

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Організація експорту продукції підприємства»

(ТОВ "Ей-Ві-Ді", м. Житомир)

Студентки 2 курсу

4 м групи

Спеціальності 073

«Менеджмент»

Спеціалізації

«Менеджмент ЗЕД»

Захарчук Євгеній

Вікторович

підпис студента

Науковий керівник

к.е.н., доцент

Стукач Тетяна

Миколаївна

*підпис наукового
керівника*

Гарант освітньої програми

д.е.к., доцент

Студінська Галина

Яківна

підпис гаранта

Київ 2018

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ	6
1.1 Сутність експортних операцій підприємства	6
1.2 Особливості експорту продукції підприємства	13
1.3 Методичні підходи до оцінки ефективності експорту продукції.....	26
Висновки до розділу 1.....	38
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ТОВ «ЕИ-ВІ-ДІ»	40
2.1 Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «ЕИ-ВІ-ДІ»	40
2.2 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЕИ-ВІ-ДІ»	52
2.3 Оцінка ефективності експорту продукції ТОВ «ЕИ-ВІ-ДІ»	60
Висновки до розділу 2.....	67
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «ЕИ-ВІ-ДІ».....	70
3.1 Визначення напрямів удосконалення організації експортних операцій ТОВ «ЕИ-ВІ-ДІ».....	70
3.2 Розробка комплексу заходів щодо удосконалення організації експортних операцій ТОВ «ЕИ-ВІ-ДІ»	78
3.3 Прогнозна оцінка запропонованих заходів.....	86
Висновки до розділу 3.....	90
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	92
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	96
ДОДАТКИ	102

ВСТУП

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

Експортна діяльність підприємства є невід'ємною сферою господарської діяльності, яка при ефективному використанні всього комплексу сучасних форм і методів міжнародного бізнесу здатна позитивно впливати на ефективність виробництва, його технічний рівень, якість виробленої продукції. Здійснення експортних операцій стає вагомим 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. В даний час практично немає жодної галузі, яка б не мала контактів із зовнішніми ринками. Саме ефективна зовнішньоекономічна діяльність окремих підприємств є запорукою успішного сприйняття країни-експортера країнами конкурентами. Це обумовлює актуальність виявлення резервів зростання потенційних можливостей підприємств-експортерів для ефективного їх використання в боротьбі за конкурентоспроможну нішу на світовому ринку.

Проблематику ефективності експортних операцій в Україні досліджували у своїх працях такі вчені-науковці, як Гудзь П. В., Дахно І. І., Кузьменко С. С., Пан М. П., Пушкар Т. А., Решетняк К. Е., Шкурупій О. В., та ін. Але питання методичного виміру оцінки економічної ефективності експортних операцій та окреслення можливостей і напрямів удосконалення експортних операцій підприємства залишаються недостатньо розробленими і

потребують подальшого вивчення та удосконалення.

Метою роботи є розробка напрямків удосконалення організації експортних операцій ТОВ «Ей-Ві-Ді».

Відповідно до мети було визначено коло завдань:

- дослідити сутність експортних операцій;
- охарактеризувати особливості експорту продукції;
- визначити методичні підходи до оцінки ефективності експорту продукції;
- здійснити аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Ей-Ві-Ді»;
- провести аналіз експортної діяльності ТОВ «Ей-Ві-Ді»;
- здійснити оцінку ефективності експорту продукції ТОВ «Ей-Ві-Ді»;
- визначити напрямки удосконалення організації експортних операцій ТОВ «Ей-Ві-Ді»;
- розробити комплекс заходів щодо удосконалення організації експортних операцій ТОВ «Ей-Ві-Ді»;
- розрахувати прогностичні показники ефективності діяльності ТОВ «Ей-Ві-Ді» з урахуванням запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є процес здійснення експортних операцій ТОВ «Ей-Ві-Ді». Предметом дослідження є теоретико-методичні аспекти здійснення експортної діяльності підприємства.

В роботі було використано наступні загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема: аналізу – при оцінці рівня експортної діяльності підприємства; системного підходу – при визначенні складових організації експорту на рівні підприємства; методу порівняння; узагальнення; абстрагування та дедукції; монографічний аналіз; економічний аналіз.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Результати дослідження наведені на 31 рисунках, 17 таблицях. Загальний обсяг роботи становить 99 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ

1.1 Сутність експортних операцій підприємства

Чинним законодавством України у сфері зовнішньоекономічної діяльності визначено, що зовнішньоекономічна діяльність – діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на відносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [1]. У найбільш загальному вигляді міжнародні операції, які пов'язані з товарною торгівлею, поділяються на такі два основні типи, як:

- купівля-продаж товарів;
- товарообмінні операції.

Далі розглянемо перший із цих двох видів торгівлі. Міжнародна купівля-продаж товарів – це транскордонне передання одним контрагентом, експортером, товарів іншому контрагенту, імпортеру, за умови сплати останнім відповідної погодженої кількості грошей у певній валюті.

Виділяють такі види операцій купівлі-продажу товарів, як:

- експорт;
- імпорт;
- реекспорт;
- реімпорт [2];
- компенсаційні угоди.

Експортом називають продаж товарів чужоземним суб'єктам господарювання та вивезення товарів через митний кордон держави, у тому числі реекспорт товарів, крім передавання майна суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності чужоземному суб'єктові господарювання за кордоном як натуральної частки участі у формуванні статутного капіталу для спільної господарської діяльності [3].

На сьогодні регулювання експортних операцій здійснює низка нормативно-правових документів, а саме: Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність", Митний кодекс України, Податковий кодекс України та ін. Тому поняття експорту можна розглядати з різних позицій.

Відповідно до Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" експорт – це продаж товарів українськими суб'єктами господарської діяльності (у т.ч. з оплатою в не грошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів. При цьому термін "реекспорт" означає продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення за межі України товарів, раніше імпортованих на територію України [1].

З точки зору Податкового кодексу України, експорт – це операції виключно з вивезенням товарів (супутніх послуг) у митному режимі експорту або реекспорту [4].

За Митним кодексом України експорт (остаточне вивезення) – це митний режим, відповідно до якого українські товари випускають для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення [5].

Митний режим експорту можна застосувати до товарів, що призначені для вивезення за межі митної території України, та до товарів, що вже вивезені за межі цієї території та перебувають під митним контролем, за винятком товарів, заборонених до поміщення у цей митний режим відповідно до законодавства.

Експорт являється однією з важливих форм прояву міжнародної торгівлі, початковою стадією процесу інтернаціоналізації бізнесу. Його стратегічна роль полягає в тому, що він має бути засобом сприяння економічному зростанню, інструментом реалізації наявних та збільшення потенційних конкурентних переваг з метою наближення до економічного

рівня провідних країн, налагодження економічних зв'язків з різними країнами, створення сприятливого міжнародного іміджу.

В. В. Козик визначає, що експортні операції окреслюють продаж і вивезення товарів за рубіж для передачі їх у володіння закордонному контрагенту. В цей же час імпорتنі операції – це закупівля і ввезення іноземних товарів для реалізації їх на внутрішньому ринку країни-імпортера або виробничого вживання підприємством-імпортером. Дані види операцій вважаються виконаними, коли наявними є комерційні засади і укладений контракт купівлі-продажу [6].

Експорт – це вивіз за межі країни товарів для реалізації їх на зовнішньому ринку або кількість та вартість вивезених за кордон товарів [7, с. 192]. Самуельсон та Нордхауз визначають експорт як товари та послуги, які виробляються всередині країни та продаються за кордон [8, с. 699].

Огляд спеціальної літератури [9] дозволив виявити різні підходи до визначення сутності експортних операцій, які мають свої переваги та недоліки у застосуванні. У табл. 1.1 наведений порівняльний аналіз визначень даної економічної категорії.

Таблиця 1.1

Порівняльний аналіз підходів до визначення поняття «експортні операції»

Автор	Поняття	Переваги	Недоліки
1. Дроздова Г. М. [9]	Експортні операції - це операції, які передбачають продаж і вивіз товарів за кордон для передачі їх у власність іноземному контрагенту	Вказана мета операцій.	Передбачено, що товари повинні фізично перетинати митний кордон України
2. Кириченко О. А. [10]	Діяльність, спрямована на продаж і вивіз за кордон товарів для передачі їх у власність іноземному контрагенту, при цьому для продавця не має значення, що буде робити з цим товаром покупець	Зроблено акцент на діяльності продавця	Передбачено, що товари повинні фізично перетинати митний кордон України

Продовження таблиці 1.1

3. Зінь Е. А. [11]	Операції з продажу товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів або послуг за межі митного кордону України, включаючи реекспорт товарів через митний кордон України	Вказано, що операції можуть відбуватись без вивезення товарів за межі митного кордону України, включено реекспорт товарів	
4. Лук'яненко Д. Г. [14]	Операції направлені на вивіз товарів, робіт, послуг за межі держави	Крім товарів взято до уваги послуги та роботи	Не вказана мета діяльності, передбачено, що товари повинні фізично перетинати митний кордон України
5. Козик В. В. [12]	Операції, які передбачають продаж та вивіз товарів за кордон для передачі їх у власність іноземному контрагентові, вважаються складовою частиною зовнішньої торгівлі, та найважливішим джерелом одержання прибутку не тільки самих підприємств, а й насамперед держави.	Вказано, на скільки експортні операції вигідні державі.	Не вказано, що крім товарів можуть продаватись роботи та послуги, передбачено, що товари повинні фізично перетинати митний кордон України.
6. Юхименко П. І. [13]	Комерційна діяльність, пов'язана з продажем і вивозом за кордон товарів національного виробництва.	Вказано, що відбувається продаж товарів національного виробництва.	Звужує дане поняття тим, що вказує національного виробника, не враховуються товари іноземного походження.

Джерело: побудовано автором на основі [9-13]

Проведений аналіз показав, що кожний підхід має свої особливості та може бути використаний в конкретних цілях. Згідно з цим в даному дослідженні під експортною операцією будемо мати на увазі підхід, що наводить Зінь Е. А.[11]. Перевагами даного підходу є те, що товари та послуги можуть фізично перетинати або не перетинати митний кордон України, вказана мета операцій, включено реекспорт товарів.

Для того, щоб зрозуміти суть експортної діяльності підприємства, необхідно визначити, що ж змушує підприємства виходити на зарубіжні ринки, тобто які мотиви здійснення експортної діяльності. Основними такими мотивами, на думку О. Кузьміна, є [15, с.173]:

- створення позитивного іміджу підприємства на вітчизняному ринку (стереотип «європейських стандартів»);
- розширення ринків збуту з метою збільшення очікуваної норми доходу;
- перерозподіл ринку, який змушує підприємство здійснювати пошук нових партнерів за межами локального ринку;
- місткість ринку, яка не дозволяє реалізовувати усі вироблені активи;
- ефективність ведення зовнішньоекономічної діяльності, а саме – переорієнтація на експортну діяльність у зв'язку з більшою прибутковістю;
- реструктуризація підприємства.

Й.Гессель та А. ван Стель (J.Hessels, A. van Stel) дуже просто пояснюють причини, які змушують 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 [16, с.260].

Подібне пояснення наводить і К.Суза (C.Sousa), який протиставляє експортну діяльність таким методам виходу на зарубіжні ринки, як створення спільних підприємств за кордоном та вкладання прямих іноземних інвестицій [17, с. 3]. Здатність підприємств виробляти експортну продукцію часто означає досягнення ними світового рівня вирішення технологічних, організаційних та соціальних проблем [18, с.40].

На основі проведеного аналізу підходів до розуміння сутності експортної діяльності підприємства виділимо цілі, що змушують підприємства виходити на зовнішні ринки, ключові передумови, необхідні

для здійснення такої діяльності (рис. 1.1) та наслідки для країни та експортерів, що виникають внаслідок експорту(рис. 1.2.).



Рис. 1.1 Цілі, ключові передумови

Джерело: побудовано автором

До основних мотивів здійснення підприємствами експортної діяльності традиційно відносять:

- створення позитивного іміджу підприємства на вітчизняному ринку (стереотип «європейських стандартів»);
- розширення ринків збуту з метою збільшення очікуваної норми доходу та максимізації прибутку;
- можливість перерозподілу комерційного ризику, що зумовлює підприємство здійснювати пошук нових партнерів за межами локального ринку.

Таким чином, якщо розглядати експорт як важливий впливовий фактор економічного зростання та інтеграції країни у міжнародні економічні

відносини та світове господарство, то він вже набуває ознак потенціалу, тобто прихованої здатності забезпечувати досягнення визначених цілей та вирішувати проблеми суспільного розвитку. Експорт різних видів продукції може забезпечити не лише економічний розвиток окремої країни, а й сприяти вирішенню світової продовольчої проблеми.



Рис. 1.2. Наслідки експортної діяльності підприємства

Джерело: побудовано автором

Отже, експортними операціями є операції, що пов'язані із продажем товарів суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів або послуг за межі митного кордону країни, включаючи реекспорт товарів через митний кордон країни.

1.2 Особливості експорту продукції підприємства

У міжнародній торговельній практиці використовуються два основні методи здійснення експортних операцій, такі як прямий (direct) експорт, що передбачає постачання товарів підприємствами безпосередньо іноземному споживачеві, і непрямий (indirect) експорт, що припускає продаж товарів через торговельних посередників. Для сучасного етапу розвитку великого виробництва з величезною концентрацією і централізацією капіталу характерним є розширення прямого експорту. Прямий метод зовнішньоекономічних операцій застосовується:

- під час продажу і закупівлі промислової сировини на основі довгострокових контрактів;
- у разі експорту дорогого і великогабаритного устаткування;
- у разі експорту стандартного устаткування через закордонні філії;
- під час закупівлі сільськогосподарських товарів у фермерів;
- у разі продажу і закупівлі товарів державою.

Прямі зв'язки мають низку переваг:

- більш тісні контакти з контрагентом; краще знання кон'юнктури ринку;
- швидке пристосування своїх виробничих потужностей до потреб покупця.

Проте і непрямий експорт продовжує зберігати своє значення, якщо застосовується:

- у разі збуту стандартного промислового устаткування;
- у разі збуту споживчих товарів;
- під час реалізації другорядної продукції;
- на окремих важкодоступних і маловідомих ринках;
- під час просування нових товарів;
- у разі відсутності власної збутової мережі;

– за умови, що торгівля монополізована значними торговельно-посередницькими фірмами.

Проте, при будь-якому методу здійснення експортної діяльності підприємство повинно дотримуватися законодавчого регулювання здійснення даного виду операцій. Основними законодавчими актами, що визначають правові засади зовнішньоекономічної діяльності, зокрема експорту, є Господарський кодекс України [19] та Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [1].

Права та обов'язки сторін зовнішньоекономічних договорів (контрактів) визначаються правом країни, обраної сторонами при укладенні договору (контракту) або в результаті подальшого погодження. При відсутності погодження між сторонами відносно права, яке має застосовуватись до експортних договорів (контрактів), повинно застосовуватись законодавство країни, де підписано договір, має своє місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка є продавцем у договорі купівлі-продажу (тобто, український експортер) [20].

Однак, варто зазначити, що певні види експорту в Україні заборонені, а саме:

- експорт з території України предметів, які становлять національне, історичне, археологічне або культурне надбання українського народу, що визначається згідно із законами України;
- експорт природних ресурсів, які вичерпуються, якщо обмеження також застосовують до внутрішнього споживання або виробництва;
- експорт товарів, який здійснюється з порушенням прав інтелектуальної власності;
- експорт з території України товарів у межах виконання рішень Ради Безпеки ООН про застосування обмежень або ембарго на поставки товарів у відповідну державу [1].

Перелік товарів, експорт яких через територію України заборонено, визначається виключно законами України. Методологія обліку експортних

операцій визначається принципами ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, що встановлені у Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність" та НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до складання фінансової звітності"[21]. Зокрема, необхідно відзначити принцип нарахування та відповідності доходів та витрат, який означає, що для визначення витрат звітного періоду необхідно доходи звітного періоду порівняти з витратами, здійсненими для отримання цих доходів. Окрім цього, доходи і витрати звітного періоду визнаються в момент їх здійснення, незалежно від дати отримання грошових коштів [22].

Відповідно до статті 16 Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» експорт товарів може підлягати ліцензуванню. Тобто, експортна операція у визначених законодавством випадках повинна здійснюватися на підставі дозволу (ліцензії). При цьому під експортною ліцензією розуміють належним чином оформлене право на експорт протягом встановленого строку певних товарів або валютних коштів з метою інвестицій та кредитування. Ліцензії видаються суб'єктам підприємницької діяльності на підставі отриманих ними квот або гарантування сплати вивізного (експортного) мита при перетинанні товаром митного кордону України[5].

Окрім ліцензування законодавством встановлено обмеження в товарах, які можуть експортуватися за кордон. Це предмети, які становлять національне, історичне або культурне надбання українського народу, що визначається згідно із законами України та товари, експорт яких здійснюються з порушенням прав інтелектуальної власності. Необхідною умовою вивезення товару через митний кордон є виконання процедур з декларування товару на митниці, які встановлені Митним кодексом України. Так, згідно зі статтею 85 цього кодексу митному органу, який здійснює митне оформлення, протягом 10 днів з дати доставки товарів і транспортних засобів у митний орган призначення подається митна декларація[5].

Порядок подання вантажної митної декларації та її заповнення визначаються Положенням про вантажну митну декларацію [25].

Декларантами можуть бути підприємства або громадяни, яким належать товари і транспортні засоби, що переміщуються через митний кордон України, або уповноважені ними митні брокери (посередники). При експорті товарів за кордон державою регламентується порядок розрахунків з нерезидентами. Він встановлений Законом України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» [24].

Виручка резидентів у іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованостей, зазначені в контрактах, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення (виписки вивізної вантажної митної декларації) продукції, що експортується, а в разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності – з моменту підписання акту або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг, експорт прав інтелектуальної власності.

Перевищення зазначеного терміну потребує індивідуальної ліцензії Національного банку України, яка видається відповідно до Інструкції про порядок здійснення контролю і отримання ліцензій за експортними, імпорними та лізинговими операціями [25].

Порушення резидентами термінів, передбачених цим законом, тягне за собою стягнення пені за кожний день прострочення у розмірі 0,3 відсотка суми неоплаченої виручки (митної вартості недопоставленої продукції) в іноземній валюті, перерахованої у грошову одиницю України за валютним курсом Національного банку України на день виникнення заборгованості. Здійснення розрахунків в експортній діяльності відбувається з використанням іноземної валюти і регулюється Декретом Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання та валютного контролю» [26].

Згідно з ним у розрахунках між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обороту використовується як засіб платежу іноземна валюта. Такі розрахунки здійснюються лише через уповноважені банки з використанням рахунків в іноземній валюті відповідно до Інструкції про

порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах.

Здійснення розрахунків між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обороту у валюті України допускається за умови одержання індивідуальної ліцензії Національного банку України.

В цілому основні етапи моделі експортної операції можуть бути подані у вигляді схеми (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Основні етапи операції (експорт) на міжнародному ринку
Джерело: побудовано автором

Розглядаючи проведення експортної діяльності через призму та на рівні підприємства, можна сказати, що найпершою і найголовнішою задачею, яка ставиться перед підприємством-експортером при виході або проведенні діяльності на зовнішньому ринку є дослідження кон'юнктури ринку, на якому підприємство збирається працювати[27].

Першочергове значення при цьому має виявлення потреб у товарі, рівня купівельної спроможності, вимог покупців до товару, факторів поведінки покупців, а також перспективи зміни потреб у товарі, виражених не лише темпами росту, але й життєвим циклом товару.

Така схема здійснення експортної операції є досить масштабною та не враховує таких етапів, як митне оформлення експортної операції, розрахунок результату її здійснення і т. ін. Огляд наукового джерела [27] показав, що експортну операцію слід проводити за такою схемою, яка об'єднує 3 етапи:

1 етап. Підготовка до укладання угоди (контракту). Цей етап включає:

- комплексне дослідження ринку;
- рекламну кампанію;
- встановлення контактів із потенційним контрагентом за кордоном.

2 етап. Укладання угоди (контракту):

- проведення попередніх переговорів (шляхом листування, особистих контактів);
- вибір способу підписання контракту;
- акцепт покупцями твердої оферти;
- підтвердження продавцем замовлення, зробленого покупцем;
- вибір форми контракту купівлі-продажу (письмової, усної, змішаної);
- вибір виду контракту (разовий чи з періодичним постачанням) і форми оплати (товарної, змішаної);
- остаточне доопрацювання тексту контракту;
- підписання контракту.

Згідно зі Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність", для здійснення експортно-імпортних операцій експортери повинні укласти контракти з контрагентами за власним бажанням, використовувати відомі міжнародні рекомендації, які не суперечать законодавству України. Зовнішньоекономічний контракт – це юридично оформлена письмова угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних партнерів з метою встановлення, зміни, припинення, прав і обов'язків

зовнішньоторговельної діяльності за підписом керівника суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності [1].

3 етап. Виконання угоди (контракту):

- забезпечення виробництва товару на експорт;
- підготовка товару до відвантаження;
- проведення платіжно-розрахункових операцій;
- страхування вантажів;
- укладання договору з експедиторською фірмою;
- організація міжнародного перевезення вантажів;
- митне очищення вантажів.

Воловик Л. А. [28] експортну операцію пропонує здійснювати, враховуючи наступні етапи:

1. Вивчення кон'юнктури ринку (проводиться з метою виявлення попиту на певні види товарів на світовому ринку або на ринках окремих географічних регіонів і країн).
2. Вибір форм і методів роботи на ринку.
3. Планування експортної операції (становить розробку взаємопов'язаних за часом і змістом організаційних та комерційних заходів, заснованих на маркетингових дослідженнях).
4. Проведення рекламної кампанії (включає здійснення комплексу заходів, склад і зміст яких визначається ще на першій стадії зовнішньоторговельних операцій – дослідження ринку).
5. Підготовка та укладення міжнародного контракту (необхідно здійснювати на основі міжнародного права і практики міжнародної торгівлі).
6. Виконання контрактних зобов'язань.

Таким чином, проаналізувавши різні підходи до організації експортної операції, можна зробити декілька висновків, а саме:

- а) наведені схеми здійснення експортної операції застосовуються для експортної операції, при цьому не враховуються особливості здійснення інших видів ЗЕД;

б) жодна з наведених схем не конкретизує функцій, які повинні виконуватися на кожному етапі чи підетапі;

в) вивчені підходи не вказують суб'єктів виконання функцій на конкретному етапі здійснення експортної операції.

Враховуючи зазначене пропонуємо поетапну схему здійснення експортної операції, яка наведена в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Поетапна схема здійснення експортної операції в процесі першого виходу на зовнішній ринок

№ п/п	Етапи	Сутність етапу та функції секторів	Відповідальний сектор відділу ЗЕД
1	Визначення мети виходу на зовнішній ринок	Встановлення загальної мети підприємства на зовнішньому ринку	Апарат управління підприємством, відділ ЗЕД
2	Маркетингові дослідження зовнішніх ринків	Встановлення основних переваг конкретного ринку, вивчення преференцій та пільг нерезидента, аналіз основних конкурентів та ціни конкурентної продукції тощо	Маркетинговий сектор, комерційний сектор
3	Маркетингові дослідження внутрішнього ринку	Аналіз національного законодавства, що стосується здійснення ЗЕД, засоби підтримки експортера, оцінювання внутрішніх можливостей підприємства, внутрішнього ринку	
4	Пошук та попереднє оцінювання потенційного партнера	Складання списку потенційних партнерів на конкретному ринку та аналіз їх надійності	
5	Розрахунок планової ефективності операції	Попередній розрахунок експортної/імпоротної ціни товару, умов платежу; встановлення особливостей виходу на конкретний зовнішній ринок та розрахунок можливих знижок у процесі проведення переговорів та підписання контракту	Комерційний сектор
6	Встановлення контакту	Складання оферти/запиту, обговорення попередніх умов операції	Маркетинговий сектор
7	Підготовка проекту контракту, переговори	Ведення переговорів, складання проекту контракту, обговорення його та підписання	Комерційний сектор, юридичний сектор
8	Виконання контракту	Контроль за термінами виконання всіх етапів виробництва, оформлення та сплати за товар	Комерційний сектор

9	Митне оформлення товару	Аналіз дозвільної системи та оформлення необхідних документів, розрахунок митної вартості та платежів, розрахунок розміру повернення ПДВ у процесі експортної операції	Митний сектор
10	Розгляд можливих рекламацій	Аналіз причин неналежного виконання умов контракту	Комерційний сектор, юридичний сектор
11	Аналіз та оцінювання зовнішньоекономічної операції	Розрахунок фактичної ефективності та порівняння з плановою. Встановлення причин відхилення	Комерційний сектор
12	Інтерпретація отриманих результатів	Обґрунтування необхідності подальшого здійснення операції на конкретному зовнішньому ринку	Відділ ЗЕД підприємства

Узагальнюючи можна дійти висновку, що проведення експортних операцій повинно здійснюватися в декілька етапів, які зображені нижче на рис. 1.4.

