торгово-промислової палати. При виявленні недостачі або дефекту товарів приймання не зупиняється, а складається акт рекламачії.

У випадку ввезення товарів, які повертаються в Україну, на підставі актів рекламачії або в результаті переривання контракту з технічних або інших причин, ці товари звільняються від оподаткування акцизним збором і ПДВ. Одержувач складає акт рекламачії в 10-денний строк з дня

надходження товару. Акти рекламации та інші документи направляються іншій стороні відразу ж після оформлення рекомендованим листом в 4-х примірниках акту рекламации, де зазначається, чи потрібно довантажити товари, виправити виявлені дефекти тощо. У випадку виявлення внутрішньотарної недостачі або невідповідності якості поставленого товару, покупець має право протягом встановленого строку з моменту надходження товару в Україну виставити продавцю претензію.

Документом, що підтверджує обґрунтованість претензії, сторони визнають акт експертизи Торгово-промислової палати України. При рекламации на якість покупець повертає забракований товар продавцю з утриманням 10% штрафу від вартості поверненого товару. Всі транспортні витрати оплачуються продавцем.

У міжнародній торгівлі використовуються також різноманітні сертифікати, що підтверджують якість товару, що ввозиться на митну територію України, сертифікати необхідні для забезпечення дотримання вимог діючого законодавства та гарантування впевненості у якості товару. Сертифікат походження – це своєрідна декларація країни, в якій був виготовлений товар, цей документ необхідний для підтвердження виготовлення товару. Він може бути випущений і підписаний Торговою палатою або завірений консульством країни-імпортера.

Якщо в рахунку-фактурі зазначено, де був виготовлений товар, то достатньо ще одного примірника рахунку із заголовком «Сертифікат виготовлення» (кількості, якості, ваги та ін.), «Специфікація», «Свідоцтво» (наприклад, свідоцтво про вагу (дорожній сертифікат ваги для автомобільного транспорту) або пакувальний лист). В разі, якщо інформація про вагу та упакування включена в рахунок, приймаються до розгляду такі документи як «Свідоцтво про вагу» (відображає вагу товару, що повинна співпадати з вагою, вказаною в інших документах) та «Пакувальний лист». Якщо поставка здійснюється морським шляхом, це буде штурманська розписка [32].

Характеризуючи особливості механізму управління імпоротною діяльністю підприємства, слід зазначити, що початковим етапом планування та організації його імпоротної діяльності є визначення цілей зовнішньоекономічної діяльності, а цілі планування діяльності підприємств-імпортерів деталізують в залежності від загальних цілей підприємства. Як правило, основними цілями імпорту є це розширення виробництва; збільшення прибутку за рахунок нових внутрішніх ринків; модернізація і розширення виробничого потенціалу; економія на заміні сировини і обладнання ефективнішою зарубіжною продукцією; розширення асортименту на національному споживчому ринку [53, с. 143].

Управління імпортними операціями підприємства здійснюється з огляду на результати аналізу ринкової ситуації та тенденції її зміни, а також з урахуванням ймовірної реакції ринку на рішення, що приймаються керівництвом компанії [54, с.106].

У результаті аналізу управління імпортними операціями підприємства необхідно розробити рекомендації щодо удосконалення імпоротної діяльності на базі дослідження основних напрямків розвитку з огляду на існуючий ресурсний потенціал підприємства. Ефективне управління імпоротною діяльністю підприємства передбачає виконання організацією ряду необхідних дій, зокрема [55]:

- забезпечення виконання реалізації загальної стратегії таким чином, щоб на рівні поточної діяльності фірми забезпечувалося поетапне досягнення стратегічних цілей підприємства;
- охоплення всіх ключових аспектів, пов'язаних із здійсненням імпоротної діяльності підприємства;
- забезпечення відповідності процесів, що відбуваються на підприємстві, його загальному стратегічному напрямку розвитку як ззовні, так і всередині організації.

У процесі розробки стратегії імпорту виділяють наступні основні стадії: визначення місії та цілей підприємства, оцінка факторів зовнішнього

та внутрішнього середовища з використанням відповідного інструментарію, оцінка потенціалу підприємства, розробка та оцінка альтернативних імпорتنих стратегій, вибір імпоротної стратегії, реалізація імпоротної стратегії, аналіз і контроль реалізації імпоротної стратегії на зовнішньому ринку (табл. 1.5).

Таблиця 1.5.

Етапи розробки стратегії розвитку імпоротної діяльності підприємства

Етапи	Зміст
I етап	Визначення передумов та стимулів розробки стратегії розвитку імпоротної діяльності підприємства
II етап	Аналіз чинників, що впливають на розвиток імпоротної діяльності підприємства
III етап	Дослідження системи державного регулювання імпоротної діяльності в Україні
IV етап	Визначення мети та напрямку імпоротної діяльності підприємства
V етап	Дослідження власних можливостей підприємства: - Внутрішні можливості підприємства (фінансовий аналіз його діяльності, факторний аналіз показників ефективності його діяльності, SWOT-аналіз, аналіз імпорتنих можливостей, оцінка конкурентоспроможності продукції, дослідження структури персоналу та його потенціалу роботи на зовнішніх ринках тощо); - Зовнішні можливості (портфельний аналіз підприємства на зовнішньому ринку за допомогою матричного аналізу, дослідження ринкової кон'юнктури і прогнозування її зміни у середньостроковій перспективі, аналіз інфраструктури обраних ринків, конкурентного і макроекономічного середовища)
VI етап	Визначення територіально-географічних пріоритетів щодо розвитку імпоротної діяльності
VII етап	Розробка стратегічних альтернатив щодо розвитку імпоротної діяльності, їх оцінка та вибір стратегії розвитку імпоротної діяльності підприємства
VIII етап	Реалізація стратегії розвитку імпоротної діяльності та її впровадження підприємством

Продовження таблиці 1.5

IX етап	Створення центрів відповідальності і контролю за реалізацією стратегії розвитку імпортової діяльності
---------	---

Джерело: [56, с. 70]

Відповідно до даних табл. 1.6, управління імпортними операціями передбачає розробку програми і планів діяльності підприємства для контролю за їх виконанням, а аналізу, обліку та оцінки ефективності самої стратегії. Одним із завершальних етапів реалізації імпорту є стратегічний контроль. Він покликаний виявляти помилки, сильні та слабкі сторони на різних етапах формування стратегії та координувати діяльність таким чином, щоб виправити ситуацію, яка не відповідає стратегічним орієнтирам підприємства.

Одним з найбільш важливих завдань, необхідних для забезпечення економічного обґрунтування прийнятих рішень з управління імпортними операціями підприємства є аналіз імпортних контрактів в розрізі основних показників та факторів, який передбачає аналіз імпортних цін на стадії укладання угоди та дослідження чинників, що впливають на зміну показників, які характеризують імпорт товарів. В даному випадку детальному аналізу підлягають [57]:

- 1) контрактна ціна імпортованої продукції (в цьому контексті під продукцією розуміються товари, що купуються для продажу і для використання як сировини, матеріалів і т.д. при виробництві продукції, призначеної для продажу і для управлінських потреб);
- 2) собівартість одиниці придбаних по імпорту товарів;
- 3) загальна сума витрат, пов'язана з імпортом на одиницю товару;
- 4) показники фінансових результатів від продажу придбаних по імпорту товарів;
- 5) показники ефективності імпорту товарів.

Підприємства, розпочинаючи ведення імпортних операцій, повинні з увагою поставитися до такого питання, як вибір партнерів на світовому

ринку. Адже успішність бізнесу багато в чому буде залежати не лише від здібностей самого підприємства вести експортно-імпорتنі операції, а й від ділових зв'язків з іноземними контрагентами.

На основі дослідження, оцінки й вибору іноземних партнерів-контрагентів повинна розроблятися товарна, цінова, збуту та інші види політики, тобто заходи маркетингового комплексу, що входять в стратегічну маркетингову програму. Вибираючи торгового партнера, підприємство повинно відштовхуватись від багатьох специфічних факторів. Насамперед, вибір партнера повинен визначатися: характером і предметом зовнішньоторгової угоди (купівля-продаж товару чи надання послуг); характером самого предмету угоди (сировинна чи готова продукція, машинно-технічна продукція чи товари народного споживання).

Дуже важливо визначити країну, з якої найбільш вигідно імпортувати товар (послуги). При порівнянні варіантів співробітництва з торговельними партнерами різних країн керівництво підприємства повинно брати до уваги такі фактори: політична й економічна стабільність; витрати виробництва; транспортна інфраструктура; державні пільги й стимули; наявність як кваліфікованої, так і відносно дешевої робочої сили; ємність ринку даної країни; наявність торгових обмежень; наявність необхідних постачальників сировини, матеріалів. Крім економічних критеріїв, важливо враховувати й характер торгово-політичних відносин з даною країною. Перевага повинна надаватись тій, з якою налагоджені нормальні ділові відносини, підтверджені договірно-правовою основою.

1.3. Методичні підходи до визначення ефективності імпоротної діяльності

Встановлення рівня ефективності імпортних операцій дає змогу оцінити можливість їх реалізації підприємством на іноземних ринках. Під час реалізації імпоротної діяльності показники її ефективності допомагають

оцінити негативні тенденції, які є індикатором для прийняття окремих управлінських рішень щодо необхідності корегування поточної діяльності або відмови від неї. імпорту є вигідність імпорту, що вимірюється співвідношенням вартості імпортного товару, який реалізується на внутрішньому ринку за внутрішніх цін, до вартості товару за зовнішньоторговельними цінами.

Українське підприємство, яке закупає товар у іноземних постачальників, несе втрати, такі як:

- вартість товару;
- транспортні витрати;
- організаційні витрати.

Вартістю товару виступає контрактна ціна імпортованого товару. Витратами на доставку товару від продавця до покупця вважаються транспортні витрати. Організаційними витратами зазначаються витрати підприємства, які забезпечили укладання контракту, митні збори тощо. Імпортні витрати дорівнюють сумі вартості товару, транспортних та організаційних витрат. Гривневим обсягом реалізації імпортованих товарів називають імпортний дохід [33, с. 792].

Імпорт товару вважається ефективним, якщо імпортний дохід перевищує імпортні витрати. Потрібно з'ясувати, чи є закупівля товарів у іноземних постачальників доречною, або ж вигіднішою є закупівля товару на внутрішньому ринку країни. Якщо імпортний прибуток перевищує внутрішній прибуток, то імпорт товарів можна вважати вигідним.

Імпортним прибутком називають різницю імпортного доходу та імпортних витрат. Внутрішній прибуток – різниця внутрішнього доходу і внутрішньої вартості товару. Коли ціни на імпортний та аналогічний товар на внутрішньому ринку країни є однаковими, тоді можна вважати, що імпортний дохід прирівнюється внутрішньому доходу, а внутрішня вартість виступає оптовою ціною на цей товар на внутрішньому ринку країни.

Під час імпорту товарів виробництва ситуація ускладнюється. Тоді

враховується дохід, одержаний підприємством від використання імпортованого товару, і витрати, які пов'язані з використанням цього товару. В такому разі дохід від товару виробництва дорівнює гривневому виторгу від продажу товарів, зроблених з використанням ТВ (без витрат на реалізацію). Витратами на товар виробництва вважається сума вартості сировини та енергії, робочої сили та витрат на обслуговування.

Якщо товар є сировиною або запчастиною, потрібно від витрат і доходів від товару виробництва взяти частки, які припадають на нього, від загальних витрат і доходу від виробництва товарів з використанням імпортованого ТВ.

В разі імпорту не враховуються витрати на збереження товару, його розподіл та реалізацію. За необхідністю вони враховуються до експортних та імпортних витрат. Також ці витрати зазначаються у внутрішніх витратах, а саме у собівартості товару та його внутрішній вартості [34, с. 300].

На підставі вищезазначених положень розроблено коефіцієнти ефективності імпорту товарів. Сьогодні в науковій літературі існують різні думки щодо класифікації показників, за якими визначається ефективність імпортних операцій на підприємствах. Наприклад, А. Мазаракі, а також А. Вічевич та О. Максимець вважають, що до показників для оцінки ефективності імпортних операцій на підприємствах відносяться показники, зазначені в табл. 1.6.

Таблиця 1.6.

Показники ефективності імпортної діяльності підприємств

Назва показника	Формула	Коментар
Коефіцієнт ефективності імпортної операції підприємства	$K_{ef. i/o} = \frac{B_{imp}}{C_{imp}},$ де B_{imp} – виручка від реалізації імпортної продукції підприємства; C_{imp} – повна собівартість імпортної операції підприємства	Визначає рівень прибутковості для підприємства окремих імпортних операцій

Рентабельність імпортової операції підприємства	$P_{imp/o} = \frac{FR_{imp}(1 - C_{imp})}{C_{imp}}$ де FR_{imp} – фінансовий результат (прибуток) підприємства від імпортової операції до оподаткування	Визначає розмір чистого прибутку на одиницю фінансових ресурсів, вкладених в імпорту операцію
Валютна ефективність імпорту	$E_{v.i} = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{ЦРВ_i - К_i}{Ц_i}}{K_i}$ де $E_{v.i}$ – валютна ефективність імпорту; $ЦРВ_i$ – ціна i-го товару на внутрішньому ринку; K_i – обсяг імпорту i-го товару; $Ц_i$ – валютна ціна i-го товару	Базою порівняння слугує валютний курс, хоча й виконується порівняння зі значенням курсу за прямим котируванням
Економічний ефект імпорту	$E_{ei} = B_{imp} - C_{imp}$ де E_{ei} – економічний ефект імпорту; B_{imp} – виручка від реалізації імпортової продукції підприємства; C_{imp} – повна собівартість імпортової операцій підприємства	Вважається, що чим більше значення показника, тим більше підприємство отримує прибутку, а імпорту діяльність можна вважати ефективною
Рентабельність імпорту	$P_i = \frac{E_{ei}}{C_{imp}}$ де P_i – рентабельність імпорту; E_{ei} – економічний ефект імпорту; C_{imp} – повна собівартість імпортової операцій підприємства	Показує розмір прибутку від реалізації імпорту на 1 грн. витрат щодо його придбання

Укладено автором на основі джерела: [35, с. 73-76; 36, с. 82]

Отже, в табл. 1.6 були зазначені основні показники для оцінки ефективності імпортих операцій на підприємствах, а саме валютна ефективність імпорту, економічна (абсолютна) ефективність імпорту, економічний ефект імпорту та рентабельність імпорту. Дані показники забезпечують підприємству достовірність та оперативність інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у системі

зовнішньоекономічної діяльності.

Що стосується оцінки показників ефективності імпоротної діяльності підприємства, то в даній роботі вважаємо доцільним провести її, використовуючи методику, наведену в табл. 1.7.

Таблиця 1.7

Показники ефективності імпоротної діяльності підприємств

Назва показника	Формула	Коментар
Коефіцієнт ефективності імпоротної операції підприємства	$K_{\text{еф}i/o} = \frac{B_{\text{імп}}}{C_{\text{імп}}},$ де $B_{\text{імп}}$ – виручка від реалізації імпоротної продукції підприємства; $C_{\text{імп}}$ – повна собівартість імпоротної операції підприємства	Визначає рівень прибутковості для підприємства окремих імпортних операцій
Рентабельність імпоротної операції підприємства	$P_{\text{імп}/o} = \frac{FR_{\text{імп}}(1 - C_{\text{оп}})}{C_{\text{імп}}},$ де $FR_{\text{імп}}$ – фінансовий результат (прибуток) підприємства від імпоротної операції до оподаткування	Визначає розмір чистого прибутку на одиницю фінансових ресурсів, вкладених в імпортну операцію

Укладено автором на основі джерела: [35, с. 73-76]

Аналіз ефективності імпортних операцій на підприємствах потрібно базувати на таких методичних положеннях:

- обчислення елементів витрат і результатів імпоротної діяльності в документах оперативного, статистичного і бухгалтерського обліку;
- зведення витрат і результатів для прирівнювання до однакових кількісних одиниць виміру і виключення повторювань;
- дисконтування витрат, доходів та результатів імпоротної діяльності організації;
- прирівнювання даних поточного періоду до даних базового періоду для оцінювання поточного стану імпоротної діяльності суб'єкта господарювання та опрацювання пропозицій щодо поліпшення ситуації, яка склалася в періоді, що аналізується [7, с. 248].

Найпоширеніша мета імпоротної діяльності підприємств – це необхідність залучення іноземних товарів у власному виробництві. Саме

тому визначення економічної ефективності імпортової діяльності підприємства передбачає застосування показників ефективності імпорту товарів виробничого призначення для власної виробничої діяльності. У сучасній науковій літературі при визначенні ефективності імпорту товарів виробничого призначення основну увагу приділяють ефективності від залучення у виробництво імпортного устаткування та обладнання. Така ефективність може бути визначена двома способами.

Перший спосіб ґрунтується на моделі порівняльної економічної ефективності «Ееф.і.1» та полягає в розрахунку співвідношення економічного ефекту від придбання й використання альтернативного варіанта устаткування вітчизняного виробництва (ЕА) та економічного ефекту від придбання й використання імпортного обладнання (ЕІ) [37, с. 122]:

$$Ееф.і.1 = EA / EI \quad (1.1)$$

Необхідною умовою ефективного імпорту в цьому випадку є:

$$Ееф.і.1 > 1$$

Економічний зміст даного показника в тому, що він показує, у скільки разів імпортна продукція (товар) ефективніша за продукцію, що може бути альтернативною імпортній. Особливістю такого підходу є те, що показники економічного ефекту ЕІ і ЕА за імпортним та альтернативним варіантами розраховуються на основі двох витратних складових, які в сумі відображають так звану ціну споживання товару:

- по-перше, це ціна придбання товару (ціна контракту, митні платежі – для імпортного товару, транспорт, страхівка, оплата послуг посередників та ін.);
- по-друге, експлуатаційні видатки за весь період служби товару (вартість споживаної сировини, матеріалів, вартість палива й енергії, вартість ремонтів і запасних частин, заробітна плата працівників з усіма відрахуваннями та інші аналогічні видатки, пов'язані з експлуатацією).

Різниця між показниками ефекту ЕА та ЕІ показує, який додатковий

прибуток матиме імпортер, якщо придбає імпорتنу продукцію замість альтернативної [38, с. 432].

Другий спосіб визначення ефективності імпорту виробничого обладнання, крім витрат, ураховує також результатні показники й полягає в розрахунку показника «Ееф.і.2», що визначається як співвідношення обсягу продукції, що випускається протягом певного періоду на даному устаткуванні «ОП», та купівельною ціною імпортного обладнання «Цкуп.і» [39, с. 544]:

$$Ееф.і.2 = ОП / Цкуп.і \quad (1.2)$$

Показник характеризує фондовіддачу й визначає вартість продукції, яка випускається на даному устаткуванні, на 1 грн. витрат щодо його придбання. Значення цього показника також необхідно порівнювати зі значеннями аналогічних показників ефективності використання обладнання вітчизняного виробництва або іншого обладнання іноземного виробництва. Ефективніший той варіант, що має більше значення показника фондовіддачі [40, с. 99].

Крім цього, проведення аналізу імпортних операцій включає [41]:

- Визначення виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом та ціною експортних/імпортних 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.

Процес проведення аналізу має 4 етапи:

1. Аналіз виконання зобов'язань за товарами та товарними групами.
2. Виконання зобов'язань за країнами експорту/імпорту.
3. Виконання зобов'язань за країнами ближнього зарубіжжя.
4. Узагальнення результатів аналізу.

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

Для оцінки ефективності експортної/імпортної операції необхідно порівняти дані показників (коефіцієнтів) з певною базою, оскільки самі по собі вони про це не свідчать. Базою порівняння, як правило, є валютний курс. Якщо коефіцієнт валютної ефективності перевищує значення курсу валют, то ЗЕД підприємства вважається ефективною. При цьому базою порівняння для валютної ефективності експорту слід використовувати обернений курс обміну (непряме котирування), а для валютної ефективності імпорту – звичайний обмінний курс (пряме котирування). Показники, які характеризують ступінь ефективності ЗЕД для підприємства, доцільно розраховувати перед укладанням певної угоди, при планування діяльності, а також з метою оцінювання ефективності експортних та імпортних операцій за попередній період.

