

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Оцінка ефективності операцій з експорту»
(на матеріалах підприємства ТОВ «Теплокерамік», м. Київ)

Студентки 2 курсу, 4м групи
Спеціальність 073 “Менеджмент ”
Спеціалізація “Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності ”

Шкурупій
Олена
Романівна

Науковий керівник
к.е.н., доцент

Головня
Юлія
Ігорівна

Гарант освітньої програми
д.е.н., доцент

Студінська
Галина
Яківна

Київ 2018

Анотація

Шкурупій О. «Оцінка ефективності операцій з експорту».

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття ступеня магістра за спеціальністю «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Київський національний торговельно-економічний університет, 2018.

Випускна кваліфікаційна робота присвячена оцінці ефективності операцій з експорту на прикладі підприємства ТОВ «Теплокерамік». У першому розділі роботи розглянуто сутність і значення експортної діяльності підприємства. Визначено фактори, що впливають на ефективність експортної діяльності підприємства, розглянуті підходи до оцінки ефективності операцій з експорту.

У другій частині роботи проведено аналіз фінансово - господарської діяльності підприємства ТОВ «Теплокерамік». Розраховані показники фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності, ділової активності, рентабельності підприємства ТОВ «Теплокерамік». Досліджено зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «Теплокерамік», а також здійснено оцінку ефективності експортних операцій підприємства.

У третьому розділі визначені напрями підвищення ефективності експортної діяльності ТОВ «Теплокерамік» і розроблено комплекс заходів щодо підвищення ефективності експортної діяльності підприємства. Здійснено прогнозування фінансових результатів підприємства за умови реалізації запропонованих заходів.

Ключові слова: експортна діяльність, експортні операції, організація ЗЕД, суб'єкт малого підприємництва.

Annotation

Shkurupii O. "Efficiency evaluation of Export Operations"

Final qualifying work for the master's degree in the specialty "Management of foreign economic activity". Kiev National University of Trade and Economics, 2018.

The final qualifying work is devoted to the efficiency evaluation of export operations in the context of the enterprise LLC "Teploceramic". In the first chapter of the work the essence and importance of the export activity of the enterprise is considered. The factors influencing the efficiency of export activity of the enterprise are determined, approaches for the estimation of efficiency of export operations are considered.

In the second chapter of the work the analysis of financial and economic activity of the enterprise LLC "Teploceramic" is conducted. The indicators of financial stability, liquidity, solvency, business activity, profitability of the enterprise LLC "Teploceramic" are calculated. The foreign economic activity of LLC "Teploceramic" is investigated, as well as an efficiency evaluation of the export operations of the enterprise.

In the third chapter of the work, the directions of increasing the efficiency of export activity of LLC "Teploceramic" are determined and a set of measures aimed at increasing the efficiency of the export activity of the enterprise is developed. The forecasting of financial results of the enterprise is carried out provided that the implementation of the proposed measures will take place.

Keywords: export activity, export operations, organization of foreign economic activity, small business entity.

**Випускна кваліфікаційна робота: 109 с., 12 рис.,
25 табл., 5 додатків, 51 джерело.**

Об'єкт дослідження – процес здійснення оцінки ефективності операцій з експорту.

Предмет дослідження – теоретичні та практичні аспекти здійснення операції з експорту ТОВ «Теплокерамік».

Підприємство, за матеріалами якого виконано випускну кваліфікаційну роботу – ТОВ «ТЕПЛОКЕРАМІК».

Мета роботи – оцінка ефективності операцій з експорту.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність постановки й вирішення таких основних завдань:

- дослідити сутність та значення оцінки експортної діяльності в розвитку підприємства;
- визначити фактори, що впливають на ефективність експортної діяльності підприємства;
- розглянути підходи до оцінки ефективності операцій з експорту;
- здійснити аналіз фінансово - господарської діяльності ТОВ «Теплокерамік»;
- провести дослідження зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Теплокерамік»;
- здійснити оцінку ефективності операцій з експорту ТОВ «Теплокерамік»;
- Визначення напрямів підвищення ефективності експортної діяльності ТОВ «Теплокерамік»
- розробити комплекс заходів підвищення ефективності експортної діяльності підприємства;
- сформулювати прогностичну оцінку ефективності запропонованих заходів на підприємстві.

Методи дослідження – системно-логічний метод, метод теоретичного

узагальнення, методи обробки інформації, методи економічного та статистичного аналізу, кореляційний та регресійний методи для побудови моделей оцінки експортної діяльності підприємства, метод експертних оцінок та абстрактно-логічний метод.

У вступі обґрунтовано актуальність теми, виявлено ступінь її розкриття в економічній літературі вітчизняними і зарубіжними науковцями; сформульовано мету, завдання, об'єкт, предмет дослідження та окреслено практичну значущість роботи.

У першому розділі **«ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙ З ЕКСПОРТУ»** розглянуто сутність і значення експортної діяльності підприємства. Визначено фактори, що впливають на ефективність експортної діяльності підприємства, розглянуті підходи до оцінки ефективності операцій з експорту.

У другому розділі **«ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТЕПЛОКЕРАМІК»»** проведено аналіз фінансово - господарської діяльності підприємства ТОВ «Теплокерамік». Розраховані показники фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності, ділової активності, рентабельності підприємства ТОВ «Теплокерамік». Досліджено зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «Теплокерамік», а також здійснено оцінку ефективності експортних операцій підприємства.

У третьому розділі **«НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙ З ЕКСПОРТУ ТОВ «ТЕПЛОКЕРАМІК»»** визначені напрями підвищення ефективності експортної діяльності ТОВ «Теплокерамік» і розроблено комплекс заходів щодо підвищення ефективності експортної діяльності підприємства. Здійснено прогнозування фінансових результатів підприємства за умови реалізації запропонованих заходів.

У висновках узагальнено теоретико-методологічні підходи організації експортної діяльності та запропоновано пропозиції щодо підвищення ефективності експорту ТОВ «Теплокерамік».

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙ З ЕКСПОРТУ.....	6
1.1. Сутність та значення експортної діяльності в розвитку підприємства.....	6
1.2. Фактори, що впливають на ефективність експортної діяльності підприємства.....	18
1.3. Підходи до оцінки ефективності операцій з експорту.....	28
Висновки до розділу 1.....	40
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТЕПЛОКЕРАМІК».....	41
2.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Теплокерамік».....	41
2.2. Дослідження зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Теплокерамік».....	52
2.3. Оцінка ефективності операцій з експорту ТОВ «Теплокерамік».....	59
Висновки до розділу 2.....	67
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙ З ЕКСПОРТУ ТОВ «ТЕПЛОКЕРАМІК».....	68
3.1. Визначення напрямів підвищення ефективності експортної діяльності ТОВ «Теплокерамік».....	68
3.2. Розробка комплексу заходів підвищення ефективності експортної діяльності підприємства	74
3.3. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів на підприємстві.....	80
Висновки до розділу 3.....	86
Висновки та пропозиції.....	87
Список використаних джерел.....	89
Додатки.....	96

ВСТУП

На сьогоднішній день, зовнішньоекономічна діяльність в українській економіці значиться однією з найважливіших сфер. Даний вид діяльності українських підприємств вже давно перетворилася в одну із істотних можливостей досягнення комерційних цілей. Налагодження зовнішньоекономічні відносини, підприємствам вдається домогтися не тільки різноманітності в асортименті вироблених товарів в порівнянні з продукцією конкурентів, а й часто вдається істотно скоротити витрати, закупаючи сировину або товар для реекспорту безпосередньо у продавця без використання послуг посередників, які працюють на національному ринку. Таким чином, актуальність теми дипломної роботи пов'язана з тим, що в умовах глобалізації світового господарства підвищується роль зовнішньоекономічної сфери діяльності, а зовнішньоекономічні зв'язки є невіддільною складовою діяльності галузей національної економіки, фірм і організацій. З огляду на дану обставину, великого значення набувають питання, що стосуються організації експортної діяльності підприємства та її вдосконалення.

Дослідженню проблем розвитку експортної діяльності підприємств присвячені роботи українських вчених-економістів, зокрема таких як: Н. В. Бикова, І. М. Волкова, Ю. Л. Зборовська, С. В. Князь, Л. А. Петренко, Л. І. Піддубна, Л. П. Серова, В. М. Соколовська, М. Б. Швецова, Є. О. Шелеста інших.

Різнманітні підходи до оцінювання експортної діяльності розглядали О. В. Болдуєва, Т. І. Бондарєва, А. А. Брояка, І. Бубенко, Л. Г. Ліпич, С. Лукянець, О. Г. Мельник, А. І. Осадчук, М. Пантелєєв, W. Akram, A. Belke, N. Lado, A. Oeking, R. Setzer. Враховуючи наявність численних досліджень, на сьогодні створена методична та практична основа для вирішення різного роду завдань, пов'язаних із розвитком експортної

діяльності підприємств. Однак залишається чимало дискусійних аспектів, щодо питання оцінки експортної діяльності підприємств та обґрунтування на їх основі відповідних напрямів розвитку експортної діяльності.

Метою дослідження є оцінка ефективності операцій з експорту.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність постановки й вирішення таких основних завдань:

- дослідити сутність та значення оцінки експортної діяльності в розвитку підприємства;
- визначити фактори, що впливають на ефективність експортної діяльності підприємства;
- розглянути підходи до оцінки ефективності операцій з експорту;
- здійснити аналіз фінансово - господарської діяльності ТОВ «Теплокерамік»;
- провести дослідження зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Теплокерамік»;
- здійснити оцінку ефективності операцій з експорту ТОВ «Теплокерамік»;
- Визначення напрямів підвищення ефективності експортної діяльності ТОВ «Теплокерамік»
- розробити комплекс заходів підвищення ефективності експортної діяльності підприємства;
- сформулювати прогнозну оцінку ефективності запропонованих заходів на підприємстві.

Об'єкт дослідження – процес здійснення оцінки ефективності операцій з експорту.

Предмет дослідження – теоретичні та практичні аспекти здійснення операції з експорту ТОВ «Теплокерамік».

Методи дослідження. У процесі виконання дослідження було використано такі наукові методи: системно-логічний метод (для уточнення термінів дослідження), метод теоретичного узагальнення (при вивченні

результатів дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених), методи обробки інформації (порівняння, групування, графічного і табличного подання даних, методи приведення показників до порівняльного формату), методи економічного та статистичного аналізу (для дослідження стану функціонування підприємств галузі), математичні методи (кореляційний, регресійний для побудови моделей оцінки експортної діяльності підприємства) та метод експертних оцінок (для визначення ключових факторів впливу на розвиток експортної діяльності підприємства), абстрактно-логічний метод (для формулювання висновків).

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативні акти України (закони України, укази Президента України та Міністерства фінансів України), наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, інші спеціальні та науково-практичні інформаційні джерела, у тому числі матеріали періодичних видань та спеціальні монографічні джерела за темою випускної роботи.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в поглибленні теоретичних та науково-методичних положень, спрямованих на розвиток експортної діяльності підприємства з метою забезпечення їх ефективної господарської діяльності.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що їх використання підвищує ефективність експортної діяльності підприємства через вибір найоптимальніших напрямів їх розвитку зважаючи на особливості їх діяльності.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙ З ЕКСПОРТУ

1.1 Сутність та значення експортної діяльності в розвитку підприємства

Експортна діяльність має тісний взаємозв'язок з зовнішньоекономічною діяльністю організації. Внаслідок цього перейдемо до найбільш докладного розгляду поняття зовнішньоекономічна діяльність організації.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) є сукупністю методів і засобів науково-технічного, торговельно-економічного співробітництва, валютно-фінансових, а також кредитних взаємин із зарубіжними державами. Найважливіша частина ЗЕД - зовнішня торгівля, під якою розглядається підприємницька діяльність в сфері міжнародного обміну продукцією, роботами, послугами, інформацією та результатами інтелектуальної діяльності [1, с.9].

Основними цілями зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) є: зміна обсягу імпорту і експорту; забезпечення держави необхідними ресурсами; модифікація експортних, а також імпортних цін.

Реалізуючи експортну діяльність, організація повинна володіти чіткими уявленнями про основні цілі експортної діяльності, стратегії експорту, вимогах зовнішніх ринків, власних можливостях і ресурсах зараз і в майбутньому, конкурентному поведінці, іншими словами, вона повинна здійснювати розробку певної експортної політики.

Експортна діяльність, зазначає Т. Бондарева, є важливою і невід'ємною складовою господарської активності підприємства. Здійснення експортних операцій стає важливою передумовою для розширення ринків збуту, збільшення обсягів виробництва та підвищення

якості продукції, що, в свою чергу, дозволяє також створити сприятливе підґрунтя для зміцнення конкурентних позицій підприємства на внутрішньому ринку [2, с.91].

Експорт – це продаж та вивіз товарів, технологій та послуг для реалізації їх на зовнішньому ринку [3]. К. Афанасьєв трактує експорт, як один з видів зовнішньоекономічної діяльності, за допомогою якого підприємства залучаються у міжнародний бізнес .

А. Череп та О. Ортинська розглядають експортну діяльність як комплекс дій, господарську діяльність організовану в послідовність певних етапів та функцій з виходу підприємства на зовнішні ринки [4, с.107]. О. Мельник та М. Нагірна зазначають, що експортна діяльність підприємства – це низка взаємопов'язаних операцій, що передбачають продаж товарів з обов'язковим переміщенням їх через митний кордон з метою надання у володіння цієї продукції партнеру з-за кордону [4, с.64].

Й. Гессель та А. Стель пояснюють причини, які змішують малі та середні підприємства вдаватися до експортної діяльності. Вони пояснюють це тим, що експорт є найпростішою формою міжнародної експансії підприємств, методом виходу на іноземні ринки, що не потребує значних фінансових витрат, як, наприклад, прямі іноземні інвестиції. Не менш важливим є і той факт, що комерційні та фінансові ризики є також незрівнянно нижчими [4, с.260]. Подібне пояснення наводить і К. Суза , який протиставляє експортну діяльність таким методам виходу на зарубіжні ринки, як створення спільних підприємств за кордоном та вкладання прямих іноземних інвестицій [4,с.3]. Здатність підприємств виробляти експортну продукцію часто означає досягнення ними світового рівня вирішення технологічних, організаційних та соціальних проблем [4, с.40].

Подібні твердження часто зустрічаються в працях як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. Так, З. Акс, С. Десаї, Й. Гессель вважають експортну діяльність важливим інструментом, за допомоги якого малі та

середні підприємства можуть створювати додану вартість, отримувати доступ до новітніх технологій. Експортна діяльність є важливою як для розвинутих країн, так і для тих, що розвиваються. Підприємства, що здійснюють експортну діяльність, мають кращі показники, ніж підприємства які не є експортерами, є більш продуктивними, інноваційними та ефективними [5, с.229]. Результати досліджень португальських вчених А. Сільва та О. Афонсо доводять, що досвід, отриманий від експортної діяльності, допомагає підприємствам бути інноваційними та більш ефективними завдяки надходженню інформації від іноземних клієнтів, конкурентів та інших джерел, недоступних підприємствам які не є експортерами [5, с.35]. Й. Гессель та А. ван Стель, досліджуючи вплив експорту на розвиток підприємств, звертають увагу на те, що експортна діяльність може розглядатися не лише як інструмент збагачення, а й як процес отримання досвіду, знань та технологій. В зарубіжній літературі дане явище отримало назву «learning-by-exporting», тобто отримання досвіду від експортної діяльності [5, с.257]. Автори пояснюють, що досвід, отриманий підприємствами від експортної діяльності може стимулювати їх досліджувати нові іноземні ринки та спонукати до використання інших форм діяльності, таких, як створення спільних підприємств, ліцензування та прямих іноземних інвестицій. Я. Де Локер в результаті дослідження впливу експортної діяльності на функціонування підприємств-експортерів також доходить висновку, що підприємства-експортери є більш продуктивними та мають кращі показники ефективності, ніж не експортери, та наводить два пояснення цього явища. Перше пояснення ґрунтується на тому, що тільки ефективні підприємства, здійснюючи експортну діяльність, здатні вести конкурентну боротьбу на зарубіжних ринках. Друге пояснення – підприємства здійснюючи експортну діяльність, тим самим отримують новий досвід, що допомагає їм досягти нових рівнів ефективності [6, с.70]. В іншому дослідженні вчений доповнює своє друге пояснення та стверджує, що

отримання досвіду від експортної діяльності може відбуватися як безпосередньо, через відносини експортера та покупця, так і опосередковано – через зростання конкуренції з боку іноземних виробників. Процес набуття досвіду від закордонних клієнтів та конкурентів може, зокрема, відзначатись поліпшенням якості продукції, пакування, доставки, або ж навіть отриманням інвестицій [6, с.2]. Британські вчені Д. Грінуей та Р. Кнеллер, досліджуючи експортну діяльність англійських підприємств, дійшли висновку, що експортна діяльність здійснює вагомий вплив на рівень ефективності підприємств, але цей вплив різниться залежно від галузі, в якій працює підприємство. Вчені вказують на закономірність, згідно з якою такий вплив є вищим у галузях з низьким рівнем технологічних досягнень, і навпаки – чим вищі стандарти та досягнення НДДКР в галузі, тим нижчим є ефект впливу [6, с.432]. Американські економісти Р. Саломон та Б. Джин дослідивши експортну діяльність на прикладі іспанських підприємств стверджують, що експортна діяльність на мікрорівні виступає стратегічним інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємств. Вчені стверджують, що експортна діяльність позитивно впливає на показники діяльності підприємств–експортерів, однак доводять, що цей вплив спостерігається на технологічно передових підприємствах частіше, ніж на технологічно відсталих [6, с.29].

Й. Гессель та А. Стель висувають гіпотезу про те, що підприємствам для того, щоб почати експортувати, тобто здійснювати експортну діяльність, необхідні конкурентні переваги: такі, як певні ресурси або інноваційні можливості, оскільки їм необхідно адаптувати свою продукцію або послуги до вимог закордонних ринків. Припускається, що підприємства володіють цими ресурсами та можливостями до початку виходу на закордонні ринки або ж набувають їх в процесі діяльності на внутрішньому ринку. Згідно з даною гіпотезою, саме наявність ресурсів є ключовим моментом в набутті підприємством конкурентних переваг, що

передують здатності підприємства виходити на зовнішні ринки [7, с.258].

Реалізуючи експортну діяльність, організація повинна володіти чіткими уявленнями про основні цілі експортної діяльності, стратегії експорту, вимогах зовнішніх ринків, власних можливостях і ресурсах зараз і в майбутньому, конкурентному поведінці, іншими словами, вона повинна здійснювати розробку певної експортної політики.

Експортна політика організації передбачає формування стратегії і ряду принципів діяльності організації на зовнішньому ринку, створення експортного асортименту продукції, а також встановлення темпів оновлення експортних товарів, сервісного обслуговування та гарантій.

Організації-експортери на зовнішньому ринку стикаються з міжнародної конкуренцією. Перерахуємо ряд основних видів конкурентної боротьби:

1) функціональна конкуренція пов'язана з тим, що кожную потребу можливо задовольнити різними способами; внаслідок цього вся продукція, що забезпечує задоволення даних потреб, є функціональними конкурентами;

2) в видовій конкуренції передбачається, що продукція, призначена для задоволення визначеної потреби, може відрізнятися значними параметрами;

3) предметна конкуренція - наслідок того, що ідентична продукція може відрізнятися лише тільки поруч якісних характеристик;

4) в ціновій конкуренції передбачається, що однорідна продукція пропонується за різними цінами. В процесі прямої цінової конкуренції організації здійснюють широке повідомлення про зниження цін на випускаються або наявні в продажу товари;

5) в неціновій конкуренції передбачається, що організація здійснює висування на перший план найбільш високий, ніж у конкурентів, рівень надійності, менший розмір ціни і найбільш сучасний дизайн [8, с.8].

На основі представлених підходів які розкривають розуміння

сутності експортної діяльності підприємства визначимо цілі, що змушують підприємства виходити на міжнародні ринки а також ключові передумови, необхідні для здійснення такої діяльності та наслідки для країни та експортерів, що виникають внаслідок експорту (рис.1.1).

Різноманітний характер чинників, що впливають на експортну діяльність підприємства, ускладнює цілісне уявлення про його ефективності. На основі цього виникає питання їх приведення до одного єдиного інтегрального показника, застосування якого надає комплексну оцінку економічної дієвості функціонування підприємства. Вона також може здійснюватися за допомогою матриці зростання, яка дозволяє оцінити стабільність і збалансованість ефективного функціонування підприємства, методу формування матриці на основі принципу «ресурси-витрати-результати», методу відстаней і методу середньої геометричної [9].

Оцінка ефективності діяльності підприємства дозволяє встановити релевантні параметри його функціонування і розвитку, виявити існуючі закономірності й залежності між різними об'єктами та явищами господарського життя, визначити резерви для підвищення продуктивності виробництва. Так, Л. Абалкін [10, с. 842] наголошує, що ефективність підприємства є відображенням результативності функціонування економічної системи, що визначається співвідношенням отриманого економічного ефекту (результату) та витрат ресурсів (факторів), які обумовили досягнення такого ефекту. Слід, проте, відзначити, що описаний підхід є загальним і переважною мірою відповідає відносно незмінним умовам господарювання, які визначаються стабільністю і передбачуваністю основних показників діяльності підприємства.



Рис 1.1 Цілі, ключові передумови та наслідки експортної діяльності підприємства [10, с. 836]

Прискорення науково-технічного прогресу, безперервна конкуренція на світових ринках стимулює виникнення нових продуктів і технологій виробництва, підвищення вимог споживачів та стрімке зростання інших соціальних, економічних, культурних суспільних трансформацій, що суттєво ускладнює передбачення міжнародних тенденцій та умов розвитку ринкового середовища, поряд із визначенням параметрів функціонування підприємства.

За таких обставин статичний підхід до оцінки ефективності не дозволяє в повній мірі забезпечити врахування комплексних змін, які на цей час відбуваються в господарській сфері, зокрема – в контексті розширення можливостей альтернативного використання ресурсів,

зростання економічної ролі та значення інформаційних ресурсів, підвищення впливу умов і якості трудового життя персоналу на результати діяльності та ін. Труднощі, які можуть супроводжувати використання статичних показників для оцінки ефективності діяльності підприємства, обумовили виникнення значної кількості динамічних підходів до встановлення максимально точного визначення ефективної діяльності [11, с.65].

Характерними особливостями динамічних підходів до оцінки ефективності діяльності підприємства слід вважати посилення уваги до урахування альтернатив функціонування та розвитку підприємства, так як саме вони визначають критичні ресурси створення конкурентоспроможності, та розширення кола факторів формування фінансових результатів господарської діяльності. Урахування альтернатив найчастіше відбувається у стратегічному аспекті, з огляду на необхідність здійснення довгострокових інвестицій. Більшість науковців наполягають на необхідності формування стратегічного підходу до оцінки ефективності, що має враховувати розмаїття можливих результатів функціонування і розвитку підприємства. До складу результатів функціонування науковці пропонують віднести:

- зміни, що відбулися (або мають відбутися) у стані економічної системи;
- процес досягнення результату певним еталонним (максимально можливим, ідеальним, запланованим) параметрам;
- рівень функціонального багатства системи;
- ступінь задовільності функціонування об'єкту або системи;
- міра ймовірності успішного виконання цільових функцій;
- співвідношення параметрів отриманих та запланованих результатів.