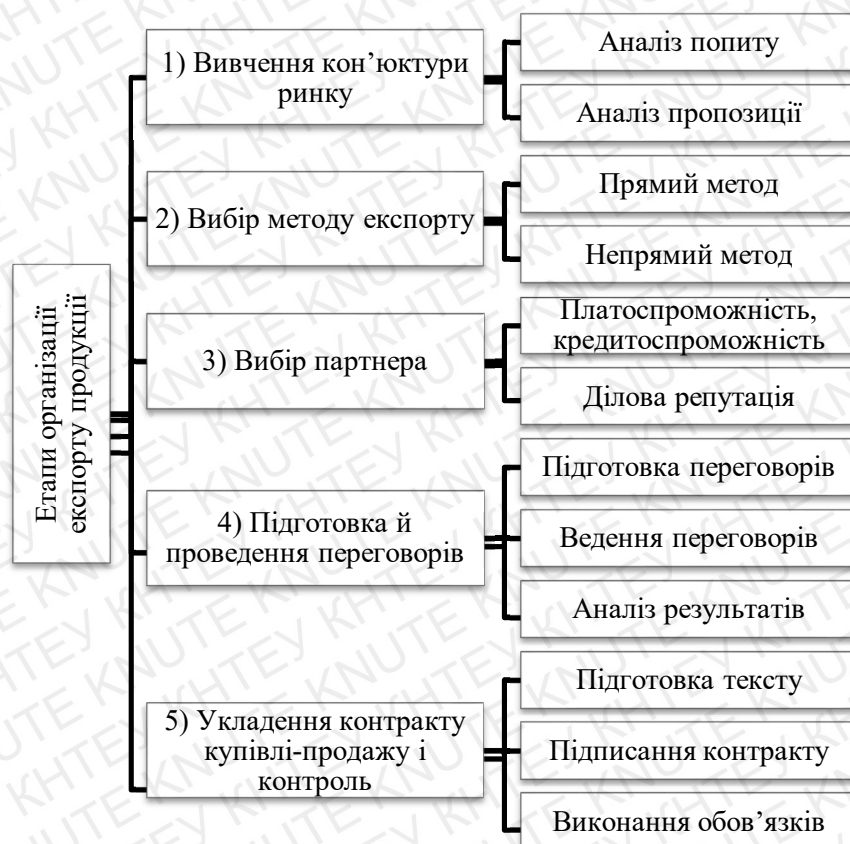


Рис. 1.4. Етапи організації експорту продукції

Джерело: побудовано автором на основі [27]

Необхідно зазначити, що глобалізація суттєвим чином вплинула на розвиток і широке використання логістичного підходу в становленні міжнародних торгових відносин на світовому ринку. Саме глобалізація сприяє оптимізації розміщення ресурсів, розширенню асортименту товарів і підвищенню їх якості, стимулюючи при цьому розвиток всієї міжнародної транспортно-логістичної інфраструктури, що обслуговує міжнародну торгівлю. Управління експортними операціями підприємства здійснюється з огляду на результати аналізу ринкової ситуації та тенденції її зміни, а також з урахуванням ймовірної реакції ринку на рішення, що приймаються керівництвом компанії. За функціональним змістом управління експортною діяльністю підприємства може бути визначене як система дій і рішень, що пов'язані з формуванням, розвитком та реалізацією конкурентних переваг.

Дослідження особливостей управління експортною діяльністю підприємств пов'язується зі специфічним їх зовнішнім середовищем, як багатокomпонентної системи з нестійкою взаємодією її елементів. У цьому середовищі відбувається зіткнення не тільки інтересів і цілей окремих підприємств, а й загальнодержавних інтересів, пов'язаних із забезпеченням безпеки і суверенітету, із захистом економічного простору держави [29, с. 9].

О. Печеркіна розділяє фактори на внутрішні та зовнішні з позиції середовища функціонування [30, с. 89]. Зовнішні фактори, зазначає дослідниця, виникають у зовнішньому середовищі підприємства. Під зовнішнім середовищем слід розуміти сукупність суб'єктів та сил, що знаходяться за межами організації та здійснюють вплив на її діяльність. Зовнішнє середовище є джерелом ресурсів, необхідним для підтримки внутрішнього потенціалу підприємства на необхідному рівні. Підприємство знаходиться у стані постійного обміну із зовнішнім середовищем, забезпечуючи тим самим собі можливість існування. З позиції впливу на стійкість функціонування підприємства автор ділить зовнішні фактори на фактори загального та робочого середовища. Загальне середовище складається з елементів, які не пов'язані з підприємством безпосередньо, але

впливають на формування загальної атмосфери діяльності та створюють загальні умови функціонування підприємства. Робоче середовище – це середовище безпосередніх контактів підприємства, воно включає тих учасників ринку, з якими у підприємства існують прямі відносини чи котрі здійснюють вплив на підприємство. Внутрішнє середовище підприємства, стверджує О. Печеркіна, справляє постійний і безпосередній вплив на його функціонування. Фактори внутрішнього середовища є джерелом тих можливостей, якими володіє підприємство[30].

Найповнішим переліком факторів, що впливають на розвиток експортної діяльності, на нашу думку, є фактори, запропоновані Л. Чернобай, Н. Вацик [31, 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.

Отже, фактори, які впливають на розвиток експорту можна також поділити за оцінкою ознаки дискретність – безперервність. Але таку характеристику, на нашу думку, можна застосовувати не до всіх чинників, а лише до тих, які можуть бути зведені до одночасної вимірної властивості або вимірного показника, або вибору одного варіанту з декількох. Чинники можна охарактеризувати за допомогою часового інтервалу, протягом якого вони діють постійно чи тимчасово. До перших можна віднести географічне положення, до других – експортну стратегію підприємства, виробничо-технологічні умови, якість кадрів тощо. Зазначені фактори можуть по-різному впливати на експорт окремих підприємств в цілому: можуть сприяти його збільшенню або спричиняти його зниження, в залежності від тих чи інших умов. Необхідною умовою для ефективного розвитку експорту є постійний моніторинг зазначених чинників для своєчасного реагування на можливі ризики, корегування обсягів експорту та його стратегічних напрямків.

Зважаючи на необхідність постійного моніторингу факторів впливу на експортну діяльність, на підприємствах необхідна адекватна до умов його роботи структура (основа) управління. Будь-яке підприємство має відповідну основу, яка пов'язує всі його підрозділи, служби, органи. Розрізняють організаційно-виробничу структуру, структуру управління, організаційну структуру підприємства. На будь-якому підприємстві є системи, які управляють і якими управляють. До першої відносяться органи, служби, апарат управління. До іншої – виробничі підрозділи (цехи, ділянки, відділи). Організаційно-виробнича структура відображає побудову системи, якою управляють, структура управління – систему, яка управляє, а організаційна структура підприємства – побудову і взаємозв'язок обох даних систем.

Таким чином, структура управління експортною діяльністю відображає побудову системи управління в даній сфері, тобто органи, служби, апарат, що здійснює управління ЗЕД. Апарат управління будується з урахуванням необхідного оновлення ланок (по горизонталі) і ступенів чи рівнів управління

(по вертикалі). Ланка управління – це структурний підрозділ чи окремі спеціалісти, що виконують відповідні функції управління. Організаційна структура управління експортною діяльністю як складова частина внутрішньофірмового управління визначається, насамперед, загальною стратегією підприємства, а також стратегією ЗЕД як її складової. Загальноприйнятою вважають стратегію засобом виживання фірми шляхом адаптування до середовища, а структуру – конструкцією, що її підтримує. Ланки ланцюга «середовище – стратегія – структура» взаємопов'язані і взаємозумовлені. Якщо вони не відповідають одне одному, то під загрозу ставиться саме існування фірми.

Організаційна структура управління ЗЕД визначається тією метою і завданнями, які вона покликана вирішувати. Її мета – максимізація прибутку на довготривалий період за рахунок ефективної участі в міжнародному підприємництві.

В залежності від цих факторів підприємства застосовують такі форми організації експортної діяльності:

- відділ зовнішньоекономічних зв'язків у структурі управління підприємством (вбудовані, спеціальні);
- зовнішньоторговельні фірми в складі великих об'єднань, в ряді випадків з правами юридичної особи;
- при посередництві галузевих зовнішньоекономічних об'єднань;
- при посередництві підприємств-засновників, спеціалізованих зовнішньоекономічних акціонерних товариств, Міністерства економічного розвитку і торгівлі;
- послуги через іноземних посередників [32].

При постійному характері експортних і інших зовнішньоекономічних операцій, їх націленості на розширення, підприємство повинно мати в своєму складі професійну службу ЗЕД, в залежності від обсягу функцій, це може

бути відділ ЗЕД або вбудований (наприклад, в комерційну службу), або спеціальний, а для масштабніших операцій – зовнішньоторговельну фірму.

Організаційна структура управління ЗЕД, як і внутрішньофірмового управління, повинна постійно розвиватися і вдосконалюватися, пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі і сфері управління. Її форми і методи не можуть залишатися незмінними.

Таким чином, ефективна робота на зовнішньому ринку неможлива без творчого і гнучкого використання комплексу маркетингових методів: правильного вибору збутової організації, контролю за роботою торгових посередників, вибору і застосування різних методів стимулювання збуту, ділової активності, реклами і ін. Для ефективної роботи необхідно враховувати вимоги зовнішнього середовища: особливість чинного законодавства, міжнародні правила, соціально-культурне середовище, звичаї, правила валютно-фінансових розрахунків, політику та ін.

1.3 Методичні підходи до оцінки ефективності експорту продукції

В основі розвитку зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарської діяльності значною мірою лежать економічні мотиви, тобто пошук нових ринків збуту, збільшення рентабельності реалізації, пошук постачальників з-за кордону, що пропонують вигідніші умови співпраці, залучення дешевших кредитних ресурсів тощо. Тобто зовнішньоекономічна діяльність, як і будь-яка інша діяльність підприємства, повинна ґрунтуватися на принципах результативності та економічної доцільності, що свідчить про її ефективність у короткостроковому чи довготерміновому періодах.

Т. Безрукова, О. Борисов та І. Шанін трактують ефективність як категорію, що володіє такими невід'ємними властивостями, як цілісність, динамічність, багатомірність та взаємопов'язаність її різних сторін [33, с. 3].

Під час визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства, загалом, та окремих зовнішньоекономічних операцій, зокрема, виникає проблема пошуку оптимальної системи індикаторів, які б комплексно, всебічно та повно надавали інформацію про стан, ефективність, проблеми розвитку та перспективи ЗЕД. Відповідно на сучасному етапі відкритою залишається проблема обґрунтованого підбору складу, структури та переліку індикаторів оцінювання ефективності експорту продукції підприємств.

Кузьменко С.С. вважає, що ефективність організації експортних операцій залежить від функціонування підприємства в цілому. Так, автор стверджує, що організація експортних операцій залежить від кваліфікації менеджера з продажу, від обраної маркетингової політики, від діяльності агентів з пошуку ринків збуту, від якості продукції, від ціни продукції, від витрат на організацію експортних операцій[37].

На думку Шкурूपій О. В. умовою ефективності експорту є забезпечення двох визначальних умов зовнішньоторговельної діяльності, яку здійснює підприємство: по-перше, потрібно, щоб експортний дохід перевищував експортні витрати; по-друге, необхідно, щоб експортний прибуток перевищував внутрішній прибуток підприємства від продажу цього товару всередині країни[38].

Пан М.П. стверджує, що при здійсненні експортно-імпортних операцій важливою передумовою їх успішного проведення є аналіз ефективності потенційних операцій[39]. Автор вважає за доцільне для аналізу ефективності експортної діяльності здійснювати розрахунок коефіцієнтів ефективності, до яких належать:

- базовий коефіцієнт ефективності експорту;
- альтернативний коефіцієнт ефективності експорту.

Отже, різні науковці мають відмінні погляди на показники ефективності експортних операцій (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Підходи до визначення показників ефективності експортних операцій

№	Автор	Показники
1	А.М. Вічевич та О.В. Максимець	– валютна ефективність експорту; – економічна ефективність експортних операцій; – показники ефекту експорту.
2	Т.В. Миролубова	– абсолютна ефективність експорту, – економічна ефективність реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку; – ефективність використання виробничих і оборотних фондів при експорті.
3	А.М. Яковлева	– ефективність підприємства, яке самостійно здійснює зовнішню торгівлю порівняно з ефективністю підприємства, яке реалізує продукцію через державні органи; – ефект, який отримує бюджет держави під час реалізації продукції підприємством безпосередньо іноземному споживачу; – ефект фірми-посередника, яка реалізує продукцію підприємства на зарубіжному ринку; – коефіцієнт кредитного впливу на результати експортної діяльності.
4	П.Я. Попович	– показники динаміки обсягу та структури експортних операцій; – темпи приросту за кожний рік і середньорічний темп приросту за весь період;
5	А.Г. Дем'яненко	– показником 1-го рівня є рівень економічної ефективності ЗЕД підприємства; – його складовими елементами є дохід та витрати – показники 2-го рівня; – до показників доходу належать такі показники 3-го рівня, як ціна продукції, обсяг реалізації, структура реалізації, а витрат – собівартість реалізації, транспортні витрати, страхування, податкові платежі;
	І.В. Багрова, Н.І. Федіна, В.Є. Власюк, О.О. Гетьман	– показники ефекту експортних операцій; – показники ефективності експортних операцій;
	Т.В. Семенова	– показники виконання зобов'язань за контрактами; – раціональності використання оборотних коштів під час здійснення експортних операцій; – фінансові результати експортних операцій; – показники ефективності експорту тощо.

Джерело: складено автором на основі [34;35;36;37]

Для порівняння експортного прибутку та витрат, понесених для здійснення операцій експорту розраховують базовий коефіцієнт ефективності експорту[40] (1.1):

$$Еб = Ве / (Ст + Тр + Ор), \quad (1.1)$$

де Еб – базовий коефіцієнт ефективності експорту;

Ве – виторг від експорту;

Ст – собівартість товару;

Тр – транспортні витрати;

Ор – організаційні витрати.

Якщо Еб більше 1, то експорт можна вважати ефективним. Чим вище цей коефіцієнт, тим вище ефективність експорту.

Для аналізу ефективності експорту з погляду можливості альтернативної реалізації товару усередині країни розраховується альтернативний коефіцієнт ефективності експорту [40] (1.2):

$$Еа = (Ве - Ст - Тр - Ор) / (Вв - Ст), \quad (1.2)$$

де Еа – альтернативний коефіцієнт ефективності експорту;

Вв – внутрішній виторг (виторг від продажу товару на національному ринку).

Якщо Еа більше 1, то експорт ефективний. Обов'язковою умовою є те, що весь виторг від реалізації та витрати повинні бути подані в одній валюті.

Проте на думку Т. В. Семеновою показник ефективності експорту визначають як співвідношення виручки – нетто у валюті, помноженої на 100, до собівартості реалізації товарів у гривнях. Автор зазначає, що на цей показник впливають такі основні чинники[39]:

- експортна ціна брутто (контрактна ціна), одержана валютна виручка від реалізації;
- валютний курс іноземної валюти розрахунків;
- рівень накладних витрат у іноземній валюті;
- виробнича собівартість одиниці товару у грошових одиницях;
- рівень накладних витрат у грошових одиницях;
- кредитування експортних угод;

- податкові платежі, що формують собівартість експортної продукції.

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, об'ємів та строків поставки. У зв'язку з цим важливого значення набуває визначення факторів, що впливають на ефективність експортної діяльності.

Так А. Бондаренко поняття «фактор ефективності експорту» визначає як обставину, яка має значний вплив на ефективність експорту підприємства [41, с. 6].

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 в 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 зі сторони іноземних конкурентів та країни партнера [42, 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 [43, 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 збоку органів місцевого самоврядування); науково-технічні (технологічні, технічні, організаційно-економічні); кон'юнктурні (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 безпосередньо 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 [44, 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 ознаки, як область виникнення, ступінь контролю над фактором, сила впливу фактору, дискретність фактору, час дії, масштаб дії, направленість впливу.

Т. Бондарева 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 [45, 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.

С. Дубков та С. Дадалко для аналізу факторів, що впливають на експорт, ділять їх на контрольовані та неконтрольовані підприємством. Контрольованими автори вважають ті фактори, які підприємство може

змінювати в потрібному для себе руслі. Неконтрольовані, в свою чергу, можна розділити на контрольовані та неконтрольовані державою. До контрольованих державою факторів ефективності експорту будуть відноситися ті, які держава може змінити в цілях підвищення ефективності експорту підприємств [46, с. 30].

Розуміння факторів впливу на експорт промислових підприємств дозволяє, на думку авторів, класифікувати умови, що створюють середовище формування та реалізації експортного потенціалу, на: економічні, політико-правові, соціально-культурні, технічні, природно-кліматичні. Дані фактори дослідники пропонують розділяти (відповідно до ступеню контролю над ними) на:

- ендогенні (внутрішні) – пов'язані з діяльністю підприємства, його зовнішньоекономічною маркетинговою стратегією, характеристиками менеджменту;
- екзогенні (зовнішні) – містять характеристики політичного, географічного, природно-кліматичного середовища внутрішнього та зовнішнього ринків.

О. Печеркіна розділяє фактори на внутрішні та зовнішні з позиції середовища функціонування [47, с. 89]. Зовнішні фактори, зазначає дослідниця, виникають у зовнішньому середовищі підприємства. Під зовнішнім середовищем слід розуміти сукупність суб'єктів та сил, що знаходяться за межами організації та здійснюють вплив на її діяльність. Зовнішнє середовище є джерелом ресурсів, необхідним для підтримки внутрішнього потенціалу підприємства на необхідному рівні. Підприємство знаходиться у стані постійного обміну з зовнішнім середовищем, забезпечуючи тим самим собі можливість існування.

Таким чином, зовнішні фактори – виникають у зовнішньому середовищі по відношенню до підприємства та впливають на ефективність експортної діяльності підприємства ззовні. Як зазначалося вище, фактори даного типу не піддаються контролю з боку підприємства. Зовнішні фактори

ми пропонуємо розділити на фактори, що виникають у зовнішньому макросередовищі та зовнішньому мікросередовищі. Зовнішні фактори макросередовища – це фактори, що виникають у результаті державної політики на галузевому, державному чи міжнародному рівнях. Зовнішні фактори мікросередовища – це фактори, що виникають внаслідок діяльності конкурентів, обслуговування споживачів, тобто виникають і діють на рівні підприємств.

Перелік цих факторів вважається достатнім для аналізу ефективності експортної діяльності. Однак, більш детальне опрацювання експортного плану підприємства не може бути здійснене без врахування такого важливого фактору як інфляція. Для проведення аналізу експорту різні валюти експортних контрактів приводять до так званої „базової» валюти, за якою проводиться аналіз (або національна валюта – гривня, або вільноконвертована – долар США). У першому випадку спрощуються допоміжні підрахунки, оскільки облік будь-якої інвалютної операції обов’язково здійснюється і в національній валюті, але не враховується інфляція національної валюти (іноді досить значна навіть в межах року). Через це результати аналізу можуть бути не досить вірогідними. Якщо ж за базову валюту взяти валюту вільноконвертовану, то інфляційний чинник нівелюється, але допоміжні підрахунки значно ускладнюються [48].

Практика експортних угод показує, що найбільш розповсюдженою формою розрахунків між партнерами є попередня оплата, акредитивна форма розрахунків, комерційний кредит (у випадку відстрочки платежу за одержану продукцію)[49]. При останній формі розрахунків, коли законодавчо встановлений термін розрахунків може сягати 90 днів, доцільно розглядати такий фактор як інфляція валюти розрахунків. Зазвичай вартість комерційного кредиту визначається розміром цінової скидки, яку надає експортер при попередній оплаті експортної поставки [49].

Але інфляція за період відстрочки платежу може перевищити саму товарну знижку. Відповідно критерієм вартості комерційного кредиту

повинен вважатись темп інфляції за період його надання а дохід від такої операції підприємство одержить у випадку перевищення вартості відстрочки над темпом інфляції. Можемо визначити дійсну вартість комерційного кредиту „коефіцієнт кредитного впливу»(Ккв) з урахуванням впливу фактору інфляції за формулою 1.3:

$$K_{kv} = \frac{K * ЦС}{T} \quad (1.3)$$

де V_k – об'єм експортної поставки, що кредитується, виражений десятковим дробом;

ЦС- розмір цінової знижки, виражений десятковим дробом;

T_i - темп інфляції за період, на який надано комерційний кредит.

Для визначення економічної ефективності експортної діяльності на рівні підприємства заслуговує на увагу методика, запропонована у 1992 році Т.В. Миролубовою [51]. В основі методу – розрахунок сукупності таких показників, як абсолютна ефективність експорту, економічна ефективність реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку, а також ефективність використання виробничих і оборотних фондів під час експорту. Перші два показники цієї методики екс E_1 та екс E_2 за своєю суттю розраховуються за формулами (1.4) та (1.5) [51]:

$$E_{\text{екс}} = \frac{B_{\text{нетто}}}{Z_{\text{екс}}} \quad (1.4)$$

$$E_2^{\text{екс}} = \frac{\text{екс} * Ц_{\text{вн}}}{Z_{\text{вироб}}} \quad (1.5)$$

де $B_{\text{нетто}}$ – чиста виручка від реалізації, вал. од.;

$Z_{\text{екс}}$ – затрати на виробництво та продаж продукції на експорт, грн.;

$Q_{\text{екс}}$ – обсяг експорту у натуральному вираженні, од.;

$Ц_{\text{вн}}$ – ціни на продукцію, аналогічну експортованій, на внутрішньому ринку, грн.;

$Z_{\text{вироб}}$ – витрати на виробництво усієї партії експортної продукції, грн.

Третій показник $E^{\text{екс}}$ Т. В. Миролубова пропонує розраховувати за формулою [51]:

$$E^{\text{екс}} = \frac{O_{\text{в.ф.}} \cdot B_p \cdot Z_{\text{екс}}}{O_{\text{в.ф.}} \cdot B_p} * 100\% * \frac{O_{\text{в.ф.}} \cdot B_p}{K_{\text{екс}}} \quad (1.6)$$

де $E^{\text{екс}}$ – показник економічної ефективності експорту;

$O_{\text{в.ф.}}$ – гривневий еквівалент відрахувань у валютний фонд підприємства, розрахований перерахунком валютної виручки в гривні за курсом на день надходження валюти, грн.;

$Z_{\text{екс}}$ – повні витрати підприємства на експорт, грн.;

B_p – гривнева виручка від продажу валюти, грн.;

$K_{\text{екс}}$ – середньорічна вартість основних виробничих і оборотних фондів, що використовують у виробництві експортної продукції, грн.