Висновки до розділу 1

1. На сьогоднішній день імпортна діяльність є невід'ємною складовою зовнішньоекономічної діяльності підприємств України та здійснюється в основному великими компаніями, підрозділами ТНК та міжнародних компаній та підприємствами, що використовують у виробництві своїх товарів імпортовану сировину. Імпорт забезпечує задоволення потреб економіки у товарах, які не виробляються на території України і на поточному етапі переважає експорт за вартісними обсягами. У представленій роботі було запропоновано вирішити проблему від'ємного зовнішньоторговельного сальдо за допомогою використання імпорту як бази для налагодження власного виробництва і експорту. Незважаючи на безумовну важливість імпорту для підприємств в Україні, ними не завжди використовуються оптимальні методи його організації.

2. При виході підприємств малого бізнесу на зовнішній ринок і здійсненні імпортних операцій необхідно розробляти та запроваджувати такі стратегії імпорту, які дозволяли б отримувати прибуток від реалізації товарів на внутрішньому ринку або задоволення власних потреб підприємства в товарах/послугах. Питання підвищення ефективності імпортної діяльності фірми необхідно розглядати комплексно із визначенням основних стратегічних орієнтирів підприємства та оцінкою його можливостей при реалізації обраної імпортної стратегії. Ефективна імпортна політика повинна спиратися на найбільш вигідні торговельні контракти, що дають змогу максимізувати прибуток. важливим є не лише стан імпортної діяльності підприємства, жодне підприємство не в змозі функціонувати та провадити здорову та дієву імпортну стратегію, не досягши належного рівня розвитку фінансово-господарської діяльності.

3. Ефективність імпорту означає вигідність імпорту, яка вимірюється співвідношенням вартості імпортного товару, який реалізується на внутрішньому ринку за внутрішніх цін, і вартості товару за

зовнішньоторговельними цінами. Серед основних показників, які використовуються для оцінки ефективності імпорتنих операцій на підприємстві, зазначені валютна ефективність імпорту, базою якої слугує валютний курс, хоча й виконується порівняння зі значенням курсу за прямим котируванням; економічна (абсолютна) ефективність імпорту; економічний ефект імпорту; рентабельність імпорту, яка показує розмір прибутку від реалізації імпорту на 1 грн. витрат щодо його придбання. Ці показники забезпечують підприємству достовірність та оперативність інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у системі зовнішньоекономічної діяльності. Аналіз ефективності імпорتنих операцій на підприємствах потрібно базувати на таких методичних положеннях, як обчислення елементів витрат і результатів імпортової діяльності в документах оперативного, статистичного і бухгалтерського обліку; зведення витрат і результатів для порівнювання до однакових кількісних одиниць виміру і виключення повторювань; дисконтування витрат, доходів та результатів імпортової діяльності організації; порівнювання даних поточного періоду до даних базового періоду для оцінювання поточного стану імпортової діяльності суб'єкта господарювання, а також опрацювання пропозицій щодо поліпшення ситуації, яка склалася в періоді, що аналізується.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ТА ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «КЕЛТІК»

2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «КЕЛТІК»

ТОВ «КЕЛТІК» працює на українському ринку сировини для текстильної та харчової промисловості з 1998 року. На сьогоднішній день компанія успішно співпрацює більш ніж з 180 компаніями і підприємствами України, Європи та Азії [42].

Пріоритетними напрямками діяльності компанії є імпорт в Україну і продаж:

- волокон хімічних, в тому числі П / Е, ПАН, П / А;
- ниток хімічних: поліефірних, поліамідних;
- PET технічного і харчового.

Основними країнами-торгівельними партнерами ТОВ «КЕЛТІК» є Білорусь, Литва, Польща і Тайвань. Що ж стосується збуту імпортованої продукції ТОВ «КЕЛТІК» на ринку України, то основними споживачами її є такі компанії, як [43]:

1. ТОВ «Пульсар і Ко» (м. Рівне, Рівненська фабрика нетканих матеріалів), основними видами діяльності якого є виробництво та реалізація нетканого матеріалу. Продукція виготовляється голкопробивним, в'язально-прошивним і термофіксований методами, на сучасному обладнанні, яке відповідає всім вимогам світових стандартів виробництва продукції легкої промисловості. Неткані матеріали (асортимент становить понад сотні найменувань) використовуються: у швейній, меблевій, взуттєвій, автомобілебудівній, хімічній, харчовій промисловості, атомній енергетиці, виробництві будматеріалів, в цивільному, промисловому, дорожньому будівництві і в будівництві нафто- і газопроводів;

2. ТОВ «Нікотекс», яке спеціалізується на виробництві нетканих голкопробивних матеріалів. Важливим і визначальним аспектом якості

матеріалів ТОВ «Нікотекс» є застосування високоякісного волокна, що є гарантією більш значної його довговічності;

3. Яготинський маслозавод – добре знаний в Україні (і не тільки) завдяки славнозвісному Яготинському маслу. З моменту заснування у 1956 р., стабільно висока якість продукції заводу засвідчена як численними нагородами спеціалізованих виставок і конкурсів, так і народним визнанням;

4. Компанія «Промтекссервіс» – займається виробництвом і продажем нетканого голкопробивного термофіксованого матеріалу (геотекстиль), виготовленого з 100% поліефірного волокна. Основні переваги при використанні таких матеріалів: міцність, довговічність, економія витратних матеріалів, рентабельність, можливість легко і швидко змінювати технічні особливості матеріалу щодо потреб замовника – проникність для повітря, протимікробні властивості, опір стирання, міцність і т.д. Дане полотно універсальне і може мати як характеристики жорсткого картону, так і м'якої еластичної основи що не втрачає своїх фізико-механічних характеристик з часом та в процесі експлуатації;

5. Концерн «Ярослав» – об'єднує в собі групу виробничих підприємств, які спеціалізуються на випуску постільної білизни, подушок, пледів, ковдр, нижньої білизни, рушників, кухонного приладдя та інших видів домашнього текстилю;

6. ТОВ «ІНТЕР-ГТВ» (Білоцерківський завод гумових технічних виробів (далі – ГТВ)) – одне з найбільших підприємств нафтохімічної галузі України та країн СНД і одне з найбільших підприємств міста Біла Церква. «Білоцерківський завод гумових технічних виробів» був введений в дію в 1976 році в складі «Виробничого об'єднання шин і гумо-азбестових виробів»;

7. Фабрика "Філкон" (була заснована в квітні 1995 року). Спеціалізується на виробництві технічних тканин. Виробниче обладнання фабрики розміщене майже на 3000 квадратних метрів і дає можливість виробляти більше 1500000 метрів тканини на рік. Головним пріоритетом фабрики є виробництво фільтрувальних тканин і ниток для цукрових заводів.

Більше 130 цукрових заводів України, Росії, Молдови, Білорусі та інших країн СНД використовують продукцію фабрики "Філконт";

8. ТОВ «КУМИР» – підприємство-виробник ПЕТ-тари, працює на ринку виробників тари з поліетилентерефталату з 1998 року. З кожним роком асортимент підприємства збільшується за рахунок впровадження нових технологій, що позитивно впливає на ринок ПЕТ-тари;

9. ТОВ «Личаківський Лев» – виробництво ПЕТ пляшок, банок і преформ, а також торгівля промисловим швейним, прасувальним і розкроювальним устаткуванням;

10. Молочна компанія „Галичина“, один з лідерів із виробництва кисломолочної продукції та один з найбільших виробників йогуртів в Україні.

Для аналізу й оцінки фінансово-господарської діяльності досліджуваного підприємства розглянемо основні показники його балансу (табл. 2.1-2.2). Як правило, фінансовий стан підприємства демонструє позитивні тенденції в разі, якщо валюта балансу станом на кінець звітного періоду зростає порівняно з відповідним значенням на початок періоду, а динаміка її зростання є вищою за показник рівня інфляції.

Таблиця 2.1.

Показники структури активів ТОВ «КЕЛТІК» за 2013-2017 рр.

Показники	31.12.2013	31.12.2014		31.12.2015		31.12.2016		31.12.2017	
	тис. грн.	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Необоротні активи	126011	99878	79%	90702	91%	78482	87%	100179	128%
Нематеріальні активи	368	343	93%	305	89%	267	88%	229	86%
Основні засоби	42325	40699	96%	37029	91%	49866	135%	69337	139%
Інші фінансові інвестиції	50597	47619	94%	44270	93%	25349	57%	29910	118%
Довгострокова дебіторська заборгованість	31779	10097	32%	9097	90%	3000	33%	703	23%
Оборотні активи	61816	58298	94%	96103	165%	137043	143%	136066	99%
Запаси	5306	5570	105%	8368	150%	9272	111%	9169	99%

Продовження таблиці 2.1

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Поточні фінансові інвестиції	27936	29167	104%	51658	177%	82618	160%	77609	94%
Гроші та їх еквіваленти	892	1971	221%	6968	354%	5391	77%	8838	164%
Витрати майбутніх періодів	1446	1549	107%	1840	119%	2741	149%	3204	117%
Дебіторська заборгованість	27 130	20 802	77%	25 846	124%	36 678	142%	36 807	101%
Інші оборотні активи	188	268	143%	1878	701%	760	40%	686	90%
Баланс	187 827	158 176	84%	186 805	118%	215 525	115%	236 245	110%

Джерело: укладено і розраховано автором на основі звітності про фінансовий стан підприємства

Як свідчать дані табл. 2.1, валюта балансу ТОВ «КЕЛТІК» зростала суттєво протягом 2015-2017 рр. (щорічно демонструючи приріст мінімум на 10%), і в цілому за період 2013-2017 рр. збільшилась на 25%. При цьому в структурі активів за аналізований період відбулись суттєві зміни – на фоні скорочення обсягів необоротних активів і фінансових інвестицій (відповідно на 20% і 40%), а також зменшення на 98% довгострокової дебіторської заборгованості, відбулось зростання вартості основних засобів на 64%, запасів на 73%, обсяги поточних фінансових інвестицій і грошових коштів зросли відповідно у 2,7 і 9,9 рази, більше ніж вдвічі зросли витрати майбутніх періодів і більше ніж втричі зросла вартість інших оборотних активів.

Крім того, відбулось зростання обсягів загальної дебіторської заборгованості на 35%, а вартість оборотних активів в цілому зросла більше ніж вдвічі.

Таблиця 2.2.

Показники структури пасивів балансу ТОВ «КЕЛТІК» у 2013-2017 рр.

Показники	31.12.2013	31.12.2014		31.12.2015		31.12.2016		31.12.2017	
	тис. грн.	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Власний капітал	96997	107438	111%	105003	98%	120572	115%	140009	116%

Продовження табл. 2.2

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Зареєстрований (пайовий) капітал	102781	104702	102%	126317	121%	126317	100%	145984	116%
Довгострокові кредити банків	35876	29580	82%	45571	154%	62162	136%	43659	70%
Інші довгострокові зобов'язання	40064	7203	18%	6341	88%	7255	114%	7286	100%
Кредиторська заборгованість	14890	13955	94%	29890	214%	25536	85%	45291	177%
Нерозподілений прибуток	3868	3836	99%	21266	554%	17909	84%	18569	104%
Інші поточні зобов'язання	1393	842	60%	1109	132%	3324	300%	2627	79%
Баланс	187827	158176	84%	186805	118%	215525	115%	236245	110%

Джерело: укладено і розраховано автором на онові звітності про фінансовий стан підприємства

Відповідно до даних табл. 2.2, протягом аналізованого періоду обсяги пайового капіталу досліджуваного підприємства зросли на 43%, на 21% зріс обсяг банківського кредитування на фоні суттєвого (на 82%) скорочення інших довгострокових зобов'язань ТОВ «КЕЛТІК». Разом з тим, кредиторська заборгованість і нерозподілений прибуток підприємства зросли відповідно втричі і в 4,8 рази, інші поточні зобов'язання збільшились на 88%.

Таким чином можемо зробити висновок, що зростання валюти балансу протягом 2013-2017 років було в першу чергу забезпечено зростанням обсягів пайового капіталу, оборотних активів, поточних фінансових інвестицій і кредиторської заборгованості.

Зазначимо, що критерієм ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства також прийнято вважати стабільне перевищення темпів зростання оборотних активів над темпами зростання необоротних активів і короткострокових зобов'язань.

З одержаних даних видно, що оборотні активи ТОВ «КЕЛТІК» зростають швидшими темпами, ніж необоротні протягом 2015-2016 рр. і у

2017 році ця тенденція змінилась на протилежну, коли темпи скорочення оборотних активів склали 1%, а темпи зростання необоротних 28%.

При цьому слід зазначити, що оборотні активи разом з власним капіталом складають левову частку балансу аналізованого підприємства, тому на ефективність його господарської діяльності дані показники впливають найбільш суттєво. Важливим проявом ефективної діяльності підприємства є також переважання дебіторської заборгованості над кредиторською в розмірах і темпах зростання.

Дані з табл. 2.1-2.2 засвідчують, що обсяги кредиторської заборгованості переважають обсяги дебіторської заборгованості у 2015 і 2017 роках як за обсягами, так і за темпами зростання, що пояснюється розгортанням кризових явищ в економіці України, а отже, погіршенням умов зовнішнього середовища діяльності підприємства.

Насамкінець необхідно зазначити, що важливою у балансі є і відсутність непокритих збитків. Так, відповідно доданих табл. 2.1, ТОВ «КЕЛТІК» має нерозподілений прибуток протягом 2013-2017 рр., який у 2017 році порівняно з 2013 р. зріс у 4,8 рази. Таким чином можемо зробити висновок, що діяльність підприємства протягом даного відрізка часу була ефективною і результативною. Розглянемо основні показники звітності про фінансові результати ТОВ «КЕЛТІК» у 2013-2017 рр. (табл. 2.3).

Таблиця 2.3.

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

Показники	2013 тис. грн.	2014		2015		2016		2017	
		тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	114260	114836	101%	155042	135%	215480	139%	224017	104%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	106079	104064	98%	137763	132%	178115	129%	202241	114%

Продовження табл 2.3

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Фінансовий результат до оподаткування	-2954	32	9230%	-17405	-54391%	3534	492 %	-660	- 535%
Чистий прибуток	-3083	32	9230%	-17430	-54469%	3534	492 %	-660	- 535%

Джерело: укладено і розраховано автором на основі звітності про фінансовий стан підприємства

Дані табл. 2.3 свідчать про те, що чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «КЕЛТІК» зростає суттєво протягом 2014-2017 рр., і у 2017 році порівняно з 2013 роком зріс майже вдвічі (+96%). Аналогічними темпами зростала собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), продемонструвавши приріст на 90% у 2017 році порівняно з 2013 р.

Разом з тим, підприємству вдалося досягти прибутковості лише у 2014 і 2016 роках, в той час як показники збитковості у 2013, 2015 і 2017 роках були куди більш значними, ніж отримані прибутки у 2014 і 2016 році. Відтак результати аналізу фінансової звітності підприємства вказують на те, що хоча сама структура балансу ТОВ «КЕЛТІК» є ефективною, його прибутковість залишається незначною і не носить сталого характеру.

Для більш глибокого аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства розглянемо відповідні показники. В табл. 2.4 наведено розрахунки показників оцінки майнового стану досліджуваного підприємства.

Таблиця 2.4.

Показники оцінки майнового стану ТОВ «КЕЛТІК» у 2013-2017 рр.

Показники	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
	1	2	3	4	5
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,56	0,58	0,62	0,55	0,48
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,12	0,05	0,03	0,18	0,21

Продовження табл. 2.4

	1	2	3	4	5
Коефіцієнт вибуття основних засобів	0,10	0,05	0,03	0,06	0,05

Джерело: укладено і розраховано автором на основі звітності про фінансовий стан підприємства

Як засвідчують дані таблиці 2.4, характерною рисою ТОВ «КЕЛТІК» за досліджуваній період було поступове зменшення зношеності основних фондів протягом 2015-2017 рр., при цьому коефіцієнт їх зносу був максимально високим у 2015 році (сягав 62%). Проте вже у 2016 та 2017 році відбулось значне зменшення значення цього коефіцієнту порівняно з попередніми роками, що є певним індикатором позитивних тенденцій у розвитку майнового комплексу досліджуваного підприємства.

Слід констатувати позитивну тенденцію до оновлення основних засобів протягом 2015-2017 рр. (зростання з 3% у 2015 році до 21% у 2017 р.), а також про зниження вдвічі значення коефіцієнту вибуття основних засобів у 2017 році порівняно з 2013 роком.

Перейдемо до оцінки показників платоспроможності ТОВ «КЕЛТІК» (табл. 2.5).

Таблиця 2.5.

Показники платоспроможності ТОВ «КЕЛТІК» у 2013-2017 рр.

Показники	Нормативні значення	31.12. 2013	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	> 0,5	0,51	0,68	0,56	0,56	0,59
Коефіцієнт фінансування	-	93,6	0,47	0,78	0,78	0,68
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	> 0,1	0,76	0,76	0,69	0,81	0,66
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,2 - 0,3	0,48	0,41	0,63	0,92	0,65

Джерело: укладено і розраховано автором на основі звітності про фінансовий стан підприємства

Розрахунки, наведені в таблиці 2.5, свідчать про відсутність проблем платоспроможності досліджуваного підприємства. Так, протягом 2015-2017 рр. коефіцієнт автономії поступово зростає і перевищував нормативне значення на 6-9%.

Таким чином, будь-які шоки у зовнішньому середовищі не здійснюють суттєвого впливу на господарську діяльність підприємства. Як наслідок, коефіцієнт фінансування, який відображає обсяг залучених коштів із зовнішніх джерел на 1 грн. власного капіталу, має тенденцію до суттєвого зменшення протягом 2013-2014 рр. і 2016-2017 рр.

Втім, в операційній діяльності підприємства значно більший вплив на поточну платоспроможність має забезпеченість власними оборотними засобами. Відповідний коефіцієнт для ТОВ «КЕЛТІК» протягом 2015-2016 рр. демонстрував зростання на 12% (з 0,69 до 0,81), і в цілому протягом 2013-2017 рр. цей показник суттєво перевищує нормативне значення в 0,1.

Таким чином, оборотні активи підприємства значно перевищують його поточні зобов'язання, що свідчить про відсутність додаткових ризиків для господарської діяльності підприємства.

Значення коефіцієнту маневреності власного капіталу для ТОВ «КЕЛТІК» впродовж аналізованого періоду також суттєво виходить за верхню межу норми в 0,3 (демонструє стабільне зростання протягом 2014-2016 рр., і, наприклад, протягом 2015-2016 років його значення зростає майже на 30%). Таким чином ми можемо зробити висновок, який буде засвідчувати той факт, що оборотні активи підприємства мають набагато більше значення в забезпеченні його платоспроможності, ніж власний капітал.

Оцінка показників ліквідності ТОВ «КЕЛТІК» свідчить про відсутність суттєвих проблем з ліквідністю поточних активів (табл. 2.6).

Таблиця 2.6.

Показники ліквідності ТОВ «КЕЛТІК» у 2013-2017 рр.

Показники	Нормативні значення	31.12. 2013	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017
Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	1 – 2	4,1	4,2	3,2	5,3	3,0
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,5 – 0,8	3,8	3,8	2,9	5,0	2,8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,15 – 0,2	1,9	2,2	1,9	3,4	1,9

Джерело: укладено і розраховано автором на основі звітності про фінансовий стан підприємства

Як засвідчують дані фінансової звітності та проведені на їх основі розрахунки, коефіцієнт загальної ліквідності протягом 2013-2017 рр. коливався в діапазоні 3,0-5,3 і зменшився на 11% у 2017 році порівняно з 2013 роком.

При цьому поточні пасиви підприємства повністю покривались його поточними активами, тобто у випадку необхідності досліджуване підприємство з легкістю могло б розрахуватися за своїми зобов'язаннями після реалізації своїх оборотних активів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашена не тільки за рахунок грошових коштів, але й за рахунок очікуваних фінансових надходжень. Цей показник в цілому суттєво перевищував нормативне значення (0,5-0,8) протягом всього досліджуваного періоду, що свідчить про відсутність серйозних фінансових проблем на підприємстві.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує частину короткострокових зобов'язань, яку можна за необхідності погасити негайно. Значення цього коефіцієнта в межах 1,9-3,4 протягом 2013-2017 рр. – це ще одна ознака відсутності проблем платоспроможності ТОВ «КЕЛТІК».

Зазначимо, що показники ділової активності аналізованого підприємства за досліджуваний період демонстрували переважно позитивні тенденції (розрахунок показників ділової активності наведено в таблиці 2.7).

Таблиця 2.7.

Показники ділової активності ТОВ «КЕЛТІК» за 2013-2017 рр.