Також треба відзначити, що кінцеві результати ефективності діяльності підприємства визначаються зростанням чистого прибутку та грошового потоку, вивільненням грошових коштів для розвитку

підприємства. Таким чином, можна зробити висновок, що визначення оцінки ефективності підприємства, базуючись на урахуванні динамічних показників слід вважати більш достовірним.

Закономірним відбиттям наявного загального існування концепцій оцінки ефективної діяльності в сфері здійснення експортних операцій також стали виникнення і поширення різних підходів до визначення ефективності експортної діяльності, серед яких слід відзначити такі: витратний, балансовий, порівняльний, індикаторний, збалансованої оцінки (табл. 1.1.).

Усі представлені вище підходи відрізняються один від одного, насамперед, за впливом задіяних факторів, дія яких виступає характерною особливістю, що відрізняє експортні операції від інших видів господарської діяльності підприємства. О. Кузьмін, А. Босак, Р. Дарміць [12, с. 224] при цьому акцентують увагу на необхідності врахування впливу валютного курсу і курсових різниць на фінансові параметри реалізації експортних угод. Н. Федоронько [12, с. 69-70] підкреслює визначальний характер розміру митних платежів, які підлягають сплаті підприємством при експортних поставках продукції, для ефективного здійснення експортної діяльності.

Для усунення можливих ризиків, пов'язаних з небезпекою негативної дії митних чинників на фінансові результати експорту, Л. Малярець [12, с. 56] пропонує виходити з розрахунку оптимального розміру митної вартості відповідних товарів, визначення розміру якої дозволить своєчасно виявляти припустимість або недоречність відхилень від інтервалу прийнятних значень вартісного ризику ймовірних коливань обсягу митних платежів.

Таблиця 1.1.

**Класифікація підходів оцінки ефективності діяльності в сфері
здійснення експортних операцій**

Назва підходу	Зміст підходу	Показники ефективності
Витратний (Л. Малярець, Г. Моргун [5, с.14-20])	Співвідношення еквіваленту в національній грошовій одиниці валютних надходжень від експортних операцій та повних витрат підприємства на випуск і збут експортної продукції (у т.ч. – додаткових витрат на рекламу, маркетинг, митне оформлення, страхування тощо).	Абсолютна ефективність експорту, ефективність використання виробничих та оборотних фондів при експорті, рентабельність експортних операцій, Інтегральний ефект зовнішньоекономічної діяльності.
Балансовий (Н.Федоронько [8, с.64-87])	Співвідношення обсягів економії витрат (національних, підприємницьких) на виробництво експортної продукції (при рівні цих витрат, нижчому за світовий) та економії від імпорту (при рівні витрат на імпорт, нижчому за вартість власного виробництва аналогічної продукції (з урахуванням параметрів економічної безпеки, системи критичних обмежень та ресурсних потреб, експортної спеціалізації, технологічності продукції та ін.)	Бюджетна ефективність експорту, співвідношення показників оцінки можливостей експорту і потреби в імпорті ресурсів, співвідношення показників оцінки можливостей експорту і потреби в імпорті ресурсів, валютна ефективність експорту, індекс валютної виручки на одиницю продукції, індекс структурних зрушень, індекс умов торгівлі.
Порівняльний (О. Кузьмін, А. Босак, Р. Дарміць [3, с. 223- 225])	Ступінь збільшення доходу підприємства при здійсненні експортних поставок, що визначається на основі порівняння (встановлення співвідношення) показників ефективності певних експортних операцій (продаж певного товару нерезидентам) з відповідними параметрами ефективності проведення аналогічних (за кількістю, якістю та структурою продаж) операцій на внутрішньому ринку	Базовий коефіцієнт ефективності експорту, альтернативний коефіцієнт ефективності експорту, частка експорту в загальному обсязі продажів, прибутковість експорту, стійкість позицій підприємства на зовнішньому ринку

Продовження таблиці

Індикаторний (О. Мельник, Ю. Логвіненко [4, с. 126-129])	Побудова матричної моделі, в рамках якої здійснюється узагальнення індикаторів абсолютного характеру (кількісних вимірників властивостей, стану, розвитку експортної діяльності) з урахуванням встановлених норм (характеризують витрати ресурсів в умовах найбільш раціонального релевантного діапазону ділової активності) і нормативів (регламентують визначення норм)	Система локальних та інтегральних показників оцінки ефективності експортної діяльності, склад яких визначається залежно від встановлених діагностичних цілей на основі узагальнення матриці різних груп індикаторів
Збалансованої оцінки (М. Кизим, А. Пилипенко, В. Зінченко [2, с. 122-130])	Виходить з пріоритетності цілей (параметрів бажаного або ідеального стану) експортної діяльності, що описуються комплексом показників, які дозволяють оцінити ефективність як міру наближення в ході виконання певних функцій до бажаного результату	Система показників функціонування і розвитку підприємства, згрупованих за напрямками, що відбивають пріоритети стратегічного і поточного планування експортної діяльності

Джерело: складено автором за даними [12]

Крім того, Л. Малярець [13, с. 70] вважає, що оцінювання ефективності експортної діяльності обов'язково має носити порівняльний характер рейтингового ранжирування, оснований на зіставленні динаміки таких показників, досягнутих різними суб'єктами господарювання: ринкова частка; експортні квоти; обсяги експорту; експортна частка продукції; обсяги виробництва в цілому.

М. Кизим, А. Пилипенко, В. Зінченко [13, с. 633] пропонує доповнювати традиційний витратний підхід до визначення ефективності експортної діяльності з урахуванням рівня кредитного впливу на параметри виконання експортних угод, оскільки передбачення можливості комерційного кредитування при цьому може суттєво змінити співвідношення отриманих результатів і понесених витрат. Г. Пухтаєвич звертає увагу на вимоги врахування якісних і технологічних характеристик продукції, яка пропонується зарубіжним споживачам, при визначенні

доцільності здійснення та ефективності експортної діяльності. О. Кузьмін [14, с. 30-33] підкреслює необхідність виокремлення впливу, який надають особливості організаційно-правової форми та структурної побудови, а також індивідуальні цільові орієнтири та стратегічні пріоритети певного учасника зовнішньоекономічних відносин на складові оцінки ефективності експортної діяльності. О. Мельник, Ю. Логвіненко [14, с. 125-127] наполягають на необхідності розширення передумов такої оцінки на широке коло факторів та чинників (індикаторів), які визначають міжнародну конкурентоспроможність підприємства в цілому.

Кожний з існуючих підходів є відображенням певного аспекту складного процесу формування та оцінки ефективності експортних операцій. З іншого боку, наведена кількість поглядів і думок науковців не дозволяє повною мірою охопити предметну сферу оцінювання ефективності експорту. Зокрема, поза увагою дослідників певною мірою залишаються корисні результати, пов'язані з можливостями поліпшення якості трудового життя персоналу та отримання працівниками унікального досвіду господарювання на міжнародному ринку, а також з імовірністю розширення доступу підприємства до новітніх технологій, опанування сучасним інструментарієм організації та управління тощо. Крім того, навіть отримані результати комплексної оцінки ефективності експортної діяльності (за індикаторним підходом або на основі побудови збалансованої системи показників) звичайно носять надмірно узагальнений характер, що не дозволяє сформулювати конкретні рекомендації стосовно встановлення резервів підвищення ефективності експортних операцій за окремими товарними позиціями, формування експортного портфелю підприємства у цілому.

1.2. Фактори, що впливають на ефективність експортної діяльності підприємства

Нині організація розглядається як самостійний суб'єкт господарювання, який представляє собою багатогранну соціально-економічну систему. Розвиток процесів глобалізації призводить до зміни ролі організацій, які стали активними учасниками не тільки внутрішньо національних економічних зв'язків, але і діючими суб'єктами світових конкурентних процесів, здатними здійснювати зовнішньоекономічну діяльність. Це дає можливість максимально використовувати соціально-економічні ресурси для розвитку організацій, залучених в міжнародну торгівлю, шляхом нарощування їх експортного потенціалу.

Характер труднощів, що виникають при оцінюванні експортного потенціалу підприємства, багато в чому пояснюється відсутністю комплексних науково-обґрунтованих підходів і методів його аналізу.

Експортна діяльність здійснюється на рівні виробничих структур та орієнтована на отримання прибутку. Вона є складовою частиною виробничо-комерційної діяльності підприємства та характеризується самодостатністю у виборі іноземних партнерів, номенклатури продукції, встановлення цін, обсягів та строків поставок. У зв'язку з цим важливої ролі набуває визначення факторів, що впливають на розвиток експортної діяльності. Розвиток як процес зумовлюється такими факторами: - зміни зовнішнього середовища (економіка, політика, культура тощо); - зміни внутрішнього середовища (технологічна оснащеність виробництва, переміщення працівників, зміна принципів та механізмів управління тощо) [15, с.4].

Фактор – це умова, рушійна сила будь-якого процесу, явища; чинник. А. Устенко зазначає, що з одного боку, фактор – це компонент будь-якого виробничого процесу, якому властива визначена постійна сукупність, склад загальних властивостей, ознак, достатніх для віднесення

даних компонентів до певного класу цілісних явищ, речей. З іншого боку, фактор – це явище суспільного рівня, причина, що викликає зміни, джерелом яких є навколишнє середовище (довкілля) [16 с.361]. Найпоширенішою класифікацією факторів, що впливають на розвиток експортної діяльності є класифікація їх за ступенем охоплення середовища впливу - фактори зовнішнього середовища та фактори внутрішнього середовища. О. Мельник та М. Нагірна до факторів зовнішнього середовища зараховують: економічну ситуацію в країнах експортера та контрагентів; політичні обставини; імпортерів-споживачів продукції; постачальників тощо. До факторів внутрішнього середовища відносять: основні цілі та завдання експортної діяльності підприємства; інформаційну базу експорту; ресурсне забезпечення експорту; технологію виробництва експортної продукції тощо [16, с.65].

А. Фатенок-Ткачук пропонує розмежувати зовнішні фактори впливу країни-виробника та країни-партнера на рівнях “держава” та “ринок”. Внутрішні фактори мають місце в межах підприємства і спричинені його діяльністю. Зовнішні фактори мікросередовища – це ті чинники, які виникають у результаті державної політики, діяльності конкурентів, середовища, в якому працює підприємство, тобто мають вплив на рівні держави, де функціонує підприємство. На макрорівні діють фактори, що мають вплив з боку іноземних конкурентів та країни партнера [16, с.2].

Т. Безрукова, О. Борисов та І. Шанін також ділять фактори впливу на експортну діяльність на внутрішні та зовнішні, які, в свою чергу, поділяються на основні та неосновні, прямого та непрямого впливу [16, с.6]. Зовнішні фактори, стверджують дослідники, не залежать від діяльності підприємства, але кількісно визначають рівень використання всіх видів ресурсів. До зовнішніх факторів прямої дії відносять: державно-адміністративні (державна підтримка, державне регулювання, регулювання і підтримка з боку органів місцевого самоврядування); науково-технічні (технологічні, технічні, організаційно-економічні); кон’юктурні (зміна

попиту та пропозиції у взаємозв'язку з ціною в умовах конкуренції). До зовнішніх факторів непрямої дії відносять загальноекономічні (демографічні фактори, політична ситуація в країні, рівень доходів населення), соціально-політичні та природні (природно-кліматичні, територіально-географічні). На внутрішні фактори безпосередній вплив здійснює діяльність підприємства та трудового колективу. Основні внутрішні фактори безпосередньо пов'язані з сутністю показників ефективності та визначають результати роботи підприємства. Внутрішні неосновні фактори не пов'язані напряму з сутністю показників ефективності, хоча також визначають кінцеві результати. Внутрішні основні фактори включають чотири групи: організаційні, технологічні, фінансово-економічні та ринкові. А. Бондаренко, класифікуючи фактори впливу на ефективність експорту підприємства на зовнішні та внутрішні, зазначає, що фактори зовнішнього середовища сприймаються підприємством як такі, які змінити практично неможливо [17, с.168]. Автор звертає увагу на те, що при поділі факторів на внутрішні та зовнішні головним критерієм може виступати можливість контролю над фактором. Для класифікації факторів ефективності експортної діяльності дослідниця пропонує використовувати такі характеристики, як область виникнення, ступінь контролю над фактором, сила впливу фактора, дискретність фактора, час дії, масштаб дії, спрямованість впливу. Т. Бондарєва та А. Осадчук акцентують увагу на необхідності врахування впливу специфічних факторів, дія яких виступає характерною особливістю, що відрізняє експортні операції від інших видів господарської діяльності підприємства [17, с.97]. Мається на увазі вплив валютного курсу і курсових різниць на фінансові параметри реалізації експортних угод, розмір митних платежів, які підлягають сплаті підприємством при експортних поставках продукції.

Внутрішнє середовище підприємства, стверджує О. Печеркіна, справляє постійний і безпосередній вплив на його функціонування.

Фактори внутрішнього середовища є джерелом тих можливостей, якими володіє підприємство. Деякі автори зосереджуються переважно на зовнішніх факторах впливу на експортну діяльність підприємства. Н. Ричіхіна та К. Куканіна, досліджуючи підходи до оцінки експортного потенціалу підприємства, наголошують, що він залежить від здатності підприємства здійснювати торговельну діяльність на зовнішньому ринку саме під впливом зовнішніх факторів [18, с.74]. М. Сичов з цього приводу відзначає, що макросередовище характеризує фактори та сили, зовнішні по відношенню до підприємства, які впливають на можливість підтримки успішного співробітництва з покупцями [19, с.74]. Це середовище, на думку вченого, включає в себе природні, економічно-фінансові, політико-правові, науково-технічні, соціально-культурні фактори. Так само, як і згадані вище дослідники, М. Сичов відзначає, що ці фактори не можуть бути керованими з боку підприємства.

Як правило, зовнішньому середовищу у процесі управління діяльністю підприємств приділяється незначна увага з огляду на те, що його чинники є важко прогнозованими і на них підприємство має обмежений вплив або його взагалі немає. Однак ігнорування об'єктивних чинників функціонування і розвитку підприємств може призвести до непередбачуваних негативних (кризових) явищ [19, с.40]. Найповнішим переліком факторів, що впливають на розвиток експортної діяльності, на нашу думку, є фактори, запропоновані Л. Чернобай, Н. Вазик [19, с.316]. Дослідники зазначають, що оскільки однією з основних зовнішньоекономічних операцій є експорт, відповідно чинники (фактори) впливу на управління зовнішньоекономічною діяльністю безпосередньо стосуються експортної діяльності та частково основного об'єкта у системі управління експортними операціями – витрат. Тому для формування комплексу чинників актуальності набуває розгляд усієї їх сукупності, що прямо чи опосередковано стосуються управління зовнішньоекономічною діяльністю. Оскільки витрати на експортну діяльність є одним із

найважливіших важелів у системі управління експортною діяльністю, то визначення чинників та їх можливого впливу на формування таких витрат є, на думку авторів, надзвичайно важливим. Автори виділяють дві групи взаємопов'язаних чинників, що впливають на провадження певного виду зовнішньоекономічної операції, зокрема експортної, а саме: внутрішні та зовнішні. Додатково автори характеризують вплив чинників на формування витрат на експортну діяльність залежно від стадій залучення суб'єкта господарювання до експортного ринку. На думку авторів, це надасть можливість об'єктивно оцінити величину витрат на кожній із стадій та виявити шляхи щодо її оптимізації.

Як бачимо, в дослідженнях всіх авторів існують розбіжності, пов'язані з повнотою охоплення сукупності факторів впливу на розвиток експортної діяльності. В результаті аналізу наукових робіт з даної проблематики нами здійснено ідентифікацію та систематизацію факторів впливу на розвиток експортної діяльності підприємства, що наведено нижче. З позиції відношення до середовища функціонування пропонуємо поділяти дані фактори на внутрішні (ендогенні) та зовнішні (екзогенні). Внутрішні фактори – це фактори, пов'язані з діяльністю підприємства, які передбачають внутрішнє формування підприємства, можуть впливати як позитивно, так і негативно на розвиток експортної діяльності. Зовнішні фактори – виникають у зовнішньому середовищі по відношенню до підприємства та впливають на розвиток експортної діяльності підприємства ззовні.

Пропонуємо класифікувати фактори впливу в залежності від міри або ступеня впливу на розвиток експортної діяльності підприємства, тобто впливові, малозначимі, не впливові. Такий підхід забезпечує підприємство релевантною інформацією, оскільки не всі фактори однаково впливають на розвиток експортної діяльності (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Загальна класифікація факторів впливу на розвиток експортної діяльності

З позиції відношення до середовища функціонування	- Внутрішні - Зовнішні
За ступенем взаємозалежності	- Незалежні - Частково залежні - Взаємопов'язані
За можливістю контролю	- Контрольовані - Частково контрольовані - Неконтрольовані
За можливістю прогнозування	- Прогнозовані - Непрогнозовані
За способом оцінювання та вимірювання	- Піддаються вимірюванню - Не піддаються вимірюванню - Вимірюються експертним методом
За часом дії	- Довгострокові - Середньострокові - Короткострокові
За тривалістю дії	- Постійно діючі - Періодичні - Спорадичні
За характером впливу на розвиток експортної діяльності	- Функціональні - Дисфункціональні
За мірою впливу	- Впливові - Малозначимі - Невпливові

Джерело: розроблено автором за даними [20]

У сучасній економічній літературі досить широко викладаються методологічні засади формування та оцінки потенціалу на рівні організації: економічного, виробничого, кадрового, технічного, технологічного, інвестиційного потенціалів. Формуванню ж експортного потенціалу, що визначає зовнішньоекономічну діяльність організації, приділяється недостатньо уваги. Традиційно досліджуються такі питання, як економічна сутність та значення експортного потенціалу, роль зовнішніх і внутрішніх факторів в його розвитку, а також критерії ефективності використання експортного потенціалу. Однак, більшість

досліджень присвячена вивченню окремих елементів експортного потенціалу.

На практиці показником експортного потенціалу через його низьке теоретичне опрацювання приділяється недостатньо уваги, не завжди спостерігається логічний зв'язок між поняттям експортного потенціалу і рекомендованими показниками його вимірювання. Тому першочерговими проблемами методології дослідження є проблеми об'єктивного визначення рівня експортного потенціалу, оцінка його економічної ефективності на основі прийнятих показників.

Типової методики оцінки експортного потенціалу організації не існує. У практиці планово-економічних розрахунків і обґрунтувань показник експортного потенціалу організації не планується і навіть не згадується. У науковій літературі також відсутні дослідження, присвячені визначенню рівня експортного потенціалу організації, і вивчення його динаміки.

В теперішній час існуючі методики аналітичної оцінки експортного потенціалу організації можливо згрупувати за такими ознаками:

- 1) за рівнем складності виділяють прості кількісні і складні багатофакторні. Як правило, прості кількісні методики оцінки експортного потенціалу найбільш поширені;
- 2) з точки зору одиниць виміру експортного потенціалу виділяють кількісні та експертні методики. У кількісних методиках за одиницю виміру приймається класичні абсолютні і відносні одиниці виміру - вартісні, відсотки, коефіцієнти і т.д. Експертні методики базуються на системі оцінок в балах і мають на увазі залучення фахівців з даного питання. З одного боку, експертним методикам властива частка суб'єктивізму, з іншого - вони дозволяють враховувати пріоритетність якісних аспектів, що, як правило, не можуть відобразити кількісні показники;
- 3) за ознакою використовуваних параметрів оцінки виділяють

змістовні і порівняльні методики. Так звані змістовні методики включають оцінку елементів експортного потенціалу або виділених факторів його формування, а порівняльні - оцінку експортного потенціалу шляхом порівняння продукції або результатів діяльності підприємства з продукцією або результатами діяльності організацій-конкурентів [20].

В наш час відсутні методики кількісних оцінок взаємозв'язків між факторами, що впливають на експорт і результатами експортної діяльності, а також не завжди враховуються особливості виробництва при визначенні ефективності основних експортних позицій.

Однією з основних проблем оцінки експортного потенціалу є відсутність інформаційної бази для неї. Більшість авторів у своїх методиках обмежуються моделюванням показників без зазначення джерел для їх розрахунку, що знижує їх практичну значимість.

Для вирішення проблем в оцінювання експортної діяльності підприємства, необхідно дотримуватися певної методики формування показників аналізу та оцінки. Методика має бути заснована на виділенні таких етапів, як формування пріоритетів досліджуваних показників, класифікація факторів, що впливають на експортну. Але така методика, недостатня для комплексної оцінки експортних операцій підприємства. Необхідно використовувати показники, що характеризують обсяг реалізації продукції на експорт, рівень договірної роботи, структуру реалізації, грошові потоки від експортних операцій, витрати на експорт, динаміку використання капіталу в експортній діяльності. Комплексний аналіз експортної діяльності підприємства представлений на рис. 1.2.

У першому блоці схеми пропонується проаналізувати узагальнюючі показники оцінки експортної діяльності підприємства для отримання попередніх результатів аналізу. Узагальнюючі показники кожного блоку є синтетичними. Тобто, на даному етапі доцільно проаналізувати в загальному обсяг продажів в натуральному і вартісному вираженні, загальні витрати на транспортування, страхування та митне оформлення

експортних поставок.

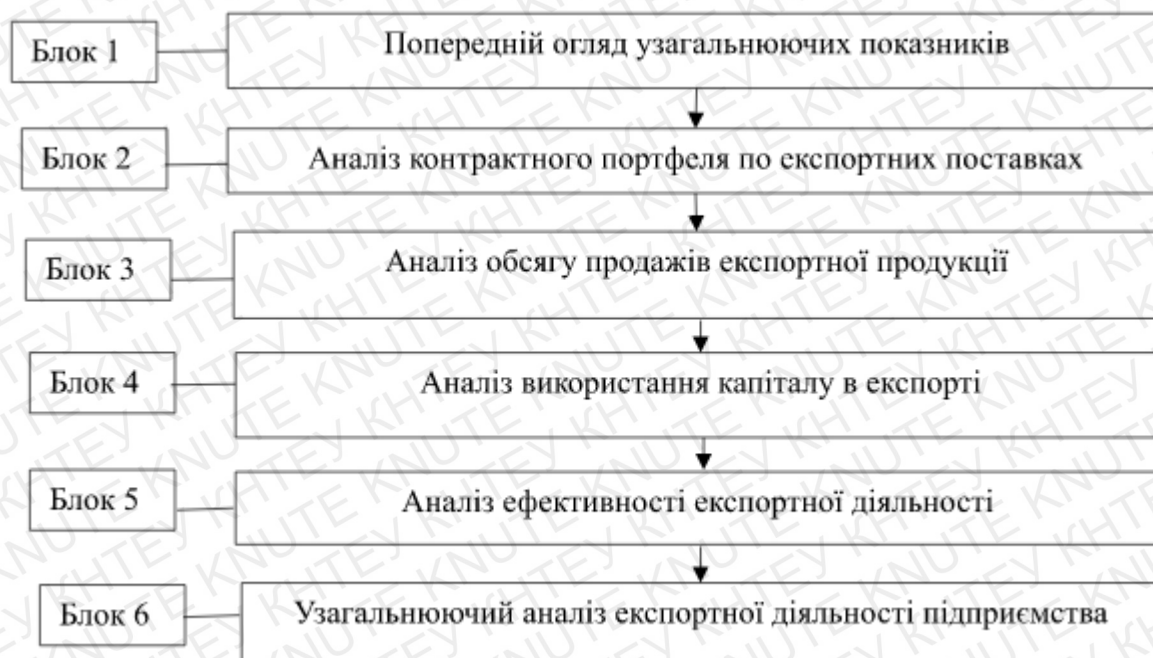


Рис 1.2 Загальна схема аналізу основних груп показників при комплексному аналізі експортної діяльності підприємства

Джерело: розроблено автором за даними [21]

Аналізовані синтетичні показники можуть бути як цільовими, тобто на них спрямований аналіз в окремих блоках, так і входити для наступних блоків аналізу. Інакше кажучи, за допомогою цих узагальнюючих показників здійснюється зв'язок між окремими блоками в системі економічного аналізу

При системному аналізі особливу увагу приділяють вивченню взаємного зв'язку і зумовленості його окремих розділів, показників і факторів, що впливають на експортну діяльність. Тому в процесі комплексного економічного аналізу важливо визначити всі основні взаємозв'язки і фактори, що дають кількісні характеристики.