Показники $E^{\text{екс}}$, $E^{\text{екс}}$ та $E^{\text{екс}}$ доцільно використовувати під час укладання угоди з метою вибору найоптимальнішого (максимального) економічного ефекту, а також під час аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства за попередній період і у разі планування зовнішньоекономічної діяльності на наступний період. Розрахувавши ці показники, можна зробити певні висновки. Зокрема, якщо показник $E^{\text{екс}} > 1$ і $E^{\text{екс}} > E^{\text{екс}}$, то експорт відповідних товарів для підприємства є економічно вигідним, і варто шукати шляхи збільшення обсягів експорту даних товарів.

Показник $E^{\text{екс}}$ вказує на рівень ефективності відповідних товарів. При цьому перша частина формули (1.6) вказує, який саме відсоток від результатів експорту підприємства становить дохід від експорту, а друга частина формули визначає, скільки разів за досліджуваний період зміг обернутись авансовий та експортний капітал [51]. Щодо економічної ефективності імпорту, то Т.В. Миролубова пропонує методику розрахунку, яка передбачає поділ товарів і відповідно показників на дві групи: показники ефективності імпорту товарів виробничого призначення і показники ефективності товарів народного споживання. Показник економічної ефективності, із врахуванням типу товару, є відношенням вартості імпортової продукції на внутрішньому ринку у гривнях до витрат на придбання

імпортої продукції, виражених у гривнях. Чим більшим є цей показник за одиницю, тим ефективнішою є імпортна діяльність для підприємства [51].

У зв'язку з тим, що вищеперелічені методики не достатньо повно враховують умови та фактори здійснення того чи іншого виду зовнішньоекономічної діяльності, А.Г. Дем'яненко, було розроблено модель комплексного аналізу ефективності ЗЕД підприємства, яка враховує широкий спектр факторів і дає можливість надати об'єктивнішу характеристику стану і розвитку цієї сфери діяльності[52]. Ця модель містить такі структурні елементи: формування системи пріоритетів досліджуваних показників; класифікація факторів, що впливають на ЗЕД підприємства; розроблення комплексних показників ефективності ЗЕД; побудова системи моніторингу показників ефективності ЗЕД; виявлення резервів зростання ефективності ЗЕД; розроблення заходів щодо підвищення ефективності ЗЕД.

Щодо безпосередніх показників оцінювання ефективності ЗЕД підприємства, то автор виділяє насамперед ефективність реалізації продукції на експорт (ЕфЗЕД_р), що характеризує сумарну ефективність експорту окремих видів продукції [52]:

$$ЕфЗЕД_r = \sum * \frac{УД * (Ц \frac{ПВ}{В_{тр}} \frac{В_{стр}}{В_{стр}})}{В_{тр}} * (1 - i) * K_{вк} * K_{в} \quad (1.7)$$

де – обсяг реалізації;

Ц – ціна продукції;

УД – товарна структура експорту продукції;

t – час з дня відвантаження до оплати поставки;

С – собівартість продукції;

ПВ – податкові відрахування;

В_{тр} – транспортні витрати;

В_{стр} – розмір страхових витрат за відповідних умов поставки; i – інфляція за час надходження продукції в реалізацію;

K_{вк} – коефіцієнт кредитного впливу;

K_в – купівельна спроможність валюти.

Розрахунок проводиться по кожному виду продукції і підсумовується для отримання сукупного результату аналізу. Окремо А.Г. Дем'яненко приділяє увагу коефіцієнту кредитного впливу, який розраховується як відношення загальної величини валютних надходжень від експорту за рік до номінальної вартості реалізації всіх експортних поставок. Цей показник характеризує, на думку, науковця, і вартість товарного кредиту, який надається продавцем покупцю. Для розрахунку рівня впливу залучення товарного кредиту (ТК%) автором використовується методика І.А. Бланка [53]:

$$TK\% = \frac{(ЦС * C_{пп})}{P_{відтермінування}} \quad (1.8)$$

де ЦС – цінова знижка при передоплаті (%);

$C_{пп}$ – ставка податку на прибуток;

$P_{відтермінування}$ – період відстрочки платежу, що надається.

Прямий ефект від здійснення експортної діяльності ($E_{пр}$), який відображає у грошових одиницях прибуток, фінансову результативність здійснення експортної діяльності:

$$E_{пр} = ЧД - B_c \quad (1.9)$$

де ЧД – чистий дохід від експорту продукції, гр. од.;

B_c – сукупні витрати, пов'язані із виробництвом та реалізацією продукції за кордон згідно з умовами поставки Інкотермс-2010.

Цей показник є первинним під час визначення доцільності виходу на зовнішні ринки, його позитивне значення свідчить про зростання добробуту підприємства та відтворення його капіталу.

Порівняльний ефект від здійснення експортної діяльності ($E_{пор}^{екс}$), який відображає абсолютну вигоду підприємства, отриману за рахунок продажу продукції на експорт, а не на внутрішньому ринку:

$$E_{пор}^{екс} = E_{пр} - P_{вн} \quad (1.10)$$

де $P_{вн}$ – прибуток, отриманий підприємством від продажу аналогічного обсягу продукції на внутрішньому ринку, гр. од.

Варто зауважити, що цей показник визначає доцільність здійснення експортної операції та економічні вигоди, отримані внаслідок виходу на зовнішні ринки.

Рентабельність реалізації продукції на експорт ($P_{\text{екс}}$) відображає прибутковість експортної операції, а саме:

$$P_{\text{екс}} = \frac{E_{\text{пр}}}{\text{ЧД}} * 100\% \quad (1.11)$$

Цей індикатор характеризує скільки прибутку припадає на 1 грн. чистого доходу, отриманого від експорту продукції. При цьому важливо, щоб динаміка цього показника характеризувалась тенденцією зростання його значення. Крім того, доцільно рентабельність реалізації продукції на експорт порівнювати із рентабельністю реалізації продукції на внутрішньому ринку.

Рентабельність продукції, призначеної на експорт ($P_{\text{пр}}$), відображає прибутковість виготовлення експортно-орієнтованої продукції:

$$P_{\text{пр}} = \frac{E_{\text{пр}}}{V_{\text{пр}}} * 100\% \quad (1.12)$$

де $V_{\text{пр}}$ – витрати, пов'язані з виготовленням та реалізацією експортно-орієнтованої продукції, гр. од.

Таким чином, ефективність здійснення експортних операцій являє собою результативний показник, завдяки якому можна говорити про конкурентоспроможність підприємства на міжнародному ринку загалом і певних його товарів зокрема. Тому підвищення ефективності здійснення суб'єктами експортної діяльності потребує постійної уваги з огляду на турбулентність ринкового середовища, глобалізація якого здійснює постійні виклики та посилює конкуренцію між її учасниками.

Висновки до розділу 1

На основі проведеного дослідження можемо зробити висновки.

– Експортними операціями є операції, що пов'язані із продажем товарів суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів або послуг за межі митного кордону країни, включаючи реекспорт товарів через митний кордон країни.

– Ефективна робота на зовнішньому ринку неможлива без творчого і гнучкого використання комплексу маркетингових методів: правильного вибору збутової організації, контролю за роботою торгових посередників, вибору і застосування різних методів стимулювання збуту, ділової активності, реклами і ін. Для ефективної роботи необхідно враховувати вимоги зовнішнього середовища: особливості чинного законодавства, міжнародні правила, соціально-культурне середовище, звичаї, правила валютно-фінансових розрахунків, політику та ін..

– Ефективність здійснення експортних операцій являє собою результативний показник, завдяки якому можна говорити про конкурентоспроможність підприємства на міжнародному ринку загалом і певних його товарів зокрема. Тому підвищення ефективності здійснення суб'єктами експортної діяльності потребує постійної уваги з огляду на турбулентність ринкового середовища, глобалізація якого здійснює постійні виклики та посилює конкуренцію між її учасниками.

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ТОВ «ЕЙ-ВІ-ДІ»

2.1 Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Ей-Ві-Ді»

Підприємство ТОВ «Ей-Ві-Ді» здійснює свою діяльність за наступними напрямками:

- 68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна;
- 25.11 Виробництво будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій;
- 47.19 Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах.

На сьогодні основна діяльність підприємства спрямована на виробництво, продаж та експорт будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій.

Кількість співробітників підприємства за 2013-2017 рр. зменшилася із 74 осіб в 2013 році до 65 станом на кінець 2017 року (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Динаміка середньооблікової кількості працівників та продуктивності їх праці на ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013-2017 рр.

Показники	Роки					Абсолютний приріст, +/-		
	2013	2014	2015	2016	2017	2015-2014	2016-2015	2017-2016
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	74,00	70,00	71,00	69,00	65,00	1,00	-2,00	-4,00
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	10312	14826	22237	16737	18630	7411	-5500	1893
Продуктивність праці, тис. грн.	139,35	211,8	313,20	242,57	286,62	101,4	-70,63	44,05

Продовження таблиці 2.1

Фонд оплати праці, тис. грн.	4611	4617	5981	5390	5737	1364,0	-591,00	347,0
Середня заробітна плата, тис. грн.	5192,6	5496,4	7019,9	6509,7	7355,1	1523,5	-510,29	845,4

Середня заробітна плата протягом 2015 року зросла на 1523,5 грн., а за результатом 2016 року – зменшилася на 510,29 грн. В 2017 році середня заробітна плата зросла на 845,4 тис. грн., становивши 7355,1 тис. грн.

Діяльність, яку здійснює ТОВ «Ей-Ві-Ді» закінчується певним фінансовим результатом. Останній може представляти прибуток, збиток або нульову суму. Фінансові результати за позитивного їх значення є джерелом платежів до бюджету, а також розширеного відтворення виробництва на ТОВ «Ей-Ві-Ді». Останнім часом в умовах збільшення кількості збиткових підприємств необхідність у поглибленні цих досліджень зростає.

Проведемо аналіз фінансових результатів підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді», що відображені в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

**Динаміка фінансових результатів діяльності ТОВ «Ей-Ві-Ді» в
2013-2017 рр., тис. грн.**

Показники	Роки					Абсолютний приріст, +/-			
	2013	2014	2015	2016	2017	2015-2014	2016-2015	2017-2016	2017-2013
Чистий дохід від реалізації продукції	9000	13000	18806	13994	14029	5806	-4812	35	5029
Інші операційні доходи	959	1043	6014	5628	6449	4971	-386	821	5490
Валовий: прибуток/ збиток	-1764	-445	2747	-157	255	3192	-2904	412	2019
Собівартість реалізованої продукції	10764	13445	16059	14151	13774	2614	-1908	-377	3010
Інші операційні витрати	4400	4690	937	935	1062	-3753	-2	127	-3338
Адміністративні витрати	2200	1673	4927	5032	4943	3254	105	-89	2743

Продовження таблиці 2.2

Витрати на збут	235	198	0	4	2	-198	4	-2	-233
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток/ збиток	-3088	-8597	2554	210	867	1115 1	-2344	657	3955
Витрати з податку на прибуток	0	0	1067	326	0	1067	-741	-326	0
Чистий фінансовий результат (прибуток/ збиток)	-3088	-8597	1487	-116	810	1008 4	-1603	926	3898

Чистий дохід від реалізації продукції протягом 2013-2015 рр. мав чітку динаміку до зростання. Проте за результатом 2016 року чистий дохід підприємства зменшився на 4,812 млн. грн. і становив 13,994 млн. грн. В 2017 році чистий дохід зріс на 5,029 млн. грн. і склав 14,029 млн. грн.

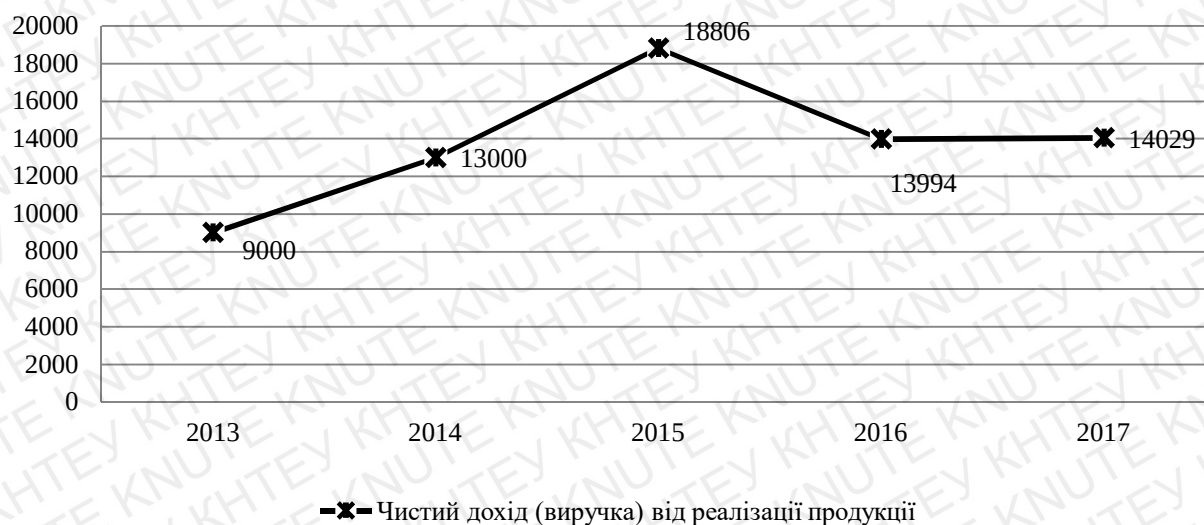


Рис. 2.1. Динаміка чистого доходу від реалізації продукції на ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013-2017 рр.

Операційні доходи підприємства в 2016 році становили 5,628 млн. грн., що менше за попередній період на 6,42%. В 2017 році відбулося зростання даного показника на 14,59%, а сам показник становив 6,449 млн. грн.

Собівартість продукції в 2016 році становила 14,151 млн. грн., що менше за попередній період на 11,8%. В 2017 році відбулося зменшення даного показника на 2,6%, а сам він становив 13,774 млн. грн.

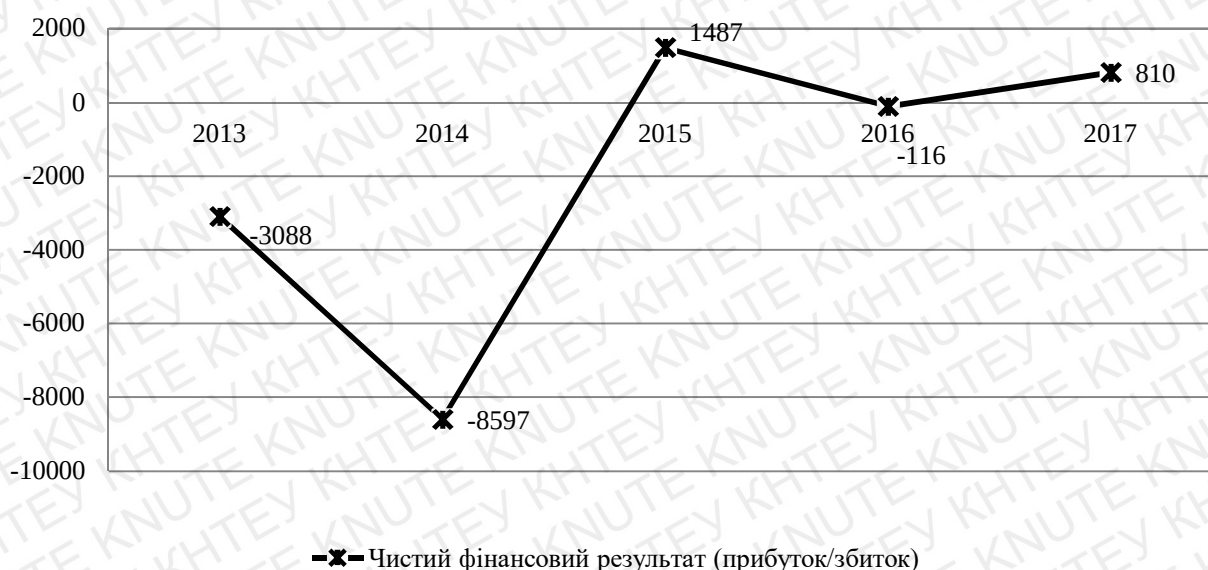


Рис. 2.2. Динаміка чистого фінансового результату діяльності
ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013-2017 рр.

Чистий прибуток підприємства в 2015 році становив 1,487 млн. грн. В 2016 році підприємство отримало збиток в обсязі 116 тис. грн., проте, в 2017 році, при зростанні на 798,2% чистий прибуток становив 810 тис. грн.

Таблиця 2.3

**Динаміка показників придатності основних засобів
на ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013-2017 рр.**

Показники	Роки					Абсолютний приріст, +/-		
	2013	2014	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016	2017-2013
Первісна вартість ОЗ, тис. грн..	74271,00	68086,00	28151,00	27047,00	25957,00	-1104,0	-1090,0	-48314
Залишкова вартість ОЗ, тис. грн..	33399,00	29150,00	8006,00	7644,00	6875,00	-362,00	-769,00	-26524
Зношеність ОЗ, тис. грн..	40872,00	38936,00	20145,00	19403,00	19082,00	-742,00	-321,00	-21790
Коефіцієнт зношеності	0,55	0,57	0,72	0,72	0,74	0,00	0,02	0,18
Коефіцієнт придатності	0,45	0,43	0,28	0,28	0,27	0,00	-0,02	-0,18

Аналізуючи дані таблиці 2.3 можемо зробити висновок, що коефіцієнт зношеності протягом 2015-2017 рр. мав динаміку до зростання, що свідчить про погіршення стану основних засобів на підприємстві.

Таблиця 2.4

**Динаміка показників ефективності використання основних засобів
на ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013-2017 рр.**

Показники	Роки					Абсолютний приріст, +/-		
	2013	2014	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016	2017-2013
Фондовіддача	0,31	0,51	2,35	1,83	2,04	-0,52	0,21	1,73
Фондомісткість	3,24	1,97	0,43	0,55	0,49	0,12	-0,06	-2,75

Відповідно до даних таблиці 2.4, фондовіддача в 2016 році становила 1,83 грн., що менше на 52 коп. ніж в 2015 році. В 2017 році даний показник становив 2,04 грн., при зростанні на 21 коп. Зростання в 2017 році показника фондовіддачі свідчить про зростання суми продажу, яку отримує підприємство із однієї грн. коштів вкладених в основні засоби.

Фондомісткість в 2016 р. становила 0,55, що більше за попередній період на 0,12. В 2017 році фондомісткість зменшилася на 0,06. і становила 0,49. Зменшення фондомісткості в 2017 р. свідчить про зменшення коштів, що використало підприємство на формування основних засобів, щоб отримати 1 грн. реалізованої продукції.

Таблиця 2.5

**Динаміка показників ефективності використання оборотних
засобів на ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013-2017 рр.**

Показники	Роки					Абсолютний приріст, +/-			
	2013	2014	2015	2016	2017	2015-2014	2016-2015	2017-2016	2017-2013
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	0,66	17,93	1,95	2,55	1,86	-15,98	0,60	-0,69	1,20
Тривалість обороту оборотних засобів	547,28	20,08	184,19	141,26	193,31	164,11	-42,93	52,05	-353,9
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	1,85	3,15	20,80	20,52	23,94	17,65	-0,28	3,42	22,09
Тривалість обороту виробничих запасів	194,88	114,15	17,31	17,54	15,04	-96,84	0,23	-2,50	-179,8

Продовження таблиці 2.5

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	10,30	4,23	3,91	5,08	3,80	-0,32	1,17	-1,28	-6,50
Тривалість обороту дебіторської заборгованості	34,94	85,13	92,10	70,85	94,63	6,97	-21,25	23,78	59,69
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,21	6,30	79,02	208,87	255,07	72,71	129,85	46,21	252,86
Тривалість обороту кредиторської заборгованості	162,72	57,10	4,56	1,72	1,41	-52,55	-2,83	-0,31	-161,3
Тривалість операційного циклу	229,82	199,27	109,41	88,39	109,67	-89,86	-21,02	21,28	-120,2

Дані табл. 2.5 свідчать, що коефіцієнт оборотності оборотних коштів в 2016 році становив 2,55, що більше за попередній період на 0,59. В 2017 році відбулося зменшення даного показника на 0,69, а сам показник оборотності склав 1,86. Зменшення даного показника в 2017 році є негативним явищем, адже свідчить про зменшення кількості оборотів, яку здійснюють оборотні засоби протягом року.

Термін обороту оборотних засобів в 2016 році зменшився на 42,93 дня і становив 141 день. В 2017 році термін обороту оборотних засобів збільшився на 52 дні, що свідчить про зростання кількості днів, протягом яких оборотні засоби проходять усі стадії одного обороту.

Коефіцієнт оборотності виробничих запасів в 2016 році становив 20,52, що менше за попередній період на 0,28. В 2017 році даний коефіцієнт збільшився 3,42 і становив 23,94.

Зростання даного показника в 2017 році свідчить про зростання кількості оборотів, яку здійснюють виробничі запаси протягом звітного періоду, що є позитивним явищем на підприємстві.

Тривалість обороту виробничих запасів в 2016 році становила 17,54, що більше за попередній рік на 0,24. В 2017 році даний показник становив 15,04, що менше на 2,51 за попередній період.

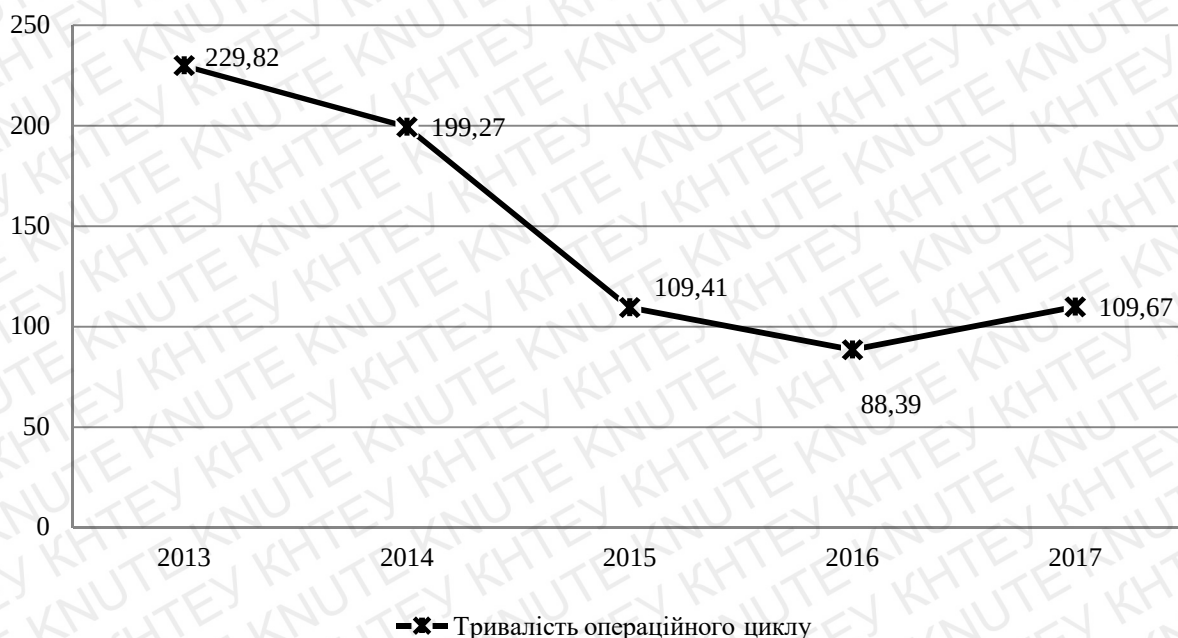


Рис. 2.3. Динаміка тривалості операційного циклу на ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013-2017 рр.

Тривалість операційного циклу в 2016 році зменшилася на 21,01 і становила 88,39 днів. В 2017 році відбулося зростання даного показника на 9,7 дня, а сам показник склав 111,22 дні. Зростання даного показника в 2017 році свідчить про зростання періоду перетворення виробничих запасів і дебіторської заборгованості на грошові кошти підприємства, що є негативним явищем.