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Коефіцієнт оборотності активів	2,0	0,66	0,9	1,07	0,99
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	23,0	8,6	10,0	10,8	6,4
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,5	5,1	7,3	8,7	7,6
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	1,2	1,2	1,6	2,0	1,8
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,3	1,1	1,4	1,9	1,7

Джерело: укладено і розраховано автором на основі звітності про фінансовий стан підприємства

Із таблиці 2.7 бачимо, що коефіцієнт оборотності активів підприємства мав тенденцію до зменшення і у 2017 році порівняно з 2013 р. скоротився вдвічі (якщо у 2013 р. він складав 2,0, то за підсумками 2017 р. – вже 0,99). Слід відмітити, що даний коефіцієнт є одним із найважливіших показників ефективності використання капіталу і вказує на швидкість його переходу зі стадії виробничих запасів у готову продукцію та швидкість перетворення продукції у безпосередньо грошову форму.

Враховуючи це, можна стверджувати, що така динаміка свідчить про певну ефективність використання активів на досліджуваному підприємстві. На нашу думку, прискорення оборотності запасів, при умові наявності попиту на послуги ТОВ «КЕЛТІК» та рентабельності її реалізації, повинно дати у кінцевому підсумку подальше збільшення операційного, а отже і чистого прибутку підприємства.

Важливою складовою оцінки ділової активності підприємств є аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованостей. Розмір дебіторської заборгованості визначається умовами підприємства щодо розрахунків зі

своїми клієнтами. Послаблення вказаних умов має як переваги, так і недоліки. Перевагами є зростання обсягу реалізації та прибутку, а недоліками – нестача оборотних коштів, уповільнення оборотності капіталу, можливість збільшення суми безнадійних боргів. Так, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ТОВ «КЕЛТІК» в динаміці зростає зі 4,5 у 2013 р. до 7,6 у 2017 році. Таким чином, підприємство має високі темпи оборотності капіталу і не відчуває браку оборотних коштів.

Протилежна тенденція спостерігається з коефіцієнтом кредиторської заборгованості: зменшення значення коефіцієнта майже вчетверо – з 23,0 в 2013 р. до 6,4 у 2017 р. – свідчить про зменшення швидкості погашення заборгованості підприємством.

Зазначимо, що показники фондівдачі ТОВ «КЕЛТІК» є відносно невисокими і, за винятком 2017 р., демонструють тенденцію до зростання. Це відображає той факт, що ефективність використання його основних фондів є значною і продовжує зростати протягом 2013-2017 рр.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу ТОВ «КЕЛТІК» демонстрував тенденцію до зростання його значення протягом 2014-2016 рр., і у 2017 р. зріс на 4% порівняно з показником 2013 року.

Рівень і динаміка цього показника є важливими для оцінки ринкової вартості підприємства, зокрема за ними визначається обсяг дивідендів на акції акціонерних товариств. З огляду на це, поточний фінансово-господарський стан досліджуваного підприємства можна вважати цілком задовільним.

Оцінка показників рентабельності досліджуваного підприємства наведена в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8.

Показники рентабельності ТОВ «КЕЛТІК» у 2013-2017 рр., %

Показники	2012	2013	2014	2015	2016
	1	2	3	4	5
Коефіцієнт рентабельності активів	-5%	0,01%	-10%	1,7%	-0,3%

Продовження табл. 2.8

	1	2	3	4	5
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	-3,3%	0,03%	-16%	3%	-0,5%
Коефіцієнт рентабельності діяльності	-2,5%	0,03%	-11%	1,6%	-0,2%
Коефіцієнт рентабельності продукції	-2,8%	0,03%	-12%	1,6%	-0,3%

Джерело: укладено і розраховано автором на основі звітності про фінансовий стан підприємства

Із розрахунків, наведених в таблиці 2.8, видно, що рентабельність активів ТОВ «КЕЛТІК» за досліджуваний період була вкрай низькою, а в окремі роки – від’ємною, проте негативне її значення скоротилось у 2017 році порівняно з 2013 р. на 4,7%. Аналогічні тенденцію були притаманними і для решти показників – суттєве від’ємне значення (від -10% до -16%) станом на кінець 2015 року, вкрай низький додатний показник 2014 і 2016 року, а також невелика від’ємна рентабельність за підсумком 2017 року.

Таким чином, перед досліджуванім підприємством гостро постає питання підвищення показників рентабельності, оскільки при збереженні існуючих тенденцій виникає ризик часткового або повного згортання його діяльності протягом найближчих 5 років.

2.2. Аналіз управління імпортною діяльністю ТОВ «КЕЛТІК»

Характеризуючи особливості управління імпортною діяльністю ТОВ «КЕЛТІК», зазначимо, що загальна схема логістичного ланцюга під час здійснення імпортного постачання сформована з кількох підсистем: постачання, транспортування, збуту та споживання. При цьому, в логістичному ланцюгові формується дві підсистеми транспортування – одна з яких покликана забезпечувати імпортні операції, а інша – внутрішньоорганізаційні операції. Залежно від умов, логістичний ланцюг може працювати як за загальною схемою, коли продукція послідовно

проходить через всі підсистеми, так і за спрощеною – коли обминаються певні підсистеми чи їхні елементи. На рис. 2.1 зображено логістичний ланцюг ТОВ «КЕЛТІК».

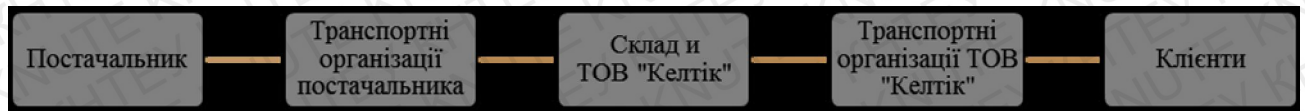


Рис. 2.1. Схема організаційного механізму доставки продукції ТОВ «КЕЛТІК» (логістичний аспект)

Складено автором

Таким чином, логістичний ланцюг ТОВ «КЕЛТІК» сформований з 5 підсистем – виробництва, постачання, дві підсистеми транспортування, і збуту. Підсистема постачання цього підприємства представлена заводами-виробниками полімерів, а підсистема транспортування базується на використанні залучених транспортних організацій, які залежно від умов постачання, можуть бути представлені фірмою експортера або ТОВ «КЕЛТІК».

Наступна підсистема виробництва та збуту містить чотири склади (відділення) ТОВ «КЕЛТІК». Географічне розташування цих відділень дає змогу успішно реалізувати продукцію практично по всій території України, а ключова роль підсистеми споживання у логістичному ланцюгові ТОВ «КЕЛТІК» відведена потужним підприємствам, які представляють різноманітні галузі промисловості України.

Імпортна діяльність підприємства є одним із найважливіших напрямів розвитку, адже ТОВ «КЕЛТІК» імпортує переважну більшість видів продукції (за винятком тих, які виробляються в Україні). Основу продукції імпорту складають полімери, що не виготовляються в Україні, тому на підприємстві створена дирекція із зовнішньоекономічної діяльності та маркетингу (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Схема організаційної структури Дирекції із ЗЕД та маркетингу ТОВ «КЕЛТІК»

Складено автором

Основними завданнями та функціями Дирекції із зовнішньоекономічної діяльності та маркетингу (далі – Дирекції) є:

- організація імпортової діяльності ТОВ «КЕЛТІК» за номенклатурою, встановленою і погодженою із керівництвом підприємства;
- вивчення ринку, участь у розробленні товарної, цінової, збутової, рекламної та іншої стратегій ТОВ «КЕЛТІК»; виробництво та поширення рекламних і демонстраційних матеріалів, розрахованих безпосередньо на споживачів даної продукції, а також організація і проведення виставок, експозицій, аукціонів та інших заходів, пов'язаних із підвищенням реалізації і просуванням продукції підприємства на ринку збуту;
- організація імпорту продукції за номенклатурою, встановленою директором з маркетингу і погодженою з керівництвом ТОВ «КЕЛТІК», а також зовнішньоекономічних та інших операцій, побудованих між досліджуваним підприємством та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- розширення номенклатури, підвищення конкурентоспроможності продукції ТОВ «КЕЛТІК», визначення оптимальних умов імпорту продукції,

робіт і послуг, вивчення і використання кон'юнктури ринку для одержання максимального прибутку;

- сприяння розвитку взаємовигідного співробітництва і забезпечення спільної підприємницької діяльності між ТОВ «КЕЛТІК» та іноземними суб'єктами господарської діяльності.

Право укладення і реалізації імпорتنих контрактів згідно з Положенням ТОВ «КЕЛТІК» надається Дирекції із зовнішньоекономічної діяльності та маркетингу (Дирекція маркетингу). Маркетингова робота є базисом для надходження заявок та завантаження підприємства імпортними замовленнями. Вона включає низку основних складових, а саме:

- маркетингові дослідження ринків збуту;
- різноманітні види рекламної продукції;
- участь у виставках і показах продукції;
- пошук нових ринків збуту;
- взаємодію з наявними клієнтами (замовниками) та ін.

Слід зазначити, що товарна політика аналізованого підприємства спрямована на забезпечення прийняття рішень стосовно формування асортименту й управління ним; підтримання конкурентоспроможності товару на певному рівні; знаходження для товарів оптимальних товарних ніш (сегментів), а також сервісне обслуговування під час та після здійснення покупки.

Аналізуючи імпорتنу діяльність ТОВ «КЕЛТІК», вважаємо необхідним розкрити товарну та географічну структуру імпорту продукції досліджуваного підприємства. Як зазначалося у попередньому пункті роботи, основними статтями імпорту ТОВ «КЕЛТІК» є [44-49]:

1. Нитки поліамідні:
 - технічні високоміцні (лінійна щільність ДТЕКС 935, 1440, 1870);
 - технічні, кручені в два - три складання;
 - нитки для килимових виробів.
2. Нитки поліефірні:

- текстильні, матовані, кольорові;
- текстуровані (ДТЕКС 84, 110, 167);
- кручені, в два-три складання;
- пневоз'єднані (ДТЕКС 84, 152, 167).

3. РЕТ харчовий:

- Поліетилентерефталат Марка SPET 8200;
- Поліетилентерефталат Марка NEOPET 80.

4. РЕТ-преформа:

- Тип горла PCO вагою від 21,8 гр. до 45,7 гр.
- Тип горла BPF вагою від 22 гр. до 46 гр.
- Тип горла OIL вагою 26 гр., 30 гр.
- Тип горла Vericar вагою від 22,3 гр. до 29,2 гр.

5. РЕТ технічний марки D, E, F для виробництва поліефірних волокон і ниток;

6. Волокна поліефірні:

- Номінальна лінійна щільність ДТЕКС від 1,1 до 20;
- Довжина різання від 25 до 102 мм;
- Покручені, не завиті, високо-завиті;
- Волокно 51 мм легкоплавкое бікомпонентних біле, чорне;
- Колір: напівматовий, матовий, чорний і інші;
- Сталі до утворення пілінгу;
- Порожні, профільні;
- З силіконовим покриттям;
- Джгут вагою вилівка 50 і 100 КТЕКС.

Що ж стосується географічної структури імпорту продукції ТОВ «КЕЛТІК», то слід зазначити, що основними постачальниками її є підприємства Білорусі (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Основні торговельні партнери ТОВ «КЕЛТІК» в розрізі країн світу

Товарна група	Компанія-постачальник	Країна базування компанії-постачальника
РЕТ-преформи, РЕТ харчовий, поліефірні волокна	ВАТ «Могильовхімволокно»	Білорусь
Нитки поліамідні	ВАТ «Гродно Азот»	Білорусь
Нитки поліамідні	ВАТ «Светлогорскимволокно»	Білорусь
РЕТ-преформи	ІП «ІТЕРА ПЕТ»	Білорусь
РЕТ, нитки поліефірні, волокна поліефірні	Far Eastern New Century Corporation	Тайвань
РЕТ технічний марки D, E, F для виробництва поліефірних волокон і ниток	ЗАТ «УНВ ІВІЛТРА»	Литва
Поліетилентерефталат Марка NEOPET 80	ЗАТ «NEOGROUP»	Литва
Волокна поліефірні, Нитки поліефірні	ЗАТ «INATEX»	Польща

Складено автором за даними [43-49]

Відповідно до даних табл. 2.8, основними постачальниками полімерної продукції ТОВ «КЕЛТІК», крім Білорусі, є країни ЄС (Литва і Польща), а також Тайвань. При цьому компанії-торговельні партнери з Білорусі і Литви постачають досліджуваному підприємству левову частку імпортованої ним продукції (табл. 2.10).

Таблиця 2.10.

Географічна структура імпорту продукції ТОВ «КЕЛТІК»

Країна-постачальник	Обсяги імпорту по рокам, тис. грн.					
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/ 2013,

						%
	1	2	3	4	5	6

Продовження табл. 2.10

	1	2	3	4	5	6
Білорусь	1486	1659	2167	7562	8955	603%
Частка Білорусі в загальній структурі імпорту	43%	45%	39%	41%	48%	-
Литва	864	1023	1564,2	5643	6329	733%
Частка Литви в загальній структурі імпорту	25%	28%	28%	31%	34%	-
Польща	647	679,6	1126	4203	2451,4	379%
Частка Польщі в загальній структурі імпорту	19%	19%	20%	23%	13%	-
Тайвань	443,2	285	657	892,2	1108	250%
Частка Тайваню в загальній структурі імпорту	13%	8%	12%	5%	6%	-
Всього імпортовано, тис. грн.	3440,2	3646,6	5514,2	18300,2	18843,4	548%

Складено автором за даними [43-49] та інформації щодо імпортової діяльності підприємства

Як свідчать дані табл. 2.10, найбільш вагому частку в структурі імпорту ТОВ «КЕЛТІК» займає Білорусь – протягом 2013-2017 рр. ця країна постачала від 39% до 48% полімерів, які досліджуване підприємство придбало за кордоном. Зазначимо, що імпорт ТОВ «КЕЛТІК» з Білорусі за аналізований період зріс у разів, а частка білоруських постачальників в загальній структурі імпорту зросла з 43% до 48%.

Другим найбільш вагомим постачальником полімерів для досліджуваного підприємства є Литва – на частку цієї країни протягом 2013-2017 рр. припадало від чверті до третини сукупного імпорту ТОВ «КЕЛТІК», і якщо у 2013 році литовські компанії експортували досліджуваному підприємству продукції на 864 тис. грн., то за підсумками 2017 року – вже на 6,3 млн. грн. (таким чином, за аналізований період імпорт продукції з Литви зріс у 7 разів). При цьому частка литовських компаній-виробників полімерів в загальній структурі імпорту ТОВ «КЕЛТІК» зросла з 25% до 34%.

Ще одна країна ЄС – Польща – займає доволі вагоме місце в структурі імпорту досліджуваного підприємства. Так, на цю країну в окремі роки припадало близько п'ятої частини сукупного імпорту ТОВ «КЕЛТІК», а в цілому за 2013-2017 рр. обсяги імпорту полімерів з Польщі зросли більше ніж втричі (з 647 тис. грн. до 2451,4 тис. грн.). Проте, на відміну від виробників з попередніх двох країн, польським постачальникам не вдалося збільшити їх частку в структурі імпорту досліджуваного підприємства – частка Польщі у 2013 році складала 19%, а вже у 2017 році – лише 13%.

Подібна динаміка була притаманна для показників імпорту полімерів ТОВ «КЕЛТІК» з Тайваню, найменш вагомому торговому партнеру досліджуваного підприємства. Так, попри зростання поставок тайванськими компаніями продукції для досліджуваного підприємства у 2,5 рази за 2013-2017 рр., частка Тайваню в загальній структурі імпорту ТОВ «КЕЛТІК» скоротилася вдвічі (з 13% до 6%).

Таким чином, аналіз географічної структури імпорту досліджуваного підприємства дає змогу зробити висновок, що ТОВ «КЕЛТІК» орієнтується на поставки продукції з Білорусі і країн ЄС, і при цьому проявляє меншу зацікавленість у співпраці з азійськими партнерами.

Що ж стосується товарної структури імпорту досліджуваного підприємства, то слід зазначити, що найбільшу частку серед імпортованих видів продукції займають поліамідні і поліефірні нитки, поліефірні волокна, а також PET-преформи (табл. 2.11).

Таблиця 2.11.

Товарна структура імпорту продукції ТОВ «КЕЛТІК»

Товарна група	Обсяги імпорту по рокам, тис. грн.					
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/ 2013, %
Нитки поліамідні	1248	1467	2348	8652,2	9363	750%
Частка ниток поліамідних в загальній структурі імпорту	36%	40%	43%	47%	50%	-
Нитки поліефірні	663	728	1127	4245	4692,4	708%
Частка ниток поліефірних в загальній структурі імпорту	19%	20%	20%	23%	25%	-
PET харчовий	224,2	267,6	468	762	782	349%
Частка PET харчового в загальній структурі імпорту	7%	7%	8%	4%	4%	-
PET-преформа	746	682	785	963	731	98%
Частка PET-преформ в загальній структурі імпорту	22%	19%	14%	5%	4%	-
PET технічний	128	93	232	621	524	409%
Частка PET технічного в загальній структурі імпорту	4%	3%	4%	3%	3%	-
Волокна поліефірні	431	409	554,2	3057	2751	638%
Частка волокон поліефірних в загальній структурі імпорту	13%	11%	10%	17%	15%	-
Всього імпортовано, тис. грн.	3440,2	3646,6	5514,2	18300,2	18843,4	548%

Складено автором за даними [43-49] та інформації щодо імпортової діяльності підприємства

Відповідно до даних табл. 2.11, найбільш значимим імпортованим полімером для ТОВ «КЕЛТІК» були і залишаються поліамідні нитки – їх частка в товарній структурі імпорту підприємства зросла від третини у 2013 році до половини у 2017 році, до того ж обсяги приросту імпорту у грошовому вираженні були максимальними з усіх товарних груп саме для цієї групи (за аналізований період імпорт поліамідних ниток ТОВ «КЕЛТІК» зріс у 7,5 рази – з 1,2 млн. грн. у 2013 році до 9,3 млн. грн. за підсумками 2017 року).

Зазначимо, що другою найбільш вагомою товарною групою в структурі імпорту досліджуваного підприємства були поліефірні нитки, а їх частка від сукупного імпорту ТОВ «КЕЛТІК» зросла з 19% у 2013 році до 25% у 2017 році. Дана товарна група була другою найбільш вагомою і за обсягами приросту імпорту у грошовому вираженні: так, за підсумками 2013-2017 рр. досліджуване підприємство у 7 разів наростило поставки до України поліефірних ниток (з 663 тис. грн. у 2013 році до майже 4,7 млн. грн. за підсумками 2017 року).

Слід зазначити, що ТОВ «КЕЛТІК» протягом 2013-2017 рр. забезпечило суттєвий приріст імпорту поліефірних волокон. Так, якщо у 2013 році досліджуване підприємство придбало цей вид полімерів на суму 431 тис. грн., то вже у 2017 році – на 2,7 млн. грн., тобто імпорт даного виду продукції зріс більше ніж у 6 разів.

Необхідно зауважити, що товарна структура імпорту ТОВ «КЕЛТІК» протягом аналізованого періоду зазнала певних змін. Так, на фоні зростання закупівель підприємством поліамідних і поліефірних ниток, а також поліефірних волокон, ТОВ «КЕЛТІК» протягом 2013-2017 рр. поступово нарощувало імпорт PET харчового і PET технічного, проте частки цих товарних груп в загальній структурі імпорту щороку зменшувались. При цьому обсяги імпорту PET харчового зросли в три з половиною рази за 2013-2017 рр. (з 224 тис. грн. до 782 тис. грн.), а частка цього виду полімеру скоротилась з 7% до 4%. В той же час, імпорт PET технічного зріс вчетверо

(зі 128 тис. грн. у 2013 році до 524 тис. грн. у 2017 році), а його частка протягом аналізованого періоду коливалась в межах 3-4%.

Єдиною товарною групою, обсяги імпорту якої зменшились за 2013-2017 рр., була PET-преформа. Так, у 2013 році цього виду полімеру було імпортовано на суму 746 тис. грн., а за підсумками 2017 року обсяги його поставок у грошовому вираженні склали 731 тис. грн. При цьому частка PET-преформ в товарній структурі імпорту скоротилася з 22% у 2013 році до 4% у 2017 році.