В умовах обмеженості ресурсів і необмеженість попиту обсяг продажів підприємства визначає обсяг виробництва. Однак сучасні економічні умови зумовлюють наявність високого рівня конкуренції на

світових ринках. В цьому випадку можливий обсяг продажів визначає обсяги та структуру виробництва, що є основою для розробки виробничої програми. Тому результати аналізу контрактного портфеля експортних поставок є початковим джерелом інформації для планування потоку грошових коштів від експортної діяльності. Також, на основі укладених договорів складається план виробництва продукції, що дозволяє уникнути в деякій мірі ризику незатребуваності продукції.

На практиці, керівники підприємства вважають, що головним критерієм, що характеризує ефективність експортної діяльності підприємства, є сукупний грошовий потік від експорту. Однак цього показника недостатньо, щоб провести якісний аналіз експортної діяльності з метою надання достовірної інформації для прийняття управлінських рішень в цій сфері.

Таким чином, незважаючи на різноманітність методик оцінки експортного потенціалу, існують проблеми їх застосування на практиці. Основний з них є відсутність достовірної інформації для розрахунку ряду показників.

Разом з тим, теоретичні дослідження та розробка найбільш прийняттого варіанту методики оцінки експортного потенціалу має дуже велике значення для організації, так як дозволяє вибрати правильну зовнішньоекономічну стратегію з метою визначення реальних можливостей і резервів нарощування виробництва експортної продукції для підвищення її фінансових результатів і зміцнення фінансового стану.

1.3. Підходи до оцінки ефективності операцій з експорту

Оцінку зовнішньоекономічної діяльності підприємств проводять за допомогою показників ефективності. Показники оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності різняться залежно від рівня господарювання. Кожному рівню оцінки відповідає свій вид економічних інтересів і свій критерій ефективності [21]. Так, на макроекономічному (народногосподарському) рівні під економічною ефективністю зовнішньої торгівлі розуміють ступінь економії національної праці, що досягається країною та її участю в міжнародному поділі праці та зовнішньоторговельному обміні. На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходів від цих операцій. Критерієм економічної ефективності виступає прибуток як основна міра ефективності [21].

Аналіз ефективності експортної діяльності і її вплив на фінансовий стан і розвиток компанії експортера може бути в наступному порядку:

- 1) Аналіз структури і динаміки експорту;
- 2) Оцінка ролі експорту в діяльності фірми;
- 3) Аналіз ефективності експорту;
- 4) Аналіз впливу експорту на основні фінансово-економічні показники фірми.

Для оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності існують різні методики, які, в свою чергу включають в себе перелік різних показників. В якості основної методики аналізу ефективності експортних операцій ми вибрали методику, представлену на рис 1.3. Методика пропонує розглянути експортні операції в три етапи.

Спочатку необхідно здійснити аналіз зовнішнього і внутрішнього макросередовища, оцінку ринку, конкурентів, наявності бар'єрів для входу на ринок, актуальність і перспективи розвитку. Все це в цілому допомагає спрогнозувати можливе зростання або спад прибутку

підприємства в залежності від динаміки розвитку і основних тенденцій присутніх в даний момент.

Другим етапом аналізу ефективності експортних операцій є докладний розгляд основних показників зовнішньоекономічної діяльності протягом певного періоду часу (мінімум 3 роки), що дає результати про позитивну або негативну динаміку розвитку [22, с.8].

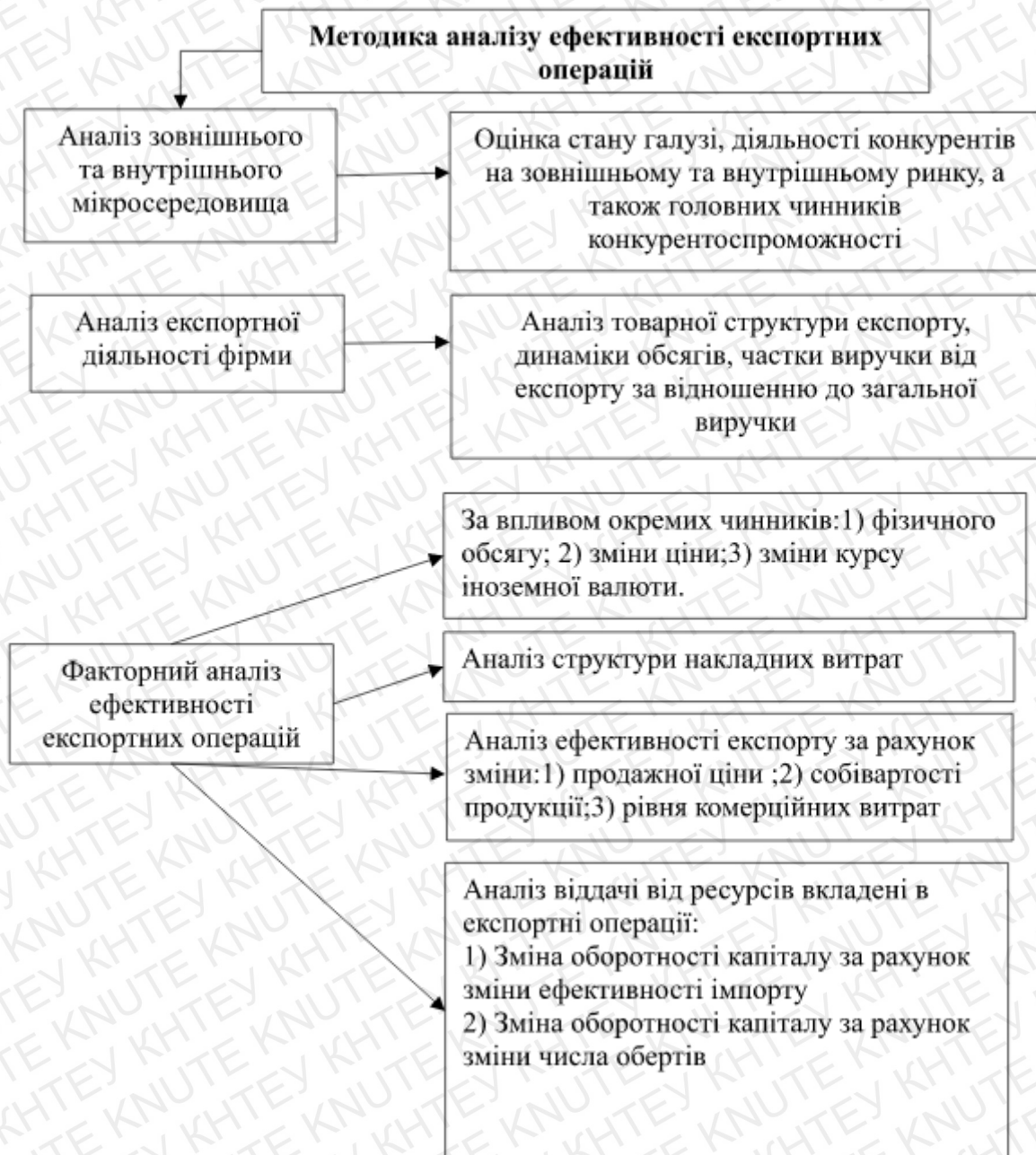


Рис.1.3 Методика аналізу ефективності експортних операцій

Джерело: розроблено автором за даними [22]

Третій етап - безпосередній розрахунок показників економічної ефективності експорту. Розглянемо чотири основні підходи з переліком необхідних показників для визначення ефекту та ефективності експортної діяльності підприємства (рисунк 1.4.).

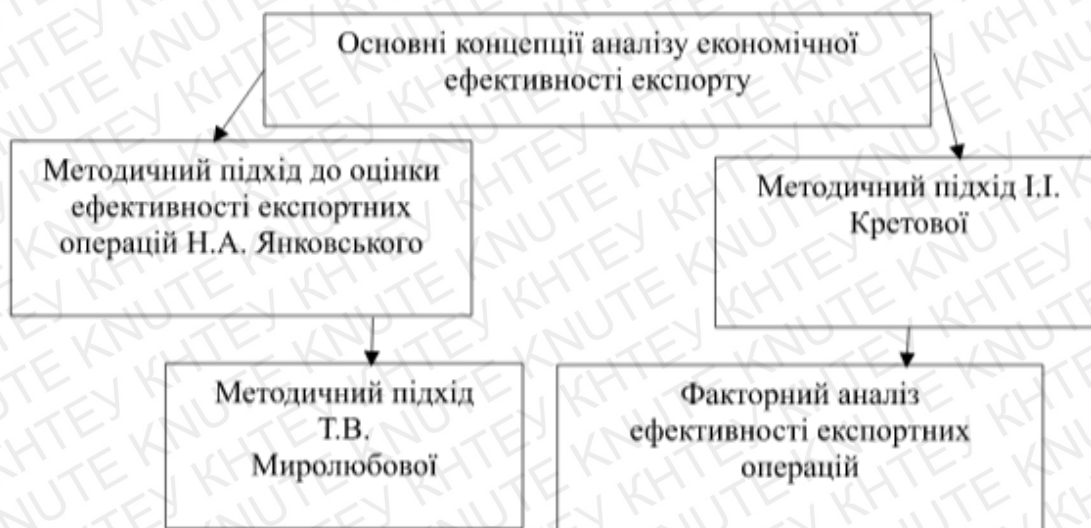


Рис.1.4 Основні концепції аналізу економічної ефективності експорту

Джерело: складено автором за даними [23]

Для аналізу деяких проектів на дієвість, сучасної економічної теорії був сформований потужний апарат аналізу. Відповідно до принципів фінансового аналізу кожна торгова угода, включаючи і зовнішньоекономічну, являє собою об'єкт інвестицій коштів і внаслідок цього може бути піддана процесу оцінки на ефективність за допомогою одного або декількох головних методів, а саме:

1. метод окупності;
2. метод розрахунку рентабельності;
3. метод чистої приведеної вартості;
4. метод аналізу внутрішньої норми прибутковості;
5. метод розрахунку рівня показника «вигоди-витрати».

У нинішніх умовах є маса методів, які дозволяють з точки зору різних підходів здійснити оцінку ефективності ЗЕД організації. Розглянемо деякі

з них [23, с.32].

1. Методичний підхід Т.В. Миролубової. У процесі експорту товарів організація може отримати як прямий економічний ефект від удосконалення фінансових результатів організації, так і непрямий від здешевлення виробничого процесу і т. д. За допомогою показників економічного ефекту вивезення виражається з кількісної сторони прямий економічний ефект зовнішньоекономічних операцій.

1.1 Економічний ефект вивезення визначають, як різницю між підсумком експорту організації і розміром витрат на вивіз:

$$EE_{\text{екс}} = B_{\text{в.ф.}} + B_{\text{п}} - Z_{\text{екс}}. \quad (1.1)$$

де $EE_{\text{екс}}$ - коефіцієнт економічного ефекту вивезення, грн.; $B_{\text{в.ф.}}$ - грошовий еквівалент в гривнях відрахувань у валютний фонд організації, який визначається за допомогою перерахунку розміру валютної виручки в гривні по курсу на певну дату надходження валюти, грн.; $B_{\text{п}}$ - розмір виручки від обов'язкового продажу валюти, грн.; $Z_{\text{екс}}$ - розмір повних витрат організації на вивезення, грн.

Зазначені витрати збільшують витрати на виробництво і продаж продукції і на основі цього скорочують прибуток від продажів. Зниження накладних витрат зумовлює збільшення ефективності експорту. На розмір накладних витрат впливає ряд наступних факторів:

- 1) витрати з транспортування: число (вага) вантажу, дальність шляху перевезення, страховка з транспортування, спосіб і умови транспортування;
- 2) витрати з перевалки: число (вага) вантажу, розмір ставки за перевалку, величина надбавки до тяжких і нестандартним вантажам;
- 3) витрати по зберіганню: число (вага) вантажу, час зберігання, спосіб зберігання, розмір ставки за зберігання [24, с 21].

1.2 Ефективність вивезення може бути визначена як відношення результатів до витрат:

$$E_{\text{екс1}} = B_{\text{в.ф.}} + B_{\text{п}} / Z_{\text{екс}}. \quad (1.2.)$$

де $E_{екс1}$ - коефіцієнт економічної ефективності вивезення.

Економічний сенс коефіцієнта ефективності полягає в тому, що він представляє, яка вигода, результат доводиться на кожен окрему гривню витрат. Необхідна умова ефективності експорту - значення показника має бути більшим за одиницю.

1.3 З метою прийняття найбільш обґрунтованого рішення з вивезення товарів коефіцієнт ефективності експорту $E_{екс1}$ зіставляється з показником дієвості виробництва і реалізації товарів на внутрішньому ринку:

$$E_{екс2} = O_{екс} / C_{екс} \quad (1.3)$$

де $E_{екс2}$ - коефіцієнт економічної ефективності вивезення; $O_{екс}$ - обсяг вивезення у внутрішній середньорічній вартості, грн.; $C_{екс}$ - розмір виробничої собівартості експортної продукції, грн.

1.4 Третій коефіцієнт економічної ефективності експортних операцій:

$$E_{екс3} = ((B_{в.ф.} + B_{п} - Z_{екс}) / (B_{в.ф.} + B_{п})) * 100\% * ((B_{в.ф.} + B_{п}) / K_{екс}) \quad (1.4)$$

де $E_{екс3}$ - коефіцієнт економічної ефективності вивезення, %; $K_{екс}$ - розмір середньорічної вартості основних оборотних і виробничих фондів, що живаються в процесі виробництва експортних товарів, грн.

На базі показників, які були розраховані за цими формулами, можливо сформулювати ряд наступних висновків про економічну ефективність вивезення. Якщо значення показника $E_{екс1} > 1$, а $E_{екс1} > E_{екс2}$ то експорт відповідної продукції є для організації вигідним, і варто шукати шляхи підвищення експорту даної продукції, приймаючи до уваги найбільш вигідні напрямки експорту. Коефіцієнт $E_{екс3}$, говорить про рівень ефективності відповідної продукції, причому перша частина формули, яка виражає цей показник вказує, скільки відсотків від результатів вивезення організації становить дохід від вивезення, а друга частина цієї формули уявляє, скільки разів за аналізований період обернувся авансований на вивезення капітал. Відповідне, чим більше дві частини цієї формули і, слідчо, значення $E_{екс3}$ - тим вигідніше вивезення відповідної продукції [25,

с 114].

Розроблена Т.В. Миролубовою методика має ряд переваг, в зокрема:

- простота розрахунку показників;
- може застосовуватися для розрахунку ефективності експорту будь-якого виду продукції.

Але є і недоліки даної методики, до яких можна віднести наступні:

- відсутність чіткої градації ефективності експортних операцій, що ускладнює вибір найбільш ефективної угоди;
- не враховує інші показники зовнішньоекономічної діяльності.

2. На основі методики І.І. Крєтова, обчислення ефективності експорту має такий вигляд. Спочатку здійснюється визначення чистого рублевого еквівалента валютної виручки (т. е. за мінусом додаткових витрат усередині держави і митних виплат):

$$\text{Ц}_\text{е} = \text{В}_\text{е} * \text{К}_\text{е} - \text{Д}_\text{е} - \text{М}_\text{е} \quad (1.5)$$

де $\text{Ц}_\text{е}$ - розмір чистого гривневого еквівалента валютної виручки; $\text{В}_\text{е}$ - розмір валютної виручки за експортовану продукцію; $\text{К}_\text{е}$ - значення чинного ринкового курсу іноземної валюти до гривні; $\text{Д}_\text{е}$ - розмір додаткових витрат всередині держави, які пов'язані з експортом продукції; $\text{М}_\text{е}$ - розмір митних платежів при експорті.

2.1 У цій методиці визначення результативності експорту здійснюється по відношенню до внутрішньої оптової ціни:

$$\text{Е}_\text{е} = \text{Ц}_\text{е} / \text{Ц}_\text{о\text{е}} \quad (1.6)$$

де $\text{Ц}_\text{е}$ - величина вільної оптової ціни (без ПДВ і акцизу) експортної продукції.

2.3 Як показник економічної дієвості експортної операції обчислюється рентабельність експорту:

$$\text{Р}_\text{е} = \text{Ц}_\text{е} / \text{С}_\text{е} \quad (1.7)$$

де $\text{Р}_\text{е}$ - значення рентабельності експорту; $\text{С}_\text{е}$ - розмір собівартості товару.

Дана методика І.І. Крєтова використовується великими компаніями, як основа для побудови власного найбільш ефективного алгоритму аналізу

ефективності експортних операцій.

3. Коефіцієнт валютної дієвості експорту, який вживається для перспективного обґрунтування введення тієї чи іншої продукції в експортний план, який обчислюється за формулою:

$$K_{\text{вал}} = B / (C_{\text{екс}} + t_{\text{екс}}) \quad (1.8)$$

де $K_{\text{вал}}$ - показник валютної ефективності вивезення продукції; B - розмір валютної виручки від експорту продукції (зовнішньоторговельна ціна); $C_{\text{екс}}$ - розмір собівартості експортної продукції; $t_{\text{екс}}$ - розмір транспортних і накладних витрат з доставки продукції до кордону [25, с 89].

Коефіцієнт валютної ефективності вивезення має ряд недоліків, які не дозволяють організації користуватися лише тільки цим показником в процесі прийняття рішення стосовно доцільності вивезення тієї або іншої продукції. Коефіцієнт валютної ефективності вивезення не надає можливості здійснювати зіставлення рівнів ефективності вивезення продукції на різних ринках, тому що ціни продукції в іноземній валюті і певні умови її реалізації на різних ринках можуть не сходитися.

Крім цього, коефіцієнт валютної ефективності вивезення не може застосовуватися для обчислення економії витрат праці в слідстві зовнішньої торгівлі.

З метою подолання зазначених недоліків розрахунки показників валютної ефективності вивезення і ввезення доповнюються поруч розрахунків коефіцієнтів абсолютної ефективності.

3.1 Показник абсолютної ефективності експорту обчислюється за формулою:

$$K_{\text{абс}} = (B / Z_{\text{екс}}) + V \quad (1.9)$$

де $K_{\text{абс}}$ - показник абсолютної ефективності вивезення; V - індикатор валютного курсу, що відображає господарську цінність іноземної валюти, яка купується на даному ринку (або в валютній зоні); $Z_{\text{екс}}$ - розмір повних витрат організації на експорт продукції.

3.2 Розмір абсолютного ефекту від вивозу окремої продукції може

бути визначений за такою формулою:

$$\Xi_{\text{аес}} = (B * V) - Z_{\text{екс}} \quad (1.10)$$

Природно, що чим вище значення цього показника, тим ефективніше збільшення експорту даної продукції.

3.3 Здійснюючи оцінку економічної ефективності експорту, величезний інтерес представляє порівняння коефіцієнта абсолютної ефективності вивезення $K_{\text{абс}}$ з коефіцієнтом ефективності реалізації цієї продукції на внутрішньому ринку, який визначається за такою формулою:

$$K_{\text{вн}} = O_{\text{екс}} / C_{\text{кс}} \quad (1.11)$$

де $K_{\text{вн}}$ - показник ефективності реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку; $O_{\text{екс}}$ - значення обсягу вивезення у внутрішній середньорічної вартості.

4. Для розгляду ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємством використовується метод факторного аналізу експортних операцій. Під факторним аналізом розуміється методика комплексного системного вивчення і вимірювання взаємодії факторів на величину результативних показників.

4.1 Для аналізу динаміки вивізних операцій визначають зміни в вартості, товарній структурі, в фізичному обсязі. Для цього здійснюється розрахунок абсолютного зміни експорту, темпу зростання і темпу приросту, його товарної структури. Далі здійснюється дослідження зміни вивізної виручки під впливом трьох чинників - контрактних цін, фізичного обсягу вивезення і офіційно встановленого курсу Національного Банку до іноземної валюти. Взаємозв'язок даних факторів виражена наступною формулою:

$$B = \sum_{i=1}^n Q_i * P_i * K_i \quad (1.12)$$

де n – значення номенклатури (числа) продукції, що експортується;

Q_i – значення фізичного обсягу експорту; P_i – розмір контрактної ціни; K_i – значення офіційного курсу іноземної валюти до гривні [26, с 191].

Вплив факторів можливо визначити за допомогою індексного методу. У таблицях розраховуються індекси фізичного обсягу, курсу валюти і контрактних цін. Вплив кожного фактору в вартісному вигляді визначається як різниця чисельника і знаменника у відповідних формулах визначення індексу.

4.2 При аналізі комерційних витрат за експортними операціями виконується розрахунок:

- 1) коефіцієнтів динаміки комерційних витрат - темпів зростання, абсолютної зміни і приросту;
- 2) структури комерційних витрат. Здійснюється визначення частки кожного виду витрат у їх загальній їх сумі, а також абсолютна і відносна зміна кожного окремого виду витрат. Рекомендується спочатку виконати аналіз витрат по товарах, а далі здійснити узагальнення даних по всій реалізації на експорт.

4.3 З метою оцінки економічної дієвості вивізних угод застосовується два підходи - ресурсний і витратний. Відповідно, в процесі оцінки ефективності вивізних угод виконується порівняння придбаного ефекту з витратами або ресурсами, використаними для досягнення даного ефекту. Також може здійснюватися розрахунок показників, характеризують: віддачу витрат або ресурсів; рентабельність витрат або ресурсів.

4.3.1 Аналіз віддачі від витрат по вивізним операціями. Віддача від витрат, які пов'язані з вивізним операціями, характеризується зіставленням вивізної нетто-виручки до понесених витрат. Даний коефіцієнт також називають ефективністю експорту:

$$E = (B/Z) * 100\% \quad (1.13)$$

де E - показник ефективності експорту; B - розмір експортної виручки; Z - розмір повної собівартості проданих на експорт товарів.

Розмір нетто-виручки дорівнює величині експортної виручки мінус величину експортного мита. Понесені витрати є повною собівартістю

проданих на експорт товарів і визначаються за такою формулою: повна собівартість експортної продукції (З) = повна виробнича собівартість відвантаженої на експорт продукції ($C_{\text{продаж}}$) + комерційні витрати по експорту ($З_{\text{ком}}$) [27, с 56].