За сучасних умов розвитку господарських процесів управління діяльністю ТОВ «Ей-Ві-Ді» вимагає постійної уваги, спрямованої на збереження його ліквідності. Більшість господарських операцій між ТОВ «Ей-Ві-Ді» та іншими підприємствами передбачають необхідність здійснення платежів за придбані товари, роботи, послуги якщо і не на умовах передоплати, то відразу після передачі товару чи наданні послуги покупцю. Тому низький рівень ліквідності не дозволить ТОВ «Ей-Ві-Ді» забезпечити безперебійність виробничих процесів та не дасть змоги вчасно проводити

розрахунки за своїми зобов'язаннями. Крім того, без оцінювання рівня ліквідності підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» аналіз його фінансового стану буде неповним, що не дозволить зробити обґрунтовані висновки про існуючий стан та перспективи розвитку такого суб'єкта господарювання. Використання показників ліквідності дає можливість привернути інвесторів, не допустити банкрутства підприємства, оцінити їх платоспроможність та кредитоспроможність.

Оцінку ліквідності підприємства проведемо за даними табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Динаміка показників ліквідності ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013-2017 рр.

Показники	Роки					Абсолютний приріст, +/-		
	2013	2014	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016	2017-2013
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,35	0,57	1,78	5,72	6,34	3,94	0,62	5,99
Коефіцієнт швидкої ліквідності	3,34	2,97	2,41	7,50	5,81	5,09	-1,69	2,47
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,15	0,17	0,70	2,12	1,91	1,43	-0,21	1,77

Коефіцієнт покриття в 2016 році становив 5,72, що більше за попередній рік на 3,937. В 2017 році даний показник збільшився на 0,616, і становив 6,336. Даний показник більше за нормативне значення, що свідчить про достатність оборотних засобів для покриття своїх боргів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності розраховується як відношення найбільш ліквідних оборотних засобів (грошових засобів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості) до поточних зобов'язань підприємства. Він відображає платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами.

Коефіцієнт швидкої ліквідності в 2016 році становив 7,498, що більше за попередній рік на 5,088. В 2017 році даний показник зменшився на 1,69, і

становив, таким чином, 5,809. Даний показник є більшим за нормативне значення, що свідчить про можливість підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами.



Рис. 2.4. Динаміка коефіцієнтів ліквідності на ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013-2017 рр.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності обчислюється як відношення грошових засобів та їхніх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно. Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності повинно бути у межах від 0,2 до 0,35. Даний показник в 2016 році становив 2,12, що більше за попередній період на 1,425. В 2017 році даний показник зменшився на -0,211, і становив 1,913. Таким чином, підприємство не може повністю сплатити свої борги за нагальною потребою.

В сучасних умовах нестабільного економічного становища в країні виникає необхідність у досконалому вивченні фінансового стану ТОВ «Ей-Ві-Ді», одним з основних елементів якого є аналіз фінансової стійкості. Фінансова стійкість є однією з головних умов розвитку, життєдіяльності, основою стабільного стану та забезпечення високого рівня конкурентоспроможності ТОВ «Ей-Ві-Ді». Вона характеризує ефективність фінансового, операційного та інвестиційного розвитку, відображає

достатність забезпечення оборотних засобів власними джерелами покриття, а також дає змогу ТОВ «Ей-Ві-Ді» ефективно здійснювати фінансово-господарську діяльність та відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями. Саме фінансова стійкість надасть можливість підприємству ТОВ «Ей-Ві-Ді» маневрувати власними коштами та визначає ступінь незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт автономії обчислюється як відношення загальної суми власного капіталу до підсумку балансу. Цей коефіцієнт характеризує частку активів власників підприємства в загальній сумі активів, авансованих в його діяльність. Практично виявлено, що загальна сума заборгованості не повинна перевищувати суму власних джерел фінансування, тобто критичне значення коефіцієнта автономії складає 0,5.

Коефіцієнт автономії в 2015 році становив 0,829, а в 2016 році, збільшившись на 0,127, склав 0,956. В 2017 році даний показник зменшився – на -0,011 і склав 0,945. Таким чином, ми можемо зробити висновок, що підприємство є практично незалежним від зовнішніх джерел фінансування.

Таблиця 2.7

**Динаміка показників фінансової стійкості підприємства
ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013-2017 рр.**

Показники	Роки					Абсолютний приріст, +/-		
	2013	2014	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016	2017-2013
Коефіцієнт автономії	0,68	0,65	0,83	0,96	0,95	0,13	-0,01	0,27
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,47	0,53	1,21	1,05	1,06	-0,16	0,01	0,59
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	0,32	0,35	0,37	0,76	0,77	0,38	0,01	0,45

Коефіцієнт фінансової стабільності в 2015 році становив 1,207, а в 2016 році при зменшенні на 0,161 склав 1,046. В 2017 році даний показник становив 1,058, що більше за попередній період на 0,012.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами характеризує ступінь мобільності використання власних засобів підприємства. В 2016 році він становив 0,757, що більше за попередній рік на 0,373. В 2017 році, збільшившись на 0,384, коефіцієнт становив 0,768.

В сучасних умовах велике значення приділяється комплексній оцінці роботи ТОВ «Ей-Ві-Ді», яка характеризує його діяльність шляхом вивчення сукупності показників, що відображають усі аспекти господарських процесів, на підставі яких можна зробити висновки про результати роботи підприємства. Важливим показником при поточному плануванні виробництва, а також при визначенні фінансового стану підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» є показники рентабельності.

Рентабельність виступає одним з найважливіших основних показників роботи ТОВ «Ей-Ві-Ді», яка характеризує кінцевий результат роботи підприємства. Показники рентабельності більш повно, чим прибуток, відображають остаточні результати господарської діяльності ТОВ «Ей-Ві-Ді», адже вони характеризують ефективність роботи підприємства у цілому, прибутковість різних напрямів діяльності, окупність витрат і так далі. Величина показників рентабельності показує співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами.

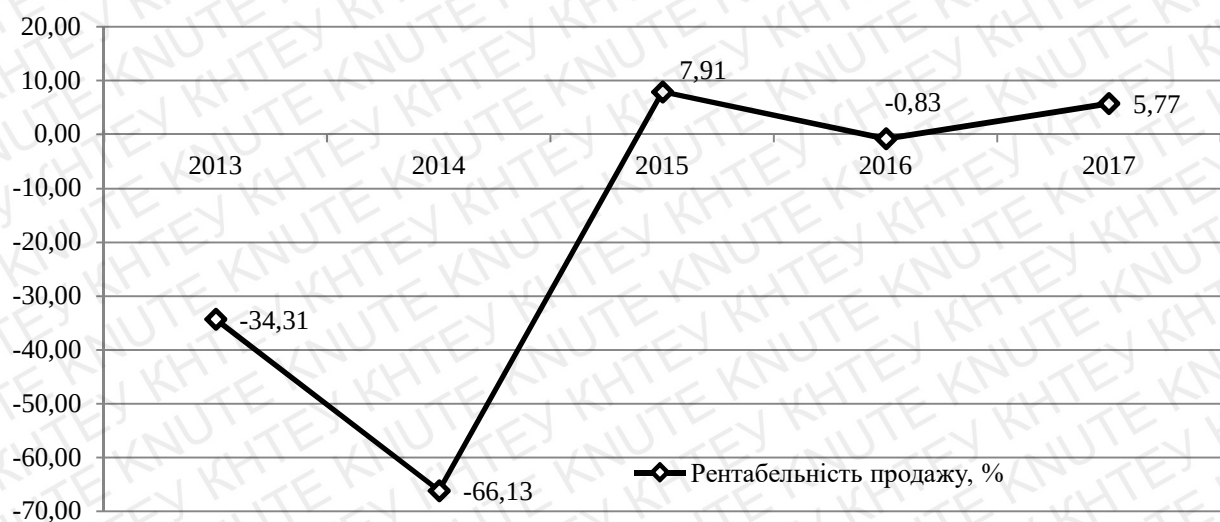


Рис. 2.5. Динаміка рентабельності продажу на ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013-2017 рр.

Рентабельність власного капіталу в 2016 зменшилася на 4,7%, що також свідчить про зменшення одержаного прибутку в розрахунку на 1 грн. капіталу власників до рівня 0,4%. В 2017 році відбулося зростання даного показника на 2,3%, а сам показник становив 2,7%.

Рентабельність діяльності протягом 2013-2014 рр., а також в 2016 році мала від'ємні значення, адже в ці роки підприємство отримувало збиток. В 2017 році рентабельність діяльності становила 1,82%, адже підприємство в 2017 році отримало прибуток в розмірі 810 тис. грн.

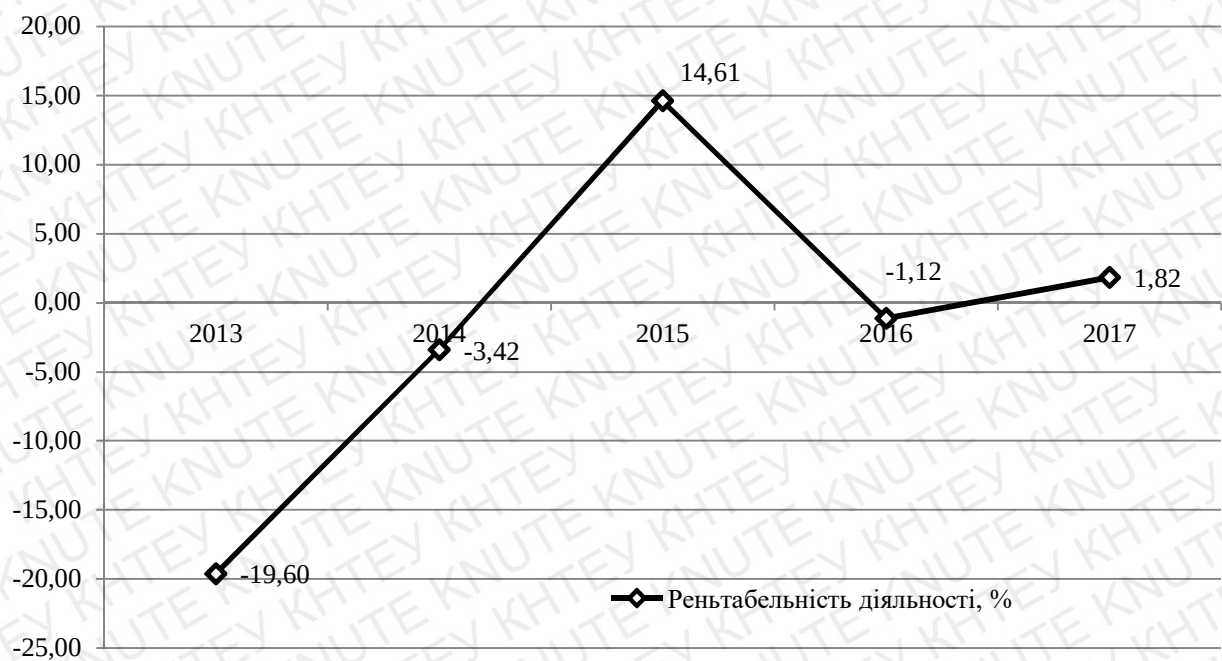


Рис. 2.6. Динаміка рентабельності діяльності на ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013-2017 рр.

Таким чином, на основі проведеного дослідження можемо зробити висновок, що в 2016 році значно погіршилися показники господарської діяльності підприємства, в результаті якого підприємство за підсумком 2016 року отримало збиток. В 2017 році показники діяльності значно покращилися, проте, показники рентабельності досі залишаються на досить низькому рівні.

2.2 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Ей-Ві-Ді»

В умовах глобалізації світової економіки і посилення взаємозалежності господарських суб'єктів найважливішим завданням ТОВ «Ей-Ві-Ді» є розвиток зовнішньоекономічної діяльності, найпоширенішою формою якої є експортно-імпортні операції. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» є невід'ємною сферою господарської діяльності, яка при ефективному використанні всього комплексу сучасних форм і методів міжнародного бізнесу здатна позитивно впливати на ефективність виробництва, його технічний рівень, якість виробленої продукції.



Рис. 2.7. Динаміка частки експорту в доходах підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013-2017 рр.

На сьогодні підприємство ТОВ «Ей-Ві-Ді» в середньому отримує понад 65% доходів в результаті здійснення експортних операцій. Так, частка доходів від експорту в доходах підприємства в 2016 році становила 63,6%, а за результатом 2017 року вона зросла до рівня в 65,7% (+2,1%).

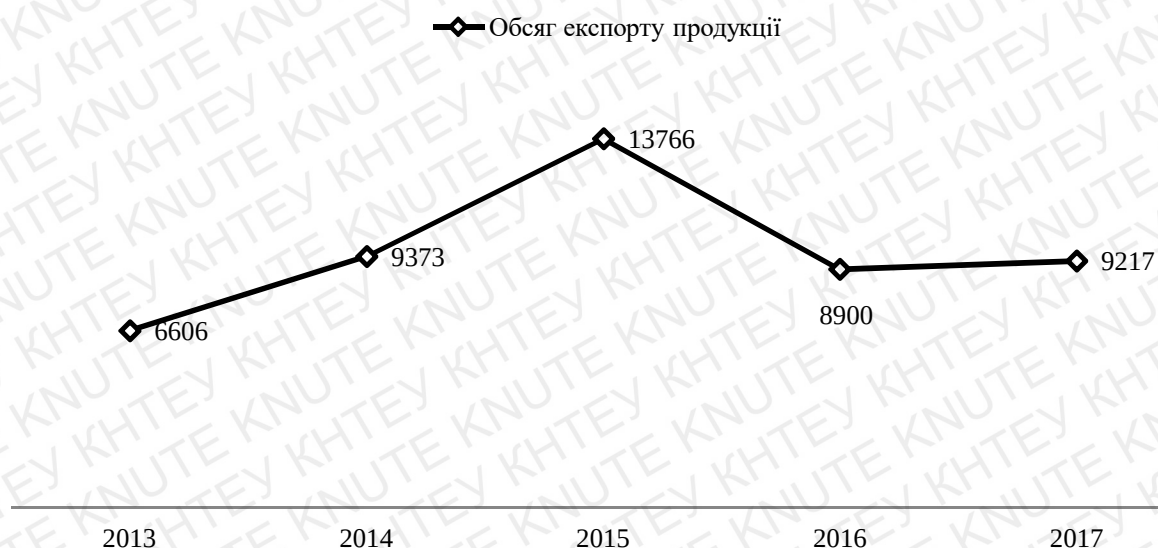


Рис. 2.8. Динаміка обсягу експорту продукції
ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013-2017 рр.

В 2015 році експорт продукції підприємства збільшився на 46,87% до рівня в 13,766 млн. грн. Проте вже за результатом 2016 році експорт продукції зменшився на 35,5% становивши при цьому 8,9 млн. грн. За результатом 2017 року експорт продукції зріс на 3,56% і становив 9,217 млн. грн.

Таблиця 2.8

Динаміка структури експорту підприємства
ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013-2017 рр., %

	Роки					Абсолютний приріст, +/-		
	2013	2014	2015	2016	2017	2015-2014	2016-2015	2017-2016
Рядові будівельні металеві конструкції, такі як ферми, балки	65,3	65,7	64,3	62,4	66,7	-1,4	-1,9	4,3
Нестандартні та унікальні конструкції по кресленням та специфікаціям	8,7	8,6	9,4	9,7	8	0,8	0,3	-1,7
Освітлювальні опори	11,1	10,8	11,4	12,1	10,3	0,6	0,7	-1,8
Бар'єрне огороження	5,4	5,2	5	5,4	5,3	-0,2	0,4	-0,1
Зварні балки	7,2	7	7,7	7,8	6,8	0,7	0,1	-1

Продовження таблиці 2.8

Інші металеві конструкції	2,3	2,7	2,2	2,6	2,9	-0,5	0,4	0,3
Всього	100	100	100	100	100	0,0	0,0	0,0

Основною продукцією підприємства протягом 2013-2017 рр. була продукція групи «Рядові будівельні металеві конструкції, такі як ферми, балки», частка якої в структурі експортної продукції становила понад 62%.

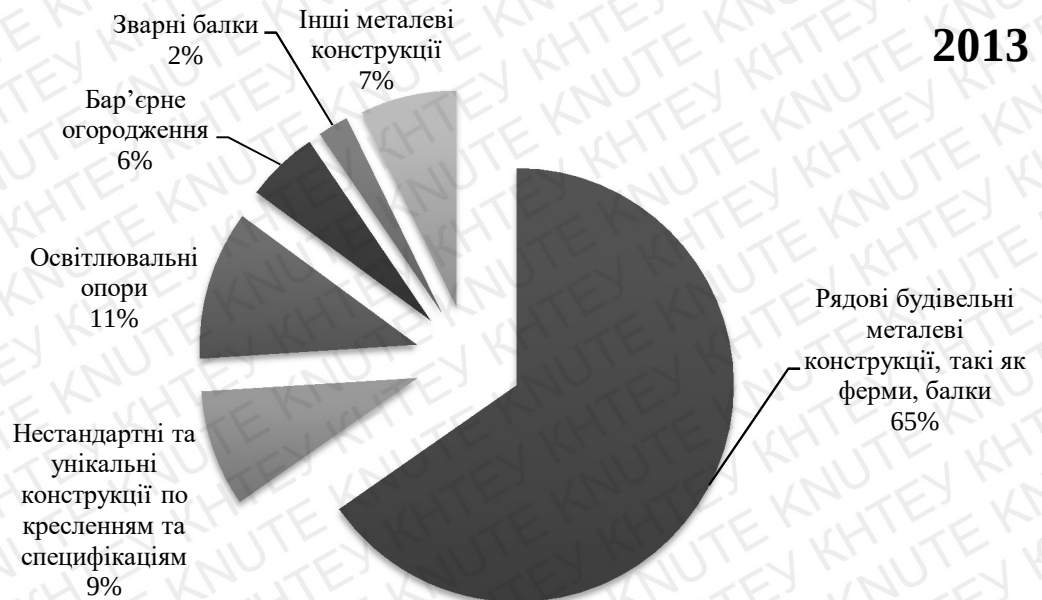


Рис. 2.8. Структура експорту підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013 році, %

Так, частка групи «Рядові будівельні металеві конструкції, такі як ферми, балки» в 2013 році становила 65%, а за результатом 2014 року її частка склала 65,7%. В 2015 році частка даної групи зменшилася на 1,4% і становила 64,3%. За результатом 2017 року частка товарної групи «Рядові будівельні металеві конструкції, такі як ферми, балки» в структурі експорту становила 66,7%.

Група «Освітлювальні опори» займала друге місце за обсягом в структурі експорту і становила понад 10%. Так, в 2013 році вони становили 11,1% в структурі товарів для експорту, а за результатом 2014 року склали 10,8%. В 2015 році їх обсяг в структурі становив 11,4%, що більше за попередній рік 0,7%, а за результатом 2016 року група «Освітлювальні

опори» на 0,7% і склала 12,1%. За результатом 2017 року обсяг даної групи зменшився до рівня 10,3%.

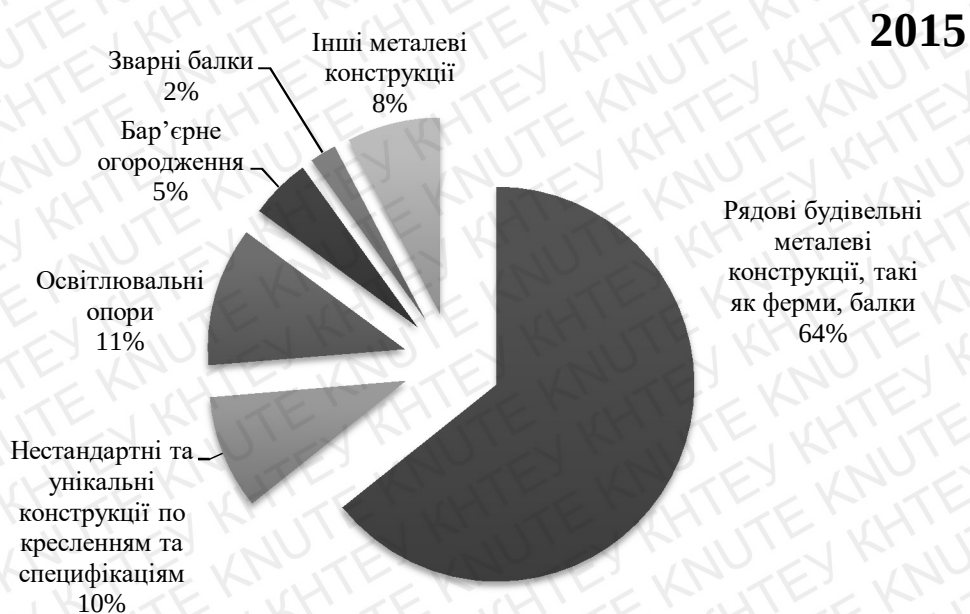


Рис. 2.9. Структура експорту підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2015 році

На третьому місці була група товарів «Нестандартні та унікальні конструкції по кресленням та специфікаціям» із обсягом в середньому 8%.

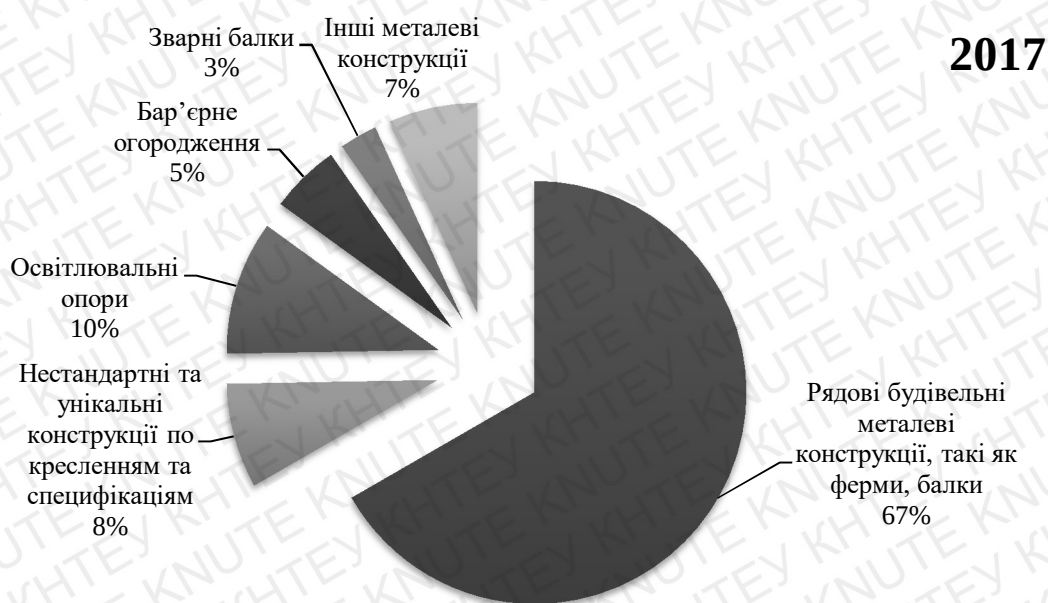


Рис. 2.10. Структура експорту підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2017 році

Динаміка обсягів експорту за товарними групами підприємства за період з 2013 по 2017 рр. відображена в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

**Динаміка експорту підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді»
в 2013-2017 рр., тис. грн.**

	Роки, тис. грн.					Абсолютний приріст, +/-			Темп приросту, %		
	2013	2014	2015	2016	2017	2015-2014	2016-2015	2017-2016	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Рядові будівельні металеві конструкції, такі як ферми, балки	4314	6158	8852	5554	6148	2693	-3298	594	43,74	-37,26	10,70
Нестандартні та унікальні конструкції по кресленням та специфікаціям	575	806	1294	863	737	488	-431	-126	60,53	-33,28	-14,59
Освітлювальні опори	733	1012	1569	1077	949	557	-492	-128	55,03	-31,38	-11,84
Бар'єрне огороження	357	487	688	481	489	201	-208	8	41,22	-30,18	1,64
Зварні балки	152	253	303	231	267	50	-71	36	19,67	-23,59	15,51
Інші металеві конструкції	476	656	1060	694	627	404	-366	-67	61,56	-34,51	-9,72
Всього	6606	9373	13766	8900	9217	4393	-4866	317	46,87	-35,35	3,56

Рядові будівельні металеві конструкції, такі як ферми, балки в обсязі експорту в 2015 році становили 8,852 млн. грн, що більше за попередній рік на 43,74%. Проте в 2016 році обсяг за даною групою товарів зменшився на 37,26% і становив 5,554 млн. грн. В 2017 році дана група товарів зросла на 10,7% і становила 6,148 млн. грн.