Така ситуація з трансформацією товарної структури імпорту ТОВ «КЕЛТІК» пов'язана з тим фактом, що на даний момент ринок PET України переживає не найкращі часи. Кінцеві споживачі первинного поліетилентерефталату, а також PET-напівфабрикатів (преформ) демонструють негативні показники розвитку. Зокрема, за останні роки суттєво скоротилося виробництво пива, води, безалкогольних напоїв, соків і т.д., що спричинило за собою падіння попиту на PET-тару [50].

Як наслідок, ринок став перенасиченим преформами вітчизняного виробництва, що навіть змусило декілька українських компаній покинути бізнес. Ті ж компанії, які залишилися, гостро конкурують між собою. Однак зростання цін на імпортну сировину і девальвація гривні не дозволяють їм навіть мінімально знизити ціни, що чинить негативний вплив на попит на їх продукцію.

У той же час перехід на вторинний гранулят українського виробництва навряд чи можливий, тому що його виробництво вимагає інвестицій значних коштів в обладнання та сертифікацію як продукції, так і процесу виробництва. До того ж в Україні законодавчо не регламентовано обов'язкове споживання вторинного PET-грануляту (як це прийнято в розвинених країнах з метою стимулювання переробки PET-вторсировини).

Незважаючи на кризові явища національної економіки, попит на ринку харчової промисловості є завжди, хоча і може піддаватися певним коливанням, адаптуючись тим самим до реалій ринкової економіки, в тому

числі і сезонних змін. До таких можна віднести ті галузі, які виробляють товари частого споживання, серед яких: упакована вода, молочна продукція, рослинна олія.

Економічна ситуація в Україні поступово стабілізується, очікується зростання показників ключових галузей-споживачів харчової промисловості. На нашу думку, у зв'язку з цими факторами вітчизняний ринок PET буде розвиватися, до того ж на ринку представлено не так багато великих гравців, що створює сприятливі можливості для виходу на ринок нових компаній і імпорту їх продукції (до того ж на території України немає власних виробництв грануляту поліетилентерефталату (PET), а внутрішні потреби України в цій сировині закриваються лише за рахунок імпорту).

Що ж стосується перспектив імпорту ТОВ «КЕЛТІК» хімічних волокон, то слід зазначити, що згідно з прогнозами експертів, світовий попит на вуглецеве волокно до 2020 р. збільшиться вчетверо й сягне 140 тис. тонн нарік [51, с. 26], що зумовлено широкими можливостями використання цього матеріалу та його похідних у медицині (виробництво імплантів, сорбентів, дренажів), будівництві (виробництво армованих композитів, ізоляційних матеріалів), літако-, судно- та автомобілебудуванні (виробництво теплоізоляційних матеріалів, енергетичних установок) та в інших галузях.

Якщо виробництво вуглець-вуглецевих композитних матеріалів в Україні є достатньо розвиненим (ця продукція виробляється ТОВ ТД «Углекомпозит» та ННЦ Харківський фізико-технічний інститут і повністю задовольняє вітчизняний попит), то виробництво вуглецевих волокон та вуглепластиків в Україні відсутнє попри значний попит на цю продукцію з боку промислових підприємств. На сьогодні у цій підгалузі склалося вкрай складне становище, пов'язане з майже повною відсутністю матеріально-технічної бази виробництва. Відсутність вітчизняної сировини, використання застарілих технологій виробництва синтетичних волокон і ниток, зниження попиту текстильної та інших галузей промисловості в цій продукції, фінансова нестабільність підприємств, втрата суміжних виробництв через

кризовий стан економіки призвели до закриття провідних підприємств, через що виробництво хімічних волокон і ниток суттєво скоротилося і виникла потреба в їх імпорті.

Нечисленні вітчизняні виробники штучних волокон є представниками малого та середнього бізнесу і не можуть забезпечити всього асортименту хімічних волокон, який потрібен текстильникам, автомобілістам, будівельникам, оборонному комплексу тощо (окремої уваги у цьому контексті заслуговує виробництво товарів виробничого призначення та спеціального призначення, оскільки на ринок цих товарів впливає потреба у підвищенні обороноздатності країни шляхом задоволення потреб української армії, силових структур – у речовому майні, супутніх виробках до військової техніки й у засобах індивідуального захисту) [58, с. 61]. У цьому зв'язку важливою є втрата технологій повного циклу виробництва штучних волокон, звуження асортименту вироблюваної продукції та проблеми із забезпеченням сировиною. Як показує аналіз статистичних даних, майже все вітчизняне виробництво нині представлено нитками філаментними синтетичними та нитками монофіламентними синтетичними, стрічковими та подібними з матеріалів текстильних синтетичних [59, с. 69].

Таким чином, можемо спрогнозувати подальше зростання імпорту хімічних волокон досліджуванім підприємством.

2.3. Оцінка ефективності організації імпортої діяльності підприємства ТОВ «КЕЛТІК»

При визначенні економічної ефективності імпорту враховується величина експортного еквівалента, умови оплати, період часу, через який витрати приносять віддачу, результати впровадження нової техніки (зниження поточних витрат виробництва, підвищення якості продукції). Найбільш обґрунтованою є оцінка ефективності імпорту, яка базується на порівнянні вартісної оцінки імпорту та витрат на її придбання. Вартісна

оцінка визначається залежно від наявності вітчизняного аналога імпортової продукції.

Якщо такий аналог існує, то при визначенні вартісної оцінки враховується ціна аналогічної вітчизняної продукції, різниця в поточних витратах при використанні вітчизняної та імпортової продукції, оптимальний строк її служби, корисні супутні результати від її використання. Якщо аналог імпортової продукції відсутній, то для визначення її вартісної оцінки використовується показник рентабельності.

Результати розрахунків показників ефективності імпортової діяльності ТОВ «КЕЛТИК» наведено у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12.

Оцінка ефективності імпортних операцій ТОВ «КЕЛТИК» у 2013-2017 рр.

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	114260	114836	155042	215480	224017
Дохід від реалізації імпортової продукції, тис. грн.	38358	45946	59062	197344	203168
Частка доходу від імпорту у валовому доході, %	34%	40%	38%	92%	91%
Вартість імпорту, тис. грн.	34402	36466	55142	183002	188434
Економічний ефект від імпорту, тис. грн.	3956	9480	3920	14342	14734
Коефіцієнт ефективності імпортних операцій підприємства	1,11	1,26	1,07	1,08	1,08
Рентабельність імпортних операцій підприємства, %	10%	21%	7%	7%	7%

Джерело: укладено та розраховано автором за даними бухгалтерської звітності підприємства

Як свідчать дані табл. 2.12, дохід від реалізації імпортової продукції ТОВ «КЕЛТИК» на внутрішньому ринку складає значну частку у валовому доході підприємства і ця частка має тенденцію до зростання з 34% у 2013 р. до 91% у 2017 р. Це засвідчує збільшення значення імпортних операцій у формуванні господарської діяльності і прибутків підприємства. У 2015 р.

собівартість імпорту зростала темпами, вищими ніж дохід від нього, що обумовило падіння коефіцієнту ефективності імпортних операцій з 1,26 до 1,07. Протягом двох наступних років значення коефіцієнту зросло лише до 1,08. Слід зазначити, що чим більший коефіцієнт ефективності імпортної операції підприємства за одиницю, тим ефективніша імпортна діяльність для підприємства. Рентабельність імпортної операції підприємства показує розмір прибутку від реалізації імпорту на 1 грн. витрат щодо його придбання.

Що стосується рентабельності імпортних операцій ТОВ «КЕЛТІК», то вона є позитивною, і якщо у 2013 р. її значення сягало 10%, то вже за підсумками 2014 року було забезпечено найвищий рівень рентабельності імпорту підприємства за весь аналізований період (21%), який у 2015 р. знизився до 7% і вирівнявся на рівні 7% за підсумками 2017 р.

Порівняння даних рентабельності продукції і рентабельності імпорту з таблиць 2.7 і 2.11 свідчить про те, що імпортна діяльність підприємства є значно більш ефективнішою, ніж вся господарська діяльність в цілому, адже рентабельність імпорту стабільно є вищою за загальний рівень рентабельності продукції по підприємству навіть в ті роки, які воно закінчувало зі збитками. Відтак реалізація імпортованої продукції на внутрішньому ринку є найбільш прибутковим, а отже, й найбільш перспективним напрямом господарської діяльності ТОВ «КЕЛТІК».

Разом з цим відзначимо, що значні коливання курсу національної валюти в Україні впродовж аналізованого періоду потребують врахування, у тому числі, й цього чинника при визначенні ефективності міжнародних комерційних операцій ТОВ «КЕЛТІК». Це потребує розрахунку додаткових показників ефективності, які в даному випадку стосуються імпорту товарів. Ключовим елементом даних розрахунків виступає врахування валютного коефіцієнту з метою переведення національної валюти в іноземну і навпаки. Одним з таких показників виступає коефіцієнт валютної ефективності імпорту, що розраховується за формулою:

$$E_{Bi} = \frac{\sum_j^n Z_{ij}^{od} \cdot N_{ij}}{\sum_j^n B_{ij}^{od} \cdot N_{ij}}, \quad (2.1)$$

де E_{Bi} – коефіцієнт валютної ефективності імпорту;

Z_{ij}^{od} – вартісна оцінка одиниці j -го імпортованого товару або послуги (для посередницьких операцій – внутрішня ціна j -го імпортованого товару або послуги), грн./шт.;

N_{ij} – кількість j -го товару або послуги, що входить до складу імпортного еквівалента, шт.;

B_{ij} – валютна ціна одиниці j -го імпортованого товару, вал. од./шт.;

n – число найменувань товарів і послуг в імпортному еквіваленті.

За базу для порівняння валютної ефективності імпорту використовується прямий обмінний курс валют. Якщо коефіцієнт валютної ефективності імпорту перевищує значення курсу національної валюти, то зовнішньоторговельна діяльність підприємства вважається ефективною.

З метою врахування валютного чинника при здійсненні аналізу ефективності імпортних операцій підприємства використовують також коефіцієнт абсолютної ефективності імпорту, який розраховується за формулою:

$$E_{\text{екон}}^{\text{імп}} = \frac{Z_{\text{імп}} \cdot K_{\text{Вв}}}{B_{\text{імп}} \cdot K_{\text{кр}}}, \quad (2.2)$$

де $Z_{\text{імп}}$ – вартісна оцінка імпортної операції;

$B_{\text{імп}}$ – витрати на імпорт;

$K_{\text{Вв}}$ – валютний коефіцієнт для переводу іноземної валюти в національну;

$K_{\text{кр}}$ – коефіцієнт кредитного впливу (відношення сумарного значення валютних надходжень від товару до номінальної зовнішньоторговельної ціни цього товару), використовується, коли імпортні операції здійснюються з залученням кредитних коштів;

Що вищими є значення цього показника і його динаміка по роках, то більш ефективною вважається ефективність імпортних операцій підприємства.

Поширеною також є практика коригування показника економічного ефекту від імпорту на рівень валютного коефіцієнту, що здійснюється за формулою:

$$E_i = Z_{\text{імп}} - \frac{B_{\text{імп}}}{K_{\text{вб}}} \quad (2.3)$$

Варто зазначити, що в даному контексті використовують і показник ефективності придбання та використання імпортного обладнання, який розраховується за формулою:

$$E_{\text{вал. імп}}^{\text{обл}} = \frac{Z_{\text{імп}}^{\text{обл}} \cdot K_{\text{вб}}}{B_{\text{імп}} \cdot K_{\text{вб}}}, \quad (2.4)$$

де $Z_{\text{імп}}^{\text{обл}}$ – вартісна оцінка імпортного обладнання;

$B_{\text{імп}}$ – контрактна ціна імпортного обладнання;

$K_{\text{вб}}$ – валютний коефіцієнт для переведу національної валюти в іноземну і навпаки (обмінний курс).

Однак аналізоване в рамках випускної кваліфікаційної роботи підприємство не проводить закупівлі обладнання закордоном, тому валютну ефективність імпортних операцій ТОВ «КЕЛТІК» здійснимо за першими трьома показниками (табл. 2.13).

Таблиця 2.13.

Оцінка валютної ефективності імпорту ТОВ «КЕЛТІК» за 2013-2017 рр.

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
	1	2	3	4	5
Середня ціна продажу імпортного товару, грн./кг.	2846,92	3359,08	5805,09	8583,9	10950,29
Середня вартість імпорту на територію України, дол. США/кг.	393,17	354,83	358,28	370,4	385,96
Середньорічний курс гривні до долара США, грн./дол.	7,99	11,88	21,84	25,55	26,59
Економічний ефект від імпорту	-310,2	470,8	172,9	712,9	733,9

Продовження табл. 2.13

	1	2	3	4	5
Коефіцієнт валютної ефективності імпорту	7,24	9,47	16,20	23,17	28,37
Коефіцієнт абсолютної ефективності імпорту	0,76	1,14	0,96	1,04	1,04

Джерело: укладено та розраховано автором за даними бухгалтерської звітності підприємства.

Дані таблиці 2.13 засвідчують, що динаміка валютного курсу й адміністративні важелі валютного регулювання з боку держави мають значний вплив на ефективність імпорتنих операцій ТОВ «КЕЛТІК». За винятком 2013 р. коефіцієнт валютної ефективності імпорту підприємства перевищував середньорічний курс гривні до долара США, що відображає позитивну динаміку продажів імпортної продукції на внутрішньому ринку.

Порівняння значень економічного ефекту від імпорту в таблицях 2.12 і 2.13 свідчить про те, що урахування валютного чинника дещо зменшує рівень цього показника. Це пов'язано з незначними втратами ефекту внаслідок різниці між курсами купівлі і продажу на ринку, а також різниці між офіційним і фактичним обмінним курсом, що складався на ринку.

Для повноцінного аналізу ефективності міжнародних комерційних операцій, на нашу думку, необхідно також дослідити оборот коштів у зовнішньоторговельній діяльності підприємства. Сам оборот коштів поділяється на дві основні складові: оборот коштів у товарах і оборот коштів у розрахунках. Метою аналізу оборотних коштів в імпортних операціях підприємства є встановлення факторів, що спричиняють до найбільших змін в обсягах вкладення коштів у дані операції, а також виявлення можливостей їх вивільнення з зовнішньоторговельного обороту.

Результати аналізу обороту коштів в імпортних операціях ТОВ «КЕЛТІК» вказують на те, що коефіцієнт їх оборотності протягом 2013-2017 рр. залишався нижчим, ніж загальний коефіцієнт оборотності активів підприємства (табл. 2.6), скоротившись з 1,3 у 2014 р. до 0,3 у 2017 р. Відтак

середня тривалість одного обороту активів, задіяних в ЗЕД, є нижчою, ніж інших активів і діяльності підприємства, що має негативний вплив на рентабельність імпорتنих операцій і загальні результати фінансово-господарської діяльності в цілому.

Тривалість обороту коштів у товарах в імпортній діяльності залежить від впливу наступних факторів:

- умови поставки та місця реалізації продукції;
- спосіб та організація перевезення продукції;
- організація документообігу при здійсненні ЗЕД.

Водночас аналіз обороту коштів у розрахунках надає можливість:

- виявити доцільність та доцільність застосування різних форм розрахунків з урахуванням конкретних країн імпорту і суб'єктів господарювання;
- з'ясувати причини зміни тривалості розрахунків з іноземними контрагентами за окремими країнами і суб'єктами господарювання;
- вивчити причини виникнення перебоїв у поставках та заборгованості перед іноземними продавцями

Не менш важливим залишається й аналіз накладних витрат в експортно-імпортній діяльності підприємства, адже вони збільшують собівартість товарів і, як наслідок, зменшують ефективність міжнародних комерційних операцій. Метою аналізу накладних витрат є визначення динаміки їх структури, а також пошук резервів їх зменшення. В процесі аналізу накладних витрат на імпорт визначається їх частка у загальній собівартості імпорتنих товарів, встановлюються причини зростання загальної суми цих витрат, досліджуються зміни за окремими видами накладних витрат.

Аналіз обороту коштів і накладних витрат в імпортній діяльності ТОВ «КЕЛТІК» дозволив виявити низку негативних факторів впливу, які обмежують ефективність зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного

підприємства. Надзвичайно вагомими з них є фактори зовнішнього середовища, серед яких необхідно виділити:

- неупорядкованість системи державного регулювання у сфері забезпечення митного контролю і справляння митних платежів;
- висока вартість послуг, що надаються митними брокерами, службами контролю й транспортними терміналами;
- численні бюрократичні перешкоди при оформленні міжнародних перевезень товарів;
- нестача комплексного, у тому числі інформаційного, обслуговування під час організації і здійснення міжнародних перевезень товарів;
- незадовільна якість нормативно-правового забезпечення, що регулює міжнародні перевезення товарів та їх обслуговування.

Наведені проблеми збільшують термін проходження вантажу через митний контроль, а отже, збільшують тривалість обороту імпортої операції та затримують господарську діяльність. Шляхом вирішення цих проблем є організація транспортно-експедиторських послуг. Суть цих послуг полягає в організації перевезення вантажу відповідно договору транспортного експедирування. Адже, головними складовими перевезення товарів є своєчасність і безпечність доставки вантажу.

Важливими питаннями в удосконаленні імпортої діяльності на підприємстві є дотримання термінів поставок та їх безперебійності. Затримка поставки може призвести до порушень термінів в системі виробництва клієнтів ТОВ «КЕЛТІК». Водночас завчасна поставка призведе до додаткових витрат на складування і зберігання продукції. Тому необхідна чітка домовленість про дотримання термінів поставок. Якщо підприємство забезпечуватиме безперебійне постачання імпортої продукції для вітчизняних суб'єктів господарювання, умова безперервності поставок набуває для нього першочергового значення. Вагомими проблемами при організації та управлінні імпортою діяльністю є також проблеми вибору

форм розрахунків між продавцем і покупцем та вибору оптимальних базисних умов поставки.

Здійснимо розрахунок ефективності імпортої діяльності ТОВ «КЕЛТІК» в розрізі основних товарних груп імпорту.

Для початку, розрахуємо ефективність придбання РЕТ-преформ білоруської компанії ВАТ «Могильовхімволокно», за умови, що вартість тони даного виду продукції складає 780 білоруських рублів за тону (369,6 дол. США) на умовах самовивозу з заводу у Могильові, а ставка мита складає 5% від вартості законтраковані партії. У таблиці 2.14 наведено необхідні для розрахунків показники, що отримані із контракту, комерційного інвойсу, рахунків-фактур та ВМД на поставку від компанії ВАТ «Могильовхімволокно» за підсумками вересня 2018 року.

Таблиця 2.14.

**Витрати на реалізацію імпортої поставки РЕТ-преформ від компанії
ВАТ «Могильовхімволокно»**

Постачальник	ВАТ «Могильовхімволокно»
Вартість товару	7392 дол. США
Кількість позицій у інвойсі	1
Вага нетто	20 тон
Умови поставки	EXW Могильов
Вартість транспортування	420 євро
Мито, % за тону	5%
ПДВ	41412 грн.
Вартість брокерських послуг і розмитнення	2500 грн. + 369,6 дол. США

Складено автором

Відповідно до даних табл. 2.14, вартість 20 тон продукції на умовах EXW Могильов складає 7392 дол. США (207 тис. грн.), курс долара США на

день оформлення ВМД становить 28 грн. Вартість транспортування автомобілем вантажопідйомністю 20 тон з Могильова до Києва складає 420 євро (13440 грн.), а вартість брокерських послуг за виставленим рахунком від компанії «Profi Cargo Service» становлять 2500 грн. [60]. При цьому загальні платежі при митному оформленні складають 51760,8 грн. (включають сплату ПДВ і митні платежі), відповідні розрахунки наведені у ВМД на поставку. На дану позицію в інвойсі (код УКТ ЗЕД 3920 62) начисляється ставка мита 5%, що складає 369,6 дол. США, або ж 10348,8 грн.

Частка витрат у вартості товару розраховується наступним чином:

$$K_v = \frac{(\text{Вартість транс.} + \text{Вартість митного оформл.} + \text{Брокерські послуги})}{\text{Вартість товару}} \quad (2.5)$$

Таким чином, K_v складає $(13440 \text{ грн.} + 51760,8 + 2500 \text{ грн.})/207000 \text{ грн.}$ і дорівнює 33%. Отриманий результат свідчить про те, що витрати на реалізацію імпортової операції складають 33% від вартості товару, таким чином, коефіцієнт для розрахунку вхідної ціни складає 0,33.