На коефіцієнт ефективності експорту впливають такі чинники: ціна продажу, собівартість одиниці проданих товарів і рівень комерційних витрат (витрат обігу в торговельній діяльності) по вивізним операціями. Взаємозв'язок даних факторів можна представити наступною формулою:

$$E = \frac{B}{З} * 100\% = \frac{QP}{QC + З_{\text{ком}}} * 100\% = \frac{QP}{QC + QCd_{\text{ком}}} * 100\% \quad (1.14)$$

де Р - розмір контрактної ціни одиниці експортних товарів; Q - розмір обсягу продажів; С - розмір повної виробничої собівартості одиниці проданих товарів; $З_{\text{ком}}$ - розмір комерційних витрат (витрат обігу) з вивезення; $d_{\text{ком}}$ - частка комерційних витрат по експорту.

Всі розрахунки виконуються в спеціальній таблиці факторного аналізу ефективності експорту індексним методом.

Аналіз віддачі від ресурсів, які вкладені в експорт. З метою оцінки рівня вживання оборотного капіталу, вкладеного в ЗЕД, вживається показник оборотності оборотних коштів, формула (1.15). Він описує періодичність, з якою капітал, який використовується в експортних операціях, пройде всі етапи кругообігу і знову повернеться в організацію. Показник обчислюється як співвідношення величини експортної виручки (В) до середнього розміру оборотних коштів, вкладених в експорт. Підвищення значення показника в динаміці дозволяє сформулювати висновок про поліпшення вживання оборотних активів.

$$K_{\text{об ОК}} = B / ОК \quad (1.15)$$

де $K_{\text{об ОК}}$ - показник оборотності оборотних коштів; ОК - середній розмір оборотних коштів.

Таблиця 1.3

Порівняльний аналіз методик оцінки ефективності експортної діяльності підприємства

Автор	Переваги	Недоліки
Т.В. Миролюбова	- ефективна при прийнятті управлінських рішень, так як дозволяє обґрунтувати доцільність зовнішньоекономічної угоди на етапі її підготовки; - метод характеризується простими розрахунками показників; - можливе застосування для аналізу ефективності будь-якого виду продукції.	- відсутня чітка градація ефективності вивізних операцій, що ускладнює вибір більш дієвої угоди; - не враховуються інші коефіцієнти ЗЕД підприємства; - старіння методики розрахунку.
І.І. Крєтова	- показник враховує додаткові витрати у середині країни і митні платежі; - містить показник для розрахунку рентабельності ЗЕД.	- ефективність вивезення встановлюється по відношенню до внутрішньої оптової ціни; - базується на складних методах розрахунків.
Н.А. Янковський	- дозволяє розрахувати ефективність експорту як фірми в цілому, так і окремого товару.	- умова $K_{абс} > K_{вн}$, не весь час справедливо для організацій, які переживають часи кризи; - валютний показник не може бути вжито для розрахунку економії витрат праці в результаті зовнішньої торгівлі. - використання важко доступній інформації.
Факторний аналіз динаміки експортних операцій підприємства	- універсальність застосування, простота розрахунків, що й обумовлює його часте застосування.	- в залежності від обраного порядку заміни факторів, результати факторного розкладання мають різні значення; - не дає загального методу розкладання абсолютних відхилень узагальнюючого показника за факторами при числі факторів більше двох.

Джерело: складено автором за даними [15]

Слід зазначити, що зміст показників, що залучаються для оцінки, у кожному конкретному випадку повинен визначатися залежно від розмірів,

галузевої приналежності підприємства, територіального розташування та інших параметрів.

В даний час відсутні методики кількісних оцінок взаємозв'язків між факторами які впливають на експорт і результатами експортної діяльності, а також не завжди враховуються особливості виробництва при визначенні ефективності основних експортних позицій. Таким чином, проаналізувавши наявні методики, вважаємо, що для найбільш точної оцінки експортної діяльності підприємства необхідно використовувати їх в комплексі.

Використовуючи факторний аналіз, виповнюється якісна і кількісна оцінка впливу факторів на зміну показника оборотності оборотних коштів. Змінюємо формулу (16) і використовуємо двофакторну модель з метою визначення впливу ефективності вивезення та кількості оборотів оборотних коштів:

$$K_{об} = \frac{B}{OK} = \frac{B}{3} * \frac{3}{OK} = EK_{об\ уточ}, \quad (1.16)$$

де $B / 3 = E$ - показник ефективності експорту;

$3 / OK = K_{об\ уточ}$ - уточнене значення оборотності оборотних коштів, в оборотах.

Всі розраховані дані представляються в спеціальній таблиці факторного аналізу показника оборотності оборотних коштів індексним методом (табл. 1.3) [27, с.34].

Висновки до розділу 1

Зовнішньоекономічна діяльність являє собою сукупність методів і засобів торговельно-економічного, науково-технічного співробітництва, валютно-фінансових і кредитних відносин із зарубіжними країнами. Щоб мінімізувати втрати, ризики, зайві витрати, а отже, максимізувати прибуток від експортних операцій, необхідно прагнути до максимально ефективного веденню експортної діяльності. Для цього слід враховувати фактори, що впливають на ефективність експортної діяльності.

Враховуючи розмаїття наведених поглядів і думок науковців щодо визначення оцінки економічної ефективності експортних операцій, розгляд відбувається на макрорівні та мікрорівні, не дозволяють повною мірою охопити предметну сферу оцінювання ефективності зовнішньоторгових операцій кооперативних формувань.

Оцінка економічної ефективності експортних операцій кооперативних формувань, на нашу думку, повинна базуватись, на комплексному підході.

Однією з основних проблем оцінки експортного потенціалу є відсутність інформаційної бази для неї. Більшість авторів у своїх методиках обмежуються моделюванням показників без зазначення джерел для їх розрахунку, що знижує їх практичну значимість. Таким чином, незважаючи на різноманітність методик оцінки експортного потенціалу, існують проблеми їх застосування на практиці. Основний з них є відсутність достовірної інформації для розрахунку ряду пропонованих авторами показників. Разом з тим, теоретичні дослідження та розробка найбільш прийнятного варіанту методики оцінки експортного потенціалу має дуже велике значення для організації, так як дозволяє вибрати правильну зовнішньоекономічну стратегію з метою визначення реальних можливостей і резервів нарощування виробництва експортної продукції для підвищення її фінансових результатів і зміцнення фінансового стану.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТЕПЛОКЕРАМІК»

2.1 Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Теплокерамік»

Протягом останніх п'яти років динаміка фінансових результатів ТОВ «Теплокерамік» була непостійною, хоча порівняно з 2013 роком чистий дохід у 2017 р. виріс на 16%. При цьому найбільш успішним був для підприємства 2016 р., коли обсяги діяльності досягли 5,6 млн. грн. (табл. 2.1). Основний дохід протягом усього досліджуваного періоду підприємство отримувало від реалізації продукції, оскільки обсяги інших операційних доходів та інших доходів усі 5 років були незначними. При цьому у структурі витрат інші операційні витрати відігравали значну роль та протягом 2015 – 2017 рр. були близькими до обсягу видатків, віднесених до собівартості. Загалом, за досліджуваний період відбулося зменшення собівартості продукції підприємства на 8%, натомість інші операційні витрати зросли порівняно з 2013 р. на 36%. У цілому, сукупний дохід ТОВ «Теплокерамік» за 2013 – 2017 рр. збільшився на 12%, сукупні витрати – на 9%, що обумовило зростання фінансового результату підприємства. При цьому у 2014 р. підприємство мало збитки, пов'язані зі зменшенням доходів за незначного зростання витрат, тоді як у 2015 - 2016 рр. прибутки підприємства були досить значними та мали тенденцію до зростання.

Протягом досліджуваного періоду відбулося зростання вартості майна ТОВ «Теплокерамік» з 2920,8 до 4314,5 тис. грн. При цьому тенденцію до зростання мали і оборотні, і необоротні активи (табл. 2.2).

Таблиця 2.1.

Динаміка фінансових результатів ТОВ «Теплокерамік» у 2013– 2017 рр.

тис. грн.

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення					Відносне відхилення				
						2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2013	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2013
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4159,0	3809,0	3956,2	5604,2	4819,3	-350,0	147,2	1648,0	-784,9	660,3	0,92	1,04	1,42	0,86	1,16
Інші операційні доходи	191,7	0,5	151,7	16,2	17,3	-191,2	151,2	-135,5	1,1	-174,4	0,00	303,40	0,11	1,07	0,09
Інші доходи	0,0	0,0	0,4	21,8	17,9	0,0	0,4	21,4	-3,9	17,9	-	-	54,50	0,82	-
Разом чисті доходи	4350,7	3809,5	4108,3	5642,2	4854,5	-541,2	298,8	1533,9	-787,7	503,8	0,88	1,08	1,37	0,86	1,12
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2568,2	2293,8	1719,6	2214,5	2362,1	-274,4	-574,2	494,9	147,6	-206,1	0,89	0,75	1,29	1,07	0,92
Інші операційні витрати	1651,8	1717,0	1716,9	2095,4	2253,6	65,2	-0,1	378,5	158,2	601,8	1,04	1,00	1,22	1,08	1,36
Інші витрати	0,0	11,5	5,4	0,4	0,0	11,5	-6,1	-5,0	-0,4	0,0	-	0,47	0,07	0,00	-
Разом витрати	4220,0	4022,3	3441,9	4310,3	4615,7	-197,7	-580,4	868,4	305,4	395,7	0,95	0,86	1,25	1,07	1,09
Фінансовий результат до оподаткування	130,7	-212,8	666,4	1331,9	238,8	-343,5	879,2	665,5	-1093,1	108,1	-1,63	-3,13	2,00	0,18	1,83
Податок на прибуток	47,8	18,7	0,0	240,5	43,0	-29,1	-18,7	240,5	-197,5	-4,8	0,39	0,00	-	0,18	0,90

Джерело: складено автором за даними підприємства

Динаміка вартості активів ТОВ «Теплокерамік» у 2013 –

Стаття балансу	Баланс на					Абсолютне відхилення				
	31.12.13	31.12.14	31.12.15	31.12.16	31.12.17	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	
Незавершені капітальні інвестиції	6,3	6,8	4,5	8,4	11,3	0,5	-2,3	3,9	2,9	
Основні засоби	572,4	509,0	491,7	804,5	1146,3	-63,4	-17,3	312,8	341,8	
Усього необоротні активи	578,7	515,8	496,2	812,9	1157,6	-62,9	-19,6	316,7	344,7	
Запаси	922,6	781,6	782,0	819,5	1210,3	-141,0	0,4	37,5	390,8	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	313,9	306,8	433,8	376,8	263,7	-7,1	127,0	-57,0	-113,1	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	51,3	11,3	0,3	154,2	305,6	-40,0	-11,0	153,9	151,4	
Інша поточна дебіторська заборгованість	690,5	696,8	658,8	581,2	608,6	6,3	-38,0	-77,6	27,4	
Гроші та їх еквіваленти	234,0	114,5	442,1	1291,5	564,3	-119,5	327,6	849,4	-727,2	
Витрати майбутніх періодів	117,7	134,8	98,4	120,1	118,6	17,1	-36,4	21,7	-1,5	
Інші оборотні активи	12,1	26,6	51,5	54,8	85,8	14,5	24,9	3,3	31,0	
Усього оборотні активи	2342,1	2072,4	2466,9	3398,1	3156,9	-269,7	394,5	931,2	-241,2	
Баланс	2920,8	2588,2	2963,1	4211,0	4314,5	-332,6	374,9	1247,9	103,5	1

Джерело: складено автором за даними підприємства

Так, необоротні активи (представлені в основному основними засобами) збільшилися за останні 5 років у 2 рази з 578,7 до 1157,6 тис. грн., тоді як необоротні активи збільшилися з 2342,1 до 3156,9 тис. грн. (на 35%), що було обумовлено збільшенням обсягів запасів з 922,6 до 1210,3 тис. грн., а також грошей та еквівалентів (з 234 до 564,3 тис. грн.). Позитивним, на наш погляд, можна вважати зменшення обсягів дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги з 313,9 до 263,7 тис. грн. – за умови збільшення обсягів діяльності така тенденція може свідчити про удосконалення системи розрахунків з клієнтами.

Розглядаючи структуру активу балансу, необхідно відзначити, що його основу складають оборотні активи, на які на 31.12.2017 р. припадало 73,17% (табл. 2.3). При цьому на підприємстві існує тенденція до зростання частки необоротних активів, які за досліджуваний період збільшилися з 19,81 до 26,83%.

На сьогодні основу майна підприємства складають запаси, частка яких у 2017 р. становила 28,05% (зменшившись з 31,59% у 2013). Значна частина фінансових ресурсів зосереджена на рахунках підприємства та у касі (13,08% у 2016 р.). Значною є також частка іншої поточної дебіторської заборгованості, на яку у 2017 р. припадало 14,11%. Загалом, здійснений аналіз вказує на те, що структура майна є збалансованою, при чому останнім часом існує тенденція до інвестування підприємством у розвиток основних фондів за збереження прийнятного рівня ліквідності.

Протягом останніх років на підприємстві відбулися значні зміни в структурі пасиву. Так, мало місце зростання власного капіталу, що було обумовлене зменшенням непокритого збитку з 1723,4 до 177 тис. грн. (табл. 2.4). При цьому спостерігалася тенденція до зменшення обсягів позикових ресурсів з 261,9 до 184,5 тис. грн.

Загалом, частка власних джерел фінансування складає на підприємстві 95,73%, при чому за останні 5 років спостерігалася тенденція до її зростання.

Таблиця 2.3.

Динаміка структури активів ТОВ «Теплокерамік» у 2013 – 2017 рр.

%

Стаття балансу	Баланс на					Абсолютне відхилення					Відносне відхилення				
	31.12.13	31.12.14	31.12.15	31.12.16	31.12.17	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2013	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2013
Незавершені капітальні інвестиції	0,22	0,26	0,15	0,20	0,26	0,05	-0,11	0,05	0,06	0,05	1,22	0,58	1,31	1,31	1,21
Основні засоби	19,60	19,67	16,59	19,10	26,57	0,07	-3,07	2,51	7,46	6,97	1,00	0,84	1,15	1,39	1,36
Усього необоротні активи	19,81	19,93	16,75	19,30	26,83	0,12	-3,18	2,56	7,53	7,02	1,01	0,84	1,15	1,39	1,35
Запаси	31,59	30,20	26,39	19,46	28,05	-1,39	-3,81	-6,93	8,59	-3,54	0,96	0,87	0,74	1,44	0,89
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	10,75	11,85	14,64	8,95	6,11	1,11	2,79	-5,69	-2,84	-4,64	1,10	1,24	0,61	0,68	0,57
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1,76	0,44	0,01	3,66	7,08	-1,32	-0,43	3,65	3,42	5,33	0,25	0,02	361,68	1,93	4,03
Інша поточна дебіторська заборгованість	23,64	26,92	22,23	13,80	14,11	3,28	-4,69	-8,43	0,30	-9,53	1,14	0,83	0,62	1,02	0,60
Гроші та їх еквіваленти	8,01	4,42	14,92	30,67	13,08	-3,59	10,50	15,75	-17,59	5,07	0,55	3,37	2,06	0,43	1,63
Витрати майбутніх періодів	4,03	5,21	3,32	2,85	2,75	1,18	-1,89	-0,47	-0,10	-1,28	1,29	0,64	0,86	0,96	0,68
Інші оборотні активи	0,41	1,03	1,74	1,30	1,99	0,61	0,71	-0,44	0,69	1,57	2,48	1,69	0,75	1,53	4,80
Усього оборотні активи	80,19	80,07	83,25	80,70	73,17	-0,12	3,18	-2,56	-7,53	-7,02	1,00	1,04	0,97	0,91	0,91
Баланс	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Джерело: складено автором за даними підприємства

Динаміка вартості пасивів ТОВ «Теплокерамік» у 2013 –

Стаття балансу	Баланс на					Абсолютне відхилення			
	31.12.13	31.12.14	31.12.15	31.12.16	31.12.17	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Зареєстрований (пайовий) капітал	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	0,0	-4,5	-9,0	-13,5
Додатковий капітал	4303,5	4303,5	4303,5	4303,5	4303,5	0,0	-4303,5	-8607,0	-12910,5
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-1723,4	-2013,2	-1464,2	-368,3	-177,0	1546,4	3559,6	5023,8	5392,8
Неоплачений капітал	-0,9	-0,9	-0,9	-0,9	-0,9	0,0	0,9	1,8	2,7
Усього власний капітал	2583,7	2293,9	2842,9	3938,8	4130,1	1546,4	-747,5	-3590,4	-7529,9
Усього довгострокові зобов'язання і забезпечення	75,2	43,6	12,1	0,0	0,0	-75,2	-118,8	-130,9	-130,9
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	147,8	147,8	0,0	0,0	0,0	-147,8	-295,6	-295,6	-295,6
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0,0	11,6	100,2	174,5	16,2	16,2	4,6	-95,6	-270,1
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	37,2	25,0	0,0	0,0	17,3	-19,9	-44,9	-44,9	-44,9
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	76,9	62,6	0,0	49,8	67,0	-9,9	-72,5	-72,5	-122,3
Інші поточні зобов'язання	0,0	3,7	8,0	47,9	83,9	83,9	80,2	72,2	24,3
Усього поточні зобов'язання і забезпечення	261,9	250,7	108,2	272,2	184,4	-77,5	-328,2	-436,4	-708,6
Баланс	2920,8	2588,2	2963,2	4211,0	4314,5	1393,7	-1194,5	-4157,7	-8368,8

Джерело: складено автором за даними підприємства

Динаміка структури пасивів ТОВ «Теплокерамік» у 2013 –

Стаття балансу	Баланс на					Абсолютне відхилення			
	31.12.13	31.12.14	31.12.15	31.12.16	31.12.17	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Зареєстрований (пайовий) капітал	0,15	0,17	0,15	0,11	0,10	0,02	-0,02	-0,04	0,00
Додатковий капітал	147,34	166,27	145,23	102,20	99,75	18,93	-21,04	-43,03	-2,45
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-59,00	-77,78	-49,41	-8,75	-4,10	-18,78	28,37	40,67	4,64
Неоплачений капітал	-0,03	-0,03	-0,03	-0,02	-0,02	0,00	0,00	0,01	0,00
Усього власний капітал	88,46	88,63	95,94	93,54	95,73	0,17	7,31	-2,40	2,19
Усього довгострокові зобов'язання і забезпечення	2,57	1,68	0,41	0,00	0,00	-0,89	-1,28	-0,41	0,00
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	5,06	5,71	0,00	0,00	0,00	0,65	-5,71	0,00	0,00
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0,00	0,45	3,38	4,14	0,38	0,45	2,93	0,76	-3,77
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	1,27	0,97	0,00	0,00	0,40	-0,31	-0,97	0,00	0,40
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	2,63	2,42	0,00	1,18	1,55	-0,21	-2,42	1,18	0,37
Інші поточні зобов'язання	0,00	0,14	0,27	1,14	1,94	0,14	0,13	0,87	0,81
Усього поточні зобов'язання і забезпечення	8,97	9,69	3,65	6,46	4,27	0,72	-6,03	2,81	-2,19
Баланс	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Джерело: складено автором за даними підприємства

З огляду на переважання у структурі капіталу власних ресурсів усі показники ліквідності підприємства були істотно вищими за рекомендовані граничні значення, при чому порівняно з 2013 р. істотно збільшилися (табл. 2.6.).

Таблиця 2.6.

Динаміка показників ліквідності ТОВ «Теплокерамік» у 2013 – 2017 рр.

Показник	На 31.12.2013	На 31.12.2014	На 31.12.2015	На 31.12.2016	На 31.12.2017
Коефіцієнт покриття	8,49	7,73	21,89	12,04	16,48
Коефіцієнт швидкої ліквідності	4,97	4,61	14,66	9,03	9,91
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,89	0,46	4,09	4,74	3,06
Чистий оборотний капітал	1962,50	1686,90	2260,30	3005,80	2853,90
Абсолютне відхилення	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2013
Коефіцієнт покриття	-0,76	14,16	-9,85	4,43	7,98
Коефіцієнт швидкої ліквідності	-0,36	10,05	-5,63	0,88	4,94
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	-0,44	3,63	0,66	-1,68	2,17
Чистий оборотний капітал	-275,60	573,40	745,50	-151,90	891,40

Джерело: складено автором за даними підприємства

Як видно з представленої таблиці, найвищий рівень ліквідності спостерігався на підприємстві у 2015 р., втім у 2017 р. також мало місце зростання показників. Обираючи консервативну політику фінансування, ТОВ «Теплокерамік» мінімізує ризики, що можуть виникнути за умови залежності від зовнішніх джерел фінансування.

За останні роки відбулося також покращення показників платоспроможності. Так, з 0,88 до 0,96 зріс рівень фінансової автономії (що було обумовлене зменшенням непокритого збитку підприємства). Окрім цього, тенденцію до зростання мав коефіцієнт забезпеченості власними коштами. При цьому, у 2017 р. відбулося зменшення рівня маневреності, що пов'язано зі зростанням необоротних активів (табл. 2.7).

Таблиця 2.7.

**Динаміка показників платоспроможності ТОВ «Теплокерамік» у
2013 – 2017 рр.**

Показник	На 31.12.2013	На 31.12.2014	На 31.12.2015	На 31.12.2016	На 31.12.2017
Коефіцієнт автономії	0,88	0,89	0,96	0,94	0,96
Коефіцієнт фінансування	0,09	0,10	0,04	0,06	0,04
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,88	0,87	0,95	0,92	0,94
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,76	0,74	0,80	0,76	0,69
Абсолютне відхилення	2014/2013	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2017/2013
Коефіцієнт автономії	0,00	0,07	-0,02	0,02	0,07
Коефіцієнт фінансування	0,01	-0,06	0,03	-0,02	-0,05
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	-0,01	0,08	-0,04	0,02	0,06
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,02	0,06	-0,03	-0,07	-0,07

Джерело: складено автором за даними підприємства

Протягом останніх 5-ти років відбулося покращення показників ділової активності: за винятком коефіцієнта оборотності активів, запасів та власного капіталу, усі розраховані показники мали тенденцію до зростання. При цьому зменшення коефіцієнта оборотності активів було обумовлене зростанням основних фондів, а коефіцієнта оборотності власного капіталу – зменшенням непокритого збитку, що є, на наш погляд, позитивним явищем. Таким чином, з огляду на динаміку розрахованих показників, підприємству доцільно переглянути політику складування з метою оптимізації запасів (табл. 2.8).

Таблиця 2.8.

**Динаміка показників ділової активності ТОВ «Теплокерамік» у
2014 – 2017 рр.**

Показник	2014	2015	2016	2017
Коефіцієнт оборотності активів	1,37	1,10	1,31	1,12
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	38,20	24,38	34,51	47,95
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,61	3,59	4,89	4,09
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	2,93	2,15	2,18	1,95
Коефіцієнт оборотності основних засобів	0,70	0,70	0,92	0,75
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,48	1,17	1,39	1,17
Строк погашення дебіторської заборгованості	99,61	100,33	73,56	87,99
Строк погашення кредиторської заборгованості	9,42	14,76	10,43	7,51
Абсолютне відхилення	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2014
Коефіцієнт оборотності активів	-0,27	0,21	-0,20	-0,26
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	-13,82	10,13	13,44	9,75
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	-0,03	1,31	-0,80	0,48
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	-0,79	0,03	-0,23	-0,98
Коефіцієнт оборотності основних засобів	0,00	0,21	-0,16	0,05
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	-0,32	0,22	-0,22	-0,32
Строк погашення дебіторської заборгованості	0,72	-26,77	14,43	-11,62
Строк погашення кредиторської заборгованості	5,34	-4,33	-2,92	-1,92

Джерело: складено автором за даними підприємства

З огляду на покращення фінансових результатів за останні роки відбулося також покращення показників рентабельності, хоча у 2017 р. рівень прибутковості функціонування підприємства вимав тенденцію до зниження. При цьому найвищим з-поміж розрахованих індикаторів був коефіцієнт рентабельності продукції (1,055 у 2016 р.), тоді як найнижчим – коефіцієнт рентабельності діяльності – 0,41 (табл. 2.9).