Нестандартні та унікальні конструкції по кресленням та специфікаціям замовника в 2016-2017 рр. мали чітку динаміку до зменшення на 33,28% в 2016 році та на 14,59% в 2017 році.

Освітлювальні опори протягом досліджуваного періоду мали аналогічну динаміку до зменшення на 31,38% в 2016 році та на 11,84% в 2017 році, коли їх обсяг становив 1,077 млн. грн. та 949 тис. грн. відповідно.

Таблиця 2.10

Динаміка структури експорту підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» за країнами світу в 2013-2017 рр., %

	Роки					Абсолютний приріст, +/-		
	2013	2014	2015	2016	2017	2015-2014	2016-2015	2017-2016
Країни Прибалтики	14,20	15,40	15,60	15,6	15,8	0,20	0,00	0,20
Молдова	8,10	11,20	10,70	12,4	15,6	-0,50	1,70	3,20
Польща	12,10	14,30	13,20	15,4	22,4	-1,10	2,20	7,00
Чехія	2,40	1,60	4,50	4,6	4,3	2,90	0,10	-0,30
Білорусь	2,4	1,6	4,4	4,5	4,2	2,8	0,1	-0,3
Росія	43,40	42,60	38,10	16,2	8,3	-4,50	-21,90	-7,90
Інші країни світу	19,80	14,90	17,90	35,80	33,60	3,00	17,90	-2,20
Всього	100	100	100	100	100	0,00	0,00	0,00

Частка Росії в експорті продукції підприємства протягом 2013-2017 рр. мала чітку динаміку до зменшення із рівня 43,4% в 2013 році до 8,3% в 2017 році.

Втрата російського ринку підприємством в переважній більшості компенсувалося експортом продукції в Молдову та Польщу, в результаті чого частка даних країн зросла до рівня 15,6% Молдови (проти 8,1% в 2013 році) та до 22,4% Польщі (12,1% в 2013 році).

Для наочного відображення динаміки структури експорту за країнами світу відобразимо дані табл. 2.10 на рис. 2.11.

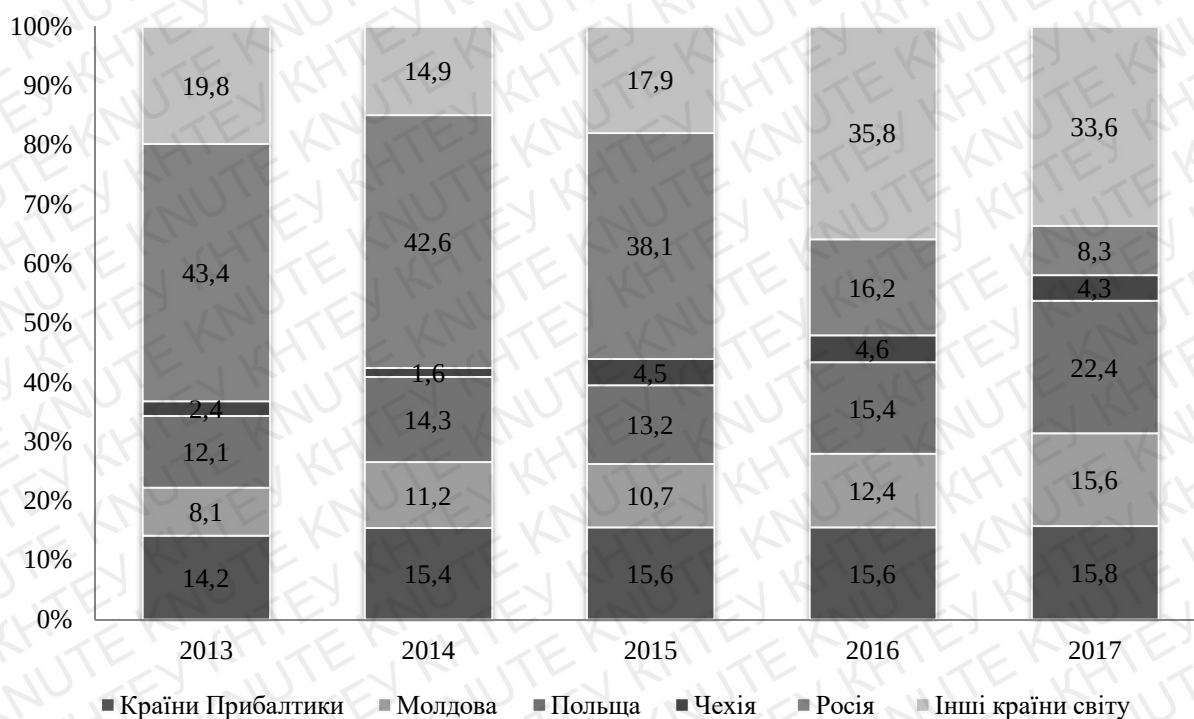


Рис. 2.11. Динаміка структури експорту підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» за країнами світу в 2013-2017 рр., %

В обсягах експорт до Росії зменшився в 2016 році на 72,51%, а в 2017 р. на 46,9% і становив відповідно 1,442 млн. грн. та 765 тис. грн. відповідно(табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Динаміка обсягів експорту підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» за країнами світу в 2013-2017 рр., тис. грн.

	Роки, тис. грн.					Абсолютний приріст, +/-			Темп приросту, %		
	2013	2014	2015	2016	2017	2015-2014	2016-2015	2017-2016	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Країни Прибалтики	938	1443	2147	1388	1456	704	-759	68	48,78	-35,35	4,89
Молдова	535	1050	1473	1104	1438	423	-369	334	40,31	-25,08	30,29
Польща	799	1340	1817	1371	2065	477	-447	694	35,57	-24,57	50,64
Білорусь	159	150	619	409	396	470	-210	-13	313,07	-33,91	-3,19
Росія	2867	3993	5245	1442	765	1252	-3803	-677	31,35	-72,51	-46,9
Інші країни світу	1308	1397	2464	3186	3097	1068	722	-89	76,44	29,30	-2,80
Всього	6606	9373	13766	8900	9217	4393	-4866	317	46,87	-35,35	3,56

Обсяг експорту в Польщу в 2015 році зріс на 35,57%, проте за результатом 2016 року обсяг експорту в Польщу зменшився на 24,57% і становив 1,371 млн. грн. В 2017 році обсяг експорту в Польщі збільшився на 50,64% і становив 2,065 млн. грн.

Обсяг експорту в Молдову мав аналогічну тенденцію до зменшення в 2016 році на 25,08% і зростанням на 30,29% в 2017 році. Обсяг експорту в ці роки становив відповідно 1,104 млн. грн. (в 2016 році) та 1,438 млн. грн. (в 2017 році).

Доцільним для визначення конкурентних переваг підприємства при розробці та виборі стратегії є проведення SWOT-аналізу, що дає змогу визначити взаємозв'язок між сильними та слабкими сторонами, можливостями і загрозами торговельного підприємства при здійсненні ЗЕД.

Тому вважаємо за доцільне проведення SWOT-аналізу діяльності ТОВ «Ей-Ві-Ді», результати якого представлені в табл. 2.12.

Таблиця 2.12

**SWOT-аналіз експортної діяльності на ТОВ «Ей-Ві-Ді»
в 2013-2017 рр.**

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. висока конкурентоспроможність товарів. 2. висока якість товарів. 3. гнучка політика цін	- нестача кваліфікованих робітників. - недосконалість системи просування товарів на ринку. - відсутність чіткої стратегії. - недостатня мотивація працівників. - зниження платоспроможності населення
Внутрішнє середовище	
Можливості	Загрози
1. розвиток з урахуванням нових технологій. 2. підвищення ділової активності підприємства. 3. можливість розширення збутової мережі. 4. удосконалення системи продажів для постійних клієнтів. 5. покращення кваліфікації персоналу підприємства	– нестабільність ситуації в країні та часті зміни у законодавстві; – жорстка система оподаткування; – відсутність стабільних гарантій подальшого розвитку у зв'язку з економічною кризою та ситуацією у зоні АТО; – посилення вимог ринку до якості товарів, що продаються; – велика кількість конкурентів; – нестабільність валютного курсу
Зовнішнє середовище	

Інтерпретація отриманих результатів дозволяє констатувати наявність більшої кількості слабких сторін, ніж сильних у внутрішньому середовищі, що безпосередньо пов'язано з відсутністю чітких стратегій розвитку підприємства та зокрема з конкуренцією на ринку. Зовнішнє середовище не є сприятливим для розвитку ЗЕД підприємства, особливо негативний вплив чинять нестабільність державної економічної політики, підвищення рівня цін. Поряд із тим спостерігаємо дію позитивних чинників: висока довіра ділових партнерів, ефективна система контролю якості, незначна кількість конкурентів тощо. Причому перевищення загроз над можливостями у зовнішньому середовищі переважно пов'язане з коливанням валютного курсу. ТОВ «Ей-Ві-Ді» недостатньо використовує комунікаційні засоби, пасивно ставиться до потреби розширення асортименту і вдосконалення системи продажу, має невдалу систему управління експортними операціями.

Таким чином, проведений аналіз свідчить про те, що підприємство ТОВ «Ей-Ві-Ді» в середньому отримує понад 65% доходів в результаті здійснення експортних операцій. Так, частка доходів від експорту в доходах підприємства в 2016 році становила 63,6%, а за результатом 2017 року вона зросла до рівня в 65,7% (+2,1%). В 2015 році експорт продукції підприємства збільшився на 46,87% до рівня в 13,766 млн. грн. Проте вже за результатом 2016 році експорт продукції зменшився на 35,5% становивши при цьому 8,9 млн. грн. За результатом 2017 року експорт продукції зріс на 3,56% і становив 9,217 млн. грн.

2.3 Оцінка ефективності експорту продукції ТОВ «Ей-Ві-Ді»

Обов'язковою умовою прийняття рішення про ведення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) є її ефективність, яка визначається шляхом зіставлення досягнутого економічного результату з витратами, яких зазнало підприємство для одержання такого результату.

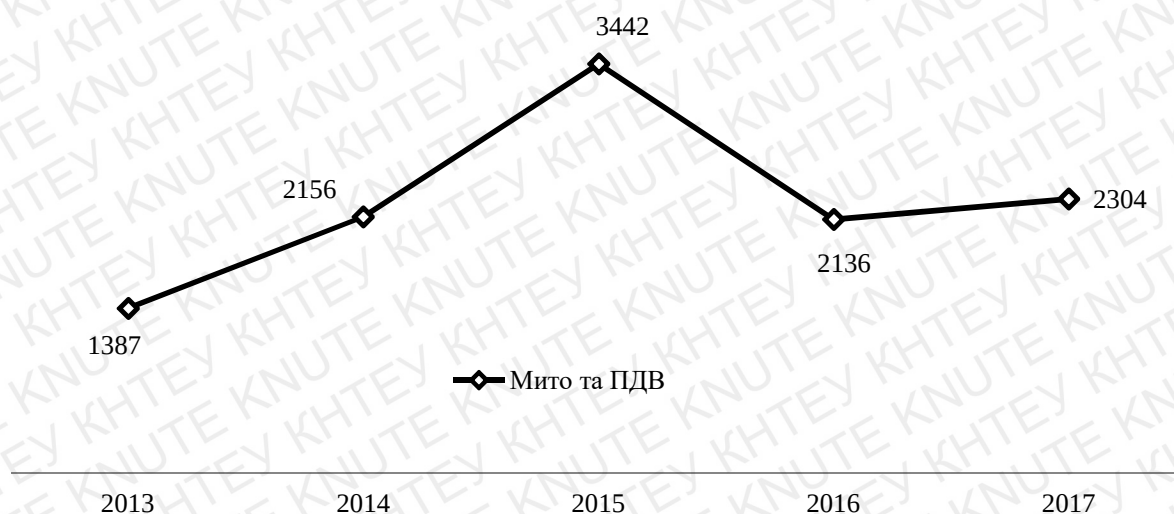


Рис. 2.12. Динаміка обсягу мита та ПДВ при здійсненні експорту підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013-2017 рр.

Витрати на мито та ПДВ при здійсненні експорту підприємства протягом 2013-2015 рр. мало чітку динаміку до зростання в результаті якого витрати зросли в 2015 році на 59,64% і склали 3,442 млн. грн. В 2016 році відбулося зменшення витрат на 37,93% до рівня 2,136 млн. грн. В 2017 році витрати на митні платежі та ПДВ зросли на 7,8% до показника 2,304 млн. грн.



Рис. 2.13. Динаміка обсягу витрат на експорт та купівлю матеріалів підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013-2017 рр.

Витрати пов'язані з експортом та купівлею матеріалів для виробництва експортних товарів протягом 2013-2015 рр. мали аналогічну динаміку до

зростання на 34,96% (за результатом 2015 року), проте за результатом 2016 року вони зменшилися на 27,74% і склали 3,382 млн. грн. В 2017 році витрати пов'язані з експортом та купівлею матеріалів для виробництва експортних товарів зросли на 11,74% і становили 3,779 млн. грн.



Рис. 2.14. Динаміка загальних витрат на здійснення експортної діяльності підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013-2017 рр.

Загальні витрати підприємства на здійснення експорту протягом 2016 року зменшилися на 32,06 % і становили 5,518 млн. грн. При зростанні їх обсягу на 10,23% в 2017 році загальні витрати на здійснення експорту склали 6,083 млн. грн.



Рис. 2.15. Динаміка загальних витрат на здійснення експортної діяльності підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013-2017 рр.

В структурі загальних витрат підприємства протягом 2013-2017 рр. витрати на здійснення експорту мали чітку динаміку до зростання із рівня 21,4% в 2013 році до рівня 30,75% за результатом 2017 року.

Прибуток від здійснення експортної діяльності протягом 2013-2015 рр. мав щорічний додатний приріст, який за результатом 2015 року становив 34,96%, а обсяг прибутку становив 5,644 млн. грн. В 2016 році обсяг прибутку зменшився до рівня 3,382 млн. грн. (-40,08%). В 2017 році прибуток від здійснення експортної діяльності становив 3,134 млн. грн., або на 248 тис. грн. менше попереднього року.

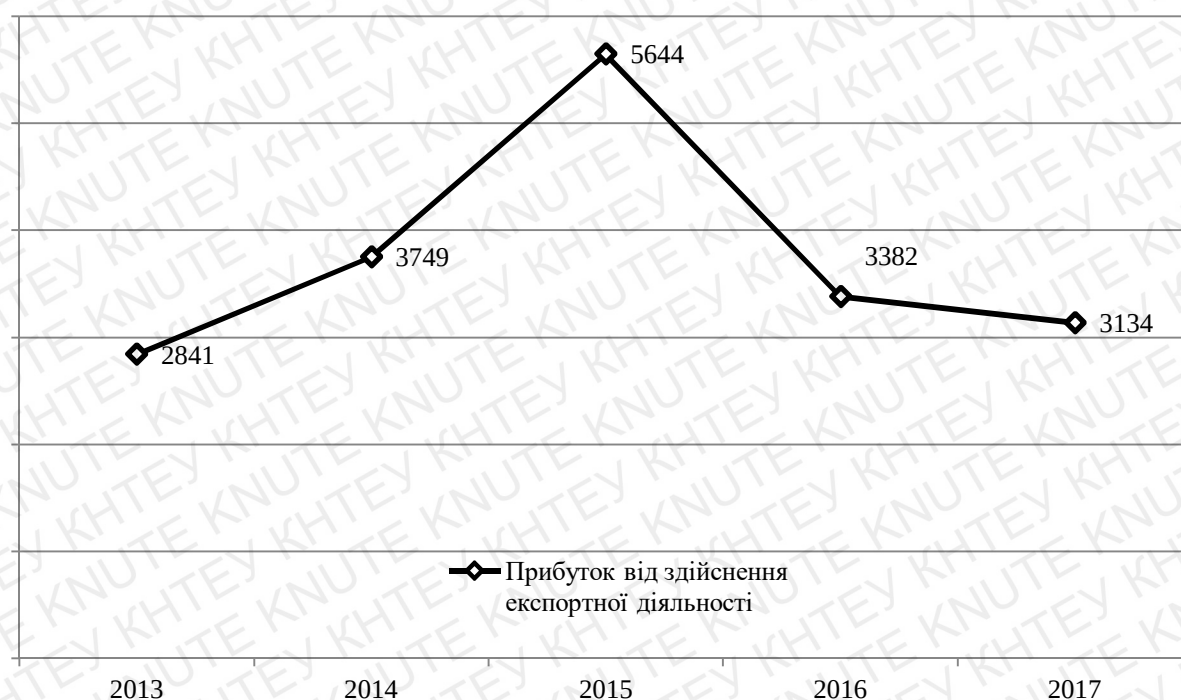


Рис. 2.16. Динаміка прибутку від здійснення експортної діяльності підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013-2017 рр.

Витрати з податку на прибуток протягом 2015 року зросли на 50,54% і становили 1,242 млн. грн. Проте вже за результатом 2016 року витрати на податок з прибутку зменшилися на 40,08% і становили 744 тис. грн. За результатом 2017 року витрати з податку на прибуток зменшилися на 7,34% і становили 689 тис. грн.

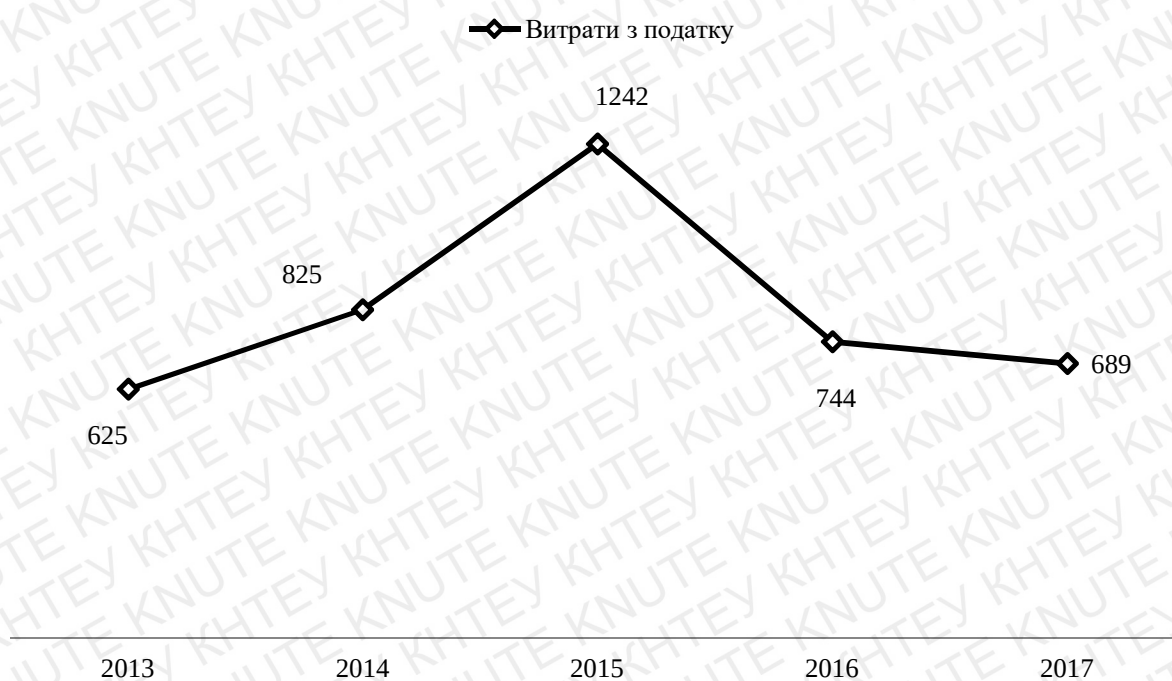


Рис. 2.17. Динаміка витрат з податку на прибуток від здійснення експортної діяльності підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» 2013-2017 рр.

В результаті здійснення експортної діяльності підприємством протягом 2013-2015 рр. підприємство отримувало зростаючу динаміку щодо економічного ефекту, відповідно до якого ефект від здійснення експорту зріс в 2015 році на 1,478 млн. грн. до рівня в 4,402 млн. грн.

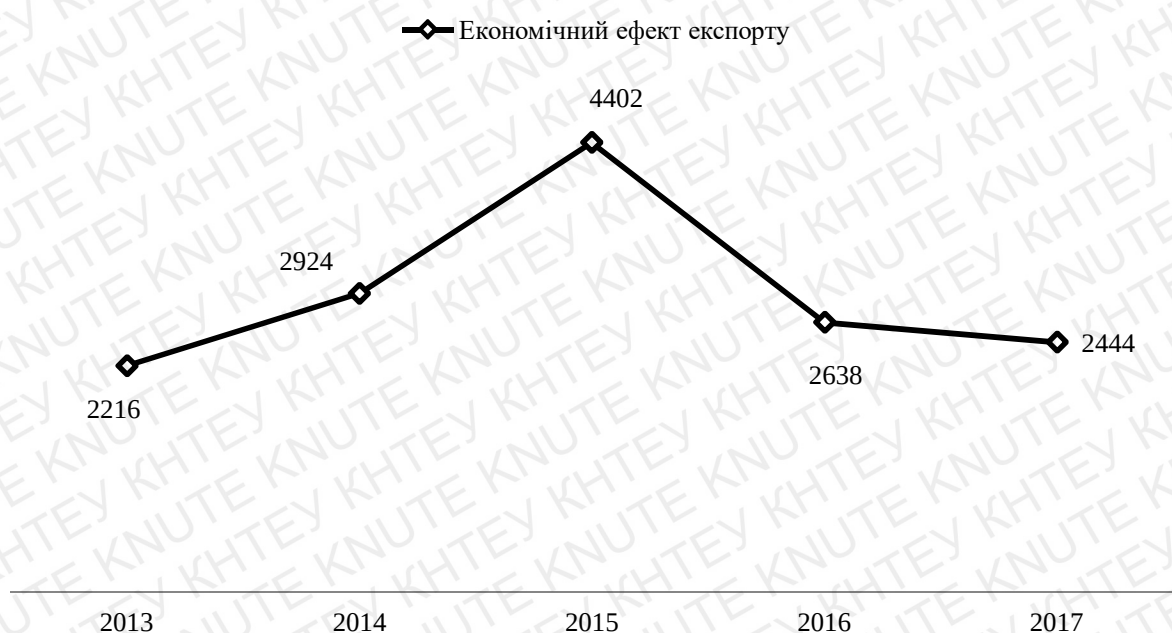


Рис. 2.18. Динаміка економічного ефекту від здійснення експортної діяльності підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013-2017 рр.

Проте в 2016 році економічний ефект від здійснення експорту зменшився на 1,764 млн. грн. і становив 2,638 млн. грн. За результатом 2017 року економічний ефект від здійснення експорту зменшився на 194 тис. грн. і склав 2,444 млн. грн.