Для розрахунку ефективності імпорту РЕТ-преформ від компанії ВАТ «Могильовхімволокно» використаємо формулу 2.6, а дані, необхідні для розрахунку, внесемо в табл. 2.15.

$$K_{\text{еф.имп.}} = \frac{D_{\text{заг.}}^i}{B_{\text{закуп.}}^i + B_{\text{тр.заг.}}^i + B_{\text{ін.}}^i} = \frac{D_{\text{заг.}}^i}{B_{\text{заг.}}^i(\text{реаліз.})} \quad (2.6)$$

де $B_{\text{закуп.}}^i$ – витрати на придбання продукції;

$B_{\text{тр.заг.}}^i$ – транспортно-експедиційні витрати;

$B_{\text{ін.}}^i$ – інші витрати (брокерські послуги, митні платежі) та витрати на фасування;

$D_{\text{заг.}}^i$ – дохід від імпорту або виручка від реалізації товару;

$B_{\text{заг.}}^i(\text{реаліз.})$ – загальні витрати.

Таблиця 2.15.

Дані для розрахунку ефективності імпорту PET-преформ від компанії ВАТ
«Могильовхімволокно»

Продукція	PET-преформи
Вартість за інвойсом, дол. США (на умовах EXW Могильов)	7392
Кількість, кг	20000
Митні платежі, дол. США	369,6
ПДВ, грн.	41412
Послуги розмитнення, грн.	2500
Вартість реалізації на ринку України, дол. США/кг	29000
Ефект, дол. США	19191,6
Ефективність	2,95

Складено автором

Відповідно до даних, наведених в табл. 2.15 можемо зробити висновок, що ефект імпорту складе 19,1 тис. дол. США, а ефективність імпорту PET-преформи ТОВ «КЕЛТІК» від компанії ВАТ «Могильовхімволокно» складає 2,95. Що було розраховано наступним чином:

$$K_{\text{еф.імп}} = 29000 \text{ дол. США} / (7392 \text{ дол. США} + 369,6 \text{ дол. США} + 1479 \text{ дол. США} + 89 \text{ дол. США} + 478,8 \text{ дол. США}) = 2,95.$$

де 29000 дол. США – виручка від реалізації імпортованої партії товару (20 тон за ціною 1,45 дол. США/кг); 7392 дол. США – вартість придбання 20 тон PET-преформи в Білорусі; 478,8 дол. США (420 євро) – вартість транспортування партії з Могильова до Києва вантажним автомобілем; 89 дол. США – вартість митно-брокерських послуг; 1479 дол. США – обсяг платежів з ПДВ.

Висновки до розділу 2

1. За досліджуваний період для ТОВ «КЕЛТІК» характерним було поступове зростання зношеності основних фондів та спадна тенденція показників їх оновлення і вибуття, що свідчить про наявність певних ризиків розвитку майнового комплексу досліджуваного підприємства. Розрахунок коефіцієнту забезпечення власними оборотними засобами демонструє низький рівень забезпеченості власними оборотними коштами ТОВ «КЕЛТІК». Також за період 2014-2017 рр. коефіцієнт маневреності власного капіталу досліджуваного підприємства суттєво перевищував нормативні значення.

Коефіцієнт загального покриття протягом 2014-2017 рр. коливався в рамках одиниці, що це свідчить про те, що поточні пасиви підприємства повністю покривались його поточними активами. Коефіцієнт швидкої ліквідності в цілому відповідав нормативу протягом 2013-2016 рр., що свідчило про відсутність серйозних фінансових проблем. Коефіцієнт абсолютної ліквідності на рівні 0,0 протягом 2013-2015 рр. – це зовнішня ознака неплатоспроможності ТОВ «КЕЛТІК», оскільки нормативне значення цього показника коливається в межах 0,1-0,2.

Коефіцієнт оборотності активів ТОВ «КЕЛТІК» мав стабільну тенденцію до зменшення. Так, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості на ТОВ «КЕЛТІК» в динаміці знижується із 2,5 у 2014 р. до 0,6 у 2017 р. Аналогічна тенденція спостерігається і з коефіцієнтом кредиторської заборгованості. Зменшення значення коефіцієнта 1,6 в 2014 р. до 0,4 в 2017 р. свідчить про зменшення швидкості погашення заборгованості підприємством.

Рентабельність активів ТОВ «КЕЛТІК» за досліджуваний період мала спадну тенденцію. Більш оптимістичними були значення показника рентабельності власного капіталу. Так, позитивну динаміку рентабельності власного капіталу було зафіксовано лише протягом 2015-2017 рр.. Аналіз

рентабельності продукції показав, що динаміка показника валової рентабельності реалізованої продукції досліджуваного підприємства носила спадний характер протягом 2013-2015 рр. та поступово вирівнялась протягом 2016-2017 рр.

2. Дослідження особливостей зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «КЕЛТІК» дало змогу сформулювати такі висновки:

- основними постачальниками полімерів для підприємства є компанії Білорусі, Литви, Польщі і Тайваню. При цьому переважна частка імпорту надходить саме з Білорусі;
- в товарній структурі імпорту домінуючу частку мають поліамідні і поліефірні нитки, поліефірні волокна, а також PET-преформи;
- сукупні обсяги імпорту полімерів досліджуваним підприємством зросли за 2013-2017 рр. у 5,5 разів.

3. При оцінці ефективності імпорتنих операцій ТОВ «КЕЛТІК» було зроблено висновок, що, відповідно до проведених розрахунків, ефективність імпоротної операції була відносно високою за досліджуваний період (протягом 2013-2016 рр. сягала або перевищувала 30%), а рентабельність імпорту знижувалась поступово з 24% до 4% за 2013-2017 рр. В цілому ж слід зазначити, що рентабельність імпорту стабільно є вищою за загальний рівень рентабельності продукції по підприємству навіть в ті роки, які воно закінчувало зі збитками. Відтак реалізація імпортованої продукції на внутрішньому ринку є найбільш прибутковим, а отже, й найбільш перспективним напрямом господарської діяльності ТОВ «КЕЛТІК».

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІМПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «КЕЛТІК»

3.1. Визначення резервів підвищення ефективності імпорту ТОВ «КЕЛТІК»

На нашу думку, основним напрямом підвищення ефективності імпортової діяльності для досліджуваного підприємства має стати визначення важелів впливу на попит. Із цією метою підприємству необхідно проводити детальний аналіз споживчого попиту споживачів полімерної продукції для визначення ресурсів, необхідних для задоволення споживчого попиту, а також спрямувати інвестиції в різноманітні механізми управлінського обліку та контролю, які мають безпосередній вплив на задоволення цього попиту. Це дозволить скоротити обсяги запасів імпортової продукції на складах підприємства, які значно зросли у 2016-2017 рр., і сприятиме пришвидшенню обороту коштів, вкладених в імпортову діяльність. У свою чергу, відповідне зростання оборотності сприятиме зростанню ефективності імпортових операцій підприємства.

Насамперед окреслимо основні напрями вдосконалення організаційно-економічних механізмів здійснення імпортової діяльності на ТОВ «КЕЛТІК» (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Основні напрями підвищення ефективності імпортової діяльності ТОВ «КЕЛТІК»

Напрямок вдосконалення	Характеристика
Управління імпортовою діяльністю	Моніторинг процесу прийняття рішень стосовно імпортової діяльності, включаючи планування, визначення методів ведення діяльності, встановлення відповідальності різних відділів та координації їх діяльності в рамках здійснення імпортової діяльності.
Управлінський облік і контроль	Структура даних по продукції, облік сировини, облік технологічної маршрутизації та виробничих об'єктів.

Управління ресурсами	Моніторинг раціонального використання наявних ресурсів: капітальних, технічних, технологічних, трудових, маркетингових, інформаційних, безпосередньо задіяних в імпорتنій діяльності
Оцінка споживчого попиту та управління запасами	Збір та аналіз даних щодо товарів конкурентів та попиту споживачів на імпорتنі товари підприємства, адміністрування замовлень; визначення необхідного розміру запасів.
Оцінка імпоротної діяльності	Моніторинг та оцінка ефективності імпоротної діяльності за допомогою методів внутрішнього контролю, який включає: вивчення вітчизняного ринку збуту; закупівлю і реалізацію імпоротної продукції; післяпродажне обслуговування.

Джерело: розроблено автором

Надзвичайно важливим в умовах негативного впливу таких чинників зовнішнього середовища, як митний контроль і державне регулювання ЗЕД, є оптимізація транспортної складової імпоротної діяльності. Взагалі транспортна діяльність є однією з найголовніших у господарській діяльності будь-якого підприємства, а тим більше того, яке здійснює ЗЕД.

Транспортна служба ТОВ «КЕЛТІК» повинна забезпечувати своєчасне, якісне і повне задоволення потреб підприємства у міжнародних перевезеннях. Для вирішення цих завдань керівництво підприємства повинно здійснювати заходи, спрямовані на технічний розвиток усіх видів наявного транспорту, вдосконалення їх взаємодії і підвищення ефективності роботи всієї транспортної системи. Найперспективнішим напрямом оптимізації перевезень вантажів є розвиток технологій з використанням сучасних інформаційних систем.

У таблиці 3.2 наведено основні сфери діяльності транспортної системи ТОВ «КЕЛТІК», в яких наявні внутрішні резерви для мінімізації витрат при здійсненні вантажних перевезень, а також шляхи їх вирішення з урахуванням фінансових можливостей підприємства.

Таблиця 3.2

Шляхи вдосконалення транспортної складової імпоротної діяльності ТОВ «КЕЛТІК»

Характерні особливості умов транспортної діяльності підприємства	Шляхи вдосконалення її ефективності
--	-------------------------------------

Перевезення вантажів широкої номенклатури, призначених для задоволення потреб значної кількості споживачів, урахувуючи постійні коливання попиту на внутрішньому ринку	Використання розгалуженої системи збірних маршрутів за допомогою автомобільного транспорту, облік великої кількості технологічних обмежень та обробки вихідної інформації
Наявність технічних обмежень під час малопартійних перевезень у транспортних системах великих та середніх міст	Ретельний аналіз великих масивів даних щодо формування оптимального маршруту
Необхідність виконання жорстких вимог клієнтів щодо часу та строків доставки збірних вантажів	Залучення до перевезень додаткового рухомого складу, формування оптимального маршруту
Істотна нерівномірність перевезень за днями тижня і за місяцями року, що викликана коливаннями попиту	Залучення до перевезень додаткового рухомого складу меншої вантажопідйомності
Географічна віддаленість замовників від підприємства	Періодичне проведення часового і географічного аналізу розподілу матеріального потоку, визначення хронометражу для розрахунку середнього часу на здійснення операції

Джерело: розроблено автором

Дані таблиці 3.2 свідчать про те, що для вирішення проблем транспортної системи ТОВ «КЕЛТІК» необхідна розробка комплексної системи із забезпечення єдиною обліковою методикою з метою управління витратами і більш швидкого вирішення проблем, що можуть виникнути під час перевезення вантажів. В сучасних умовах господарювання актуальною вбачається також розробка автоматизованої системи управління транспортною діяльністю підприємства, що дозволить здійснювати:

- комплексну реєстрацію заявок і договорів на надання автотранспортних послуг та оренду автотранспорту;
- складання на постійній основі рознарядок на роботу транспорту, формування шляхових листів, обробку інформації за дорожніми листами (час знаходження автотранспорту на маршруті, пробіг);
- щоденний облік палива в баках за кожною одиницею техніки, формування звітів і відомостей з обороту пально-мастильних матеріалів;
- щоденний облік розрахунків із замовниками та орендарями, таксування шляхових листів;
- комплексний облік роботи техніки, проведення планових технічних оглядів та капітальних ремонтів;

- упровадження автоматизованого обліку орендованої техніки й аналізу строків її повернення;
- щоденний облік роботи водіїв і робітників ремонтних служб, ведення табелів обліку робочого часу.

З огляду на те, що в плани досліджуваного підприємства входить здійснення не одиничних зовнішньоторговельних операцій з разової або періодичної поставки, а створення міцних зовнішньоекономічних зв'язків з метою довгострокового систематичного співробітництва, доцільним є створення на ТОВ «КЕЛТІК» відділу ЗЕД. Дана форма організації управління створюється в структурі управління підприємством при постійному характері імпорتنих операцій, націленості на їх розширення.

Основною функцією організації управління ЗЕД є поглиблення торговельних відносин з іноземними партнерами. Відповідно до цього завдання відділу ЗЕД зводяться до наступних:

- планування, організація і безпосереднє здійснення імпорتنих операцій;
- нарощування обсягів імпорту, вдосконалення його товарної і регіональної структури;
- підвищення ефективності імпорتنих закупівель відповідно до стратегії розвитку ТОВ «КЕЛТІК»;
- вивчення та аналіз кон'юнктури світового ринку полімерних виробів;
- розробка пропозицій щодо вдосконалення зовнішньоекономічних операцій;
- систематичне вивчення діяльності найважливіших вітчизняних і зарубіжних конкурентів, аналіз їх сильних і слабких сторін; участь в розробці цінової стратегії і політики підприємства;
- контроль виконання зобов'язань по укладених контрактах: контроль організації відвантаження, страхування, митного очищення і транспортування;

- контроль платіжно-розрахункових операцій, аналіз рекламаций; аналіз ефективності зовнішньоекономічних операцій;
- організація і участь переговорів із зарубіжними партнерами;
- підготовка до участі в міжнародних виставках, ярмарках.

Враховуючи специфіку господарської діяльності ТОВ «КЕЛТІК», а також його організаційну структуру управління, відділ ЗЕД вбачається за доцільне організувати наступним чином (рис. 3.1):

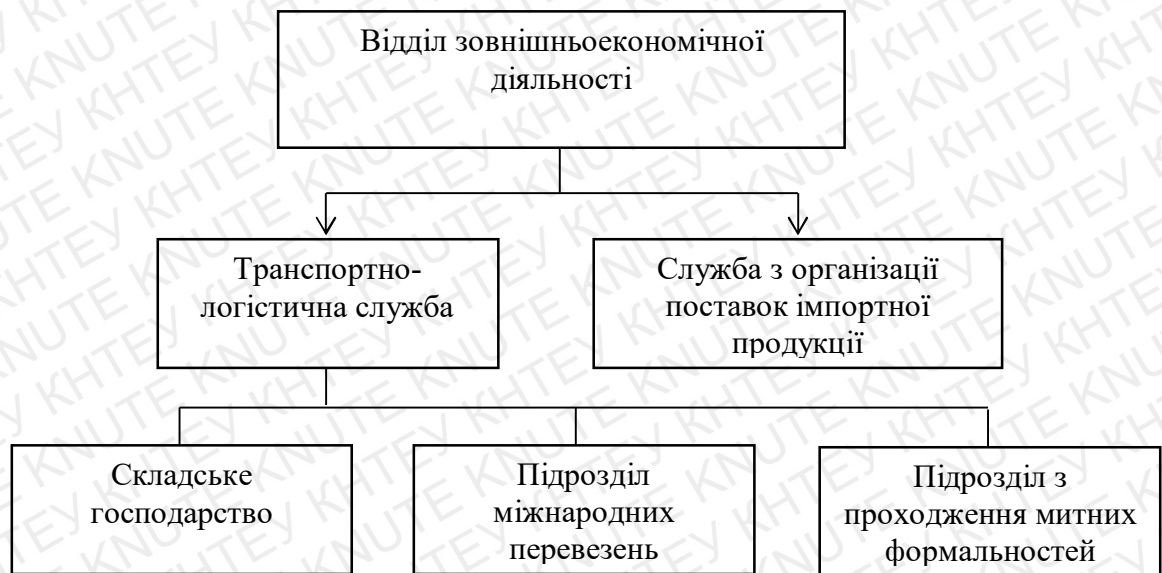


Рис. 3.1. Орієнтовна структура відділу зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «КЕЛТІК»

Джерело: розроблено автором

Основними структурними підрозділами відділу ЗЕД передбачається створення служби з організації імпортних поставок, в обов'язки якої входить пошук іноземних контрагентів, укладання з ними зовнішньоекономічних контрактів (у співпраці з юридичним відділом) та підтримка постійного взаємозв'язку у вирішенні оперативних питань. У коло обов'язків транспортно-логістичної служба входить забезпечення виконання укладених договорів відповідно до визначених умов поставок. Цьому сприятиме підпорядкування службі складських приміщень, системи перевезень і узгодження усіх необхідних формальностей при проходженні митних процедур.

Таким чином, всі співробітники відділу будуть концентрувати свою діяльність навколо ЗЕД підприємства, і вирішувати питання, що безпосередньо стосуються взаємин з зовнішньоторговельними партнерами. Створення відділу ЗЕД сприятиме формуванню інформаційного банку даних потенційних партнерів, розробляти маркетингові стратегії на зовнішньому ринку, попередньо вивчивши стан попиту і пропозиції на цих ринках, вивчити діяльність найбільш перспективних постачальників продукції, налагодити з ними ділові контакти в короткі терміни.

Переваги створення відділу ЗЕД також полягають в наступному:

- лінійна структура управління забезпечить високу швидкість проходження рішень від керівника до підлеглих;
- співробітники формують єдиний колектив організації і чітко уявляють поставлені перед ними завдання, які формулюються керівником відділу ЗЕД;
- співробітники працюють для досягнення конкретних цілей, а найголовніше, зацікавлені в перспективах і якості виконання завдання.

Створення відділу ЗЕД сприятиме розвитку зовнішньоекономічної діяльності, і забезпечить конкурентну перевагу досліджуваного підприємства на ринку вантажної техніки і обладнання. Економічний ефект при реорганізації системи управління ЗЕД проявиться в збільшенні швидкості і якості виконання покладених на відділ функцій в зв'язку зі спрощенням надходження інформації до підрозділів, а також можливістю їх більш тісної взаємодії.

В цілому підвищення ефективності імпортої діяльності ТОВ «КЕЛТІК» та забезпечення його конкурентоспроможності на внутрішньому ринку потребує формування стратегії ЗЕД. Процес розроблення стратегії розвитку імпортої діяльності ТОВ «КЕЛТІК» слід здійснюватися за такими етапами:

- визначення загального періоду формування стратегії, який буде залежати від періоду загальноекономічного розвитку підприємства, від прогнозу перспектив розвитку економіки загалом і внутрішнього ринку;
- дослідження кон'юнктури ринку – передбачає вивчення економіко-правових умов ЗЕД підприємства та можливої їх зміни у майбутньому. Також цей етап характеризується послідовним переходом до маркетингового дослідження ринку з метою оцінки стадії життєвого циклу попиту на товар, що планує реалізувати підприємство. Саме точність такої оцінки згодом буде впливати на вибір типу стратегії росту підприємства;
- оцінка конкурентних переваг підприємства, що проводиться з метою визначення достатності потенціалу підприємства для подальшого розвитку імпортової діяльності;
- формування стратегічних цілей імпортової діяльності – передбачає отримання максимального прибутку з урахуванням конкретизації завдань та особливостей майбутнього розвитку ЗЕД підприємства;
- розроблення системи організаційно-економічних заходів із забезпечення реалізації вибраної стратегії – передбачає формування на підприємстві організаційних структур управління зовнішньоекономічною діяльністю та створення системи стратегічного контролю за реалізацією обраної стратегії;
- оцінка результативності розробленої стратегії, що є завершальним етапом процесу розроблення стратегії розвитку імпортової діяльності за системою економічних показників, які характеризують ЗЕД підприємства;
- за необхідності виходу підприємства на нову стадію інтернаціоналізації свого бізнесу компанія може переглянути сфери своєї зовнішньоекономічної діяльності, провести диверсифікацію виробництва та обрати нову стратегію розширення активізації свого бізнесу.

Реалізація стратегії імпорту передбачає розробку програми і планів діяльності підприємства для контролю за їх виконанням, аналізу, обліку та

оцінки ефективності самої стратегії. Одним із завершальних етапів реалізації стратегії імпорту є стратегічний контроль. Він покликаний виявляти помилки, сильні та слабкі сторони на різних етапах формування стратегії та координувати діяльність таким чином, щоб виправити ситуацію, яка не відповідає стратегічним орієнтирам підприємства. Таким чином, обов'язково необхідно здійснювати зворотній зв'язок.

Аналіз ефективності реалізації стратегії є останнім етапом реалізації стратегії і, в той же час, найважливішим. Оскільки саме від цієї оцінки залежить, чи буде дана стратегія впроваджуватись, чи так і залишиться однією з недопрацьованих альтернатив. Процес реалізації стратегії імпорту включає етапи, виконання яких забезпечить її успішну реалізацію. Реалізація стратегії – це комплексний процес, життєво важливий для підтримки стійкого положення підприємства на ринку, оскільки саме від нього залежить успішність досягнення фірмою поставлених цілей у довгостроковій перспективі.