Таблиця 2.9.

**Динаміка показників рентабельності ТОВ «Теплокерамік» у 2014
– 2017 рр.**

Показник	2014	2015	2016	2017
Коефіцієнт рентабельності активів	-0,083	0,186	0,256	0,045
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	-0,090	0,197	0,271	0,047
Коефіцієнт рентабельності діяльності	-0,061	0,168	0,195	0,041
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,661	1,477	1,545	1,055
Абсолютне відхилення	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2014
Коефіцієнт рентабельності активів	0,269	0,070	-0,211	0,129
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,287	0,074	-0,223	0,138
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,229	0,026	-0,154	0,101
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,816	0,068	-0,490	0,394

Джерело: складено автором за даними підприємства

Таким чином, здійснений аналіз засвідчив, що ТОВ «Теплокерамік» є успішним підприємством, фінансовий стан якого є задовільним. Діяльність підприємства фінансується за рахунок власних джерел, показники ліквідності та платоспроможності є високими. Проведені розрахунки вказують на доцільність вдосконалення системи управління запасами, обсяг яких є значним. Окрім цього доцільним є перегляд витрат підприємства з метою підвищення рівня рентабельності його діяльності.

2.2 Дослідження зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Теплокерамік»

На ТОВ «Теплокерамік» зовнішньоекономічною діяльністю займається відділ ЗЕД. Головною задачею відділу є планування, організація та координація зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Виконання цих задач є дуже складною та клопіткою роботою, так як вона вимагає опрацювання таких питань як, аналіз кон'юнктури ринку, пошук потенційних покупців та партнерів, встановлення співпраці з ними і т.д. Саме тому, для ефективного керівництва зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві, необхідна адекватна до його умов роботи структура управління.



Рис. 2.1 Організаційна структура ЗЕД відділу ТОВ «Теплокерамік»

Джерело: складено автором за даними підприємства

Начальник відділу ЗЕД відповідальний за загальну координацію діяльності працівників відділу та їх взаємозв'язок з іншими відділами підприємства. Він також займається питаннями руху валютних засобів та вирішує поточні оперативні питання.

Економіст відділу ЗЕД відповідає за розрахунок цін експортної продукції, складання комерційних пропозицій з продажу продукції підприємства, розробку статей контракту, оформлення паспорта угоди за договорами купівлі-продажу, підготовку плану заходів щодо виконання умов контракту та його контролю.

Експерт з митного регулювання веде всю митну документацію: забезпечує митне оформлення продукції, що експортується й імпортується підприємством, оформляє вантажні митні декларації, веде статистичну звітність відділу.

У компетенцію протокольного бюро входить складання програм прибувань делегацій, переклад всієї документації, що поступає на підприємство з іноземних мов, допомога в організації переговорів, підготовка необхідної документації при закордонних відрядження фахівців.

Два менеджери ЗЕД відповідають за пошук нових клієнтів, інформування клієнтів (та потенційних клієнтів) про товари підприємства, організацію та ведення переговорів, виконання умов договору та організацію поставок.

Як бачимо, відділ невеликий за чисельністю, але він може успішно справлятися зі своїми функціями завдяки взаємодії з іншими відділами підприємства.

Найтісніше відділ ЗЕД співпрацює з відділом Маркетингу, так як останній вивчає ринки і споживацький попит, встановлює вимоги відносно кількості, періодичності поставок і якості продукції.

Науково-технічний відділ вивчає діючі на світовому ринку технічні вимоги до товару, аналізує технічний рівень і якість продукції підприємства та проводить контроль за виробництвом експортної продукції.

Планово-економічний відділ передає у відділ ЗЕД інформацію по цінам на продукцію та її матеріалів.

До фінансового відділу поступає інформація по витратах ЗЕД відділу (кошторис витрат на заходи щодо ЗЕД, рахунки по поточним витратам, виділені фінансові ресурси на виконання робіт з економічного, наукового і технічного співробітництва із зарубіжними організаціями тощо).

Відділ Логістики здійснює документальне оформлення вантажів, транспортування вантажів, створює оптимальні маршрути поставок і складає графік їх відправки.

Таким чином, можна сказати, що заради злагодженої та ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємства, відділ ЗЕД взаємодіє з багатьма іншими відділами ТОВ «Теплокерамік».

Щодо ефективності роботи відділу ЗЕД: на сьогодні значну роль у розвитку ТОВ «Теплокерамік» відіграє експортна діяльність, частка якої у діяльності підприємства щороку зростає (рис. 2.2).

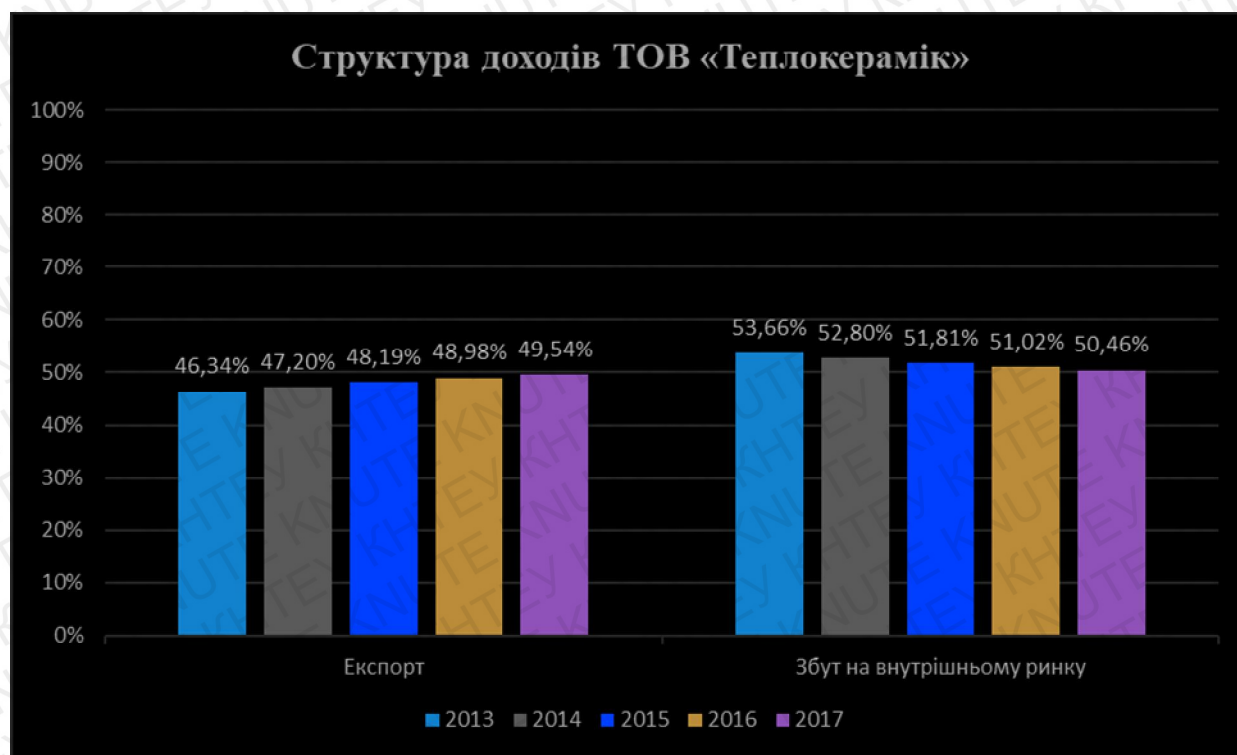


Рис. 2.2. Структура доходів ТОВ «Теплокерамік» у 2013 – 2017 рр.

Джерело: складено автором за даними підприємства

ТОВ «Теплокерамік» здійснює експортні поставки в Польщу, Туреччину та Австрію. Обсяги експорту до зазначених країн представлені у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Обсяги експорту ТОВ «Теплокерамік» до Польщі, Туреччини та Австрії у 2013 – 2017 рр., тис. грн.

Країна імпортер	2013	2014	2015	2016	2017
Австрія	932,07	845,60	909,74	1306,88	1134,22
Туреччина	753,72	722,54	757,65	1096,83	956,92
Польща	241,49	229,71	239,10	341,23	296,34
Усього	1927,28	1797,85	1906,49	2744,94	2387,48
Абсолютне відхилення	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2013
Австрія	-86,47	64,15	397,14	-172,66	202,15
Туреччина	-31,18	35,11	339,17	-139,91	203,20
Польща	-11,78	9,39	102,13	-44,89	54,85
Усього	-129,43	108,64	838,44	-357,46	460,20
Темп зростання	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2013
Австрія	90,72	107,59	143,65	86,79	121,69
Туреччина	95,86	104,86	144,77	87,24	126,96
Польща	95,12	104,09	142,71	86,84	122,71
Усього	93,28	106,04	143,98	86,98	123,88

Джерело: складено автором за даними підприємства

Як видно з представленої таблиці, обсяги збуту у кожній з країн щороку зростають. Проте, необхідно зауважити, що лише з деякими контрагентами укладено довгострокові зобов'язання, тоді як переважна частина експортних операцій є непостійними. Це вказує на те, що підприємству треба вжити заходів для укріплення стосунків з покупцями.

На сьогодні, основним партнером ТОВ «Теплокерамік» є Австрія (експорт до неї складає 47,5% закордонного збуту), значною є також частка експорту у Туреччину (рис. 2.3).

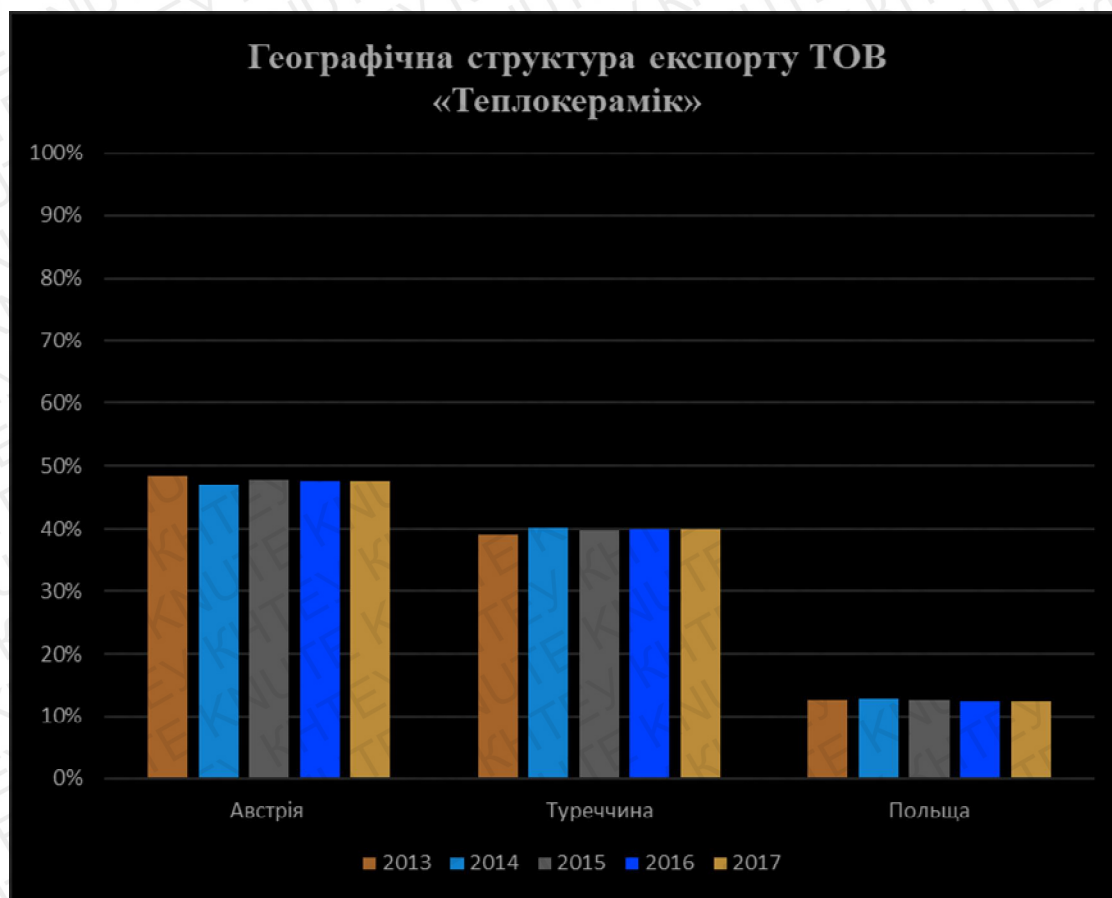


Рис. 2.3. Географічна структура експорту ТОВ «Теплокерамік»
у 2013 – 2017 рр.

Джерело: складено автором за даними підприємства

Експортна продукція підприємства ділиться на 4 групи. Перша група обігрівачі, друга – терморегулятори до обігрівачів, третя – мобільні опори для пересування обігрівачів та четверта – кронштейни для кріплення обігрівачів. Усі групи товарів, крім першої, є додатковими та не можуть слугувати тепловим ресурсом.

За 2013 – 2017 рр. відбулося зростання обсягів експорту усіх товарів, які продає ТОВ «Теплокерамік» на зовнішніх риках (табл. 2.11). Найбільш істотно збільшився експорт терморегуляторів (у 1,46 рази), а найменшим було зростання експорту мобільних опор (1,28).

Таблиця 2.11

Обсяги експорту ТОВ «Теплокерамік» у 2013 – 2017 рр., тис. грн.

Товарна група	2013	2014	2015	2016	2017
Терморегулятори	617,12	580,70	631,05	915,55	812,21
Кронштейн	241,50	229,69	239,08	341,20	296,33
Обігрівачі	794,04	757,08	787,64	1131,23	962,46
Мобільна опора	274,61	230,38	248,73	356,97	316,47
Усього	1927,27	1797,85	1906,49	2744,95	2387,48
Абсолютне відхилення	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2013
Терморегулятори	-36,42	50,35	284,50	-103,34	195,09
Кронштейн	-11,81	9,39	102,13	-44,87	54,83
Обігрівачі	-36,97	30,57	343,59	-168,76	168,42
Мобільна опора	-44,23	18,35	108,24	-40,50	41,87
Усього	-129,42	108,64	838,46	-357,47	460,21
Відносне відхилення, %	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2013
Терморегулятори	94,10	108,67	145,08	88,71	131,61
Кронштейн	95,11	104,09	142,71	86,85	122,70
Обігрівачі	95,35	104,04	143,62	85,08	121,21
Мобільна опора	83,89	107,97	143,52	88,65	115,24

Джерело: складено автором за даними підприємства

У цілому, на сьогодні найбільшими є обсяги експорту обігрівачів, найменшим — кронштейнів. (рис. 2.4.).

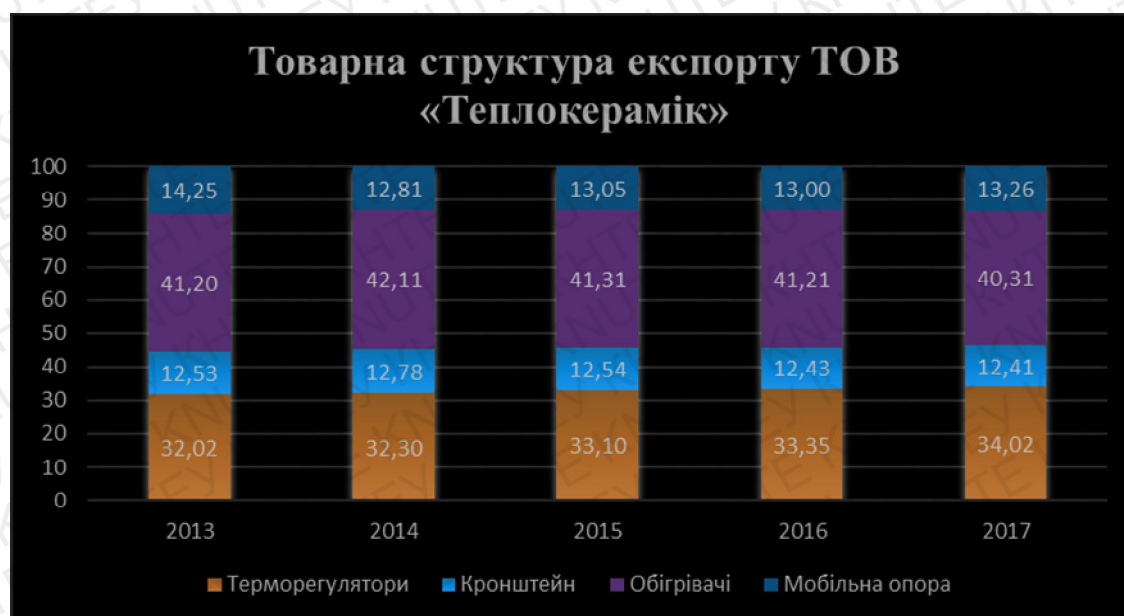


Рис. 2.4. Товарна структура експорту ТОВ «Теплокерамік»
у 2013 – 2017 рр.

Джерело: складено автором за даними підприємства

Виходячи з того, що обігрівачі є основним та базовим товаром ТОВ «Теплокерамік» без якого інші представлені у експорті компанії товари є недоцільними у якості теплового ресурсу, можна твердо визначити, що компанія повинна приділяти, головним чином, увагу саме експорту цього товару.

Більш того, відділ Маркетингу разом з відділом ЗЕД повинні розробити чітку систему просування додаткових товарів, таких як терморегулятор, кронштейн та мобільна опора. Це потрібно зробити для того, щоб компанія експортувала усі товари комплексно. Система просування може включати в себе надання значних знижок на купівлю додаткового товару при купівлі обігрівача, створення системи «лояльності» при якій, при покупці обігрівача видається бонус у грошовому еквіваленті, який може бути використаний тільки на покупку додаткових товарів компанії.

Незважаючи на те, що продукція ТОВ «Теплокерамік» сертифікована міжнародним агентством (сертифікати CE) та має 1-й клас електрозахисту, що забезпечує тривалий термін безпечної експлуатації, науково-технічний відділу компанії повинен виконати об'ємну роботи для пошуку ще більш екологічно-безпечного методу виробництва товарів та способу їх експлуатації. Це допоможе товарам ТОВ «Теплокерамік» бути конкурентоздатними на міжнародному ринку насамперед завдяки якості свого товару.

Отже, експортна діяльність ТОВ «Теплокерамік» є тією сферою, що на сьогодні приносить значну частину доходів підприємству та має великі горизонти для розвитку. Наразі, підприємство експортує тільки до трьох зарубіжних країн, що є дуже гарним результатом для суб'єкта малого підприємництва, але у той же час, є великої зоною росту для підприємства.

2.3 Оцінка ефективності операцій з експорту ТОВ «Теплокерамік»

Експортна діяльність ТОВ «Теплокерамік» відіграє велику роль у житті підприємства, а саме значною мірою впливає на його фінансові результати. Саме тому в край необхідним є оцінка ефективності операцій з експорту задля формування подальшої стратегії розвитку підприємства.

З огляду на те, що ефективність експорту продукції різних товарних груп є неоднаковою, для того, щоб знати, на продаж яких товарів підприємству варто спеціалізуватися на зовнішніх ринках, варто оцінити ефективність експорту різних товарів підприємства.

Експортні операції підприємства здійснюються на умові СІР (склад покупця), тобто всі витрати, пов'язані, з доставкою та страхуванням продукції при поставці до покупця, несе ТОВ «Теплокерамік». Першим продуктом, ефективність експорту якого оцінювалася, є обігрівачі (табл. 2.12).

Експорт обігрівачів за виключенням 2014 р. був ефективним, при цьому коефіцієнт ефективності за останні 5 років мав тенденцію до зменшення. Як видно з представленої таблиці, чистий дохід від експорту у 2015 та 2016 рр. мав тенденцію до зростання, тоді як собівартість зростала протягом усього періоду за виключенням 2017 р. Це стало причиною того, що ефективність експорту зростала лише у 2015 та 2017 рр.

Таблиця 2.12.

**Показники ефективності експорту обігрівачів ТОВ «Теплокерамік» у
2013 – 2017 рр., тис. грн.**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Чистий дохід від експорту	794,04	757,08	787,64	1131,23	962,46
Собівартість продукції	318,46	567,91	345,74	552,45	424,12
Витрати пов'язані з експортом, в тому числі:	352,57	354,05	338,04	509,36	436,95
витрати на навантаження	3,98	3,92	3,78	5,64	4,83
витрати на транспортування	154,83	157,91	149,51	227,66	197,29
витрати на страхування	193,76	192,18	184,71	276	234,82
Ефект експорту	123,01	-164,88	103,86	69,42	101,39
Коефіцієнт ефективності експорту	1,18	0,82	1,15	1,07	1,12
Абсолютне відхилення	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2013
Чистий дохід від експорту	-36,96	30,56	343,59	-168,77	168,42
Собівартість продукції	249,45	-222,17	206,71	-128,33	105,66
Витрати пов'язані з експортом, в тому числі:	1,48	-16,01	171,32	-72,41	84,38
витрати на навантаження	-0,06	-0,14	1,86	-0,81	0,85
витрати на транспортування	3,08	-8,40	78,15	-30,37	42,46
витрати на страхування	-1,58	-7,47	91,29	-41,18	41,06
Ефект експорту	-287,89	268,74	-34,44	31,97	-21,62
Коефіцієнт ефективності експорту	-0,36	0,33	-0,09	0,05	-0,07

Джерело: складено автором за даними підприємства

Експорт терморегуляторів був ефективним, проте у 2013 році коефіцієнт ефективності був 1,32, у 2014 р. показник знизився до 0,89, протягом 2015 р. знову зріс, втім далі знову знизився (табл. 2.13).

Як видно з представленої таблиці, рівень ефективності експорту терморегуляторів був вищим за рівень ефективності продажу обігрівачів, тоді як обсяги експорту останньої товарної групи є вищими. Це вказує на те, що підприємству треба активніше просувати на зовнішні ринки обігрівачі для збільшення доходів підприємства.

Таблиця 2.13.