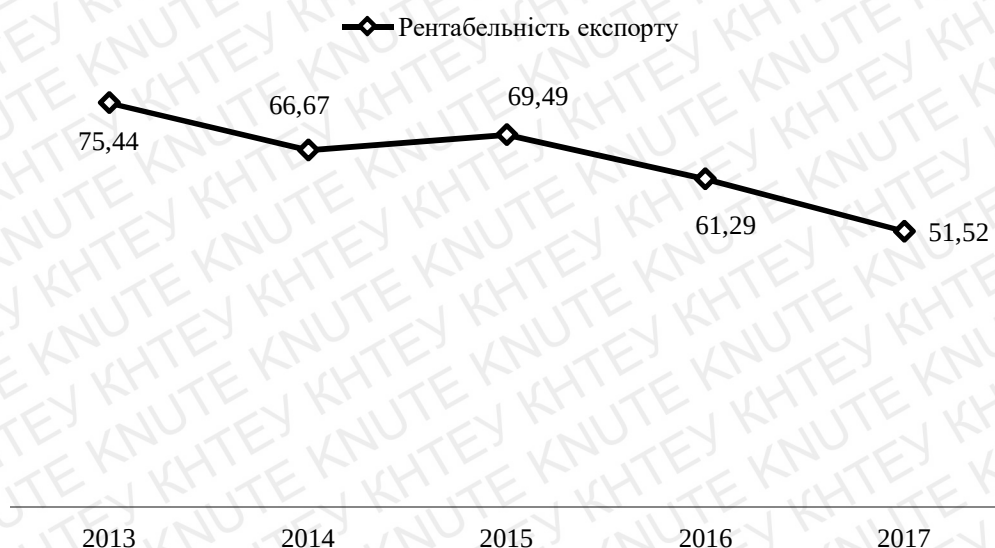


Рис. 2.19. Динаміка рентабельності експорту підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013-2017 рр.

Рентабельність експорту підприємством протягом 2016-2017 рр. мала чітку тенденцію до зменшення, яка за результатом 2016 року становила 61,29% (-8,2%), а в 2017 році – 51,52% (-9,78%).

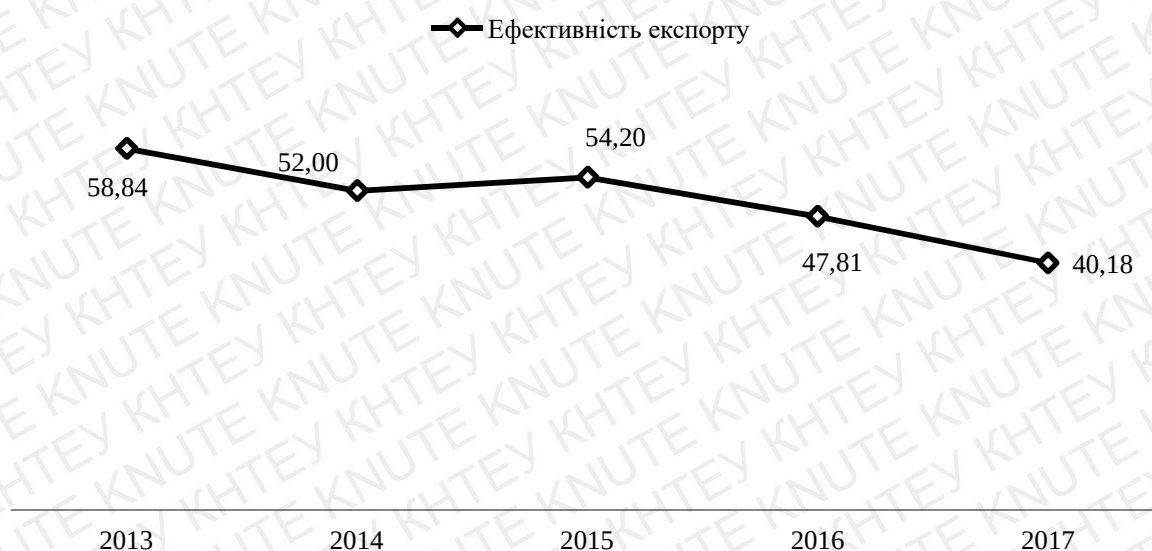


Рис. 2.20. Динаміка ефективності експорту від здійснення експортної діяльності підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2013-2017 рр.

Ефективність здійснення експортних операцій протягом 2015 року зросла на 2,2% і становила 54,2%. Проте за результатом 2016-2017 рр. вона мала чітку динаміку до зменшення при якій в 2016 році вона становила 47,81%(-6,4%), а в 2017 році – 40,18%(-7,62%).

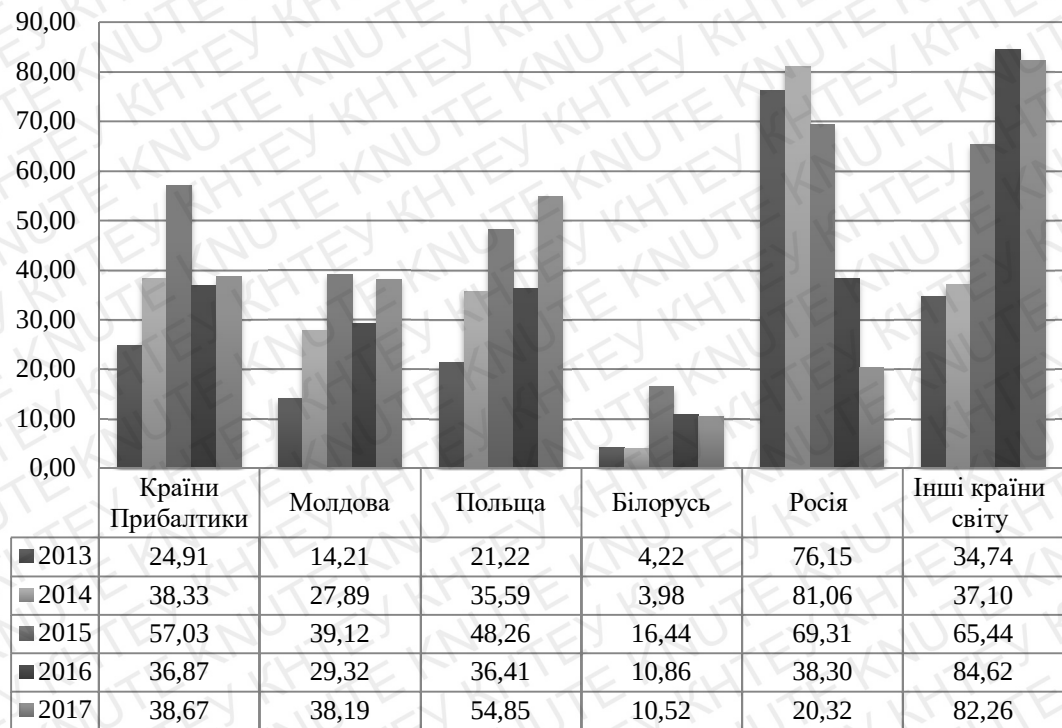


Рис. 2.21. Динаміка ефективності здійснення експортних операцій за країнами світу

Протягом 2013-2017 років найбільший ефект здійснення експортних операцій було зафіксовано за експортом в інші країни світу, основна частка серед яких належить країнам ЄС. За експортом в Росію відбувається зменшення показника ефективності із рівня в 76,15% в 2013 році до 20,32% за результатом 2017 року.

Таким чином, протягом 2013-2015 рр. рентабельність та ефективність експорту мала динаміку до зростання. Проте рентабельність експорту підприємством протягом 2016-2017 рр. мала чітку тенденцію до зменшення, яка за результатом 2016 року становила 61,29% (-8,2%), а в 2017 році – 51,52% (-9,78%). Аналогічну динаміку мала і ефективність здійснення експортних операцій, яка протягом 2015 року зросла на 2,2% і становила 54,2%. Проте за результатом 2016-2017 рр. вона мала чітку динаміку до

зменшення при якій в 2016 році вона становила 47,81%(-6,4%), а в 2017 році – 40,18%(-7,62%).

Висновки до розділу 2

На основі проведеного дослідження можемо зробити висновки.

– В 2016 році значно погіршилися показники господарської діяльності підприємства, в результаті якого підприємство за підсумком 2016 року отримало збиток. В 2017 році показники діяльності значно покращилися, проте, показники рентабельності досі залишаються на досить низькому рівні. Рентабельність діяльності протягом 2013-2014 рр., а також в 2016 році мала від'ємні значення, адже в ці роки підприємство отримувало збиток. В 2017 році рентабельність діяльності становила 1,82%, адже підприємство в 2017 році отримало прибуток в розмірі 810 тис. грн. Коефіцієнт автономії в 2015 році становив 0,829, а в 2016 році, збільшившись на 0,127, склав 0,956. В 2017 році даний показник зменшився – на -0,011 і склав 0,945. Таким чином, ми можемо зробити висновок, що підприємство є практично незалежним від зовнішніх джерел фінансування.

– Підприємство ТОВ «Ей-Ві-Ді» в середньому отримує понад 65% доходів в результаті здійснення експортних операцій. Так, частка доходів від експорту в доходах підприємства в 2016 році становила 63,6%, а за результатом 2017 року вона зросла до рівня в 65,7% (+2,1%). В 2015 році експорт продукції підприємства збільшився на 46,87% до рівня в 13,766 млн. грн. Проте вже за результатом 2016 році експорт продукції зменшився на 35,5% становивши при цьому 8,9 млн. грн. За результатом 2017 року експорт продукції зріс на 3,56% і становив 9,217 млн. грн. Основною продукцією підприємства протягом 2013-2017 рр. були продукція групи «Рядові будівельні металеві конструкції, такі як ферми, балки», частка якої в структурі експортної продукції становила понад 62%. Так, частка групи

«Рядові будівельні металеві конструкції, такі як ферми, балки» в 2013 році становила 65%, а за результатом 2014 роки їх частка склала 65,7%. В 2015 році частка даної групи зменшилася на 1,4% і становила 64,3%. За результатом 2017 року частка товарної групи «Рядові будівельні металеві конструкції, такі як ферми, балки» в структурі експорту становила 66,7%. Група «Освітлювальні опори» займала друге місце за обсягом в структурі становили понад 10%. Так, в 2013 році вони становили 11,1% в структурі товарів для експорту, а за результатом 2014 року склали 10,8%. В 2015 році їх обсяг в структурі становив 11,4%, що більше за попередній рік 0,7%, а за результатом 2016 року група «Освітлювальні опори» на 0,7% і склала 12,1%. За результатом 2017 року обсяг даної групи зменшився до рівня 10,3%. На третьому місці була група товарів «Нестандартні та унікальні конструкції по кресленням та специфікаціям» із обсягом в середньому 8%. Частка Росії в експорті продукції підприємства протягом 2013-2017 рр. мала чітку динаміку до зменшення із рівня 43,4% в 2013 році до 8,3% в 2017 році. Втрата російського ринку підприємством в переважній більшості компенсувалося експортом продукції в Молдову та Польщу, в результаті чого частка даних країн зросла до рівня 15,6% Молдови (проти 8,1% в 2013 році) та до 22,4% Польщі (12,1% в 2013 році).

– Прибуток від здійснення експортної діяльності протягом 2013-2015 рр. мав щорічний додатний приріст, який за результатом 2015 року становив 34,96%, а обсяг прибутку становив 5,644 млн. грн. В 2016 році обсяг прибутку зменшився до рівня 3,382 млн. грн. (-40,08%). В 2017 році прибуток від здійснення експортної діяльності становив 3,134 млн. грн., або на 248 тис. грн. менше попереднього року. Протягом 2013-2015 рр. рентабельність та ефективність експорту мала динаміку до зростання. Проте рентабельність експорту підприємством протягом 2016-2017 рр. мала чітку тенденцію до зменшення, яка за результатом 2016 року становила 61,29% (-8,2%), а в 2017 році – 51,52% (-9,78%). Аналогічну динаміку мала і ефективність здійснення експортних операцій, яка протягом 2015 року зросла

на 2,2% і становила 54,2%. Проте за результатом 2016-2017 рр. вона мала чітку динаміку до зменшення при якій в 2016 році вона становила 47,81%(-6,4%), а в 2017 році – 40,18%(-7,62%). В результаті здійснення експортної діяльності підприємством протягом 2013-2015 рр. підприємство отримувало зростаючу динаміку щодо економічного ефекту, відповідно до його економічний ефект від здійснення експорту зріс в 2015 році на 1,478 млн. грн. до рівня в 4,402 млн. грн.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «ЕІ-ВІ-ДІ»

3.1 Визначення напрямів удосконалення організації експортних операцій ТОВ «ЕІ-Ві-Ді»

Організація зовнішньоекономічної діяльності підприємства дуже складна і трудомістка робота. Вона вимагає уважного опрацювання таких питань як кон'юнктура ринку, потенційні покупці і продавці, встановлення ділових контактів з ними, проведених переговорів, підписання угод і т. д. Тому, для ефективного керівництва ЗЕД на рівні підприємства, необхідна адекватна до умов його роботи структура (основа) управління.

На підприємстві на сьогодні є відсутній відділ зовнішньоекономічної діяльності, тому вважаємо за доцільне з метою удосконалення управління експортними операціями на підприємстві створити даний відділ.



Рис. 3.1. Пропонована організаційна структура ТОВ «ЕІ-Ві-Ді»

Головними завданнями ВЗЕЗ підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» повинно бути сприяння розвитку ЗЕД підприємства з метою:

- прискорення його соціально-економічного розвитку;
- управління експортним потенціалом підприємства, постійне його зміцнення й розвиток;
- вивчення кон'юнктури іноземних ринків, збір і накопичення відповідної інформації;
- організація експортно-імпорتنих операцій, забезпечення їх ефективності;
- організація протокольних заходів.

Організаційні принципи побудови системи управління на підприємстві залежить від основних завдань діяльності підприємства. Так, основними завданнями ЗЕД на ТОВ «Ей-Ві-Ді» повинно бути:

- планування експортної діяльності;
- організація і регулювання зовнішньоторгових угод;
- збільшення об'єму експорту і вдосконалення його структури;
- підвищення ефективності закупок на внутрішньому ринку у відповідності до стратегії підприємства;
- вивчення кон'юнктури товарних світових ринків і виявлення критеріїв та вимог, які ставляться до конкурентоздатності товарів;
- вироблення рекламних заходів з метою розширення експорту та ін.

Таким чином, головними завданнями відділу зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» можуть бути:

1. участь в розробці стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
2. сприяння розвитку ЗЕД підприємства з метою прискорення його соціально-економічного розвитку;
3. управління потенціалом підприємства в сфері збуту, постійне його зміцнення й розвиток;

4. забезпечення виконання зобов'язань, що випливають з договорів та угод із зарубіжними партнерами;
5. вивчення кон'юнктури іноземних ринків, збір і накопичення відповідної інформації;
6. організація експортно-імпортних операцій, забезпечення їх ефективності.

Для забезпечення конкурентоспроможності діяльності підприємства, а й лідерства на ринку, ТОВ «Ей-Ві-Ді» зобов'язане використовувати такий тип поведінки, як збутовий маркетинг. Збутовий маркетинг – це маркетинг, що використовує систему методів реалізації товарів і послуг як основний спосіб досягнення комерційного успіху на зовнішньому ринку. Щоб забезпечити високу конкурентоспроможність, треба визначити низку таких завдань:

- дослідити потреби споживачів;
- проаналізувати розвиток споживачів;
- оцінити поведінку та можливості конкурентів;
- дослідити розвиток ринку, середовище;
- виготовлення особового товару.

Довгостроковий курс розвитку ТОВ «Ей-Ві-Ді» на зовнішньому ринку повинен бути у сучасних умовах спрямований на досягнення не стільки кількісних показників, скільки якісних, тому менеджерам підприємства доцільно звернути увагу на розробку пропозицій для свого підприємства з метою підвищення конкурентоспроможності продукції і виходу на зовнішній ринок.

Стратегія експортної діяльності може бути реалізована лише за умови врахування вимог зовнішнього середовища та наявності внутрішнього потенціалу для забезпечення відповідності між внутрішнім потенціалом та вимогами зовнішнього ринку. Реалізація експортної діяльності пов'язана з необхідністю врахування системи державного регулювання країни експорту та країни імпорту в частині відповідності продукції, що експортується,

вимогам безпеки та якості продукції, відповідності споживчому попиту країни імпорту, відповідності міждержавним домовленостям та обмеженням країни експорту тощо.

Стратегія зростання передбачає підвищення обсягів реалізації продукції підприємства завдяки використанню переваг зовнішнього ринку та внутрішніх можливостей підприємства. Основними функціональними стратегіями, які успішно реалізують стратегію зростання, є стратегія експорту та інноваційна стратегія.

Стратегія стабілізації спрямована на підтримання обсягів реалізації та прибутку з наступним їх зростанням. Характерна для періодів зниження ділової активності в економіці, а також зумовлена відповідним життєвим циклом підприємства. Ознаками переходу до реалізації стадії стабілізації є погіршення динаміки економічних показників діяльності підприємства. В основі реалізації стратегії стабілізації лежить сукупність заходів оборонно-наступального характеру.

Стратегію виживання або оборонну стратегію застосовують, коли підприємство перебуває у кризовому стані. Застосовується у разі повного розбалансування економічної діяльності підприємства, що характеризується критичним погіршенням показників економічної динаміки. Ця стратегія базується на короткострокових заходах, спрямованих на відновлення діяльності підприємства і переведення його в стан стабілізації.

Отже, під час розроблення експортної стратегії необхідною умовою її реалізації є дотримання принципу системності, взаємоузгодженості та збалансованості між загальними та функціональними рівнями управління. Окрім того, стратегія експортної діяльності повинна бути гнучкою, пристосовуватися до зовнішніх змін та реагувати на ринкові потреби і зміни.

Для успішної реалізації поставлених завдань підприємство повинно розробити експортну стратегію. Стратегія експорту – це основоположна програма дій, яка визначає пріоритетні напрями діяльності підприємства на зовнішньому ринку з урахуванням наявних у підприємства ресурсів і вимог

зовнішнього ринку. На ефективність стратегії підприємства впливає чимало факторів зовнішнього та внутрішнього середовища (рис. 3.2).

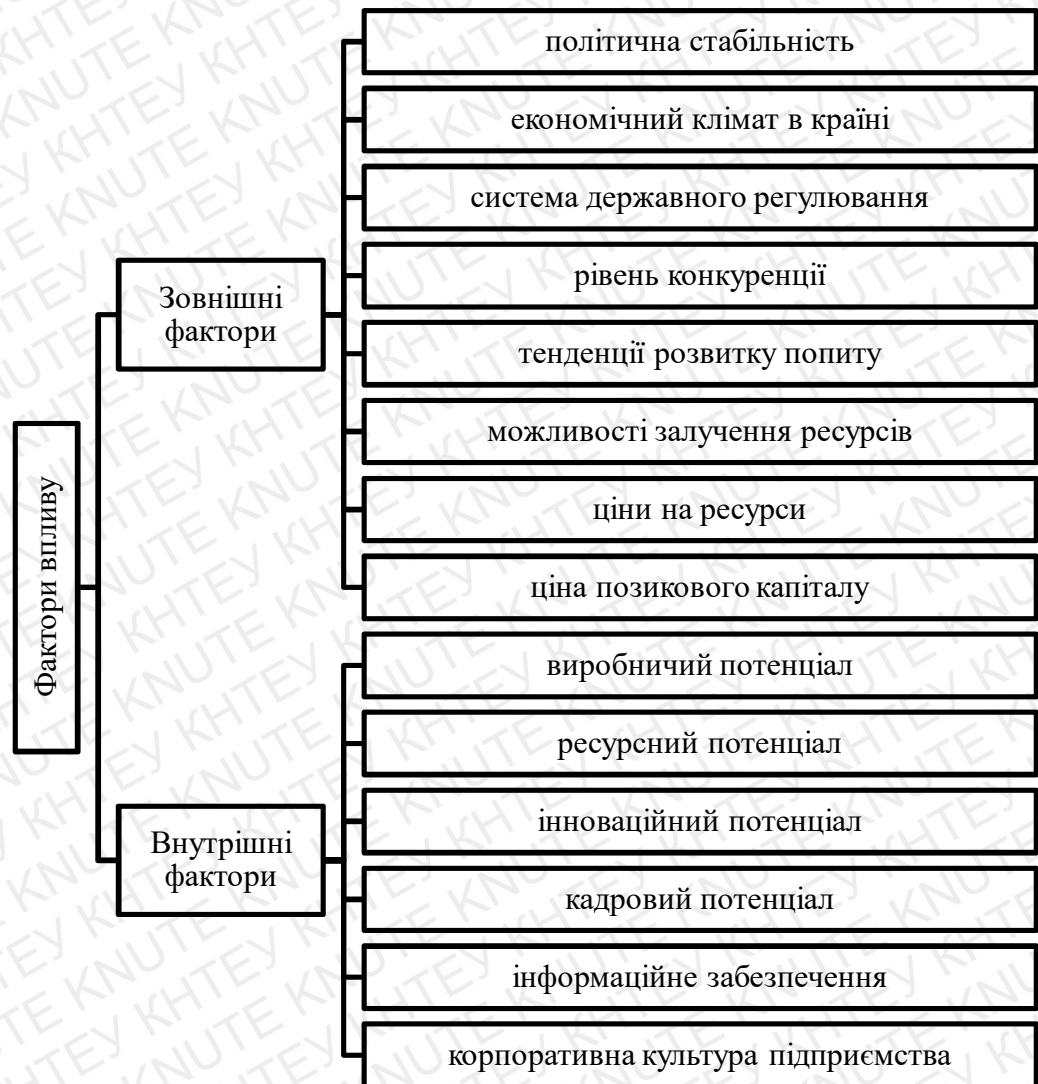


Рис. 3.2. Зовнішні та внутрішні фактори впливу на експортну стратегію підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді»

Стратегія експортної діяльності може бути реалізована лише за умови врахування вимог зовнішнього середовища та наявності внутрішнього потенціалу для забезпечення відповідності між внутрішнім потенціалом та вимогами зовнішнього ринку.

Розробка та реалізація експортної стратегії підприємства здійснюються у кілька етапів, кожен з яких має свою специфіку для підприємства. Так, механізм розробки та впровадження експортної стратегії на підприємстві ТОВ «Ей-Ві-Ді» передбачає 5 етапів:

- підготовчий;

- етап консолідації ресурсів;
- початковий етап;
- етап регулярного експорту;
- етап корегування (рис. 3.3).

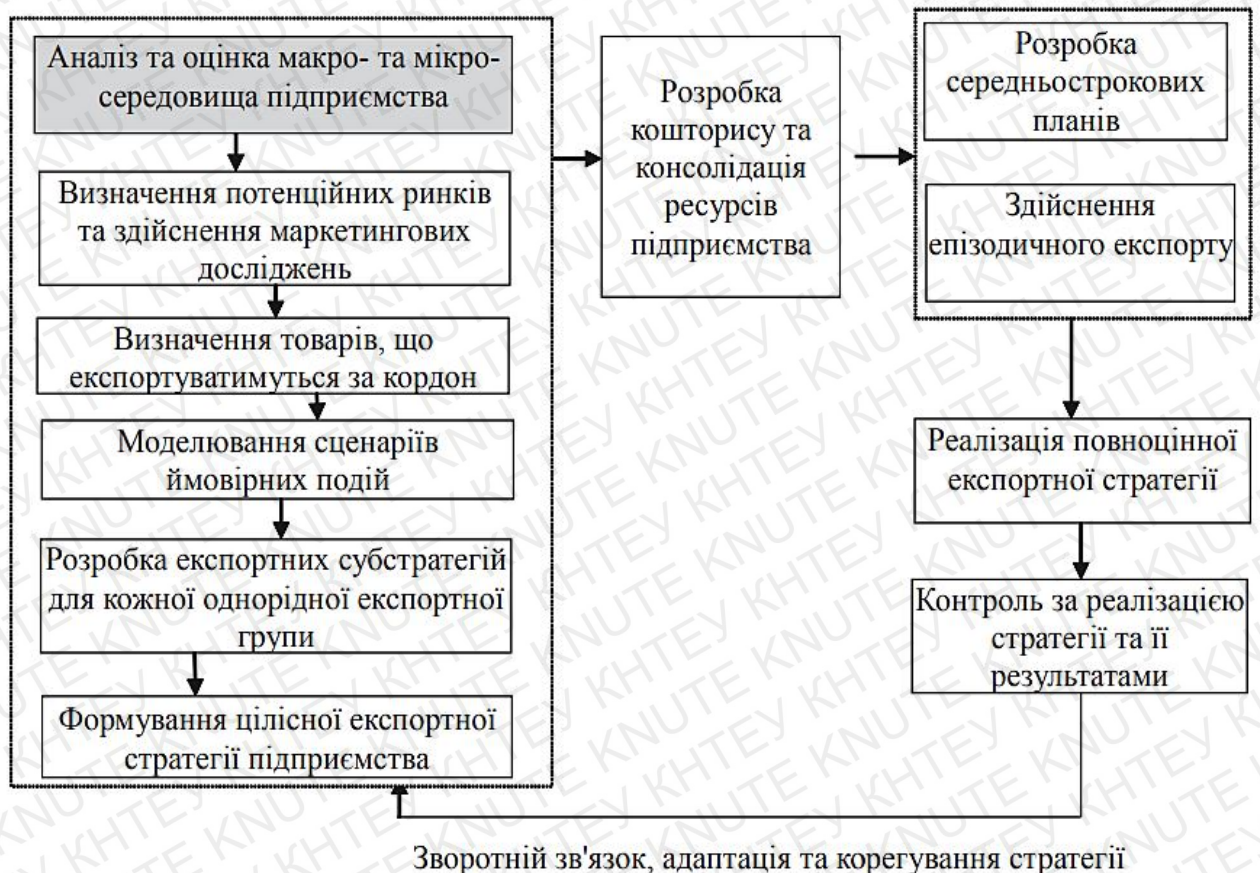


Рис. 3.3. Механізм реалізації експортної стратегії підприємства

ТОВ «Ей-Ві-Ді»

Етап корегування часто виступає підготовчим етапом при виході на новий ринок, оскільки передбачає не лише корегування існуючої експортної стратегії до реалій певного ринку, а й її адаптацію до попередньо оцінених параметрів іншого.