До основних проблем розробки та реалізації імпортової стратегії можна віднести: неправильне здійснення стратегічного аналізу імпортової діяльності підприємства з наведенням хибних висновків; неврахування впливу істотних факторів внутрішнього чи зовнішнього середовища підприємства, або неможливість прогнозування динаміки розвитку конкурентного середовища компанії; неспроможність керівництва раціонально використовувати ресурси фірми та потенціал в реалізації стратегії імпорту.

На нашу думку, для успішної реалізації стратегії необхідно:

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

визначеної цілі.

Процес реалізації стратегії передбачає, що на кожному рівні управління керівництвом підприємства будуть виконуватись закріплені за ним функції. У такому випадку, процес реалізації стратегії буде розглядатися як один із елементів стратегічного управління підприємством. Специфіка роботи суб'єктів малого підприємництва полягає у впровадженні такої стратегії імпорту, яка враховувала би, передусім, фінансові можливості підприємства.

3.2 Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності імпорту ТОВ «Келтік»

На нашу думку, одним з першочергових заходів щодо підвищення ефективності імпортової діяльності ТОВ «Келтік» є забезпечення диверсифікації товарної структури продукції, що імпортується в Україну, шляхом розширення її асортименту і номенклатури. Оскільки діяльність досліджуваного підприємства зосереджена на продажу полімерної продукції, то вважаємо доцільним акцентувати увагу на питання розширення лінійки полімерів, які підприємство потенційно здатен імпортувати на вітчизняний ринок.

Полімерні матеріали мають багато специфічних властивостей, завдяки яким вони знаходять досить широке застосування. Серед таких властивостей – здатність до утворення міцних плівок (або ж волокон), а також здатність опиратися деформуючим навантаженням і розчинятися з утворенням висококонцентрованих розчинів. Дослідне введення необхідних функціональних груп у структуру одного з двох основних різновидів полімерів – гетерополімерів – дає змогу варіювати властивості таких матеріалів. Це засвідчує, наприклад, досвід розроблення особливого класу полімерів – поліуретанів.

Ці сполуки є біосумісними, а отже, крім застосування у будівництві, транспортній інфраструктурі та автомобілебудуванні, вони можуть

використовуватися в медицині (зокрема, в медичну практику впроваджено новий кістковий імплантат для використання у щелепно-лицьовій хірургії – конструкційні деталі для остеосинтезу, які можуть додатково містити протитуберкульозні та протипухлинні препарати; крім того, вченими розроблено біологічно-активний поліуретановий клей, призначений для закриття дефектів тканин і кісток під час хірургічних операцій)

Особливо важливим комплексним напрямом використання поліуретанів є будівельна хімія. В цій галузі особливе місце посідають поліуретанові клеї – адгезиви, які зберігають свою еластичність у широкому температурному інтервалі (від -60 до +20°C), здатні опиратися деформуючим і ударним навантаженням та є водовідпірними. Поліуретанові клеї можуть застосовуватися як з'єднувачі різних матеріалів (металу, дерева, каменю, пластмаси, лінолеуму), гідроізолятори й герметики.

На нашу думку, забезпечення вітчизняного ринку засобами будівельної хімії є перспективним напрямом розвитку імпортої діяльності ТОВ «КЕЛТІК», оскільки ринок нерухомості в окремих регіонах і містах України демонструє тенденції до активного зростання і розвитку. Так, за інформацією Держстату, за п'ять місяців 2018 року індекс будівельних робіт становив 101,8%, а якщо брати до уваги частки окремих робіт, то нове будівництво та реконструкція становили 80% усіх обсягів, капітальні та нагальні ремонти – 10,7% та 9,3% відповідно. Серед регіонів лідерами будівельних робіт (включаючи і житлові) стали Дніпропетровська (3,9 млрд. грн.), Харківська (3,9 млрд. грн.), Одеська (3,6 млрд. грн.) області та Київ (8,9 млрд. грн.). А ось лідерами за темпами зростання є Чернівецька (152,4%) та Рівненська (124,2%) області [61].

Ще одним відчутним трендом на ринку як первинної, так і вторинної нерухомості останніми місяцями є зростання інтересу іноземних громадян до української нерухомості: іноземці почали цікавитись купівлею квартир та будинків в українських містах вже з початку 2018-го. Хоча вони переважно ще орендують житло, частка іноземних громадян у загальній кількості

проданих квартир та будинків становить 3%, і вона поступово зростає. Сюди можна також зарахувати іноземних студентів, що навчаються здебільшого у вишах Києва, Харкова, Дніпра, Львова та Одеси, яким батьки купують житло [61].

З огляду на наявні тенденції і динаміку ринку нерухомості можливі два сценарії подальшого розвитку ринку житла. За першого сценарію попит на житло зростатиме завдяки поживленню іпотечного кредитування, водночас приріст пропозиції вповільнюватиметься та ставатиме регіонально більш диверсифікованим. У такому разі ризики для фінансової стабільності в Україні будуть мінімальними. Натомість за іншого, менш сприятливого для фінансової системи нашої держави сценарію, пропозиція житла надалі зростатиме швидше, ніж попит, а дисбаланс між ними поглиблюватиметься. Додатковий фактор цього сценарію – забудовники намагатимуться отримати дозвільну документацію до того, як жорсткіші вимоги до благоустрою території та розвитку інфраструктури наберуть чинності. Це може призвести до сплеску будівництва нового житла у короткостроковому періоді. У випадку реалізації такого сценарію зростатимуть ризики для окремих забудовників, збільшиться кількість недобудов і погіршиться фінансовий стан банків, що кредитують будівництво й покупців житла [62].

В будь-якому випадку, на нашу думку, попит на будівельні матеріали в Україні і далі зростатиме, тому вважаємо доцільним аналізованому підприємству акцентувати увагу на можливостях імпорту полімерів, які використовують у будівельній галузі, зокрема, продукції будівельної хімії.

Одним з варіантів забезпечення імпорту полімерної продукції для будівельної галузі є налагодження співробітництва з польською компанією Chester Molecular, яка функціонує на промисловому ринку з 1984 року і предметом діяльності якої є виробництво і продаж епоксидних відновлювальних матеріалів, поліуретанових еластомерів, анаеробних клеїв і герметиків для професійного використання, а також ціаноакрілатних клеїв [63].

Матеріали Chester Molecular відносяться до розряду промислової хімії і призначені для ремонту, відновлення, складання деталей, вузлів машин і механізмів в різних галузях промисловості. Запорукою успіху продукції Chester Molecular є вдале поєднання новітніх технологій і першокласної сировини. Використання універсальних композиційних матеріалів Chester Molecular сприяє ефективному вирішенню технічних проблем промислових підприємств з мінімальними витратами:

- ремонт та відновлення зношених поверхонь, захист від ерозії, корозії, абразивного зносу, продовження терміну служби і поліпшення якості металевих і гумових деталей (композити, еластомери);
- підвищення надійності з'єднань (клей, герметики);
- полегшення проведення ремонтних робіт (очищаючі рідини і мастильні матеріали).

Chester Molecular до комплексної програми обслуговування клієнтів включає також послуги проектування, виробництва, продажу, технічного консалтингу, нагляду і виконання, а також навчання персоналу. У компанії впроваджена система менеджменту якості, що відповідає вимогам стандарту ISO 9001: 2001 [64].

Вважаємо доцільним ТОВ «КЕЛТІК» співпрацювати з Chester Molecular у напряму поставок на вітчизняний ринок анаеробних клеїв і герметиків, метало-полімерів, цино-акрилових клеїв, еластомерів та інших видів промислової й будівельної хімії.

Зазначимо, що окрім будівельної галузі, останнім часом бурхливо розвивається також вітчизняний ринок полімерних труб, який, на відміну від ринку будівельної хімії, представлений переважно виробниками з України. Формування ринку труб із полімерних матеріалів в Україні значною мірою залежить від розвитку системи водного господарства, також його специфіка визначається гострою проблемою зношеності діючих комунікацій та необхідністю використання сучасних будівельних матеріалів для об'єктів інженерних комунікацій. Зростання вітчизняного ринку труб, які вироблені з

полімерів, випереджає зростання ринків іншої полімерної продукції, що частково можна пояснити широким використанням полімерних труб в силу їх кращих споживчих якостей, порівняно зі сталевими, чавунними і бетонними трубами – вони надійніші, довговічніші, дешевші і більш екологічні.

Вітчизняні виробники труб з полімеру переважно орієнтуються на виробництво труб з поліетилену або його співполімерів, і такі труби користуються найбільшим попитом серед комунальних і промислових підприємств. Вітчизняна галузь виробництва поліетиленових труб працює виключно на імпортованій сировині, а якість і вартість української трубної продукції напряму визначається якістю та вартістю поліетилену, що ввозиться до нашої країни. Обсяги ввезеного в Україну трубного поліетилену залежать від попиту на трубну продукцію, а попит формується в тому числі і активністю вітчизняного будівельного ринку [65].

Для виробництва поліетиленових труб різного призначення використовуються наступні типи поліетилену високої густини (ПЕВГ): ПЕ 100, ПЕ 80 та ПЕ 63, окремі види трубної продукції дозволяється виготовляти з незабарвленого поліетилену.

На нашу думку, ТОВ «Келтік» доцільно освоїти імпорт в Україну поліетилену, при цьому налагодивши співробітництво з компанією Basell, штаб-квартира якої розташована у Нідерландах, і яка є найбільшим в світі виробником поліпропілену і поліолефінів зі спеціальними властивостями, а також займає провідні позиції з виробництва поліетилену (при цьому будучи найбільшим виробником в Європі) і каталізаторів для виробництва поліолефінів. Basell є світовим лідером з розробки та ліцензування технологій з виробництва поліпропілену і поліетилену [66].

Компанія Basell і її спільні підприємства мають виробничі потужності по синтезу поліолефінів в 21 країні світу і здійснюють продажі своїх матеріалів в більш ніж в 100 країнах. Продукти, що випускаються фірмою Basell, знаходять широке застосування у виробництві товарів народного

споживання, промислових виробів, упаковки, труб для газо- і водопостачання, а також у виробництві автомобільних компонентів [66].

Компанія Basell приділяє значної уваги питанням розробки нових каталітичних систем і технологічних процесів для виробництва поліолефінів, а також розробці нових продуктів, що відповідають вимогам своїх клієнтів. Дослідницькі центри Basell розташовані в Європі, Північній Америці і країнах Тихоокеанського регіону.

Крім того, альтернативним варіантом постачання поліетилену з країн Європейського Союзу є налагодження співробітництва з компанією Tiszai Vegyi Kombinat RT (далі – TVK), яка є членом групи MOL Nyrt. [67] і одним з найбільших в Угорщині хімічних підприємств і єдиним виробником олефінів та поліолефінів (розташований в м. Tiszaújváros на північному сході Угорщини). На підприємстві впроваджені оптимізовані процеси переробки нафти і природного газу з отриманням поліетилену низької, середньої і високої щільності, а також поліпропілену.

TVK пропонує клієнтам поліетилен високого тиску (низької щільності) під маркою TIPOLEN, який використовується при екструзійному виробництві тонких і товстих плівок і листів, при видувному і литтєвому формуванні, при виробництві суперконцентратів барвників. Також компанія пропонує клієнтам поліетилен низького тиску (високої та середньої щільності) під маркою TIPELIN, який використовується при екструзійному виробництві тонких і товстих листів, при литтєвому формуванні, при виробництві волокон, при нанесенні кабельних покриттів, у виробництві труб для напірного водопостачання та газопостачання. TIPOLEN випускається виробництвом ПЕНД (2 ланцюжки), яке було запущене в 1986 році з використанням технології Philips і продуктивністю 200 тис. тон / рік.

Гамма продуктів виробництва поліпропілену включає гомополімери, рандом- і блок-сополімери під маркою TIPPLEN, який використовується при литтєвому і екструзійному формуванні, у виробництві видувних виробів, виробництві волокон, біаксіально-орієнтованих плівок тощо.

Якщо ж говорити про можливість налагодження імпорту поліетилену з Азійського регіону, то слід зазначити, що, на нашу думку, перспективним проектом для ТОВ «КЕЛТІК» був би імпорт цього виду полімеру з Тайваню. Так, вважаємо за доцільне досліджуваному підприємству налагодити співробітництво з компанією IRPC Public Company Limited (IRPC), яка є правонаступником заснованої в 1976 році компанії Thai Petrochemical Industry Public Company Limited (TPI). IRPC Public Company Limited є лідером нафтохімічної промисловості Таїланду, а основним напрямком діяльності цієї компанії є виробництво полімерних матеріалів стирольної групи (АБС-пластик, САН-пластик, полістирол, ударостійкий полістирол, полістирол), а також поліолефінів (поліпропілен, поліетилен і їх співполімери).

У 2011 році компанія IRPC вирішила об'єднати всі торгові назви під одним загальним брендом. Таким чином, всі раніше існуючі торговельні марки IRPC: PORENE® (АБС-пластик, САН-пластик, полістирол, ударостійкий полістирол), POLENE® (поліпропілен, поліетилен і їх сополімери) і PENTFOAM® (полістирол) були перейменовані в POLIMAXX®.

IRPC Public Company Limited є першим нафтохімічним комплексом Південно-Східної Азії, повністю інтегрованим на його власній промисловій зоні з глибоководним виходом в море, нафтосховищами і електростанцією. Всі заводи IRPC мають сертифікат ISO 9001, а заводи, що виробляють сополімери стиролу і сертифікат ISO 14001 [68].

Слід зазначити, що загальна протяжність мереж централізованого питного постачання в Україні складає близько 180000 км., з яких близько 40% потребують реконструкції або заміни. Якщо ж врахувати і кількість інженерних мереж в нашій країні, які потребують ремонту, то потреби на полімерну трубну продукцію є значно більшими за вищезазначені.

Розвиток інноваційних технологій у сегменті виробництва труб із полімерів відбувається швидкими темпами, при цьому постійно зростають вимоги споживачів, які активно шукають матеріали з оптимальними

властивостями, а також вимагають збільшення діаметрів трубопроводів для водопостачання. Це, у свою чергу, сприяє розширенню асортименту труб із полімерних матеріалів. Крім того, вірогідним є прогноз, відповідно до якого попит на полімерні труби зростатиме у найближчі роки з боку фермерів і сільськогосподарських підприємств, тому, на нашу думку, розвиток напрямку імпорту поліетилену в Україну для ТОВ «КЕЛТІК» є одним з першочергових завдань.

Варто зауважити, що одним з перспективних напрямів розвитку імпоротної діяльності досліджуваного підприємства вважаємо імпорт готових труб з полімерів задля задоволення потреб внутрішнього ринку. На нашу думку, перспективним напрямом діяльності ТОВ «КЕЛТІК» є імпорт ПВХ труб для водопостачання і каналізації, чи не єдиним виробником яких в Україні є Калуський трубний завод.

Основною відмінністю й перевагою ПВХ труб перед іншими пластиковими трубами є те, що при монтажі трубопроводу не виникає потреби у процесі зварювання або сполучних деталях. ПВХ труби з'єднуються одна з одною за допомогою розтруба з гумовим ущільнювальним кільцем (такі труби випускаються зі сформованим розтрубом і укомплектовані гумовим ущільнювальним кільцем). У результаті монтаж трубопроводу більш економічний, а проведення будівельних робіт прискорюється.

ПВХ труби для напірного водопостачання характеризуються [69]:

- невеликою вагою – у п'ять разів легше металевих труб;
- не піддаються корозії, стійки до впливу кислот, лугів і солей;
- високими гідравлічними властивостями – мають прекрасну пропускну здатність;
- відмінною пружністю, внаслідок чого добре переносять гідравлічний удар;
- їх питома теплопровідність наближається за значенням до теплопровідності ізоляційних матеріалів;

- нетоксичні, вибухобезпечні, належать до важкогорючих матеріалів, їх температура займання 500 °С;
- на 30 % дешевше труб з поліетилену з аналогічними технічними параметрами.

Вважаємо доцільним ТОВ «КЕЛТІК» налагодити імпорт ПВХ труб виробництва компанії InstalPlast Łask, яка є одним з провідних виробників систем пластикових труб в Польщі, і яка в даний час пропонує широкий асортимент товарів, необхідних для будівництва трубопроводів під тиском, каналізаційних систем і систем, що екранують.

На нашу думку, одним з першочергових заходів щодо підвищення ефективності імпорту ТОВ «КЕЛТІК» є зменшення собівартості імпортних операцій. Слід зазначити, що підприємство не спроможне впливати на такі фактори, як вартість полімерної продукції, курс валют, вартість митно-брокерських послуг тощо, проте підприємство здатне зменшити собівартість імпорту шляхом здешевлення транспортних витрат. Так, одним з варіантів оптимізації процесу транспортування полімерів на територію України є придбання власного вантажного транспорту, що може дозволити знизити вартість перевезення шляхом експедиювання і підбору вантажів з Києва до тої країни і того міста, де відбувається придбання і завантаження полімерної продукції. Таким чином, на нашу, це дасть змогу підприємству покривати частину витрат на перевезення і знизить залежність від найманих перевізників.

Найбільш оптимальним з точки зору цінового критерію вбачається варіант придбання автомобіля білоруської марки МАЗ вантажопідйомністю 20 тон, що дозволить перевозити максимально-можливі обсяги продукції за один рейс. Аналіз вітчизняного ринку вантажних автомобілів МАЗ з пробігом дав змогу дійти висновку, що вартість придбання такої вантажівки з необхідними параметрами складає щонайменше 26 тис. дол. США за авто

віком близько 10 років (пробіг від 200 до 300 тис. км.), а вартість новіших авто з меншим пробігом перевищує 30 тис. дол. США.

На нашу думку, варіант придбання б/в автомобілю МАЗ з точки зору цінового фактору є більш прийнятним, аніж придбання нового, проте в такому випадку складно повноцінно визначити ступінь зносу і суму коштів, необхідних для фінансування ремонтних робіт, тому розглянемо варіант придбання нової вантажівки. Аналіз ринку нових автомобілів МАЗ з вантажопідйомністю 20 тон дає змогу визначити найбільш вигідний варіант придбання. Так, на нашу думку, доцільно придбати вантажівку у групи компаній «АИС», яка пропонує своїм клієнтам придбання автомобілів МАЗ в кредит.

Розглянемо більш детально умови кредитування і вартість придбання автомобілю МАЗ-6501Е9-520-021 з двигуном стандарту ЕВРО-5 (табл. 3.3). Цей автомобіль-самоскид з тристороннім розвантаженням призначений для перевезення різних сипучих вантажів, в тому числі у складі автопоїзда.

Таблиця 3.3

Характеристики та умови придбання автомобілю МАЗ-6501Е9-520-021 в мережі салонів групи компаній «АИС»

Показник	Значення
Основні технічні характеристики	
Вантажопідйомність, тон	20,5
Об'єм кузова, м ³	11
Максимальна швидкість, км./год.	85
Потужність двигуна, кВт (кінських сил)	320 (435)
Умови кредитування (ПАО «ПУМБ»)	
Вартість авто, грн.	2611000
Перший внесок, %	20
Термін кредитування, років	5
Відсоткова ставка кредитування, %	10

Складено автором за даними [73-75]

Відповідно до даних табл. 3.3, вартість нового автомобілю МАЗ сягає майже 100 тис. дол. США, що більше ніж втричі перевищує вартість автомобілів даної марки з пробігом. Розрахуємо показники угоди з надання кредиту ТОВ «КЕЛТІК» на придбання МАЗ-6501Е9-520-021 в мережі салонів групи компаній «АИС», за умови, що підприємство вирішить придбати вантажівку у 2019 році (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Грошові платежі за угодою кредитування ТОВ «КЕЛТІК» на придбання МАЗ-6501Е9-520-021 в мережі салонів групи компаній «АИС»

Показник	Роки				
	2019	2020	2021	2022	2023
Вартість угоди, грн.	2611000				
Перший внесок (20% від загальної вартості авто), грн.	522200				
Залишок суми кредиту після внесення першого внеску, грн.	2088800				
Відсоток щорічного погашення	20%	20%	20%	20%	20%
Сума погашення кредиту, грн.	417760	417760	417760	417760	417760
Відсоток за кредит (ставка 10% річних), грн.	26110	26110	26110	26110	26110
Щорічний платіж, грн.	443870	443870	443870	443870	443870
Заборгованість по оплаті на кінець року, грн.	1671040	1253280	835520	417760	0

Складено автором

Як свідчать дані табл. 3.4, сукупний обсяг витрат ТОВ «КЕЛТІК» на придбання МАЗ-6501Е9-520-021 в мережі салонів групи компаній «АИС» за умов купівлі в кредит сягне 2741550 грн. (майже 100 тис. доларів США за нинішнім курсом), а щороку підприємство зобов'язане сплачувати 443870 грн. (15,8 тис. дол. США) за умовами кредитного договору. На нашу думку, така операція є доцільною, оскільки вартість фрахту автомобіля вантажопідйомністю 20 тон з Білорусі, яка є основним постачальником продукції ТОВ «КЕЛТІК», до України (м. Київ) складає в середньому 1 дол.