**Показники ефективності експорту терморегуляторів ТОВ
«Теплокерамік» у 2013 – 2017 рр., тис. грн.**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Чистий дохід від експорту	617,12	580,7	631,05	915,55	812,21
Собівартість продукції	247,51	455,01	265,19	447,12	357,91
Витрати пов'язані з експортом, в тому числі:	219,21	257,71	235,74	374,43	334,62
витрати на навантаження	2,47	2,52	2,32	3,65	3,26
витрати на транспортування	96,26	101,21	91,75	147,41	133,19
витрати на страхування	120,48	153,98	141,67	223,37	198,16
Ефект експорту	150,4	-132,02	130,12	94	119,68
Коефіцієнт ефективності експорту	1,32	0,81	1,26	1,11	1,17
Абсолютне відхилення	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2013
Чистий дохід від експорту	-36,42	50,35	284,50	-103,34	1,32
Собівартість продукції	207,50	-189,82	181,93	-89,21	1,45
Витрати пов'язані з експортом, в тому числі:	38,50	-21,97	138,69	-39,81	1,53
витрати на навантаження	0,05	-0,20	1,33	-0,39	1,32
витрати на транспортування	4,95	-9,46	55,66	-14,22	1,38
витрати на страхування	33,50	-12,31	81,70	-25,21	1,64
Ефект експорту	-282,42	262,14	-36,12	25,68	0,80
Коефіцієнт ефективності експорту	-0,51	0,44	-0,15	0,06	0,89

Джерело: складено автором за даними підприємства

Коефіцієнт ефективності експорту кронштейнів був порівняно невисоким (коливався від 1,06 до 1,23), хоча характерним є те, що в даному випадку у 2014 році продаж продукції за кордоном був ефективним (табл. 2.14).

Таблиця 2.14.

**Показники ефективності експорту кронштейнів ТОВ «Теплокерамік»
у 2013 – 2017 рр., тис. грн.**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Чистий дохід від експорту	241,50	229,69	239,08	341,20	296,33
Собівартість продукції	96,86	172,38	104,89	166,62	130,59
Витрати пов'язані з експортом, в тому числі:	100,03	43,56	95,68	143,37	125,59
витрати на навантаження	1,12	1,05	1,07	1,58	1,38
витрати на транспортування	45,39	19,17	43,73	66,20	58,56
витрати на страхування	53,51	23,34	50,88	75,59	65,64
Ефект експорту	44,61	13,75	38,51	31,21	40,15
Коефіцієнт ефективності експорту	1,23	1,06	1,19	1,10	1,16
Абсолютне відхилення	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2013
Чистий дохід від експорту	-11,81	9,39	102,12	-44,87	54,83
Собівартість продукції	75,52	-67,49	61,73	-36,03	33,73
Витрати пов'язані з експортом, в тому числі:	-56,47	52,12	47,69	-17,78	25,56
витрати на навантаження	-0,07	0,02	0,51	-0,20	0,26
витрати на транспортування	-26,22	24,56	22,47	-7,64	13,17
витрати на страхування	-30,17	27,54	24,71	-9,95	12,13
Ефект експорту	-30,86	24,76	-7,30	8,94	-4,46
Коефіцієнт ефективності експорту	-0,16	0,13	-0,09	0,06	-0,07

Джерело: складено автором за даними підприємства

Експорт мобільних опор був ефективним, при цьому за даною товарною групою значних коливань коефіцієнта ефективності експорту не відбувалося. Найменшим рівень ефективності був у 2014 р (1,01), тоді як у 2013 та 2017 р. на кожен вкладену гривню припадало 15 копійок прибутку від експорту (табл. 2.15).

Загалом, експортна діяльність підприємства була протягом останніх років достатньо ефективною. У 2014 р. експортна діяльність підприємства була збитковою, що було пов'язано зі зростанням собівартості продукції за

незмінних експортних цін. Найвищим був коефіцієнт ефективності експорту у 2013 р. (табл. 2.16).

Таблиця 2.15.

**Показники ефективності експорту мобільних опор ТОВ
«Теплокерамік» у 2013 – 2017 рр., тис. грн.**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Чистий дохід від експорту	274,61	230,38	248,73	356,97	316,47
Собівартість продукції	110,14	179,34	105,21	174,34	139,46
Витрати пов'язані з експортом, в тому числі:	128,92	48,4	95,96	149,99	136,84
витрати на навантаження	1,44	1,13	1,07	1,65	1,6
витрати на транспортування	55,9	20,56	43,86	69,26	65,13
витрати на страхування	71,57	26,71	51,04	79,08	70,11
Ефект експорту	35,55	2,64	47,56	32,64	40,17
Коефіцієнт ефективності експорту	1,15	1,01	1,24	1,10	1,15
Абсолютне відхилення	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2013
Чистий дохід від експорту	-44,23	18,35	108,24	-40,50	41,86
Собівартість продукції	69,20	-74,13	69,13	-34,88	29,32
Витрати пов'язані з експортом, в тому числі:	-80,52	47,56	54,03	-13,15	7,92
витрати на навантаження	-0,31	-0,06	0,58	-0,05	0,16
витрати на транспортування	-35,34	23,30	25,40	-4,13	9,23
витрати на страхування	-44,86	24,33	28,04	-8,97	-1,46
Ефект експорту	-32,91	44,92	-14,92	7,53	4,62
Коефіцієнт ефективності експорту	-0,14	0,22	-0,14	0,04	0,00

Джерело: складено автором за даними підприємства

Таблиця 2.16.

Показники ефективності експорту ТОВ «Теплокерамік» у 2013 – 2017 рр., тис. грн.

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Чистий дохід від експорту	1927,27	1797,85	1906,50	2744,95	2387,47
Собівартість продукції	772,97	1374,64	821,03	1340,53	1052,08
Витрати пов'язані з експортом, в тому числі:	800,73	703,72	765,42	1177,15	1034,00
витрати на навантаження	9,01	8,62	8,24	12,52	11,07
витрати на транспортування	352,38	298,85	328,85	510,53	454,17
витрати на страхування	439,32	396,21	428,30	654,04	568,73
Ефект експорту	353,57	-280,51	320,05	227,27	301,39
Коефіцієнт ефективності експорту	1,22	0,87	1,20	1,09	1,14
Абсолютне відхилення	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2013
Чистий дохід від експорту	-129,42	108,65	838,45	-357,48	460,20
Собівартість продукції	601,67	-553,61	519,50	-288,45	279,11
Витрати пов'язані з експортом, в тому числі:	-97,01	61,70	411,73	-143,15	233,27
витрати на навантаження	-0,39	-0,38	4,28	-1,45	2,06
витрати на транспортування	-53,53	30,00	181,68	-56,36	101,79
витрати на страхування	-43,11	32,09	225,74	-85,31	129,41
Ефект експорту	-634,08	600,56	-92,78	74,12	-52,18
Коефіцієнт ефективності експорту	-0,36	0,34	-0,11	0,05	-0,08

Джерело: складено автором за даними підприємства

Проаналізувавши показники ефективності експорту по товарних групах та в цілому можна сказати, що незважаючи на стабільний ріст доходів від експортної діяльності за 2013-2017 роки, ефективність експортної діяльності мала тенденцію до зниження. Цю тенденцію можна пояснити зменшенням націнки на товари, так як вони користуються на зовнішніх ринках великим попитом.

Для ТОВ «Теплокерамік» здійснення експортної діяльності є виправданим методом залучення коштів до підприємства, але її ефективність не дозволяє компанії значно збільшувати масштаби виробництва. Це насамперед стає у компанії на шляху до трансформації у середню форму підприємництва та збільшенню обсягів виробництва.

Також варто зазначити, що незважаючи на невеликі розміри підприємства, усі експортні операції в компанії здійснюються узгоджено.

Хоча, на нашу думку, недостатня увага приділяється процесу планування та контролю у сфері експорту. Підприємству треба чітко визначити план дій по мінімізації витрат на собівартість експортних товарів, проаналізувати зарубіжні ринки на предмет ціни аналогічних товарів та матеріалів для їх виробництва.

Окрім того, відділ логістики має реалізувати низку заходів задля оптимізації витрат на транспортування товарів. Витрати, що пов'язані з транспортуванням експортом впевнено зростали починаючи з 2013 року, що можна обґрунтувати ростом цін на сировину та на експлуатацію вантажних засобів для перевезення. Проте, це не є виправданням для такого стабільного та незмінного збільшення витрат на транспортування. Тому, головною задачею для відділу логістики ТОВ «Теплокерамік» має стати оптимізація маршрутів поставок.

До того ж, ТОВ «Теплокерамік» треба активізувати відділ маркетингу для розробки виробничої та цінової стратегій, комплексу просування товарів. Також доцільним є проведення досліджень споживачів продукції та моніторинг конкурентів на міжнародному ринку. Позитивний ефект буде мати участь ТОВ «Теплокерамік» у міжнародних виставках.

Можливо розглянути найм фахівця з реклами та зв'язків з громадськістю. Тим самим підприємство відбудеться зростання поінформованості покупців, залучення нових потенційних покупців,

поліпшення іміджу підприємства та підвищення ефективності заходів просування.

На нашу думку, доцільним буде просування на зовнішні ринки тих товарів, дохід та ефективність експорту яких є найвищою. Це саме обігрівачі та терморегулятори.

Саме просування цих товарів, ураховуючи усі вище запропоновані заходи, дасть найбільших чистий дохід підприємству та дозволить ТОВ «Теплокерамік» розширити ринки збуту.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

Для аналізу ефективності експортних операцій ТОВ «Теплокерамік» був проведений детальний аналіз його фінансово-господарської та зовнішньоекономічної діяльності. Він засвідчив, що ТОВ «Теплокерамік» здійснює господарську діяльність досить ефективно, значну частину якого складає експортна діяльність.

Орієнтація на зовнішні ринки дозволяє підприємству постійно вдосконалювати якість своїх товарів, покращувати рівень обслуговування, збільшувати обсяги продажу товарів та забезпечувати довгостроковий успішний збут. Окрім цього, стабільний попит на продукцію підприємства на зовнішніх ринках сприяє впевненому росту доходів підприємства, що має позитивний вплив на його фінансовий стан. За збереження існуючих тенденцій підприємства та удосконалення його виробничих і організаційних процесів, ТОВ «Теплокерамік» може за кілька років набути статусу суб'єкта середнього підприємництва, що не тільки експортує свою продукцію до зарубіжних ринків, але й займає конкурентоспроможні позиції серед зарубіжних підприємств, що займаються виробництвом обігрівачів. Зараз, компанія експортує 4 види товару: обігрівачі, терморегулятори, кронштейни та мобільні опори. На сьогодні, найбільшими обсягами компанія експортує обігрівачі (962,46 тис.грн – 40,31% у 2017 році), а найбільший коефіцієнт ефективності у терморегуляторів (1,17 у 2017 році). Компанія експортує до Австрії, Туреччини та Польщі.

Здійсненні розрахунки дозволяють зробити висновок, що хоч експортна діяльність не превалює над збутом на внутрішньому ринку (49,54% та 50,46% відповідно), вона є перспективним напрямом діяльності ТОВ «Теплокерамік».

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙ З ЕКСПОРТУ ТОВ «ТЕПЛОКЕРАМІК»

3.1. Визначення напрямів підвищення ефективності експортної діяльності ТОВ «Теплокерамік»

Загострення конкурентної боротьби на товарних ринках та зміни у структурі попиту обумовлюють перехід підприємств до більш продуманої політики ведення бізнесу, що передбачає впровадження у їх діяльність стратегічного планування в усіх сферах господарювання. Особливо ретельного стратегічного планування потребує експортна діяльність, що пов'язано з її складністю та комплексністю в умовах інтернаціоналізації.

Експортна стратегія відіграє вирішальне значення у підвищенні результативності зовнішньоекономічної діяльності та є одним з основних факторів, що сприяють освоєнню зовнішніх ринків та подальшій виробничій діяльності за кордоном.

Експортна стратегія – це детальний всебічний комплексний план експортної діяльності країни чи фірми, призначений забезпечити конкурентоспроможність її продукції на міжнародних ринках і досягнення визначених стратегічних цілей [32].

Для підвищення ефективності експортної діяльності підприємства ТОВ «Теплокерамік» необхідно:

- 1) збільшувати обсяги реалізації продукції та покращувати її якість;
- 2) розширити обсяги діяльності, можливо, за рахунок залучення нових позикових коштів;
- 3) здійснити розподіл витрат на постійні та змінні;
- 4) дослідити необхідність і можливість номенклатури продукції, яка випускається; знизити матеріаломісткості продукції, застосовувати нову прогресивну техніку і технології, підвищити продуктивність роботи і кваліфікацію працівників;

- 5) розвивати співробітництво з новими постачальниками на більш зручних умовах, з метою закупівлі дешевшого сировини і матеріалів;
- 6) реалізувати запаси шляхом покращення збутової політики, можливо, зниження цін, розробки системи знижок, проведення дисконтної політики;
- 7) проводити маркетингові дослідження, виходити на нові, більш зручні ринки;
- 8) покращувати організацію політики комунікацій, а саме, розширити обсяги реклами, заради інформування споживачів і переконання їх придбати продукцію саме цього підприємства, проводити різні конкурси та акції;
- 9) зниження фондомісткості за рахунок аналізу оборотних коштів.

На практиці найпоширенішими чинниками збільшення експортної прибутку є: збільшення випуску експортної продукції (робіт, послуг) або розширення номенклатури продукції, що випускається (даний фактор націлений на збільшення виручки від продажів); зростання цін на продукцію (фактор також націлений на збільшення виручки); скорочення витрат на виробництво - виробничих, комерційних і накладних витрат (фактор спрямований на зниження собівартості продукції).

Метою будь-якого підприємства, що займається зовнішньоекономічною діяльністю, є досягнення економічного ефекту від експортної діяльності - отримання прибутку. Для того щоб максимізувати прибуток на підприємстві ТОВ «Теплокерамік» нами рекомендовано провести аналізу собівартості продукції, окремих витрат на виробництво і реалізацію продукції, виявити резерви зниження собівартості і впровадження рекомендацій по зниженню витрат на підприємстві. Тільки комплексно аналізуючи витрати на виробництво, а також зайняти конкурентні позиції на міжнародній арені.

Проаналізувавши частку прибутку від експортних операцій і частку

прибутку від звичайних видів діяльності робимо висновок, що конкурентоспроможність компанії і її прибуток на пряму залежить від подальшого розвитку зовнішньоекономічної діяльності та підвищення її ефективності, хоч і даний вид діяльності займає порівняно меншу частку в структурі комерційних операцій компанії.

Існує багато варіантів можливих стратегій підвищення ефективності експортних операцій на основі виконаного нами аналізу для підвищення ефективності експортної діяльності підприємства ТОВ «Теплокерамік» необхідно дотримуватися ряд запропонованих заходів (рис 3.1)

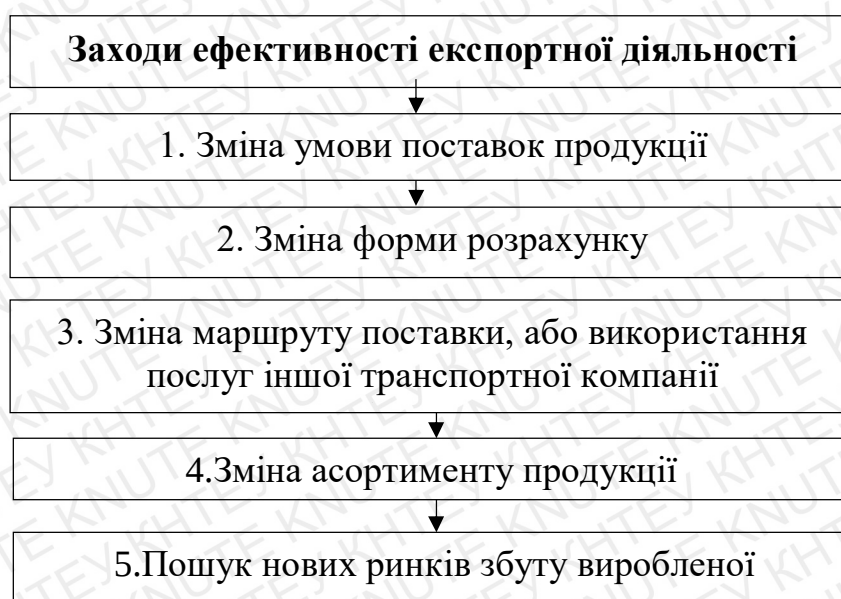


Рис 3.1. Заходи підвищення ефективності експортної діяльності підприємства ТОВ «Теплокерамік»

Джерело: складено автором за даними підприємства

1. Зміна умови поставок. ТОВ «Теплокерамік» здійснює експортні поставки в Польщу, Туреччину та Австрію. Експортні операції підприємства здійснюються на умові СІР (склад покупця), тобто всі витрати, пов'язані, з доставкою та страхуванням продукції при поставці до покупця, несе ТОВ «Теплокерамік». Таким чином для зниження витрат і в результаті збільшення прибутку, необхідним стають оптимальні зміни в

умовах поставки .

2. Зміна форми розрахунку. Підприємство ТОВ «Теплокерамік» працює з постачальниками за допомогою такої форми розрахунку, як акредитив, який представляє собою зобов'язання банку, що надається на прохання клієнта, заплатити третій особі при надання одержувачем платежу в банк, який виконує акредитив, документів, передбачених умовами акредитива. Використання даної форми розрахунку обумовлено простотою заповнення банківських форм, незначним розміром комісії при дрібних угодах.

Альтернативою використання акредитивної форми розрахунків рекомендуємо зробити інкасовану форму розрахунків. Дана міра так само можливо посприє зниженню витрат, що призведе до підвищення прибутку і отже збільшить ефективність експортних угод.

3. Компанія **ZAMMLER** не єдина на ринку перевізників, але її тарифи на сьогоднішній момент одні з найбільш гнучких. Існує можливість розглянути роботу з іншими транспортними компаніями, вивчивши їх тарифи і логістичні схеми вантажоперевезень.

З огляду на той факт, що поставки продукції здійснюються досить регулярно і великими, буде можливо значно знизити витрати і відповідно значною мірою збільшити ефективність експортних операцій. Так само існує можливість відкрити транспортний відділ всередині самої компанії, але цей захід є дуже витратною і виявляється дешевше звернутися до конкретної компанії, що займається виключно перевезеннями. Перевагами використання фірми-перевізника полягає в тому, що в розпорядженні такої компанії знаходиться ціла мережа транспортних засобів, а так само договору з авіалініями та залізничними компаніями. Отже, з огляду на високу вартість створення транспортного відділу, даний спосіб не призведе до збільшення прибутку.

4. Розширення асортименту продукції, що експортується є однією з

основних задач, необхідних для підтримки конкурентоспроможності підприємства, а так само для збільшення прибутку. Випускаючи нову продукцію і розширюючи асортимент товарів, знизить залежність від одного товару і збільшує свій збут. Ефективність експорту в значній мірі залежить від його товарної структури. Оптимальне співвідношення груп товарів, що реалізуються підприємством, визначає його асортиментна політика. Завданням при формуванні експортного асортименту є забезпечення динамічного зростання експорту високорентабельних товарів на основі найкращого використання експортних ресурсів і обліку зовнішніх умов. Факторами, що визначають асортимент продукції, що експортується підприємством є зміни в асортименті товарів, пропонувані конкурентами, переваги споживачів.

Для продажу нового виду продукції, потрібно провести рекламну компанію. У нашому випадку, для можливої мінімізації витрат, пропонується підприємству ТОВ «Теплокерамік» взяти участь в галузевих міжнародних виставках (наприклад, Aquatherm), на яких укладаються контракти і налагоджуються більш тісні зв'язки з оптовими покупцями. Так, як показує досвід проведення подібних тематичних виставок, як правило, за їх підсумками полягають мінімально 15 контрактів.

5. Вихід на новий ринок збуту означає перспективу подальшого розвитку компанії. Диверсифікація ринків дозволяє підприємству уникнути значну залежність від кон'юнктури одного ринку і досягти кращих комерційних результатів. Однак при цьому збільшується складність роботи, особливо при значних відмінностях цих ринків. Ринки розрізняються за рівнем цін, вимогам до якості, торговій політиці та. Правильно досліджений і обраний ринок призведе до поліпшення фінансового стану підприємства і значно збільшить ефективність експортної діяльності. Даний захід потребує детального вивчення для того щоб розробити комплекс підвищення ефективності експортної діяльності

підприємства.

Конкурентні позиції розвинутих країн на світовому ринку проявляються через ціну та якість продукції. Проблема підвищення конкурентоспроможності має кілька аспектів: технічний, організаційний, економічний, соціальний, психологічний, юридичний (правовий), комерційний. І хоча всі вони становлять єдину систему забезпечення конкурентоспроможності продукції, існує певна черговість у вирішенні питань кожного з аспектів з огляду на їх «вагомість».

Виробничі та накладні витрати знижувати недоцільно, так як це може негативно вплинути на якість продукції, і, як наслідок, на її конкурентоспроможність. З метою збільшення експортної прибутку підприємства необхідно знизити величину комерційних витрат шляхом зміни способу доставки і умов поставки експортних товарів великим споживачам в країни які найбільш експортується товару (Австрія та Туреччина), а саме замінити доставку вантажів залізничним транспортом на доставку автотранспортом.

Для подолання негативного впливу факторів зовнішнього середовища, що стримують розвиток експортної діяльності, перед підприємствами постає необхідність здійснення вибору ефективних управлінських рішень. Ці рішення стосуються, зокрема, системи управління підприємством, оптимізації логістичних витрат, удосконалення системи моніторингу й інших складових експортної діяльності підприємства. Комплексний характер зазначених процесів, значні ризики ведення бізнесу за кордоном порівняно із внутрішнім ринком, породжують потребу у створенні комплексного підходу до оптимізації експортної діяльності підприємства.

Як видно, спектр можливих напрямів удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства досить широкий. Однак, підприємству необхідно серед різноманіття можливих варіантів розвитку

зовнішньоекономічних зв'язків відібрати саме ті напрями, які є найбільш реальними та досяжними. При цьому слід виділити ряд критеріїв, яким мають відповідати шляхи вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності. Такими критеріями є: збільшення обсягів виробництва, забезпечення зростання надходжень валютної виручки, прискорення оборотності оборотних коштів, посилення конкурентних позицій на обраних ринках та у вибраних регіонах, скорочення витрат на виробництво продукції. Найголовнішими критеріями ефективності вибору того чи іншого шляху вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства мають стати збільшення рентабельності виробництва і реалізації продукції, а також зростання прибутку.

3.2. Розробка комплексу заходів підвищення ефективності експортної діяльності підприємства

На сьогоднішній день, підприємство займає значну частку на українському ринку інфрачервоних обігрівачів. Це пов'язано з тим, що компанія здійснює цілеспрямовані інвестиції в розвиток унікальних складних продуктів, які дозволяють домогтися розширення асортиментного ряду продукції, що виробляється, а також виробляє активну роботу з пошуку нових рішень для виходу на нові ринки. Наочно, частку ТОВ «Теплокерамік» на українському ринку можна побачити на рисунку 3.2.