Підготовчий етап передбачає дослідження конкурентного середовища зарубіжного ринку, вивчення конкурентів, споживачів та оцінення достатності стратегічного потенціалу підприємства. На даному етапі має бути здійснений розрахунок параметрів галузі. Експертним методом має бути оцінене:

- місце галузі в економіці потенційного імпортера;

- розмір ринку (річні обсяги виробництва аналогічної продукції місцевими компаніями, обсяги імпорту та споживання);
- динаміка ринку (темпи змін у %);
- стадія життєвого циклу, на якій перебуває товар (започаткування, піднесення, швидке зростання, зрілість, насичення, застій і старіння, спад);
- кількість конкурентів і їх питома вага, масштаб конкуренції, кількість покупців (клієнтів) і їх купівельна спроможність;
- технологічно-інноваційний рівень галузі;
- наявність бар'єрів, у тому числі і прихованих, можливості виходу з ринку;
- рівень диференціації продукції конкурентів;
- рівень і темпи інновацій;
- рівень прибутковості галузі.

При розробці експортної стратегії для підприємства на даному етапі необхідно провести також конкурентний аналіз, тобто визначити конкурентні сили і конкурентні позиції основних суб'єктів галузі. З огляду на результати, отримані у ході конкурентного аналізу, має бути здійснена структуризація конкурентних переваг та їх ранжування за ступенем досяжності. На основі даного ранжування відбуватиметься вибір тих конкурентних переваг, на яких базуватиметься експортна стратегія підприємства на даному ринку.

На основі прийнятого рішення щодо виходу на зовнішній ринок підприємство переходить на другий етап - етап консолідації ресурсів. Даний етап передбачає знаходження підприємством необхідних коштів для реалізації експортної стратегії.

Наступний етап процесу реалізації експортної стратегії - початковий. На даному етапі підприємство зберігає орієнтацію на внутрішній ринок при незначному обсязі експортних поставок (не більше 10% загального обсягу реалізації).

Необхідно зауважити, що на початковому етапі переважна більшість операцій здійснюються шляхом непрямого експорту, тобто через посередника, що знаходиться у країні базування підприємства. Навіть у випадку орієнтації на прямий експорт у довгостроковій перспективі доцільно на початковому етапі здійснювати торгівлю опосередковано для визначення характеристик попиту на запропонований товар.

Експортна діяльність підприємства на початковому етапі може обмежуватися і разовими поставками. При цьому основні задачі та методи їх реалізації на підготовчому та початковому етапах ідентичні.

На етапі регулярного експорту підприємство значно розширює обсяги експорту. Експортні операції здебільшого здійснюються шляхом створення власної збутової мережі, торговельних представництв.

Таким чином, розробка експортної стратегії для підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» ускладнюється необхідністю постійного її корегування на чинники зовнішнього середовища, вплив яких у даній час є особливо відчутним. Це значною мірою ускладнює процес стратегічного планування та вимагає від керівництва розробки кількох альтернативних варіантів перебігу ЗЕД.

До основних напрямів підвищення ефективності стратегічного планування експорту підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» належить, у першу чергу, поглиблення аналізу ринків потенційних країн-імпортерів з метою виявлення рівня їх захищеності, у тому числі за рахунок застосування державою методів прихованого протекціонізму. Доцільним є також постійне корегування існуючої стратегії на основі оперативних даних, отриманих у ході реалізації базового варіанта.

3.2 Розробка комплексу заходів щодо удосконалення організації експортних операцій ТОВ «Ей-Ві-Ді»

Результати дослідження дають підстави стверджувати, що ефективність організації та управління експортно-імпортними операціями підприємства залежить від особливостей вибору певних методик і форм ведення обліку, тобто від застосування одного з головних елементів обліку – облікової політики. На наш погляд, стосовно таких операцій можна виокремити такі етапи формування облікової політики як:

- визначення об'єктів обліку;
- первинне спостереження об'єктів обліку;
- аналітичне і вартісне вимірювання та ранжування чинників, за допомогою яких здійснюється вибір способів ведення обліку;
- підбір для кожного об'єкта обліку відповідних йому способів, методів і прийомів;
- зведення обліку зовнішньоекономічних операцій;
- контроль за виконанням положень облікової політики.

Проведене дослідження первинного обліку зовнішньоекономічної діяльності свідчить, що існуючі форми первинної документації і реєстрів обліку не завжди забезпечують отримання необхідної інформації для потреб управління. Для забезпечення системи менеджменту всіх рівнів необхідною оперативною і достовірною інформацією необхідно впроваджувати форми управлінської звітності, які враховують організаційно-технологічні та економічні особливості, рівень аналітики управлінського обліку, цілей аналізу результативності в реалізації повноважень й обов'язків та ефективності центрів відповідальності.

Сучасна економічна ситуація, що склалася в Україні, ставить нові виклики та завдання, які вимагають від вітчизняних підприємств своєчасного, оперативного і обґрунтованого прийняття ефективних управлінських рішень, що повинні базуватися на своєчасній, достовірній,

належним чином оброблених та підготовлених за реальними даними щодо роботи підприємства. Саме тому, для удосконалення організації експортної діяльності на підприємстві вважаємо за доцільне використання автоматизованої інформаційної системи ПЗ «Парус».

ПЗ «Парус» дозволяє виконувати не облікові задачі автоматизації, такі як бухгалтерський, податковий, виробничий та складський облік. Компанія створила технологію комплексної автоматизації управління підприємством, що вирішує завдання поточного (бюджетування) і оперативного планування, управління дебіторсько-кредиторською заборгованістю, управління фінансовими ресурсами підприємства та ін.

«Парус-Підприємство» – проста та зручна, потужна повнофункціональна система, що дозволяє автоматизувати усі облікові та управлінські задачі, характерні для підприємств малого та середнього бізнесу.

Група компаній ПАРУС пропонує для впровадження в діяльність підприємства, що здійснює ЗЕД такі програмні продукти:

1. Парус-Підприємство 7.40 (для Windows) - проста і зручна, але в той же час потужна повнофункціональна система, призначена для використання на підприємствах малого та середнього бізнесу різної галузевої спрямованості. Дана система створена на базі Visual FoxPro, реалізована під Windows. Вона дозволяє автоматизувати всі облікові і ряд управлінських задач підприємств малого та середнього бізнесу;

2. Парус-Підприємство 8.xx (powered by Oracle) - система орієнтована на комплексну автоматизацію управління та обліку на середніх і великих підприємствах різної галузевої спрямованості, а також у корпораціях, холдингах з територіально розподіленою структурою. Гнучкість і функціональність системи дозволяють використовувати її на підприємствах різних типів: від торговельних і сервісних компаній до виробничих і видобувних підприємств. Система побудована в архітектурі "клієнт-сервер" на базі СУБД Oracle з використанням сучасних технологій обробки

інформації. Система інтегрована з усіма поштовими системами, що підтримують ІМАР і системами управління документами і діловими процесами.

3. Парус-Бюджет 7.40 (для Windows) - це комплексна система автоматизації облікових завдань для установ, що існують за рахунок державного бюджету. Дана система розроблена на основі аналізу побажань наших клієнтів та відповідно до вимог бюджетної класифікації, прийнятої Державним Казначейством України. У ній враховано багаторічний досвід роботи компанії в галузі розробки програмного забезпечення для бухгалтерій бюджетних організацій, а також всі зміни у веденні бухгалтерського обліку, що визначаються законодавством;

4. Парус-Бюджет 8.xx (Powered by Oracle) - Система призначена для використання у великих бюджетних структурах. У восьмій версії використані сучасні технології, що дозволяють якісно підвищити потенційні можливості системи і успішно використовувати її в великих організаціях, що мають розгалужену структуру і велику кількість користувачів. Парус Бюджет 8 функціонує в архітектурі "клієнт-сервер" на платформі СУБД ORACLE. Функціональні можливості системи спрямовані на комплексну автоматизацію управління бюджетною організацією.

5. Парус-Консультант - інформаційно-аналітична система по законодавству України, яка містить більше 496 000 (стан бази на серпень 2018 року) нормативно-правових документів, довідник бухгалтерських проводок, набір типових договорів і бухгалтерських бланків, бізнессловник, курси валют, нормативно-довідкові таблиці, а також унікальну інформацію рекомендаційного і консультаційного характеру. Перераховані вище системи (крім «Парус-Консультант») складаються з модулів, які можуть працювати як самостійні програми, але повною мірою їх переваги реалізуються при роботі в єдиній базі відповідної комплексної системи.

Вважаємо за доцільне впровадити в діяльність ТОВ «Ей-Ві-Ді» програмне забезпечення Парус-Підприємство 8.xx, що надасть можливість

здійснювати контроль, організацію та управління експортними операціями підприємства.

Основними причинами зниження якості продукції є погана якість сировини, низький рівень технології, організації виробництва і кваліфікація виробників, неритмічність виробництва тощо. Підвищення якості – одна із форм конкурентної боротьби, завоювання і втримання позицій на ринку. Саме тому на підприємстві ТОВ «Ей-Ві-Ді» доцільним є проведення міжнародної сертифікації ISO 9001 для підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках.

В серію стандартів ISO 9000 входять 16 стандартів. Базові положення і принципи серії ISO 9000 встановлені в стандарті ISO 9000 «Системи управління якістю – основні принципи і поняття». Стандарт ISO 9001 «Системи управління якістю – вимоги» – встановлює базові вимоги до системи управління якістю, які використовуються для доказу можливості організації задовольнити вимоги споживача. Це єдиний стандарт в даній серії ISO 9000, за якою видається відповідний сертифікат. В основу оновленої системи ISO 9000: 2000 покладені вісім основоположних принципів, які перегукуються з принципами TQM, і покликані гарантувати досягнення організацією постійного успіху. У їх числі [54]:

- орієнтація на клієнта – принцип, що базується на розумінні залежності організації від споживача, що вимагає від неї зусиль, спрямованих на розуміння поточних і майбутніх потреб клієнта, на їх задоволення, а в деяких випадках – на перевищення цих потреб;

- принцип лідерства, що закликає керівників підприємства на всіх рівнях забезпечувати розуміння цілей розвитку підприємства, що вимагає, щоб всі зусилля персоналу спрямували на досягнення цих цілей. Результатом реалізації цього принципу буде сформована місія і стратегія розвитку підприємства, створена і підтримувана на всіх рівнях нова система цінностей, оптимізована внутрішня система комунікацій, а також забезпечення персоналу необхідними ресурсами;

– принцип участі та залучення персоналу полягає в тому, що персонал організації будь-якого рівня є основою організації і максимальне його залучення дає можливість застосовувати знання і здібності персоналу на благо організації. Таким чином досягається розуміння працівниками організації своєї ролі та внеску в досягнення загально-корпоративних цілей, підвищується рівень відповідальності за вирішення покладених на них завдань, рівень ініціативності і потреби в постійному вдосконаленні своїх знань і умінь;

– підхід з позиції процесу гарантує більш ефективне досягнення необхідного результату за умови керування відповідними ресурсами і діяльністю у вигляді процесу. Таким чином скорочуються витрати і час на виконання робіт, увагу організації фокусується на необхідності удосконалень;

– системний підхід до управління передбачає управління системою взаємопов'язаних процесів, організованих таким чином, щоб сприяти досягненню єдиних цілей бізнесу більш ефективним з точки зору витрачених ресурсів способом, дає можливість зосередитися на ключових з точки зору реалізації стратегії процесах. Постійне поліпшення, прийняття рішень, заснованих на фактах, взаємовигідні відносини з постачальниками.

Підвищення якості та конкурентоспроможності продукції на ТОВ «Ей-Ві-Ді»:

1) впливає на:

- зростання продуктивності суспільної праці;
- темпи й ефективність науково-технічного прогресу;
- структуру виробництва та функціональний розподіл потужностей;

2) забезпечує:

- ефективне використання основних фондів;
- економію сировини, матеріалів, палива, енергії;
- зростання ефективності інвестицій;

3) сприяє:

- повнішому задоволенню різноманітного попиту споживачів;
- виходу підприємства на світовий ринок, збільшенню експорту;
- формуванню іміджу підприємства як економічного надійного партнера.

Вирішення проблеми підвищення якості продукції на підприємстві – це, насамперед, високий його імідж серед покупців, це вихід не тільки на внутрішній, а й на зовнішній ринок, це основа для одержання максимального прибутку та забезпечення стійкого фінансового становища.

Закордонним партнерам немає необхідності витрачатися на випробування продукції, набагато вигідніше працювати з підприємствами, що мають сертифікат ISO. Ще однією перевагою сертифіката ISO є можливість продовження термінів дії сертифікатів УкрСЕПРО [55]. Саме з причини своєї виняткової універсальності, сертифікація ISO 9001 завойовує все більше українських компаній.

Впровадження стандартів ISO принципово важливо для ТОВ «Ей-Ві-Ді», адже підприємство в подальшому прагне:

- поліпшити якість продукції;
- підвищити їх безпеку;
- удосконалити систему менеджменту;
- підвищити ефективність виробництва;
- систематизувати управління підприємством;
- підвищити конкурентоспроможність продукції;
- спростити процес ліцензування;
- мати можливість брати участь у міжнародних проектах;
- залучити іноземних інвесторів.

Приведення системи менеджменту якості під стандарти ISO не передбачає введення абсолютно нових систем управління, якщо вони присутні на підприємстві ТОВ «Ей-Ві-Ді». Однак потрібно перегляд

структури управління ТОВ «Ей-Ві-Ді» в цілому, а також впровадження сучасних комп'ютерних технологій.

Система управління адаптується під конкретні специфічні завдання. Правильний збалансований підхід при виборі методів і засобів сприятиме комплексному розвитку всіх видів діяльності на ТОВ «Ей-Ві-Ді» та їх вдосконалення в рамках єдиної системи управління. Однак в стандартах ISO серії 9000:2000 питання інтеграції різних видів діяльності підприємства ставляться тільки в узагальненому вигляді.

Процес побудови системи управління якістю, закладений в системі ISO 9000: 2000, являє собою, по суті, підхід до вдосконалення системи управління через її орієнтацію на вимоги споживачів і оптимізацію бізнес-процесів. На першому етапі впровадження системи управління якістю на підприємстві ТОВ «Ей-Ві-Ді» доцільно визначити потреби та очікування споживачів та інших зацікавлених сторін (партнерів, акціонерів, персоналу, тощо).

На другому – виробляється стратегія і політика у сфері управління якістю. Потім визначаються необхідні для реалізації стратегії бізнес-процеси, методи і показники оцінки їх ефективності з точки зору якості. Відбувається вимір за заданими показниками, і реалізуються заходи з підвищення показників ефективності системи управління якістю.

Останнім етапом йде побудова і запуск процесу постійного вдосконалення системи управління якістю. Очевидно, що ТОВ «Ей-Ві-Ді», за умови використання описаного підходу, підтримає переконаність у всіх зацікавлених сторін (у споживачів, партнерів, власників, тощо) у високих можливостях своїх бізнес-процесів, в якості свого продукту і закладає основу для їх постійного вдосконалення. Так досягається задоволеність споживачів та інших зацікавлених сторін, а отже – і успіх підприємства.

При вибудовуванні процесної моделі діяльності, яка передбачає управління процесами по «входу» і «виходу» та наявність інструментів визначення ефективності кожного процесу, стає можливою оцінка вигідності

покупки результатів деяких підпроцесів на стороні, тобто застосування аутсорсингу.

Послуги сторонніх організацій використовуються з метою зниження витрат за умови збереження поточної якості продукції/послуги. У підсумку організація отримує можливість або знижувати ціни і за рахунок цього збільшувати обсяг продажів, або підвищувати фінансову стійкість бізнесу. Якщо вартість підприємства розраховується дохідним методом, заснованим на визначенні дисконтованого грошового доходу, який принесе бізнес в майбутньому, то рейтинг підприємства зростає за рахунок зниження ризиків майбутніх доходів і зростання обсягу майбутніх грошових потоків.

Наявність міжнародного сертифікату на систему управління якістю може мати вирішальне значення при залученні інвестицій, оскільки підвищує рівень надійності і довіри до підприємства з боку потенційних інвесторів, значно знижує ризик при наданні інвестиційної підтримки підприємству і є свого роду гарантом для підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді». Робота з організацією, що має міжнародний сертифікат відповідності стандартам ISO 9000 2000, вважається менш ризикованою за рахунок внутрішньої структурованості і впорядкованості діяльності підприємства, більшої прозорості системи менеджменту.

За відомостями міжнародного реєстратора «Det Norske Veritas», сертифікація системи менеджменту якості підвищує ринкову вартість підприємства в середньому на 10%, а також збільшує обсяги експорту на зарубіжні ринки на 8% [56].

Таким чином, побудова системи менеджменту якості дозволить в значній мірі поліпшити такі складові гудвілу, як імідж і репутацію підприємства. У той же час сама сертифікована система менеджменту якості підприємства є однією зі складових гудвілу, тому отримання сертифікату безпосередньо впливає на підвищення ринкової вартості підприємства.

3.3 Прогнозна оцінка запропонованих заходів

З метою оцінки ефективності запропонованих заходів визначимо витрати на їх впровадження та оцінимо економічний ефект на основі оцінки приросту чистого прибутку.

В попередньому параграфі роботи було визначено, що для підприємства доцільним є впровадження відділу ЗЕД та програмного забезпечення Парус-Підприємство 8.хх. Проаналізуємо витрати за даними напрямками.

Пропонуємо впровадити в діяльність роботи підприємства програмне забезпечення Парус-Підприємство 8.хх., що суттєво підвищить ефективність реалізації експортної стратегії та управління експортними операціями підприємства.

Витрати на впровадження даної системи становитимуть:

- купівля ліцензії Парус-Підприємство 8.хх. становитиме 250 дол. на одне робоче місце. За умови купівлі 5 ліцензій вартість становитиме 37,5 тис. грн.;
- навчання персоналу – $15 \cdot 250 \cdot 5 \cdot 30 = 5625$ грн.

Таким чином, витрати становитимуть 43,125 тис. грн.

Впровадження відділу ЗЕД на підприємстві матиме наступні витрати:

а) витрати на утримання персоналу:

- витрати на заробітну плату становитимуть 8500 грн. на одного працівника в місяць. За умови, що нам необхідно 2 працівника витрати на заробітну плату за рік становитимуть $8500 \cdot 2 \cdot 12 = 204,0$ тис. грн.;
- відрахування на соціальні заходи становлять 22%, або 44,880 тис. грн. на рік;

б) витрати на забезпечення функціонування відділу ЗЕД становитимуть:

- витрати на купівлю офісного обладнання для двох працівників коштуватиме $3000 \cdot 3 = 9000$ грн.;

- витрати на купівлю комп'ютерного обладнання – $20000 \cdot 2 = 40\,000$ грн.;

- витрати на утримання відділу ЗЕД становитимуть на місяць 300 грн., тобто обсяг витрат за рік складатиме 3600 грн..

Таким чином, витрати на створення відділу ЗЕД складатимуть 301,48 тис. грн.

Проведемо оцінку доцільності впровадження даних проектів (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Розрахунок економічної ефективності проекту впровадження програмне забезпечення Парус-Підприємство 8.хх. на ТОВ «Ей-Ві-Ді»

Показники	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік	Всього по проекту
Чистий дохід, тис. грн.	63,68	70,05	77,05	84,76	93,23	388,76
Сумарні витрати, тис. грн.	35,14	36,89	38,74	40,67	42,71	194,15
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	28,54	33,15	38,31	44,08	50,52	194,61
Податок на прибуток (18%), тис. грн.	5,14	5,97	6,90	7,93	9,09	35,03
Чистий прибуток, тис. грн.	23,40	27,19	31,42	36,15	41,43	159,58
Інвестиції, тис. грн.	43,13	0,00	0,00	0,00	0,00	43,13
Коефіцієнт дисконтування (30% річних)	1,00	0,77	0,59	0,46	0,35	
Дисконтовані інвестиції, тис. грн.	43,13	0,00	0,00	0,00	0,00	43,13
Грошовий потік по проекту, тис. грн.	23,40	27,19	31,42	36,15	41,43	159,58
Дисконтований ГП, тис. грн.	23,40	20,91	18,59	16,45	14,51	93,86
Чистий приведений дохід (NPV)(при дисконтуванні під 30% річних), тис. грн.						50,74
Індекс (коефіцієнт) рентабельності річний IR, %						19,18
Внутрішня норма прибутку (IRR), річна						18,32
Термін окупності проекту, років						1,73

Таким чином, проект доцільно впроваджувати, адже норма прибутку становить 18,32%, а термін окупності – менше двох років.

Таблиця 3.2

**Розрахунок економічної ефективності проекту впровадження
відділу ЗЕД Парус-Підприємство 8.хх. на ТОВ «Ей-Ві-Ді»**

Показники	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік	Всього по проекту
Чистий дохід, тис. грн.	133,72	681,99	750,19	825,21	907,73	3298,84
Сумарні витрати, тис. грн.	78,96	330,91	347,45	364,82	383,06	1505,20
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	54,77	351,09	402,74	460,39	524,67	1793,64
Податок на прибуток (18%), тис. грн.	9,86	63,20	72,49	82,87	94,44	322,86
Чистий прибуток, тис. грн.	44,91	287,89	330,25	377,52	430,23	1470,79
Інвестиції, тис. грн.	301,48	0,00	0,00	0,00	0,00	301,48
Коефіцієнт дисконтування (30% річних)	1,00	0,77	0,59	0,46	0,35	
Дисконтовані інвестиції, тис. грн.	301,48	0,00	0,00	0,00	0,00	301,48
Грошовий потік по проекту, тис. грн.	44,91	287,89	330,25	377,52	430,23	1470,79
Дисконтований ГП, тис. грн.	44,91	221,45	195,41	171,83	150,63	784,24
Чистий приведений дохід (NPV)(при дисконтуванні під 30% річних), тис. грн.						482,76
Індекс (коефіцієнт) рентабельності річний IR, %						19,60
Внутрішня норма прибутку (IRR), річна						18,33
Термін окупності проекту, років						1,89

Таким чином, впровадження відділу ЗЕД в організаційну структуру підприємства також є доцільним, адже чистий приведений дохід за проектом становить 482,76 тис. грн., а термін окупності становить 1,89 років, або 23 місяці.