США/км. (залежно від місця завантаження в Білорусі). Таким чином, в разі, якщо аналізоване підприємство здійснює закупівлю 20 тон продукції в Білорусі двічі на місяць, і відстань від Києва до місця завантаження сягає 500 кілометрів, то транспортні витрати на рік сягатимуть близько 6 тис. дол. США.

Проте у випадку придбання власного авто, ТОВ «КЕЛТІК» отримає змогу частково компенсувати вартість перевезення, якщо здійснюватиме транспортно-експедиторські послуги шляхом перевезення вантажів замовників з України до тих країн, в яких саме закуповує продукцію. Таким чином, витрати підприємства будуть переважно спрямовані на придбання паливно-мастильних елементів, оплату праці водія і амортизацію автомобіля.

На нашу думку, ще одним заходом щодо підвищення ефективності імпорту ТОВ «КЕЛТІК» є участь у виставках з метою пошуку альтернативних і нових постачальників полімерів. На спеціалізованих експозиціях можна зустріти цілий ряд виробників і потенційних постачальників продукції як з України, так і з інших країн. Виставкова кампанія служить хорошим каналом для наочної презентації власних розробок і досягнень, а також показує переваги продукції над конкурентами. На експозиції можна не тільки знайти нових потенційних партнерів, але і укласти вигідні угоди з постачальниками і підписати контракти з різними компаніями.

Вважаємо доцільним досліджуваному підприємству прийняти участь у XI Міжнародній спеціалізованій виставці «PLAST EXPO UA – 2019», яка пройде в Києві з 2 по 5 квітня 2019 року на території Міжнародного виставкового центру (Броварський проспект, 15, ст. Метро «Лівобережна»). Організатором виставки є ТОВ «Міжнародний виставковий центр», а головною метою виставки є демонстрація кращих досягнень науки, техніки і технологій, необхідних для інноваційного розвитку економіки України, а також сприяння у встановленні ділових, економічних і торговельних зв'язків

між вітчизняними підприємствами та країнами ближнього і далекого зарубіжжя [76].

Спеціалізована виставка дозволяє підприємствам, з одного боку, ознайомитися зі світовими новинками у галузі полімерного виробництва, а з іншого боку надає можливість продемонструвати підприємствам їх власні розробки, оцінити економічну доцільність і конкурентоспроможність своєї продукції.

Plast Expo UA – це єдина в Україні виставка, яка об'єднує навколо себе фахівців в області переробки пластмас та каучуку, починаючи від виробництва сировини, створення новітніх вітчизняних моделей устаткування і закінчуючи автоматизацією технологічних процесів. У період адаптації українського ринку до вимог ЄС, Plast Expo Ua дозволяє всім, хто стоїть біля витоків створення нового виробництва, часткової модернізації або глобального оновлення діючих заводів і підприємств, зорієнтуватися в різноманітті пропонованих на нашому ринку товарів, марок і технологій: все краще можна буде побачити в роботі на експозиції Plast Expo UA.

На нашу думку, особливої уваги ТОВ «КЕЛТІК» слід приділити спеціальній експозиції «поліуретани», яка включає в себе:

- обладнання для виробництва та переробки поліуретанів;
- сировину: поліуретани, силікони, епоксидні смоли, промислові пластики;
- вироби з поліуретанів.

3.3 Прогноз результатів від запропонованих заходів щодо вдосконалення імпортої діяльності ТОВ «КЕЛТІК»

Прогнозні оцінки результатів запропонованих заходів щодо вдосконалення імпортої діяльності досліджуваного підприємства в даному пункті роботи наведемо на прикладі умовного імпорту ПВХ труб виробництва компанії InstalPlast Łask. На нашу думку, такий проект

теоретично є рентабельним, оскільки витрати на транспортування продукції до України є порівняно незначними в силу відносно невеликої відстані (885 км.) між складами ТОВ «Келтік» (м. Київ) і InstalPlast Łask (м. Ласк, Лодзинське воєводство, Республіка Польща), а вартість транспортування 20 тон продукції складе 1200 євро (38500 грн.).

Слід зазначити, що продукцію InstalPlast Łask в Україні продає компанія ТВК, а виробництво аналогічної продукції з подібними параметрами здійснює Калуський трубний завод. Порівняльна характеристика цін на ПВХ труби обох підприємств наведено в табл. 3.5.

Таблиця 3.5.

Порівняльна характеристика цін на українському ринку ПВХ труб діаметром 110 мм. виробництва InstalPlast Łask та Калуського трубного заводу

InstalPlast Łask			Калуський трубний завод		
Діаметр, мм.	Довжина, мм.	Ціна з ПДВ, грн.	Діаметр, мм.	Довжина, мм.	Ціна з ПДВ, грн.
SN 2 (легкий тип)					
110*3,2	1000	117,10	110*2,2	1000	75,24
110*3,2	2000	210,12	110*2,2	2000	143,64
110*3,2	3000	309,24	110*2,2	3000	212,04
110*3,2	6000	607,92	110*2,2	6000	417,24
SN 4 (середній тип)					
110*3,2	1000	117,10	110*2,2	1000	87,12
110*3,2	2000	210,12	110*2,2	2000	166,32
110*3,2	3000	309,24	110*2,2	3000	245,52
110*3,2	6000	607,92	110*2,2	6000	483,12
SN 8 (важкий тип)					
110*3,2	1000	117,10	110*2,2	1000	106,92
110*3,2	2000	210,12	110*2,2	2000	204,12
110*3,2	3000	309,24	110*2,2	3000	301,32
110*3,2	6000	607,92	110*2,2	6000	592,92

Складено автором за даними [70-71]

Як свідчать дані табл. 3.5, компанія ТВК реалізовує на ринку України продукцію InstalPlast Łask за однаковими цінами не залежно від типу ПВХ труби, в той час як група компаній «Поліпластик», до складу якої входить Калуський трубний завод, диференціює ціни в залежності від того, чи труба є важкого, середнього або легкого типу. Відповідно до даних табл. 3.5

можемо зробити висновок, що продукція вітчизняного виробництва є значно дешевшою, проте і має значно меншу товщину стінок (різниця складає 1 міліметр), що, на нашу думку, робить польські труби ПВХ більш довговічними і надійними в експлуатації. Тому, на нашу думку, продукція InstalPlast Łask може конкурувати з трубами виробництва Калуського трубного заводу на ринку України.

Розрахуємо показники вартості імпортової операції щодо ввезення на територію України ПВХ труб виробництва InstalPlast Łask для подальшої їх реалізації на внутрішньому ринку компанією ТОВ «КЕЛТІК» (з урахуванням співвідношення курсу гривні до польського злотого 1/7.5, тобто один злотий коштує 7,5 грн.). Вихідні дані для розрахунків наведено в табл. 3.6.

Таблиця 3.6.

**Вихідні дані для розрахунку вартості імпорту в Україну ПВХ труб
виробництва InstalPlast Łask**

Довжина , мм.	Вага, кг	Контрактна вартість, грн./шт.	Митні платежі за партію 20 тон (ставка мита 5%)	Сума сплаченог о ПДВ	Вартість брокерськи х послуг	Вартість транспор тування 20 тон продукції
SN 2 (легкий тип), діаметр 160*3,2						
1000	1,5	147,7	98466	393866	2500	38500
2000	3	260,2	86732	346929	2500	38500
3000	4,5	380,2	84488	337955	2500	38500
6000	9	740,2	82244	328977	2500	38500
SN 4 (середній тип), діаметр 160*4,0						
1000	2	178,1	89050	356200	2500	38500
2000	4	316,1	79025	316100	2500	38500
3000	6	462,7	77116	308466	2500	38500
6000	12	903,7	75308	301233	2500	38500
SN 8 (важкий тип), діаметр 110*3,2						
1000	1	127,5	127500	510000	2500	38500
2000	2	232,5	116250	465000	2500	38500
3000	3	342,3	114100	456400	2500	38500
6000	6	673,5	112250	449000	2500	38500

Складено автором за даними [72]

Як свідчать дані табл. 3.6, найменш витратним з точки зору сплати мита і ПДВ є імпорт ПВХ труб довжиною 6 метрів, оскільки їх вага є

найбільшою порівняно з трубами довжиною 1,2 і 3 метри. Відповідно, при замовленні 20 тон таких труб їх кількість у партії є найменшою, і сама контрактна вартість (попри відносно високу ціну одиниці продукції порівняно з трубами меншої довжини) є найменшою. Розрахунок вартості імпорту ПВХ труб виробництва InstalPlast Łask наведено в табл. 3.7.

Таблиця 3.7.

**Розрахунок вартості імпорту в Україну ПВХ труб виробництва
InstalPlast Łask**

Довжина , мм.	Вага, кг	Контрактна вартість, грн./шт.	Повна вартість імпорту 20 тон, грн.
SN 2 (легкий тип), діаметр 160*3,2			
1000	1,5	147,7	2502665
2000	3	260,2	2209328
3000	4,5	380,2	2153221
6000	9	740,2	2097110
SN 4 (середній тип), діаметр 160*4,0			
1000	2	178,1	2267250
2000	4	316,1	2016625
3000	6	462,7	1968915
6000	12	903,7	1923708
SN 8 (важкий тип), діаметр 110*3,2			
1000	1	127,5	3228500
2000	2	232,5	2947250
3000	3	342,3	2893500
6000	6	673,5	2847250

Складено автором за даними [72]

Як свідчать дані, наведені в табл. 3.7, найменш витратним є варіант придбання партії ПВХ труб SN4 діаметром 160*4,0 і довжиною 6 метрів. Припустимо, що ТОВ «КЕЛТИК» прийме рішення щодо імпорту такої партії обсягом 20 тон у 2019 році, обсягом 40 тон у 2020 році, і обсягом 60 тон у 2021 році, та реалізує її на ринку України з надбавкою 20% (за умови незмінності закупівельних цін). Прогнозна оцінка доходів від реалізації продукції за такою схемою наведена в табл. 3.8.

Таблиця 3.8.

**Прогнозна оцінка доходів від реалізації ПВХ труб SN4 діаметром
160*4,0 на ринку України протягом 2019-2021 рр.**

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік
----------	----------	----------	----------

Вартість імпорту, грн.	1923708	3847415	5771123
Дохід від реалізації, грн.	2308449	4616898	6925348
Ефект від імпорту, грн.	384741	769483	1154225
Ефективність імпорту	1,2	1,2	1,2

Складено автором за даними [72]

Аналізуючи дані, наведені в табл. 3.8, можемо зробити висновок, що за вищезазначених умов імпорт ТОВ «КЕЛТИК» ПВХ труб SN4 діаметром 160*4,0 виробництва InstalPlast Łask є економічно вигідним, тому вважаємо доцільним досліджуваному підприємству освоїти даний вид діяльності протягом найближчого часу з метою підвищення ефективності його імпортової діяльності.

Зазначимо, що одним з напрямів підвищення ефективності діяльності ТОВ «КЕЛТИК» є освоєння власного виробництва ПВХ труб, оскільки вітчизняний ринок пластикових труб активно зростає в останні роки, що пов'язано зі стабільно високим попитом на цей вид продукції (ПВХ труби широко використовують для роботи в системах водопостачання, водовідведення, газопостачання, опалення, влаштування «тепліх підлог»).

Сировиною для виробництва ПВХ труб слугують поліпропілен, полімери низького і високого тиску, полібутен, полівінілхлорид та ін. Засноване на екструзії, виробництво ПВХ труб екологічно безпечне і не представляє технічної надскладності. Процес екструзії полягає у видавлюванні розплавленого пластику в трубний профіль спеціальним верстатом, який називається екструдером.

Розглянемо варіант придбання лінії з виробництва ПВХ труб вітчизняної компанії ПАТ «Завод Промзв'язок» (м. Харків), яке виробляє лінії з виробництва полімерних труб діаметром 20, 25, 32, 40, 50, 63 мм (назва лінії – ЛПТ1).

Лінія ЛПТ1 призначена для виробництва поліетиленових труб різного діаметру (від 20 до 63 мм) з вторинного або первинного полімерної

сировини. Лінія ЛПТБ призначена для виробництва поліетиленових труб різного діаметру (75, 90, 110, 160 мм) з вторинного або первинного полімерної сировини [77].

Під час виробництва труби на ЛПТ1 вторинна (первинна) полімерна сировина (регранулят або гранулят) надходить в екструдер, проходить зони нагріву, у вигляді розплаву надходить на трубну головку і калібр, потім у вигляді труби проходить ванну охолодження і тягнучий пристрій і надходить на намотувач, де формується бухта різної довжини. Лінія механізована і забезпечена пультом управління, компактна, проста в експлуатації. Лінія дозволяє виробляти відрізки номінальної довжини 6, 8, 10, 12 метрів. За рахунок нової конструкції дозуючої зони черв'ячної пари значно підвищується якість трубних виробів, виготовлених із вторсировини ПЕВТ і ПЕНД (трубних марок). В якості сировини виступає поліетилен високого тиску (ГОСТ16337-77), поліетилен низького тиску ГОСТ16338-85 (трубні марки) і поліетилен вторинний ТУ63-178-78-88 (екструзійні марки).

Вартість придбання і використання ЛПТ1 наведено в табл. 3.9, враховуючи, що дана лінія буде виробляти ПВХ труби для каналізації розміром 50*1,8 мм. (один метр виробленої труби важить 0,6 кг), а в процесі виробництва буде використовуватись сировина китайського виробництва SG-5 [78].

Таблиця 3.9

Вартість придбання ЛПТ1 і виробництва ПВХ труб

Показник	Значення
Вартість придбання лінії, грн.	1720000
Вартість доставки і налагодження обладнання, грн.	50000
Продуктивність екструдера, кг./год.	80
Обсяг виробництва труб, погонних метрів/годину	133
Обсяг виробництва труб, погонних метрів/місяць (за умови повного завантаження і безперебійної роботи обладнання 30 днів на місяць і 24 години на добу)	95760
Кількість сировини для безперебійної роботи лінії, тон/місяць	34
Середня ціна сировини, грн./кг.	44
Сукупні витрати на купівлю сировини, грн./місяць	1496000
Кількість працюючих за зміну, осіб	2 (оператор і помічник)

Продовження табл. 3.9

Кількість змін у добі	3
Зарплата працюючих, грн./місяць	15000
Ціна реалізації продукції, грн./погонний метр	45
Дохід від реалізації продукції, грн./рік	4309200
Валовий дохід за перший рік роботи, грн.	1043140

Складено автором за даними [77-78]

Відповідно до даних табл. 3.9, придбання ЛПТ1 і виробництва ПВХ труб ТОВ «КЕЛТІК» сукупно треба інвестувати 3,326 млн. грн., проте за умови повного завантаження виробничих потужностей і 100% продажу даного виду трубної продукції протягом року, інвестиції окупляться вже на третій рік роботи лінії. Таким чином, проект є швидкоокупним, тому вважаємо доцільним досліджуваному підприємству інвестувати в нього кошти.

Висновки до розділу 3

1. В процесі аналізу імпортої діяльності ТОВ «КЕЛТИК» було виявлено ряд проблем як організаційного, так і економічного характеру. Основні з них:

- відсутність відділу ЗЕД, при наростаючих обсягах імпортих операцій, що знижує ефективність зовнішньоторговельної діяльності, а також призводить до дублювання функцій керівників і фахівців підприємства в процесі управління ЗЕД;
- відсутність бази даних провідних виробників полімерів, що знижує оперативність пошуку постачальників необхідних товарів;
- неефективна маркетингова діяльність на зовнішніх ринках;
- відсутність детально розробленої імпортої стратегії.

Для усунення перерахованих вище недоліків необхідною є реалізація наступних заходів:

- організація структури управління зовнішньоекономічної діяльності з чітким розмежуванням функцій фахівців в процесі здійснення зовнішньоторговельних операцій, за допомогою створення відділу ЗЕД;
- поглиблення партнерських відносин з основними постачальниками і транспортними компаніями могло б сприяти зниженню вартості продукції, що імпортується, за рахунок отримання додаткових знижок і преференцій;
- також необхідно активізувати діяльність маркетингової служби: провести детальний аналіз особливостей зарубіжних ринків, вивчити кон'юнктуру цін і пропозиції постачальників з різних країн і вибрати найбільш оптимальний для підприємств варіант.

При виході підприємств малого бізнесу на зовнішній ринок і здійсненні імпортих операцій необхідно розробляти та запроваджувати такі стратегії імпорту, які дозволяли би отримувати прибуток від реалізації товарів на внутрішньому ринку або задоволення власних потреб підприємства в

товарах/послугах. Питання підвищення ефективності імпортої діяльності фірми необхідно розглядати комплексно із визначенням основних стратегічних орієнтирів підприємства та оцінкою його можливостей при реалізації обраної імпортої стратегії.

2. Основним напрямом підвищення ефективності імпортої діяльності ТОВ «КЕЛТІК» є забезпечення диверсифікації товарної структури імпорту продукції шляхом розширення її асортименту. Так, вважаємо за доцільне підприємству освоїти імпорт полімерної продукції для будівельної галузі, зокрема, адгезивів, а також сировини для виробництва полімерних труб. Крім того, перспективним напрямом розширення асортименту продукції вважаємо імпорт і продаж на ринку України готових ПВХ труб. Пропонується імпортувати дані види продукції переважно з країн Євросоюзу, оскільки транспортні витрати в такому випадку будуть відносно невисокими, а якість буде високою, що дозволить конкурувати з українськими та азійськими виробниками.

3. Розрахунок прогностичних показників імпорту ПВХ труб SN4 діаметром 160*4,0 виробництва InstalPlast Łask засвідчив високу економічну ефективність такої операції, тому вважаємо доцільним досліджуваному підприємству освоїти даний вид діяльності протягом найближчого часу з метою підвищення ефективності його імпортої діяльності. Крім того, проект придбання ЛПТ1 і виробництва ПВХ труб, на які ТОВ «КЕЛТІК» сукупно слід інвестувати 3,326 млн. грн., за умови повного завантаження виробничих потужностей і 100% продажу даного виду трубої продукції протягом року, окупить себе вже на третій рік роботи лінії ЛПТ1. Таким чином, проект є швидкоокупним, тому вважаємо доцільним досліджуваному підприємству інвестувати в нього кошти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Смірнова І. В. Методичні підходи до формування облікової політики імпортерських операцій / І.В. Смірнова, Н.В. Смірнова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2017. – Вип. 31. – С. 197-207.
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність: закон України» від 16.04.1991 р. №959-ХІІ (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
3. Павлюк Т. С. Аналіз проблем управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств машинобудівної галузі України / Т. С. Павлюк // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. - 2015. - Вип. 11. - С. 142-145.
4. Дерев'янка Ю. М. Ефективне управління імпортерськими операціями на підприємстві / Ю.М. Дерев'янка, Н.С. Валюх // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 27 травня 2015 р. / За заг. ред.: О.В. Прокопенко, М.М. Петрушенка. - Суми : СумДУ, 2015. – С. 185-186.
5. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України: [підручник] / В.Є. Новицький. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
6. Савченко А. Г. Макроекономіка: [навч.-метод. посібник для самоств. вивч. дисц.] / А. Г. Савченко. - К.: КНЕУ. - 1999. - 120 с.
7. Шкурупій О. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: [навч. посібник] / О. В. Шкурупій, В. В. Гончаренко, І. А. Артеменко. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
8. Решетняк К. Е. Експортерсько-імпортерські операції як основа зовнішньоекономічної діяльності підприємства / К. Е. Решетняк // Управління розвитком. – 2012. – №3(124). – С.30–32.