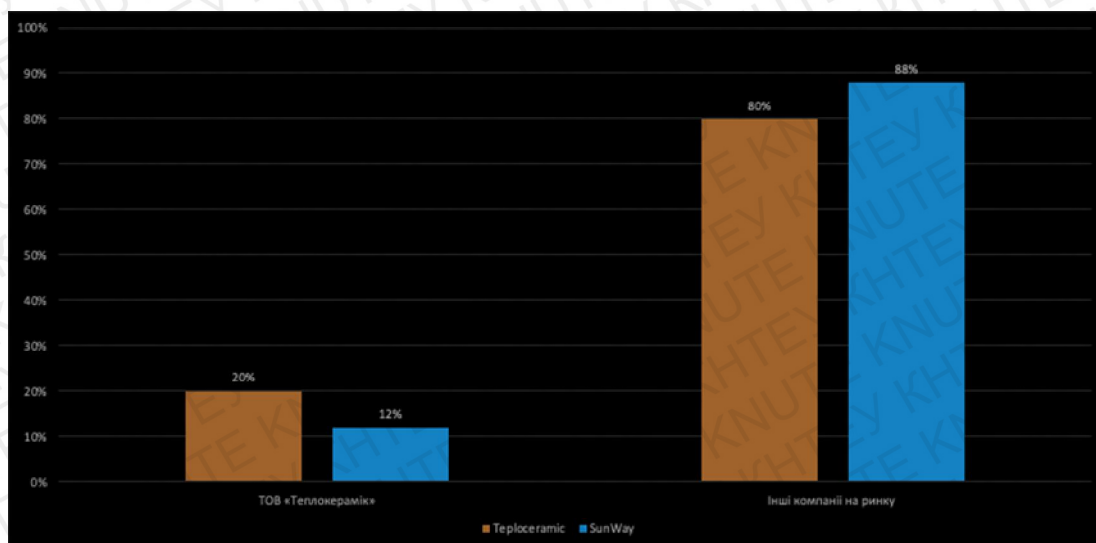


Рис. 3.2. Частка підприємства на українському ринку інфрачервоних обігрівачів

Джерело: складено автором за даними підприємства

Частка Teploceramic на українському ринку інфрачервоних обігрівачів становить 20%, а по виробництву SunWay - 12%.

Детально розглянемо питання, що стосується основних конкурентів підприємства ТОВ «Теплокерамік». Інформацію відобразимо в таблиці 3.1

Таблиця 3.1.

**Основні конкуренти підприємства ТОВ «Теплокерамік»
на українському ринку**

Назва організації	Регіон
«Uden-S»	м. Київ
«Venecia»	м. Кропивницький
«Термоплаза»	м. Київ
«КАМ-ИН»	м. Харків
«Дімол»	м. Рівне

Джерело: складено автором за даними підприємства

Обсяги експорту до зазначених підприємств представлені у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Обсяги експорту конкурентів підприємства ТОВ «Теплокерамік» на українському ринку у 2017 році

2017 рік			
Назва організації	Обсяг експорту, тис. грн.	Країна у яку здійснюється експорт	Ціна за 1 од.,грн.
«Uden-S»	2378,21	Литва, Латвія, Польща	2050
«Venecia»	1126,23	Австрія, Білорусь, Німеччина	1865
«Термоплаза»	2096,34	Великобританія, Італія ,Болгарія	2190
«КАМ-ИН»	2397,18	Туреччина, Франція,Чехія	2650
«Дімол»	1397,43	Болгарія,Молдов а	1965

Джерело: розраховано автором за даними [33]

З даних представлених у таблиці 3.2 бачимо, що компанії конкуренти також експортують свою продукція у Польщу, Австрію та Туреччину як і підприємство ТОВ «Теплокерамік».

Крім того, ринок активно освоюють виробники з Китаю. За 2017 рік основні конкуренти ТОВ «Теплокерамік» реалізовували проекти зі збільшення виробничих потужностей , і розширенню асортименту продукції.

ТОВ «Теплокерамік» в даний час володіє наступними конкурентними перевагами:

- висока якість продукції;
- активна робота на ринку з просування продукції;

- широка номенклатура виробів;
- наявність розробок нових виробів і нових технологій виробництва.

Проведемо SWOT-аналіз, який дозволяє визначити сильні і слабкі сторони ТОВ «Теплокерамік», а також потенційні загрози і можливості. Він ґрунтується на дії внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на діяльність підприємства (табл.3.3).

Таблиця 3.3.

SWOT- аналіз сильних і слабких сторін ТОВ «Теплокерамік»

Сильні сторони	Слабкі сторони
-наявність необхідних фінансових ресурсів; -наявність розробок нових виробів і нових технологій виробництва; -висока якість продукції; -наявність постійних оптових покупців; -можливість відправки товару в будь-яку точку світу; -індивідуальна робота з клієнтом; -наявність знижок.	-значний вплив сезонності на прибуток -низький рівень кваліфікації керівних співробітників. -невеликий спектр послуг -відсутність маркетингового планування.
Можливості	Загрози
- вихід на нові ринки; - завоювання нових сегментів ринку; -можливість розширення діяльності; -збільшення темпів зростання ринку; -впровадження інвестиційних проектів.	-спад в економіці; - зміна смаків споживачів; - можливість появи нових конкурентів в даному сегменті ринку; -зниження попиту на продукцію; -несприятлива податкова політика держави; -зниження ціни на продукцію у зв'язку з кризою.

Джерело: складено автором за даними підприємства

Розглянувши основні сильні, слабкі сторони, можливості і загрози

ТОВ «Теплокерамік», можна зробити наступні висновки: сильні сторони надають можливості для реалізації представлених можливостей, а значить і призводять до збільшення прибутку підприємства. Але наявність слабких сторін буде в деякій мірі уповільнювати даний процес.

Так як, існує велика плинність і наявність некваліфікованих кадрів, то буде потрібно якийсь час для адаптації нових кадрів на підприємстві, а ж не маючи належної освіти виявити ринок, який найбільш потребує даної продукції, і на якому дане підприємство отримує максимальний прибуток буде складно. Як відомо, реклама це двигун торгівлі, недостатня рекламна компанія призводить організацію до втрати потенційних клієнтів. Керівникам ТОВ «Теплокерамік» необхідно розробити маркетингову стратегію просування виробів підприємства, зробити сайт набагато зручніше в Інтернеті, щоб залучити покупців. Організації потрібно виділити багато уваги і засобів на рекламу.

За допомогою SWOT-аналізу було виявлено, що організація має сильні і слабкі сторони, все означені проблеми вимагають оперативного і правильного рішення, це дозволить організації вийти на новий рівень діяльності, і підвищити успішність роботи менеджерів і покупців. Для підвищення конкурентоспроможності підприємства а також ефективності експортної діяльності, доцільним буде запропонувати новий напрямок експорту продукції.

На основі проведених досліджень консалтингової компанії «SalesCapital AG», а також оцінці цінової політики для нового напрямку експорту продукції ТОВ «Теплокерамік» доречним є вихід на ринки таких країн як Угорщина та Словаччина. Доцільним буде експортувати саме такий товар як обігрівачі так як на основі проведеного нами дослідження дохід та ефективність експорту цього товару є найвищою. Отже розрахуємо ефективність експортної діяльності підприємства ТОВ «Теплокерамік», дані для розрахунків представлені в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4.

Показники експорту обігрівачів ТОВ «Теплокерамік»

Назва товару	Обігрівачі	
Країна контрагент	Угорщина	Словаччина
Контрактна ціна товару	210 євро / шт.	190 євро / шт.
Обсяг партії	70	100
Умови Інкотермс	CIF (Будапешт)	FCA (Київ)
Собівартість	1200 грн.	

Джерело: складено автором за даними підприємства

Продаж до Угорщини здійснюється на умовах CIF (Будапешт), тобто експортер несе усі витрати по доставці товару імпортеру. Експорт до Словаччини здійснюється на умові поставки FCA (Київ), тобто продавець відповідає лише за завантаження товару на транспортний засіб покупця на своєму складі. Деталі розрахунків представимо в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5.

Показники ефективності експорту ТОВ «Теплокерамік»

Країна імпортер	Угорщина	Словаччина
Чистий дохід від експорту	$ВР_e = 210 \text{ євро} * 70 \text{ шт.} = 14700 \text{ євро}$	$ВР_e = 190 \text{ євро} * 100 \text{ шт.} = 19000 \text{ євро}$
Витрати при експорті	$ВЕ = (14700 * (0,005 + 0,02 + 0,009 + 0,11 + 0,2 + 0,06)) = 14700 * 0,224 = 3292,8 \text{ євро}$	$ВЕ = 19000 * 0,005 = 95 \text{ євро}$
Коефіцієнт ефективності експорту	$КЕ = (14700 * 10,2) / (3292,8 * 10,2 + 1200 * 70) = 149940 / (33586,56 + 12000) = 149940 / 45586,56 = 1,28$	$КЕ = (19000 * 10,2) / (95 * 10,2 + 1200 * 100) = 193800 / (969 + 120000) = 193800 / 120969 = 1,6$

Джерело: складено автором за даними підприємства

Аналіз ефективності експорту ТОВ «Теплокерамік» показав, що

здійснювати експорт в Угорщину та Словаччину є ефективним. Але найбільший дохід буде від експорту в Словаччину, так як показник ефективності експорту 1,6.

3.3. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів на підприємстві

Для підвищення ефективності експортних операцій ТОВ «Теплокерамік» було прийнято рішення використовувати стратегію, виходу підприємства на нові ринки, а саме найбільш ефективним є здійснення експорту в Словаччину. Таким чином розрахуймо очікуваний результат на 2018 рік так прогнозні значення на 2019-2020 рр.

Для оцінки прогнозних показників фінансових результатів ТОВ «Теплокерамік» нами пропонується використовувати метод екстраполяції.

Для виявлення математичної залежності нами використано лінійне рівняння, що має загальний вигляд: $y = a + bx$, (2) де y – показник, що досліджується;

Екстраполяція полягає у вивченні сформованих у минулому і сьогоденні стійких тенденцій економічного розвитку і перенесення їх на майбутнє.

Мета такого прогнозу - показати, до яких результатів можна дійти в майбутньому, якщо рухатися до нього з тією самою швидкістю або прискоренням, що й у минулому.

Прогноз визначає очікувані варіанти економічного розвитку виходячи з гіпотези, що основні фактори і тенденції минулого періоду збережуться на період прогнозу або що можна обґрунтувати і врахувати напрямок їхніх змін у розглянутій перспективі. Подібна гіпотеза висувається виходячи з інертності економічних явищ і процесів.

У прогнозуванні екстраполяція застосовується при вивченні часових рядів.

Екстраполяцію в загальному вигляді можна представити у вигляді певного значення функції. Проведемо розрахунки метод найменшого квадратичного відхилення. При спостереженні стійка лінії відбувається залежність значення досліджуваного показника (x) від часового інтервалу (t), то для виявлення тренду доцільно побудувати пряму, яка описується лінійною регресією:

$$x_t = a + bt, \quad (3.1)$$

Параметри a та b трендового рівняння підбираються таким чином, що фактична сума квадратів відхилень показника x_t від теоретичних значень, що описуються прямою, повинна бути мінімальною. На основі формули проведемо розрахунки, прогностні результати представимо в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6.

Прогноз фінансових результатів ТОВ «Теплокерамік» на 2017-2020 рр.

Показник	Факт, тис. грн	Очікуваний результат, тис. грн	Прогноз, тис. грн	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4819,3	7710,88	12337,4	19739,85
Інші операційні доходи	17,3	17,3	17,3	17,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2362,1	2779,36	3046,97	3675,152
Інші операційні витрати	2253,6	2253,6	2253,6	2253,6
Разом витрати	4615,7	5032,96	5300,57	5928,75
Фінансовий результат до оподаткування	238,8	2677,92	7036,83	13811

Джерело: розраховано автором за даним підприємства

На основі аналізу даних таблиці бачимо, що спостерігається значний ріст майже усіх фінансових показників в прогнозованому періоді. Не змінними залишаються показники інших операційних доходів та витрат.

Показники в 2020 прогнозованому році порівняно з 2017 значно виросли. Наслідком таких змін можна назвати і значне зростання собівартості – 35,7%.

В 2018 році очікувальний чистий прибуток складатиме 7710,88 тис.грн., що на 37,5 % ніж у базовому 2017 році. Прогнозне значення чистого доходу у 2020 складатиме 19739,85, що на 75,5 % більше показника базового року. Збільшення чистого прибутку с 2017 по 2020 роки представимо на рис.3.3.



Рис. 3.3. Динаміка прогнозних значень чистого доходу ТОВ «Теплокерамік» за 2017-2020 рр., тис. грн

Джерело: розраховано автором за даним підприємства

З представлених даних таблиці слідує, що спостерігається ріст собівартості реалізованої продукції на 35,7% в 2020 році відносно базового 2017 року. Як наслідок ріст собівартості також має значний вплив на збільшення показників доходності підприємства. Адже на основі собівартості продукції формується експортна ціна підприємства. Отже тенденція к росту всіх показників підприємства підтверджує ефективність запропонованих заходів (рис 3.4).

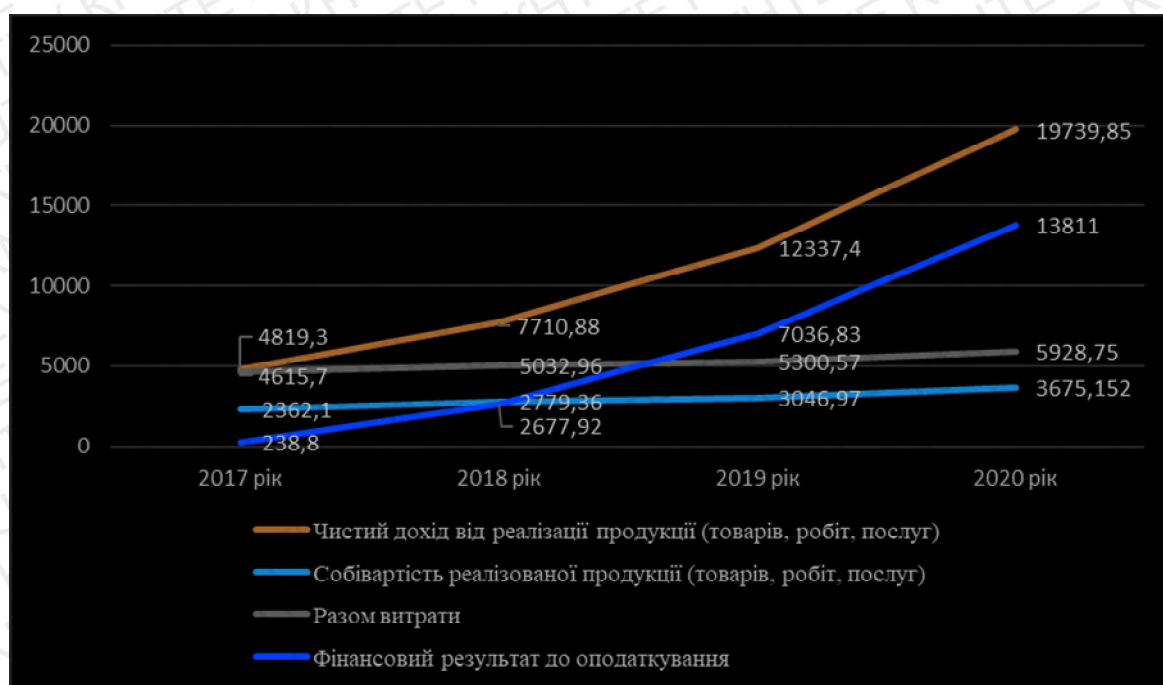


Рис 3.4. Темпи зростання основних фінансових показників

ТОВ «Теплокерамік» за 2017-2020 рр., тис. грн.

Джерело: розраховано автором за даним підприємства

Виходячи з проведеного аналізу, пропонується розширити асортимент експортної продукції і як додаткове джерело прибутку ввести новий продукт-теплий плінтус.

Даний вид продукції користується великим попитом на ринку, так як завдяки цій системі не утворюються «гарячі точки», часу на опалення приміщення витрачається менше завдяки швидкості тепловіддачі, експлуатаційні витрати набагато менші, ніж у системі «тепла підлога».

Інший фактор, що зробив сильний вплив на зміну прибутку – це комерційні

витрати. Формування комерційних витрат є ключовим і одночасно найбільш складним елементом формування і розвитку виробничо-господарського механізму підприємства, охопленого системою управлінського фінансового обліку.

Для більш ефективного управління комерційними витратами і пошуку шляхів їх зниження на підприємстві слід розробляти бюджет комерційних витрат. Бюджет комерційних витрат повинен гарантувати виконання бюджету продажів. Будь-які зміни в бюджеті продажів можуть приводити до зміни в бюджеті комерційних витрат і навпаки.

Всі зміни в одному з цих двох бюджетів обов'язково повинні приводити до того, щоб перевірялися цифри в другому бюджеті. Наприклад, в бюджеті продажів були скориговані цифри обсягів продажів, отже, це повинно привести до зміни транспортних витрат, заробітної плати співробітників дирекції з маркетингу та продажів, можливо витрат на рекламу і т.д. Як відомо, реклама це двигун торгівлі, відсутність реклами призводить організацію до втрати потенційних клієнтів.

Керівникам ТОВ «Теплокерамік» необхідно розробити маркетингову стратегію просування виробів підприємства, зробити сайт набагато зручніше в Інтернеті, щоб залучити покупців. Організації потрібно виділити багато уваги і засобів на рекламу. Таким чином, підприємству слід проводити активну політику по усунення слабких сторін для отримання більшої кількості прибутку.

На основі проведеного нами аналізу підприємство ТОВ «Теплокерамік» можна віднести до підприємства з високим рівнем доходу від експортної діяльності.

Такі підприємства відзначаються спроможністю займати лідерські позиції у задоволенні споживного попиту, високим рівнем продуктивності, та, водночас, найвищими доходами на капітал та інвестиції. Вони характеризуються найвищими показниками ефективності виробництва та

продажів експортної продукції.

З метою підтримки своєї експортної діяльності на високому рівні такі компанії мають враховувати власні специфічні переваги та розвивати їх відповідно до вимог споживачів. Для таких підприємств важливим є не лише досягнення найвищого рівня всіх показників експортної діяльності, але й розповсюдження позитивних моментів власної практики.

Це означає, що основна увага має приділятися створенню, підтримці та постійному удосконаленню ефективної системи управління. Основні заходи для досягнення цієї мети: - використання удосконаленої, розширеної системи контролю із застосуванням високо стандартизованих методів контролю за експортною діяльністю, зокрема удосконаленої системи звітності; - інтенсифікація виробництва та поширення на ринку експортних товарів.

Головним з пріоритетів для підприємств це вихід на зарубіжний ринок, акцент на міжнародні стандарти та конкурентоспроможність своєї продукції. Підприємство, намагаючись зайняти достойне місце та зміцнити свої позиції на зовнішньому ринку, повинне створити й утримувати конкурентну перевагу на міжнародному рівні.

Таким чином, проведення заходи щодо розширення ринку збуту експортної продукції призвело до збільшення ефективності виробництва і реалізації продукції. Високі чисельні фінансові показники в прогнозованому періоді відображають конкурентоспроможність продукції.

Підводячи підсумки, можна зробити висновок про те, що ТОВ «Теплокерамік» є цілком стійким, підприємство яке динамічно розвивається.

На основі запропонованих заходів, нами була проведена прогнозна оцінка фінансових результатів підприємства. Виходячи з обраної нами методики аналізу експортних операцій можна сказати, що підприємство ТОВ «Теплокерамік» в 2018-2020 матиме стабільний прибуток. Таким чином, запропоновані нами заходи мають позитивний вплив на збільшення прибутку підприємство ТОВ «Теплокерамік».

Висновки до розділу 3

Новий етап входження у світове господарство вимагає істотних зусиль як від окремих підприємств, так і від держави в цілому, від яких, у кінцевому результаті, буде залежати не тільки динаміка зовнішньої торгівлі, а, насамперед, можливість подальшого економічного та соціального розвитку держави, як органічної підсистеми світової економіки. Важливе місце тут займає розвиток управлінських процесів у різних галузях діяльності, зокрема, у фінансовій сфері, міжнародному маркетингу, інноваційній сфері, менеджменту персоналу тощо. Для успішної діяльності на зовнішніх ринках підприємству необхідно не лише виготовляти товар, але й але й робити усе можливе для забезпечення ефективності зовнішньоекономічних операцій. Сюди входить цілий комплекс заходів, зокрема розробка стратегії, та її ефективне впровадження. Дослідження проведені в даній роботі показали, що діяльність ТОВ «Теплокерамік» є досить успішною. Здійснення зовнішньоекономічних операцій є ефективними, проте існує значний запас для підвищення цього показника шляхом запровадження цілого комплексу заходів, що подані у роботі.

У роботі були розглянуті заходи, спрямовані на вдосконалення ефективності експортних операцій ТОВ «Теплокерамік». В ході розгляду і аналізу кожного заходу були вибрані найбільш ефективні методи які приносять максимальний приріст прибутку. З представлених напрямків найбільш значущим є розширення асортименту продукції, що виробляється. Даний захід є найбільш ефективною.

Наведено значення критеріїв відбору альтернатив у межах формування напрямків розвитку експортної діяльності для підприємства, що дозволяє обрати варіант управлінського рішення, реалізація якого приведе до отримання найбільших економічних вигід від експортної діяльності.

Висновки та пропозиції

У випускній роботі для досягнення поставленої мети здійснено теоретичні узагальнення та вироблено нове вирішення наукового завдання, що полягає в обґрунтуванні теоретичних засад та практичних підходів до оцінки експортної діяльності підприємства з метою підвищення її ефективності.

На основі аналізу праць вітчизняних та зарубіжних вчених уточнено зміст та встановлено взаємозв'язок між категоріями «експортний потенціал» та «експортна діяльність», що конкретизує і поглиблює розуміння поняття розвитку експортної діяльності підприємства, яке пропонується розглядати як процес, що здатний забезпечувати стале зростання обсягів експорту продукції підприємства одночасно з оптимізацією структури експортних потоків та підвищенням ефективності його діяльності. На відміну від існуючих трактувань, запропоноване відображає вплив ефективності експортної діяльності на міру використання нереалізованої частини експортного потенціалу підприємства. Встановлено, що дослідження резервів зростання потенційних можливостей підприємств для нарощення експортної діяльності доцільно проводити шляхом дослідження їх експортного потенціалу.

У результаті систематизації і удосконалення класифікації факторів впливу на розвиток експортної діяльності підприємства запропоновано розділяти їх на внутрішні (організаційні, виробничі, технологічні, маркетингові, трудові) та зовнішні (фінансові, державно-адміністративні, макроекономічні, правові, демографічні, політичні, природно-кліматичні, соціально-культурні, екологічні, економічні, інформаційно-освітні).

Розроблено механізм удосконалення окремих елементів організації експортної діяльності залежно від поточного економічного стану підприємства, зокрема, для підприємств з високим рівнем доходу від

експортної діяльності.

За результатами аналізу авторських підходів до оцінювання експортної діяльності сформовано набір показників, які доцільно застосовувати для усесторонньої оцінки експортної діяльності підприємства.

На основі ситуаційного підходу розроблено класифікацію залежно від співвідношення витрат і доходів від експортної діяльності; для кожної групи виділено напрями, за якими доцільно удосконалювати окремі аспекти системи управління.

Здійснення підприємством експортної діяльності забезпечує його конкурентоспроможність на ринку, є вигідною і для компанії і для кінцевого споживача, тому що в цьому випадку він отримує товар, який відповідає його запитам і ймовірно, не представляється на території країни. У роботі проведено аналіз ефективності експортних операцій, а також на основі проведеного аналізу сформульовані основні заходи щодо підвищення ефективності експортних операцій. В ході випускної роботи аналіз ефективності експортних операцій був проведений виходячи з обраного алгоритму.

За допомогою SWOT-аналізу було виявлено, що організація має сильні і слабкі сторони, все означені проблеми вимагають оперативного і правильного рішення, це дозволить організації вийти на новий рівень діяльності, і підвищити успішність роботи менеджерів і покупців.

Застосування компанією ТОВ «Теплокерамік» розглянутих методик оцінки ефективності експортних операцій в подальшому призведе до обґрунтованості прийнятих управлінських рішень при веденні експортної діяльності. Дані пропозиції щодо підвищення ефективності експорту приведуть до значного збільшення прибутку, посиленню конкурентних позицій по зовнішньоекономічними угодами, а також дозволять підприємству вийти на нові ринки збуту, що в перспективі спонукатиме до росту доходу підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андришин В.П. Методичний підхід до оцінки ефективності експортної діяльності деревообробних підприємств / В.П. Андришин // Вдосконалення механізмів активізації економічних процесів та формування конкурентоспроможності національної економіки, регіону, підприємства в умовах глобалізації. Міжнар. наук.-практ. конф., 20–24 квітня 2015 р.: тези доп. – Ужгород. – С.28–29.
2. Андришин В.П. Фактори ефективності експортної діяльності підприємства / В.П. Андришин // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки», випуск 5. – 2015. – С. 11–14.
3. Афанасьєв К.М. Економіко-математичне моделювання експортного потенціалу підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук. / Київс.держ.екон.ун-тет. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy-lib.com/ekonomiko-matematicheskoe-modelirovanie>
4. Холопов, К. В. Напрямки розвитку та регулятори вітчизняного ринку міжнародних і національних транспортно-експедиторських послуг / К.В. Холопов // Вісник транспорту. - 2016. - №7. - С. 25-30.
5. Білоус О. О. Правове регулювання експортно-імпортних операцій в Україні / О. О. Білоус // Форум права. – 2016. – № 2. – С. 64–69 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuu.gov.ua/e-journals/FP/2011-2/11boouvu.pdf>
6. Болдуєва О.В. Оцінювання економічної ефективності зовнішньої діяльності суб'єктів господарювання / О.В.Болдуєва, А.О.Кіслань // Держава та регіони: науково-виробничий журнал. – Запоріжжя. – 2014. – С.17–20.

7. Щербанін Ю.Л. Міжнародні економічні відносини. Інтеграція: Навч. посібник для вузів / Ю.А.Щербанін, К.Л.Рожков, В.Е.Рибалкін, Г.Фішер. Москва: ЮНИТИ, 2017. –128 с.
8. Рибалкін В. Є. Міжнародні економічні відносини: Підручник для вузів / Під ред. В. Є. Рибалкіна. - 6-е вид., перераб. і доп. - Москва: ЮНИТИДАНА, 2016. - 577 с.
9. Гаркуша О.А. Оцінка ефективності експортної діяльності виробничих підприємств / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/publ2003/fem/garkusha.pdf>
10. Дакус А.В. Економічний розвиток підприємства: сутність та визначення / А.В. Дакус, Н.О. Сімченко // Актуальні проблеми економіки і управління. – 2015. – Вип. 6. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://probleconomy.kpi.ua/pdf/2012-3.pdf>
11. Шаповал В. М. Економіка підприємства: Навчальний посібник. / В. М. Шаповал /-К.: Центр навчальної літератури, 2017. -286 с.
12. Аксьонов, В.С. Експортні кредитні агентства країн, що розвиваються в системі міжнародного торгового фінансування: нові тенденції [Електронний ресурс] / В. С. Аксьонов, А. А. Овчинников //- Електронні дані. – Режим доступу: http://economicarggu.ru/2012_1/aksenov.pdf
13. Кикуш О. Семантика та економічний зміст категорії «Експортний потенціал»/ О.Кикуш // Економічний аналіз. – 2016. - №3(19). – С.173–176.
14. Малярець Л. М., Проскуріна Н. В. Методичне забезпечення формування та проведення контролінгу зовнішньоекономічної діяльності підприємства. // Бізнес інформ. – Харків : ХНЕУ, 2016. – №6. – С. 32-35.
15. Князь С.В. Експортний потенціал підприємства в системі менеджменту природоохоронної діяльності / С.В.Князь, Н.М.Байдала, Р.Б.Вільгуцька // Ефективна економіка. – 2016. – № 8. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

16. Кузьмін О.Є. Діагностика потенціалу підприємства / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник // Маркетинг і менеджмент інновацій. Науковий журнал. – 2011. – №1. – С. 155-164.
17. Піддубна Л.І. Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування та розвитку / Л.І. Піддубна, О.А. Шестакова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – №37. – С.223–229.
18. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання: монографія / Б. Є. Грабовецький. — Вінниця: ВНТУ, 2010. — 171 с.
19. Полянська А.С. Дослідження чинників зовнішнього середовища як необхідна умова розвитку підприємств в сучасних умовах / А. С. Полянська, Т. М. Оришин // Регіональна економіка. - 2016. - № 2. - С. 39-47.
20. Стеценко Ж.В. Формування експортного потенціалу в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://178.93.151.226:8080/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe
21. Проскурніна Н. В. Обґрунтування системи підконтрольних показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Проскурніна Н. В. // Управління розвитком. – 2016. – № 5 (102). – С. 187–189.
22. Луцянець С. Інтегральна оцінка ефективності експортної діяльності підприємства / С.Луцянець, І.Бубенко, М.Пантелєєв // Економічний аналіз. – 2016. – Вип.3(19). – С.183–185.
23. Полянська А.С. Оцінювання потенціалу розвитку промислових підприємств на основі побудови ситуаційних моделей / А. С. Полянська, В. В. Бабенко // Формування ринкових відносин в Україні. - 2015. - № 5. - С. 109-115.

- 24.Соколовська В.М. Формування експортного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання / В.М.Соколовська // Ефективна економіка. 2012. – №4.
- 25.Полянська А. С. Формування концепції розвитку підприємств на засадах ситуаційного управління / А. С. Полянська // Демократичне врядування. - 2015. - Вип. 9.
- 26.Трігуб С.О. Розвиток та ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств України в сучасних умовах господарювання / С.О.Трігуб // Наука й економіка. – 2017. – №4(28), Т.2. – С.329–333.
- 27.Чайкова О.І. Фінансова оцінка сили впливу факторів внутрішнього середовища на експортну стратегію підприємства /О.І.Чайкова // Збірник наукових праць "Вестник НТУ "ХПІ" : Актуальні проблеми управління. – 2015. – №45. – С.181–185.
- 28.Войтіхов, А. Д. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посібник / А.Д. Войтіхов. - Мінськ: Рівнодення, 2016. - 176 с.
- 29.Офіційний сайт ТОВ «Теплокерамік» - [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.teploceramic.net>
- 30.Яковлєв А. І. Удосконалення методів визначення ефективності ЗЕД / А. І. Яковлєв / Фінанси України. - 2014. - № 9.- С.25-27.
- 31.Кредисов А., Дерев'яненко О. Конкурентоспроможність країни та стратегія її експорту на світовому ринку. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=708>
- 32.Устенко А.О. Цільова підсистема системи управління / А. О. Устенко // Бізнес Інформ. - 2016. - № 6. - С. 360-364. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_6_63_123.
- 33.Дахно І. І., Барановська В. - Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://ebooktime.net/book_295.html

34. Фатенок-Ткачук А.О. Аналізування факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств / А.О.Фатенок-Ткачук // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2017. – № 17.
35. Фатенок-Ткачук А.О. Формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств: автореф. дис.. канд. екон. наук. 08.00.04./А.О.Фатенок-Ткачук / Нац.ун-тет «Львівська політехніка» – Львів, 2015. – 32с.
36. Власюк О.С. Експортна стратегія України як чинник конкурентної боротьби на світовому. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://catalog.uccu.org.ua/opacunicode/index.php?url=/notices/index/IdNotice:67190/Source:default#>
37. Зосимова Ж.С. Проблеми та умови покращення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств / Ж.С. Зосимова // Економіка. Управління. Інновації. 2017. Вип. 2 (10). С. 119–124.
38. Пастухова В. Стратегическое планирование на предприятии / В. Пастухова // Экономика Украины - 2010. - №11. с. 36-42.
39. Кредисов А., Дерев'яненко О. Конкурентоспроможність країни та стратегія її експорту на світовому ринку. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=708>
40. Любимцева С. Структурна модернізація економіки / С. Любимцева // Економіст. - 2017. – №2. - С. 12-31.
41. Шелест Є.О. Структуризація експортного потенціалу на основі визначення складових його загального конкурентоспроможного ресурсу / Є.О.Шелест, Н.М.Тюріна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №3. Т.3 – С.92–98.
42. Чернобай Л.І. Чинники формування витрат на експортну діяльність: загальна характеристика та класифікація / Л.І.Чернобай, Н.О.Вацик //

- Вісник національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2011. – №720. – С.315–327.
- 43.Кінах А. К. В країні має бути якісна Експортна стратегія. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uspp.ua/v-kra%D1%97n%D1%96-ma%D1%94-buti-yak%D1%96-sna-eksportna-strateg%D1%96-ya.html>
- 44.Проскурніна Н. В. Обґрунтування системи підконтрольних показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Проскурніна Н. В. // Управління розвитком. – 2016. – № 5 (102). – С. 187–189.
- 45.Малярець Л. М. Визначення впливу законодавчо-правових факторів на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Л. М. Малярець, Н. В. Проскурніна // Бізнес інформ. – Харків : ХНЕУ, 2017. – № 11(406). – С. 129 – 131.
- 46.Зборовська Ю.Л. Проблеми управління експортоорієнтованими підприємствами в АПК // Ю.Л. Зборовська // Наука молода. - 2017. - №8. - С. 33-36.
- 47.Пономаренко В. С. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем: монографія / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець; Харківський національний економічний ун-т. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2016. – 432 с.
- 48.Череп А.В. Організаційно-економічний механізм експортної діяльності підприємства / А.В. Череп, О.Л. Ортинська // Національне господарство України: теорія та практика управління. – 2015. – С. 232-236.
- 49.Saviour N., Donald A., Ashagre Y., Andrew M. Factors Impeding the Development of Export // Southwest Business and Economics Journal. - 2006- 2007. – pp.19-31.
- 50.Steenkamp E., Rosso R., Viviers W., Cuyvers L. Export Market Selection Methods and the Identification of Realistic Export Opportunities for South

Africa Using a Decision Support Model / Working Paper Series 2009-03. – Australian Government, 2016. – 41 p.

51. Winklhofer H., Diamantopoulos A. A model of export sales forecasting behavior and performance: development and testing // International Journal of Forecasting. – 2014. – No19. – pp. 271-285.

Додаток А

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

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

			КОДИ		
			2016	01	01
Підприємство	ТОВ Теплокерамік	за ЄДРПОУ	37161008		
Територія	м. Київ	за КОАТУУ	8038600000		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	150		
Вид економічної діяльності	Виробництво електричних побутових приладів	за КВЕД	51.70.0		
Середня кількість працівників	50				
Одиниця виміру:	тис. грн.				
Адреса	04073, м.Київ, Оболонський район, ВУЛИЦЯ СЕМЕНА СКЛЯРЕНКА, будинок 9				

1. Баланс
на 31 грудня 2017 р.

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			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	8,4	11,3
Основні засоби:	1010	804,5	1146,3
первісна вартість	1011	5828,8	6388,2
Знос	1012	(5024,3)	(5241,9)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	812,9	1157,6
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	819,5	1210,3
у тому числі готова продукція	1103	161,5	286,3
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	376,8	263,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	154,2	305,6
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	19,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	581,2	608,6

Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1291,5	564,3
Витрати майбутніх періодів	1170	120,1	118,6
Інші оборотні активи	1190	54,8	85,8
Усього за розділом II	1195	3398,1	3156,9
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	4211,0	4314,5

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4,5	4,5
Додатковий капітал	1410	4303,5	4303,5
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	368,3	177,0
Неоплачений капітал	1425	(0,9)	(0,9)
Усього за розділом I	1495	3938,8	4130,1
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	-	-
розрахунками з бюджетом	1620	174,5	16,2
у тому числі з податку на прибуток	1621	174,5	-
розрахунками зі страхування	1625	-	17,3
розрахунками з оплати праці	1630	49,8	67,0
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	47,9	83,9
Усього за розділом III	1695	272,2	184,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	4211,0	4314,5

2. Звіт про фінансові результати За 2017 р.

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	4819,3	5604,2
Інші операційні доходи	2120	17,3	16,2
Інші доходи	2240	17,9	21,8
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	4854,5	5642,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(2362,1)	(2214,5)
Інші операційні витрати	2180	(2253,6)	(2095,4)
Інші витрати	2270	(-)	(0,4)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(4615,7)	(4310,3)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	238,8	1331,9
Податок на прибуток	2300	(43,0)	(240,5)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	195,8	1091,4

Керівник

(прізвище)

Головний бухгалтер

(прізвище)

(підпис)

(ініціали,

(підпис)

(ініціали,

Додаток Б

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

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

			КОДИ		
			2017	01	01
Підприємство	ТОВ Теплокерамік	за ЄДРПОУ	37161008		
Територія	м. Київ	за КОАТУУ	8038600000		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	150		
Вид економічної діяльності	Виробництво електричних побутових приладів	за КВЕД	51.70.0		
Середня кількість працівників	50				
Одиниця виміру:	тис. грн.				
Адреса	04073, м.Київ, Оболонський район, ВУЛИЦЯ СЕМЕНА СКЛЯРЕНКА, будинок 9				

1. Баланс
на 31 грудня 2016 р.

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			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	4,5	8,4
Основні засоби:	1010	491,7	804,5
первісна вартість	1011	5421,7	5828,8
Знос	1012	(4930,0)	(5024,3)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	496,2	812,9
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	782,1	819,2
у тому числі готова продукція	1103	258,1	161,3
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	433,8	376,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0,3	220,2
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	66,1
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	658,8	587,1
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-

Гроші та їх еквіваленти	1165	442,1	1291,5
Витрати майбутніх періодів	1170	98,4	120,2
Інші оборотні активи	1190	51,5	54,9
Усього за розділом II	1195	2467,0	3469,9
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	2963,2	4282,8

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4,5	4,5
Додатковий капітал	1410	4303,5	4303,5
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(1464,2)	(128,0)
Неоплачений капітал	1425	(0,9)	(0,9)
Усього за розділом I	1495	2842,9	4179,1
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	12,1	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	-	-
розрахунками з бюджетом	1620	100,2	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	98,9	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	49,7
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	8,0	54,0
Усього за розділом III	1695	108,2	103,7
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	2963,2	4282,8

2. Звіт про фінансові результати за 2016 р.

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	5610,0	3956,2
Інші операційні доходи	2120	16,2	151,7
Інші доходи	2240	21,8	0,4
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	5648,0	4108,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(2216,1)	(1719,6)
Інші операційні витрати	2180	(2095,4)	(1716,9)
Інші витрати	2270	(0,4)	(5,4)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(4311,9)	(3441,9)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	1336,1	666,4
Податок на прибуток	2300	-	-
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	1336,1	666,4

Керівник

(підпис)

(підпис)

(ініціали)

Головний бухгалтер

(підпис)

(підпис)

(ініціали)

Додаток В

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

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

			КОДИ		
			2017	01	01
Підприємство	ТОВ Теплокерамік	за ЄДРПОУ	37161008		
Територія	м. Київ	за КОАТУУ	8038600000		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	150		
Вид економічної діяльності	Виробництво електричних побутових приладів	за КВЕД	51.70.0		
Середня кількість працівників	50				
Одиниця виміру:	тис. грн.				
Адреса	04073, м.Київ, Оболонський район, ВУЛИЦЯ СЕМЕНА СКЛЯРЕНКА, будинок 9				

1. Баланс

Форма № 1-м

Код за ДКУД

1801006

на 31 грудня 2015 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	6,8	4,5
Основні засоби:	1010	508,9	453,2
первісна вартість	1011	5384,1	5372,9
Знос	1012	(4875,2)	(4919,7)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	515,7	457,7

II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	781,6	782,0
у тому числі готова продукція	1103	288,8	258,0
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	306,8	434,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	11,4	63,1
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	51,2
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	696,8	658,8
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	114,5	442,1
Витрати майбутніх періодів	1170	134,8	98,4
Інші оборотні активи	1190	26,6	38,5
Усього за розділом II	1195	2072,5	2517,4
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	2588,2	2975,1

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4,5	4,5
Додатковий капітал	1410	4303,5	4303,5
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(2013,2)	(1352,5)
Неоплачений капітал	1425	(0,9)	(0,9)
Усього за розділом I	1495	2293,9	2954,6
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	43,6	12,1
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	147,8	-
товари, роботи, послуги	1615	-	-

розрахунками з бюджетом	1620	11,7	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	25,0	-
розрахунками з оплати праці	1630	62,6	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3,6	8,4
Усього за розділом III	1695	250,7	8,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	2588,2	2975,1

2. Звіт про фінансові результати за 2015 р.

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	3956,4	3809,0
Інші операційні доходи	2120	151,7	0,5
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	4108,1	3809,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1758,2)	(2293,8)
Інші операційні витрати	2180	(1716,9)	(1717,0)
Інші витрати	2270	(5,4)	(11,5)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(3480,5)	(4022,3)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	627,6	212,8
Податок на прибуток	2300	(-)	(18,7)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	627,6	231,5

Керівник

(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

(підпис)

(ініціали,

(підпис)

(ініціали,

Додаток Г

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

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

			КОДИ			
			Дата (рік, місяць, число)	2016	01	01
Підприємство	ТОВ Теплокерамік		за ЄДРПОУ	37161008		
Територія	м. Київ		за КОАТУУ	8038600000		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю		за КОПФГ	150		
Вид економічної діяльності	Виробництво електричних побутових приладів		за КВЕД	51.70.0		
Середня кількість працівників	50					
Одиниця виміру:	тис. грн.					
04073, м.Київ, Оболонський район, ВУЛИЦЯ СЕМЕНА СКЛЯРЕНКА, будинок 9						
Адреса						

1. Баланс
на 31 грудня 2014 р.

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			
Незавершені капітальні інвестиції	020	6,3	6,8
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	572,4	509,0
первісна вартість	031	5349,0	5384,1
Знос	032	(4776,6)	(4875,1)
Довгострокові біологічні активи	035	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	040	-	-
Інші необоротні активи	070	-	-
Усього за розділом I	080	578,7	515,8
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси:	100	522,1	492,8
у тому числі готова продукція	130	400,5	288,8
Поточні біологічні активи	110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги			

чиста реалізаційна вартість	160	313,9	306,8
первісна вартість	161	313,9	306,8
резерв сумнівних боргів	162	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	170	51,3	11,3
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	690,5	696,8
Поточні фінансові інвестиції	220	-	-
Гроші та їх еквіваленти			
в національній валюті	230	230,8	111,2
у тому числі в касі	231	-	-
в іноземній валюті	240	3,2	3,3
Інші оборотні активи	250	12,1	26,6
Усього за розділом II	260	2224,4	1937,6
III. Витрати майбутніх періодів	270	117,7	134,8
IV. Необоротні активи та групи вибуття	275	-	-
Баланс	280	2920,8	2588,3

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	4,5	4,5
Додатковий капітал	320	4303,5	4303,5
Резервний капітал	340	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	(1723,4)	(20113,2)
Неоплачений капітал	360	(0,9)	(0,9)
Усього за розділом I	380	2583,7	2293,9
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	430	75,2	43,6
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	-	-
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	147,8	147,8
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з бюджетом	550	-	11,6
зі страхування	570	37,2	25,0
з оплати праці	580	76,9	62,6
Доходи майбутніх періодів	630	-	-
Інші поточні зобов'язання	610	-	3,7
Усього за розділом III	620	261,9	250,7
Баланс		2920,8	2588,3

2. Звіт про фінансові результати За 2014 р.

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)	010	4663,0	5297,0
Непрямі податки та інші вирахування з доходу	020	(854,6)	(1138,0)
Чистий дохід (виручка от реалізації)	030	3808,4	4159,0
Інші операційні доходи	040	0,5	191,7
Інші доходи	050	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	070	3808,8	4350,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	080	(2293,4)	(2568,2)
Інші операційні витрати	090	(1730,9)	(1651,8)
Інші витрати	100	(55,7)	-
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	120	4079,9	4220,0
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	130	(271,1)	130,7
Податок на прибуток	140	(18,7)	(47,8)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	150	289,8	82,9

Керівник

прізвище)

Головний бухгалтер

прізвище)

(підпис)

(ініціали,

(підпис)

(ініціали,

Додаток Д

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

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

			КОДИ		
			Дата (рік, місяць, число)	2016	01 01
Підприємство	ТОВ Теплокерамік	за ЄДРПОУ		37161008	
Територія	м. Київ	за КОАТУУ		8038600000	
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ		150	
Вид економічної діяльності	Виробництво електричних побутових приладів	за КВЕД		51.70.0	
Середня кількість працівників	50				
Одиниця виміру: тис. грн.					
Адреса	04073, м.Київ, Оболонський район, ВУЛИЦЯ СЕМЕНА СКЛЯРЕНКА, будинок 9				

1. Баланс
на 31 грудня 2013 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			
Незавершені капітальні інвестиції	020	6,3	6,3
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	575,6	572,4
первісна вартість	031	5248,2	5349,0
Знос	032	(4672,6)	(4776,6)
Довгострокові біологічні активи	035	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	040	-	-
Інші необоротні активи	070	-	-
Усього за розділом I	080	581,9	578,7
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	100	621,4	522,1
Готова продукція	130	446,9	400,5
Поточні біологічні активи	110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	160	233,6	313,9

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	170	10,7	51,3
у тому числі з податку на прибуток	210	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	746,9	690,5
Поточні фінансові інвестиції	220	-	-
Гроші та їх еквіваленти			
в національній валюті	230	41,6	230,8
в іноземній валюті	240	58,7	3,2
Витрати майбутніх періодів	270	-	-
Інші оборотні активи	250	25,2	12,1
Усього за розділом II	260	2185,0	2224,4
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	275	15,6	117,7
Баланс	280	2782,5	2920,8

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	4,5	4,5
Додатковий капітал	320	4303,5	4303,5
Резервний капітал	340	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	(1806,3)	(1723,4)
Неоплачений капітал	360	(0,9)	(0,9)
Усього за розділом I	380	2500,8	2583,7
II. Довгострокові зобов'язання	480	106,7	75,2
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	147,8	147,8
Поточні зобов'язання за розрахунками зі страхування	570	4,7	37,2
Поточні зобов'язання за розрахунками з оплати праці	580	0,3	76,9
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	13,9	-
Доходи майбутніх періодів	630	-	-
Інші поточні зобов'язання	610	8,3	
Усього за розділом III	620	175,0	261,9
Баланс		2782,5	2920,8

З рядка 580 графа 4

Прострочені зобов'язання з оплати праці

(665)

2. Звіт про фінансові результати За 2013 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)	010	5297,0	6460,0
Непрямі податки та інші вирахування з доходу	020	1138,0	1908,5
Чистий дохід (виручка от реалізації)	030	4159,0	4551,5
Інші операційні доходи	040	191,7	269,4
Інші доходи	050	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	070	4350,7	4820,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	080	2568,2	2679,5
Інші операційні витрати	090	1651,8	2063,5
Інші витрати	100	-	-
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	120	4220,0	4833,0
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	130	130,7	12,1
Податок на прибуток	140	47,8	-
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	150	82,9	12,1

Керівник

прізвище)

Головний бухгалтер

прізвище)

(підпис)

(ініціали,

(підпис)

(ініціали,