9. Тюріна Н. М. Основи зовнішньоекономічної діяльності: [навч. посібник] / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 408 с.
10. Зінь Е. А. Основи зовнішньоекономічної діяльності [підручник] / Е. А. Зінь, Н. С. Дука. – К.: Кондор, 2009. – 432 с.
11. Козик В. В. Зовнішньоекономічні операції і контракти: [навч. посіб.] / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Я.С. Карп'як, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
12. Міжнародні комерційні угоди та розрахунки: нормативно-правове регламентування (за редакцією Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової). – Київ, Центр навчальної літератури, 2010. – 648 с.
13. 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.
14. Мельник О. Г. Імпортна діяльність підприємств як об'єкт етіологічної діагностики / О. Г. Мельник, М. Я. Нагірна // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. - 2013. - № 778. - С. 173-179.
15. Федькевич Н. В. Облік імпортних операцій / Н.В. Федькевич // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2015. – №. 3 (33). – С. 223-234.
16. Товарна структура зовнішньої торгівлі у 2013 році / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
17. Товарна структура зовнішньої торгівлі у 2014 році / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

18. Товарна структура зовнішньої торгівлі у 2015 році / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

19. Товарна структура зовнішньої торгівлі у 2016 році / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

20. Товарна структура зовнішньої торгівлі у 2017 році / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

21. Дячек В. В. Зовнішня торгівля товарами підприємств України: статистичний огляд та можливі шляхи розвитку / В. В. Дячек // Бізнес Інформ. – 2012. – № 1. – С. 11– 19.

22. Мазаракі А. А. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 2. – С. 5–11.

23. Мостенська Т. Л. Основні аспекти формування та оцінки стратегії імпорту підприємств малого бізнесу / Т. Л. Мостенська, О. Ю. Карнаух // Проблеми системного підходу в економіці. - 2011. - № 2. Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/732/1/339.pdf>

24. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник / [Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін.]; за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.А. Зайця. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: Освіта України, 2012. – 272 с.

25. Яблочников К. Г. Характеристика імпорتنих операцій підприємства та напрями їх удосконалення / К. Г. Яблочников // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2016. – Випуск 5 (05). – С. 57-60.

26. Дунська А. Р. Організаційне забезпечення імпорتنих операцій підприємства / А. Р. Дунська, О. О. Сич // Збірник наукових праць молодих вчених Факультету менеджменту та маркетингу КПІ ім. І. Сікорського

"Актуальні проблеми економіки та управління". – 2017. – №11. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102797/97870>

27. И. Н. Герчикова. Менеджмент: Учебник. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://interservis.info/lib/i5/>

28. Чирка Д. М. Документування на підприємствах зовнішньоекономічної діяльності / Д. М. Чирка // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнародний збірник наукових праць. - 2011. - Вип. 1 (19). - С. 393-400.

29. Гордополов В. Ю. Методологічні положення бухгалтерського обліку експортно-імпортних операцій підприємств / В. Ю. Гордополов // Агросвіт. – 2018. – №13. – С. 15-27.

30. Плаксієнко І. В. Документальне оформлення обліку імпортних операцій / І. В. Плаксієнко // Молодий вчений. – 2017. – №10 (50). – С.1000-1004.

31. Митний кодекс України (редакція від 04.07.2018) Документ 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

32. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

33. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. / за ред. Ю. Козака, Н. Логвінової, І. Сіваченка. 2-ге вид., перероб. та доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2016. – 792 с.

34. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб./ за ред. Ю. Козака, Н. Логвінової. – Київ: Освіта України, 2012. – 300 с.

35. Структурна переорієнтація зовнішньої торгівлі у системі факторів економічного зростання: монографія / А.А. Мазаракі та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.А. Мазаракі; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К.: КНТЕУ, 2011. – 651 с.

36. Вівич О. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. – Львів: Афіна, 2014. – 140 с.
37. Федоронько Н.І. Аналіз ефективності експортних та імпорتنих операцій // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Випуск 10. – С. 120-123.
38. Гребельник О. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник. 3-тє вид., перероб. та доп. Київ: Центр учбової літератури, 2012. – 432 с.
39. Бутинець Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Житомир: Рута, 2011. – 544 с.
40. Шереметинська О. В. Оцінка ефективності імпорتنих операцій підприємств / О. В. Шереметинська // Причорноморські економічні студії. Економіка та управління підприємствами. – 2017. – Вип.24. – С. 97-100.
41. Хоменко Т.Ю. Методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю / Т.Ю. Хоменко, П.В. Круш // Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених. – 2017. – Вип. 11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22596/1/2017-11_4-08.pdf
42. О компании / Офіційний сайт ТОВ «КЕЛТІК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.keltik.com.ua/>
43. Партнеры / Офіційний сайт ТОВ «КЕЛТІК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.keltik.com.ua/partneri>
44. Нити полиамидные / Офіційний сайт ТОВ «КЕЛТІК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.keltik.com.ua/produktsiya/niti-poliamidnie>
45. Нити полиэфирные / Офіційний сайт ТОВ «КЕЛТІК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.keltik.com.ua/produktsiya/niti-poliefirnie>
46. PET пищевой / Офіційний сайт ТОВ «КЕЛТІК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.keltik.com.ua/produktsiya/ret-pishchevoy>

47. PET технический / Офіційний сайт ТОВ «КЕЛТИК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.keltik.com.ua/produksiya/ret-tehnicheskij>
48. Волокна полиэфирные / Офіційний сайт ТОВ «КЕЛТИК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.keltik.com.ua/produksiya/volokna-himicheskie>
49. PET преформа / Офіційний сайт ТОВ «КЕЛТИК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.keltik.com.ua/produksiya/ret-preforma>
50. Рынок полиэтилентерефталата (ПЭТ) Украины / Офіційний сайт компанії Maxrise Consulting [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://maxrise-consulting.com/rynok-polietilentereftalata-pet-ukrainy/>
51. Власюк Т. Зовнішньоторговельні аспекти безпеки функціонування хімічного комплексу України / Т. Власюк // Вісник Тернопільського національного економічного університету. - 2016. - Вип. 4. - С. 18-34.
52. Структурна переорієнтація зовнішньої торгівлі у системі факторів економічного зростання: монографія / А.А. Мазаракі та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.А. Мазаракі; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К.: КНТЕУ, 2011. – 651 с.
53. Павлюк Т. С. Аналіз проблем управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств машинобудівної галузі України / Т. С. Павлюк // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. - 2015. - Вип. 11. - С. 142-145.
54. Волкова І.А. Методика аналізу експортно-імпортних операцій в діяльності підприємств / І.А. Волкова, І.В. Гірчук // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2010. – № 3 (53). – С. 53-55.
55. Вінтоняк В.М. Управління імпортними операціями на підприємстві / В.М. Вінтоняк // Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://intkonf.org/konf042013/207-vntonyak-v-m-upravlnnya-mportnimi-operacyami-napdpriyemstv.html>.

56. Пергат Л.І. Етапи розробки стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Л.І. Пергат // Культура народів Причорномор'я. - 2012. - № 238. - С. 69-73.

57. Кравец О.Ю. Економічне обґрунтування управлінських рішень в малому та середньому бізнесі засобом фінансової діагностики / О.Ю. Кравец // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/148243/138-141.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

58. Ралко О.С., П'янова О.В. Стан легкої промисловості України: ретроспективний та перспективний аналіз у контексті розвитку стратегічного партнерства / О.С. Ралко, О.В. П'янова // Науковий Вісник Херсонського Державного Університету. Серія Економічні науки – 2018. – №30. – С. 58-62.

59. Неоіндустріальна трансформація промислового потенціалу України: колективна монографія / Дейнеко Л.В., Шовкун І.А., Шелудько Е.І. та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.В. Дейнеко; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – К., 2016. – 278 с.

60. Митно-брокерські послуги / Офіційний сайт компанії Profi Cargo Service [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://proficargo.com.ua/ua/poslugi-ta-tsini/mitno-brokerski-poslugi.html>

61. Олег Громов. У ринку нерухомості свій сезон / Офіційний сайт видання «Урядовий кур'єр» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/u-rinku-neruhomosti-svij-sezon/>

62. Ринок нерухомості та пов'язані з ним ризики: аналітичний звіт Національного Банку України за червень 2018 року / Офіційний сайт Всеукраїнської асоціації фахівців оцінки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://afo.com.ua/uk/news/2-general-assessment/1290-rynok-nerukhomosti-ta-povyazani-z-nym-ryzyky-analitychnyy-zvit-natsionalnoho-banku-ukrayiny-za-cherven-2018-roku>

63. Высочайшее качество - это не дело случая / Офіційний сайт компанії Chester Molecular [Електронний ресурс] – Режим доступу:

<http://chester.com.pl/%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F/?lang=ru>

64. Сертификаты / Офіційний сайт компанії Chester Molecular [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://chester.com.pl/%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F/%D1%81%D0%B5%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%84%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%82%D1%8B/?lang=ru>

65. Ринок імпорту трубного поліетилену в Україну / Журнал «Полимерные трубы» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://polypipe.info/analytics/1414-rynok-importy-pe-ukraina-2015>

66. Who We Are / Офіційний сайт компанії Basell [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.lyondellbasell.com/en/about-us/who-we-are/>

67. MOL Group's petrochemical activity / Офіційний сайт групи компаній MOL Group [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.molgroupchemicals.com/about-us>

68. IRPC and its subsidiaries are currently the first fully integrated petrochemical complex in Southeast Asia / Офіційний сайт групи компаній IRPC [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.irpc.co.th/en/about.php>

69. ПВХ труби для напірного водопостачання / Офіційний сайт Калуського трубного заводу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ktz.com.ua/ua/vodoprovodni-trubi/truby-pvh>

70. Трубы ПВХ для наружной канализации / Офіційний сайт групи компаній ПоліПластик [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://polyplastic.ua/img/pf/pipe-pvc_nonpressure-5.pdf

71. Прайсы на продукцию в формате PDF / Офіційний сайт компанії ТВК [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://tvk-group.com.ua/prays-listy/>

72. Prices / Офіційний сайт компанії InstalPlast Łask [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.instalplast.pl/en,288_prices.html

73. Купить грузовик МАЗ в кредит можно с пониженной процентной ставкой / Офіційний сайт Інтернет-видання AutoWeek [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.autoweek.com.ua/news/2018/03/29/180732.html>

74. МАЗ-6501Е9-520-021 (ЕВРО-5) / Офіційний сайт компанії УкрЄвроМаз [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukreuromaz.com/maz/samosvaly/maz-650119-420-021-evro-4.html>

75. МАЗ-6501Е9-520-021 / Офіційний сайт групи компаній «АИС» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://maz.ais.ua/catalog/product/view/id/4529/s/maz-6501e9-520-021/category/722/>

76. XI МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА PLAST EXPO UA – 2019 / Офіційний сайт Міжнародного виставкового центру [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ies-expo.com.ua/pe-2019.html>

77. Линия производства полиэтиленовых труб / Офіційний сайт ПАТ «Завод Промзв'язок» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ps.com.ua/trubnaja/>

78. Смола ПВХ марки SG-5 / Офіційний сайт компанії «Промислова хімія» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.promhimiya.com/katalog/smola-pvh-marki-sg-5.html>

ДОДАТКИ

Додаток 1
до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку
25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
			2015	01	01
Підприємство	ТОВ «КЕЛТИК»	за ЄДРПОУ	30112844		
Територія	Київська	за КОАТУУ	5610100000		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	24		
Вид економічної діяльності	Імпорт та оптова торгівля	за КВЕД	49.41		
Середня кількість працівників, осіб	14				
Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком					
Адреса, телефон					

1. Баланс
на 31 грудня 2014 року

Форма № 1-м

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	368	343
Первісна вартість		392	404
Накопичена амортизація		24	61
Незавершені капітальні інвестиції		-	-
Основні засоби:	1010	42 325	40 699
первісна вартість	1011	97 485	96 980
знос	1012	55 160	56 281
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші фінансові інвестиції	1035	50 597	47 619
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	31 779	10 097
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	126 011	99 878
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	5 306	5 570
Виробничі запаси	1101	4 920	5 127
Незавершене виробництво	1102	29	16
Готова продукція	1103	332	415
Товари	1104	25	12
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	12 796	12 558
Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами	1130	331	402
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	10 041	5 727
у тому числі з податку на прибуток	1136	1 082	1 029
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 880	1 086
Поточні фінансові інвестиції	1160	27 936	29 167

Гроші та їх еквіваленти	1165	892	1 972
Готівка	1166	99	144
Рахунки в банках	1167	793	1 827
Витрати майбутніх періодів	1170	1 446	1 549
Інші оборотні активи	1190	188	268
Усього за розділом II	1195	61 816	58 298
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	187 827	158 176

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	102 781	104 702
Капітал у дооцінках	1405	3 059	3 059
Додатковий капітал	1410	2 330	2 330
Резервний капітал	1415	1 358	1 358
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(3 868)	(3 836)
Неоплачений капітал	1425	(8 663)	(175)
Усього за розділом I	1495	96 997	107 438
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
Довгострокові кредити банків	1510	35 876	29 580
Інші довгострокові зобов'язання	1515	40 064	7 203
Усього за розділом II	1595	75 940	36 783
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	8 144	9 183
товари, роботи, послуги	1615	3 884	1 686
розрахунками з бюджетом	1620	52	12
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	364	631
розрахунками з оплати праці	1630	450	427
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	603	1 174
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 139	842
Усього за розділом III	1695	14 890	13 955
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	187 827	158 176

Керівник

Приходько Юрій Васильович

Головний бухгалтер

Гуторович Галина Ярославівна

2. Звіт про фінансові результати за 2014 рік

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	114 836	114 260
Собівартість реалізовано продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(104 064)	(106 079)
Валовий: прибуток	2090	10 772	8 181
Інші операційні доходи	2120	5 498	7 443
Адміністративні витрати	2130	(4 301)	(3 647)
Витрати на збут	2150	(352)	(355)
Інші операційні витрати	2180	(4 148)	(3 647)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	7 469	7 399
Іні фінансові доходи	2220	38	20
Інші доходи	2240	24 586	27 426
Фінансові витрати	2250	(8 017)	(9 717)
Інші витрати	2270	(24 044)	(28 082)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	32	-
збиток	2295	(-)	(2 954)
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350	32	-
збиток	2355	(-)	3 083

Керівник

(підпис)

Приходько Ю.В.

Головний бухгалтер

(підпис)

Гуторович Г.Я.

Додаток 1
до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку
25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
			2016	01	01
Підприємство	ТОВ «КЕЛТИК»	за ЄДРПОУ	30112844		
Територія	Київська	за КОАТУУ	5610100000		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	24		
Вид економічної діяльності	Імпорт та оптова торгівля	за КВЕД	49.41		
Середня кількість працівників, осіб	14				
Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком					
Адреса, телефон					

1. Баланс
на 31 грудня 2015 року

Форма № 1-м

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	343	305
Первісна вартість	1001	404	404
Накопичена амортизація	1002	61	99
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби:	1010	40 699	37 029
первісна вартість	1011	96 980	96 936
знос	1012	56 281	59 907
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші фінансові інвестиції	1035	47 619	44 270
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	10 097	9 097
Відстрочені податкові активи	1045	941	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	99 878	90 702
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	5 570	8 368
Виробничі запаси	1101	5 127	8 145
Незавершене виробництво	1102	16	17
Готова продукція	1103	415	153
Товари	1104	12	53
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	12 558	19 779
Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами	1130	402	2 087
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	5 727	2 809
у тому числі з податку на прибуток	1136	1 029	455
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 086	716

Поточні фінансові інвестиції	1160	29 167	51 658
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 971	6 968
Готівка	1166	144	259
Рахунки в банках	1167	1 827	6 196
Витрати майбутніх періодів	1170	1 549	1 840
Інші оборотні активи	1190	268	1 878
Усього за розділом II	1195	58 298	96 103
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	158 176	186 805

Пасив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	104 702	126 317
Капітал у дооцінках	1405	3 059	3 059
Додатковий капітал	1410	2 330	5 000
Резервний капітал	1415	1 358	1 358
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(3 836)	(21 266)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	107 438	105 003
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
Довгострокові кредити банків	1510	29 580	45 571
Інші довгострокові зобов'язання	1515	7 203	6 341
Усього за розділом II	1595	36 783	51 912
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	9 183	12 738
товари, роботи, послуги	1615	1 686	3 768
розрахунками з бюджетом	1620	12	21
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	631	586
розрахунками з оплати праці	1630	427	423
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	1 174	11 245
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	842	1 109
Усього за розділом III	1695	13 955	29 890
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	158 176	186 805

Керівник

Приходько Юрій Васильович

Головний бухгалтер

Гуторович Галина Ярославівна

2. Звіт про фінансові результати за 2015 рік

Форма № 2-м
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	155 042	114 836
Собівартість реалізовано продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(137 763)	(104 064)
Валовий: прибуток	2090	17 279	10 772
Інші операційні доходи	2120	18 579	5 498
Адміністративні витрати	2130	(4 688)	(4 301)
Витрати на збут	2150	(367)	(352)
Інші операційні витрати	2180	(6 312)	(4 148)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	24 491	7 469
Іні фінансові доходи	2220	51	38
Інші доходи	2240	49 577	24 586
Фінансові витрати	2250	(6 198)	(8 017)
Інші витрати	2270	(85 326)	(24 044)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	-	32
збиток	2295	(17 405)	(-)
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350	-	32
збиток	2355	(17 405)	(-)

Керівник

Головний бухгалтер

(підпис)

(підпис)

Приходько Ю.В.

Гуторович Г.Я.

Додаток 1
до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку
25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
Підприємство	ТОВ «КЕЛТИК»	за ЄДРПОУ	2018	01	01
Територія	Київська	за КОАТУУ	30112844		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	5610100000		
Вид економічної діяльності	Імпорт та оптова торгівля	за КВЕД	24		
Середня кількість працівників, осіб	14		49.41		
Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком					
Адреса, телефон					

1. Баланс
на 31 грудня 2017 року

Форма № 1-м

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	267	229
Первісна вартість		404	404
Накопичена амортизація		137	175
Незавершені капітальні інвестиції		-	-
Основні засоби:	1010	49 866	69 337
первісна вартість	1011	111 637	134 458
знос	1012	61 771	65 121
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші фінансові інвестиції	1035	25 349	29 910
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	3 000	703
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	78 482	100 179
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	9 272	9 169
Виробничі запаси	1101	9 001	8 788
Незавершене виробництво	1102	10	24
Готова продукція	1103	117	155
Товари	1104	144	202
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	17 899	25 513
Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами	1130	10 229	3 293
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	7 006	6 525
у тому числі з податку на прибуток	1136	417	247
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 127	1 229

Поточні фінансові інвестиції	1160	82 618	77 609
Гроші та їх еквіваленти	1165	5 391	8 838
Готівка	1166	370	332
Рахунки в банках	1167	3 282	7 618
Витрати майбутніх періодів	1170	2 741	3 204
Інші оборотні активи	1190	760	686
Усього за розділом II	1195	137 043	136 066
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	215 525	236 245

Пасив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	126 317	145 984
Капітал у дооцінках	1405	3 059	3 059
Додатковий капітал	1410	7 570	8 000
Резервний капітал	1415	1 535	1 535
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(17 909)	(18 569)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	120 572	140 009
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
Довгострокові кредити банків	1510	62 162	43 659
Інші довгострокові зобов'язання	1515	7 255	7 286
Усього за розділом II	1595	69 417	50 945
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	12 640	30 555
товари, роботи, послуги	1615	4 188	6 241
розрахунками з бюджетом	1620	61	100
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	780	1 122
розрахунками з оплати праці	1630	472	587
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	4 071	4 059
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3 324	2 627
Усього за розділом III	1695	25 536	45 291
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	215 525	236 245

Керівник

Приходько Юрій Васильович

Головний бухгалтер

Гуторович Галина Ярославівна

2. Звіт про фінансові результати за 2017 рік

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	224 017	215 480
Собівартість реалізовано продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(202 241)	(178 115)
Валовий: прибуток	2090	21 776	37 365
Інші операційні доходи	2120	32 139	51 786
Адміністративні витрати	2130	(5 129)	(4 968)
Витрати на збут	2150	(414)	(381)
Інші операційні витрати	2180	(8 054)	(16 885)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	40 318	66 917
Іні фінансові доходи	2220	228	329
Інші доходи	2240	158 314	167 672
Фінансові витрати	2250	(11 866)	(10 082)
Інші витрати	2270	(187 654)	(221 302)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	-	3 534
збиток	2295	(660)	-
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350	-	3 534
збиток	2355	(660)	-

Керівник

(підпис)

Приходько Ю.В.

Головний бухгалтер

(підпис)

Гуторович Г.Я.