Також здійснимо прогноз обсягів експорту на 2018-2020 роки на основі використання методу найменших квадратів, а саме поліном 2 степеню:

$$= 295,29 - 946,91 + 9659,4 \quad (3.1)$$

$$R^2 = 0,9856$$

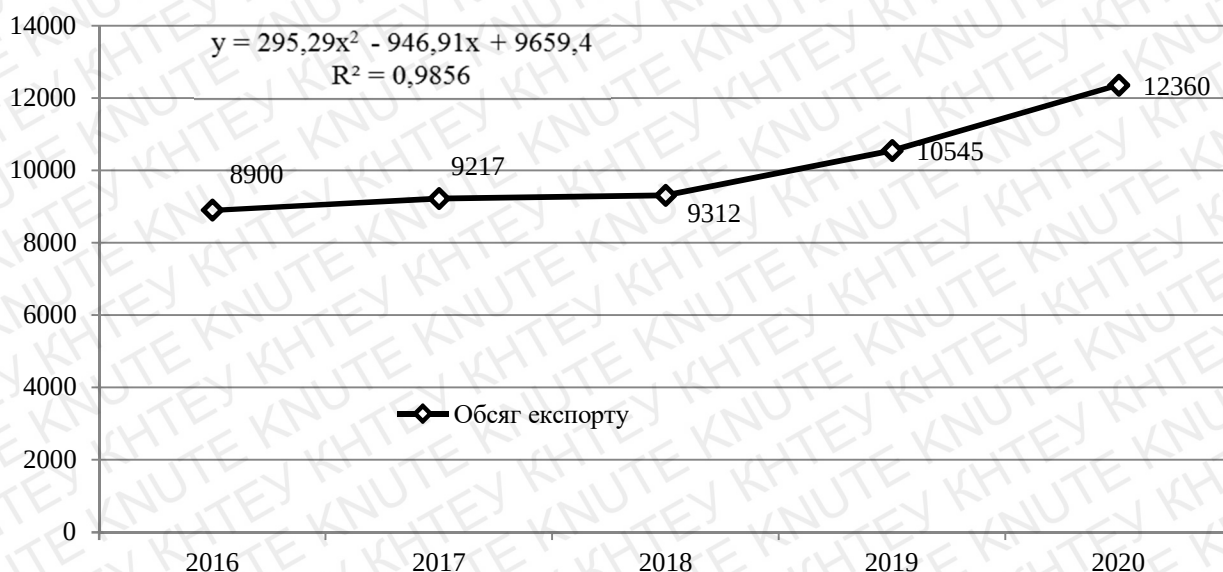


Рис. 3.4. Прогнозні показники експорту ТОВ «Ей-Ві-Ді»
в 2018-2020 рр., тис. грн.

Прогнозується, що протягом експорт підприємства зросте на 1,03% в 2018 році на 9,312 млн. грн. За результатом 2019 року експорт підприємства зросте на 10,545 млн. грн.. Аналогічна динаміка буде і в 2020 році, коли обсяг експорту збільшиться на 17,21% до рівня 12,360 млн. грн.

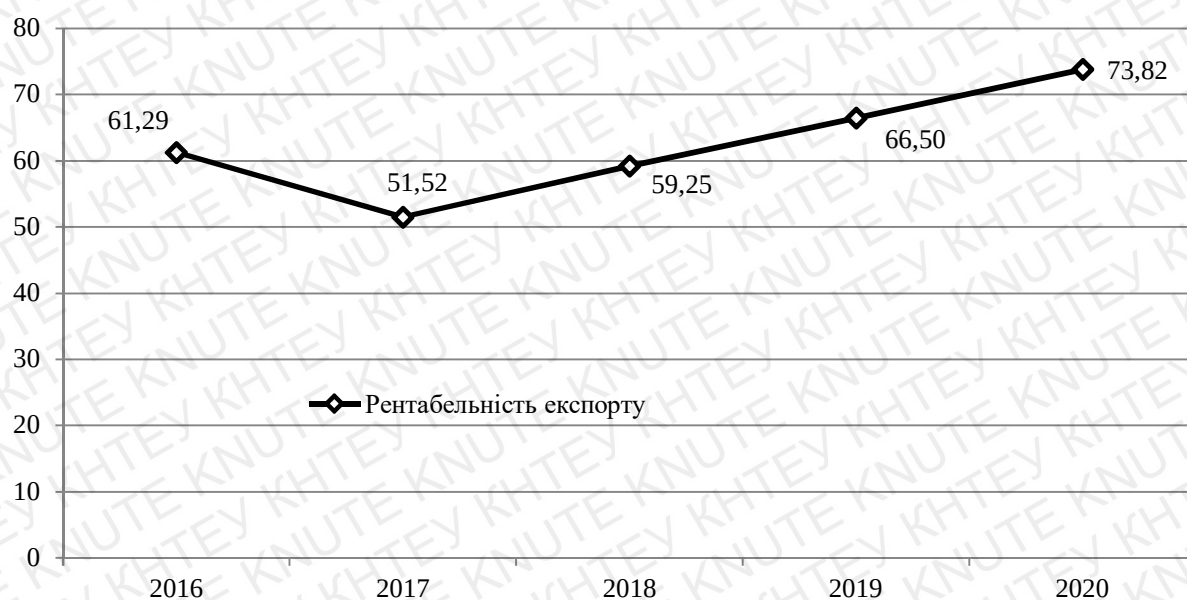


Рис. 3.4. Прогнозні показники рентабельності експорту
ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2018-2020 рр., %

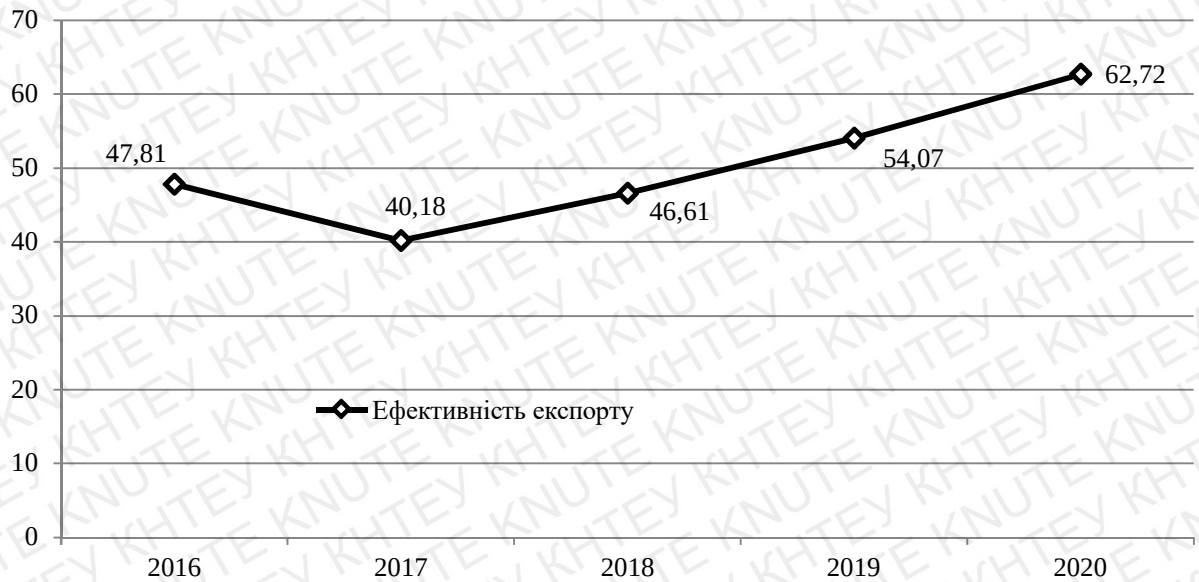


Рис. 3.5. Прогнозні показники ефективності експорту
ТОВ «Ей-Ві-Ді» в 2018-2020 рр.

Отже, прогнозується що протягом 2018-2020 років ефективність експорту зросте на 6,43% до рівня 46,61% в 2018 році, на 7,46% за результатом 2019 році до рівня 54,07%, а в 2020 році – на 8,65% до рівня 62,72%.

Висновки до розділу 3

На основі проведеного дослідження можемо зробити висновки.

– Розробка експортної стратегії для підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» ускладнюється необхідністю постійного її корегування на чинники зовнішнього середовища, вплив яких у даній час є особливо відчутним. Це значною мірою ускладнює процес стратегічного планування та вимагає від керівництва розробки кількох альтернативних варіантів перебігу ЗЕД. До основних напрямів підвищення ефективності стратегічного планування експорту підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» належить, у першу чергу, поглиблення аналізу ринків потенційних країн-імпортерів з метою виявлення рівня їх захищеності, у тому числі за рахунок застосування державою методів

прихованого протекціонізму. Доцільним є також постійне корегування існуючої стратегії на основі оперативних даних, отриманих у ході реалізації базового варіанта.

– Підвищення якості – одна із форм конкурентної боротьби, завоювання і втримання позицій на ринку. Саме тому на підприємстві ТОВ «Ей-Ві-Ді» доцільним є проведення міжнародної сертифікації ISO 9001 для підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках. Побудова системи менеджменту якості дозволить в значній мірі поліпшити такі складові гудвілу, як імідж і репутацію підприємства. У той же час сама сертифікована система менеджменту якості підприємства є однією зі складових гудвілу, тому отримання сертифікату безпосередньо впливає на підвищення ринкової вартості підприємства. Наявність міжнародного сертифікату на систему управління якістю може мати вирішальне значення при залученні інвестицій, оскільки підвищує рівень надійності і довіри до підприємств з боку потенційних інвесторів, значно знижує ризик при наданні інвестиційної підтримки підприємству і є свого роду гарантом для інвестиційних підприємств.

– Для підприємства доцільним є впровадження відділу ЗЕД та програмного забезпечення Парус-Підприємство 8.хх. Пропонуємо впровадити в діяльність роботи підприємства програмне забезпечення Парус-Підприємство 8.хх., що суттєво підвищить ефективність реалізації експортної стратегії та управління експортними операціями підприємства. Проект доцільно впроваджувати, адже норма прибутку становить 18,32%, а термін окупності – менше двох років. Впровадження відділу ЗЕД в організаційну структуру підприємства є доцільним, адже чистий приведений дохід за проектом становить 482,76 тис. грн., а термін окупності становить 1,89 років, або 23 місяці.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

На основі проведеного дослідження організації експортних операцій ТОВ «ЕІ-ВІ-ДІ» можемо зробити наступні висновки.

Встановлено, що експортними операціями є операції, що пов'язані із продажем товарів суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів або послуг за межі митного кордону країни, включаючи реекспорт товарів через митний кордон країни.

Визначено, що ефективна робота на зовнішньому ринку неможлива без творчого і гнучкого використання комплексу маркетингових методів: правильного вибору збутової організації, контролю за роботою торгових посередників, вибору і застосування різних методів стимулювання збуту, ділової діяльності, реклами і ін. Для ефективної роботи необхідно враховувати вимоги зовнішнього середовища: особливості чинного законодавства, міжнародні правила, соціально-культурне середовище, звичаї, правила валютно-фінансових розрахунків, політику та ін..

Досліджено, що ефективність здійснення експортних операцій являє собою результативний показник, завдяки якому можна говорити про конкурентоспроможність підприємства на міжнародному ринку загалом і певних його товарів зокрема. Тому підвищення ефективності здійснення суб'єктами експортної діяльності потребує постійної уваги з огляду на турбулентність ринкового середовища, глобалізація якого здійснює постійні виклики та посилює конкуренцію між її учасниками.

Проаналізовано, що в 2016 році значно погіршилися показники господарської діяльності підприємства, в результаті якого підприємство за підсумком 2016 року отримало збиток. В 2017 році показники діяльності значно покращилися, проте, показники рентабельності досі залишаються на досить низькому рівні. Рентабельність діяльності протягом 2013-2014 рр., а також в 2016 році мала від'ємні значення, адже в ці роки підприємство

отримувало збиток. В 2017 році рентабельність діяльності становила 1,82%, адже підприємство в 2017 році отримало прибуток в розмірі 810 тис. грн. Коефіцієнт автономії в 2015 році становив 0,829, а в 2016 році, збільшившись на 0,127, склав 0,956. В 2017 році даний показник зменшився – на -0,011 і склав 0,945. Таким чином, ми можемо зробити висновок, що підприємство є практично незалежним від зовнішніх джерел фінансування.

Досліджено, що підприємство ТОВ «Ей-Ві-Ді» в середньому отримує понад 65% доходів в результаті здійснення експортних операцій. Так, частка доходів від експорту в доходах підприємства в 2016 році становила 63,6%, а за результатом 2017 року вона зросла до рівня в 65,7% (+2,1%). В 2015 році експорт продукції підприємства збільшився на 46,87% до рівня в 13,766 млн. грн. Проте вже за результатом 2016 році експорт продукції зменшився на 35,5% становивши при цьому 8,9 млн. грн. За результатом 2017 року експорт продукції зріс на 3,56% і становив 9,217 млн. грн. Основною продукцією підприємства протягом 2013-2017 рр. були продукція групи «Рядові будівельні металеві конструкції, такі як ферми, балки», частка якої в структурі експортної продукції становила понад 62%. Так, частка групи «Рядові будівельні металеві конструкції, такі як ферми, балки» в 2013 році становила 65%, а за результатом 2014 роки їх частка склала 65,7%. В 2015 році частка даної групи зменшилася на 1,4% і становила 64,3%. За результатом 2017 року частка товарної групи «Рядові будівельні металеві конструкції, такі як ферми, балки» в структурі експорту становила 66,7%. Група «Освітлювальні опори» займала друге місце за обсягом в структурі становили понад 10%. Так, в 2013 році вони становили 11,1% в структурі товарів для експорту, а за результатом 2014 року склали 10,8%. В 2015 році їх обсяг в структурі становив 11,4%, що більше за попередній рік 0,7%, а за результатом 2016 року група «Освітлювальні опори» на 0,7% і склала 12,1%. За результатом 2017 року обсяг даної групи зменшився до рівня 10,3%. На третьому місці була група товарів «Нестандартні та унікальні конструкції по кресленням та специфікаціям» із обсягом в середньому 8%. Частка Росії в

експорті продукції підприємства протягом 2013-2017 рр. мала чітку динаміку до зменшення із рівня 43,4% в 2013 році до 8,3% в 2017 році. Втрата російського ринку підприємством в переважній більшості компенсувалося експортом продукції в Молдову та Польщу, в результаті чого частка даних країн зросла до рівня 15,6% Молдови (проти 8,1% в 2013 році) та до 22,4% Польщі (12,1% в 2013 році).

Встановлено, що прибуток від здійснення експортної діяльності протягом 2013-2015 рр. мав щорічний додатний приріст, який за результатом 2015 року становив 34,96%, а обсяг прибутку становив 5,644 млн. грн. В 2016 році обсяг прибутку зменшився до рівня 3,382 млн. грн. (-40,08%). В 2017 році прибуток від здійснення експортної діяльності становив 3,134 млн. грн., або на 248 тис. грн. менше попереднього року. Протягом 2013-2015 рр. рентабельність та ефективність експорту мала динаміку до зростання. Проте рентабельність експорту підприємством протягом 2016-2017 рр. мала чітку тенденцію до зменшення, яка за результатом 2016 року становила 61,29% (-8,2%), а в 2017 році – 51,52% (-9,78%). Аналогічну динаміку мала і ефективність здійснення експортних операцій, яка протягом 2015 року зросла на 2,2% і становила 54,2%. Проте за результатом 2016-2017 рр. вона мала чітку динаміку до зменшення при якій в 2016 році вона становила 47,81% (-6,4%), а в 2017 році – 40,18% (-7,62%). В результаті здійснення експортної діяльності підприємством протягом 2013-2015 рр. підприємство отримувало зростаючу динаміку щодо економічного ефекту, відповідно до його економічний ефект від здійснення експорту зріс в 2015 році на 1,478 млн. грн. до рівня в 4,402 млн. грн.

Встановлено, що розробка експортної стратегії для підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» ускладнюється необхідністю постійного її корегування на чинники зовнішнього середовища, вплив яких у даній час є особливо відчутним. Це значною мірою ускладнює процес стратегічного планування та вимагає від керівництва розробки кількох альтернативних варіантів перебігу ЗЕД. До основних напрямів підвищення ефективності стратегічного

планування експорту підприємства ТОВ «Ей-Ві-Ді» належить, у першу чергу, поглиблення аналізу ринків потенційних країн-імпортерів з метою виявлення рівня їх захищеності, у тому числі за рахунок застосування державою методів прихованого протекціонізму. Доцільним є також постійне корегування існуючої стратегії на основі оперативних даних, отриманих у ході реалізації базового варіанта.

Досліджено, що підвищення якості – одна із форм конкурентної боротьби, завоювання і втримання позицій на ринку. Саме тому на підприємстві ТОВ «Ей-Ві-Ді» доцільним є проведення міжнародної сертифікації ISO 9001 для підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках. Побудова системи менеджменту якості дозволить в значній мірі поліпшити такі складові гудвілу, як імідж і репутацію підприємства. У той же час сама сертифікована система менеджменту якості підприємства є однією зі складових гудвілу, тому отримання сертифікату безпосередньо впливає на підвищення ринкової вартості підприємства. Наявність міжнародного сертифікату на систему управління якістю може мати вирішальне значення при залученні інвестицій, оскільки підвищує рівень надійності і довіри до підприємств з боку потенційних інвесторів, значно знижує ризик при наданні інвестиційної підтримки підприємству і є свого роду гарантом для інвестиційних підприємств. Також вважаємо за доцільне впровадити в діяльність ТОВ «Ей-Ві-Ді» програмне забезпечення Парус-Підприємство 8.xx, що надасть можливість здійснювати контроль, організацію та управління експортними операціями підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Закон від 16.04.1991 р. – Верховна Рада України. – Режим доступу до закону: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
2. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: [Підручник] / Новицький В.Є. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с
3. Загородній А.Г. Зовнішньоекономічна діяльність: [термінол. слов.] / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Кондор, 2007. – 168 с.
4. Податковий кодекс України (від 02.12.2010 р., № 2755-VI). [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
5. Митний кодекс України (від 13.03.2012 р., № 4495-VI (із змінами і доповненнями)). [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
6. Зовнішньоекономічні операції і контракти [Навч. посіб.] / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Крап'як, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак. – 2-ге вид. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://pidruchniki.com/13761025/ekonomika/zovnishnotorgovi_operatsiyi
7. Словник економічних термінів / Уклад.: С.М. Морозов, Л.М. Шкаралупа. – К. : Наук. Думка, 2013. – 215 с.
8. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон, В. Нордхауз; пер. с англ. – М. : БИНОМ, 1997. – 699 с.
9. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навч. посіб. / Г. М. Дроздова. – Київ : ЦУЛ, 2004. – 172 с.
10. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : Навч. посіб. — 3-тє вид., перероб. і доп. / О. А. Кириченко. – К. : Знання-Прес, 2002. – 384 с..

11. Зінь Е. А. Основи зовнішньоекономічної діяльності / Е. А. Зінь. – К., 2007 5. Лук'яненко Д. Г. Міжнародна економічна інтеграція / Д. Г. Лук'яненко. – К. : КДЕУ, 1996.
12. Козик В. В. Зовнішньоекономічні операції і контракти : Навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Карп'як, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
13. Юхименко П. І. Міжнародний менеджмент / Юхименко П. І., Гацька Л. П., Півтора М. В. – К. : ЦУЛ, 2011. – 488 с.
14. Лук'яненко Д. Г. Міжнародна економічна інтеграція / Д. Г. Лук'яненко. – К. : КДЕУ, 1996.
15. Кузьмін О.Є. Організація експортної діяльності підприємства/ О.Є. Кузьмін, А.В. Демчук // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, Львів, 10–12 листопада 2011 року, присвяченої 45-річчю Інституту економіки і менеджменту та 20-річчю Інституту післядипломної освіти Національного університету "Львівська політехніка" / Національний університет "Львівська політехніка". – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 173–174.
16. Hessels J. Entrepreneurship, Export Orientation, and Economic Growth / J.Hessels, A. van Stel // Small Business Economics. – 2011. - №37(2). – p.255-268.
17. Sousa C. Export Performance Measurement: An Evaluation of the Empirical Research in the Literature / C.Sousa // Academy of Marketing Science Review. – 2004. - №9. – 23 p.
18. Дадалко В. Роль экспортного потенциала в социально-экономической системе / В.Дадалко, С.Дубков // Банковский вестник. – 2013. – №13(594). – С.40–43.
19. Господарський кодекс України від 16.01 2003 р. № 436-IV.
20. Іванов С. Зовнішньоекономічний контракт. // Все про бухгалтерський облік. 2015. - №90. – С.59-61.

21. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" (від 16.07.1999 р., № 996-XIV). [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

22. Войнаренко М.П. Особливості обліку експортних операцій / М.П. Войнаренко, Р.Л. Це- бень. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://irbis-nbuv.gov.ua>.

23. Постанова Питання, пов'язані із застосуванням митних декларацій (від 21.05.2012 р. №450) [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/450-2012-%D0%BF>

24. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23.09.94 р. № 185/94-ВР.

25. Постанова Правління Національного Банку України «Про затвердження Інструкції про порядок здійснення контролю і отримання ліцензій за експортними, імпорними та лізинговими операціями» від 24.03.99 р. № 136. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0338-99>

26. Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання та валютного контролю» від 19.02.93 р. (редакція від 27.09.2014 року) № 15-93. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/15-93>

27. Решетняк К. Е. Експортно-імпортні операції як основа зовнішньоекономічної діяльності підприємства[Текст]:/ К. Е. Решетняк // Управління розвитком. – 2012. – №3. – С. 30 – 32.

28. Воловик Л. А. Основы внешнеэкономической деятельности : учеб. пособ. / Л. А. Воловик. – Калининград : КГУ, 2003. – 256 с.

29. Волкова І.А. Методика аналізу експортно-імпортних операцій в діяльності підприємств [Текст] / І.А. Волкова, І.В. Гірчук // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2010. – № 3 (53). – С. 53-55.

30. Печеркина Е.В. Классификация факторов конкурентоустойчивости // Вестник ОГУ. – 2005. – №8. – С.89–95.

31. 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.

32. Михайлин А.Н. Управление внешнеэкономической деятельностью фирмы. – М.: МАЭП Колита, 2010.

33. Безрукова Т.Л. Классификация показателей оценки эффективности экономической деятельности промышленного предприятия / Т.Л. Безрукова, А.Н. Борисов, И.И. Шанин // Общество: политика, экономика, право. – 2012. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://dom-hors.ru/issue/rep/2012-1/bezrukova-borisov-shanin.pdf>

34. Дем'яненко А. Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия / А. Г. Дем'яненко // Економіка, фінанси, право. – 2005. – № 2.

35. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів / І.В. Багрова, Н.І.Редіна, В.Є. Власюк, О.О. Гетьман; За ред. д-ра екон. наук, проф. І.В. Багрової. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с

36. Практикум з дисципліни «Аналіз зовнішньоекономічної діяльності» / Укл.Семенова Т.В. – Донецьк: ДонДАУ, 2003. – 60 с.

37. Кузьменко С.С. Організація експортно-імпортних операцій на рівні підприємства та шляхи її удосконалення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/5._NTSB_2007/Economics/20281.doc.htm–

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

39. Пан М.П.Методичні вказівки до виконання самостійної і контрольної робіт і проведення практичних занять з дисципліни «Основи зовнішньоекономічної діяльності» для студ. 5 курсу заочної форми навчання

за напрямом підготовки 0501 – «Економіка і підприємництво» / Укл. Пан М.П., Торкатюк В.І., Вороніна О.С. – Харків: ХНАМГ, 2008. – 56 с.

40. Жмайлова, О.Г. До питання оцінки ефективності експортно-імпортних операцій / О.Г. Жмайлова, І.О. Кобзар // Materiały X Międzynarodowej naukowipraktycznej konferencji «Naukowa myśl informacyjnej powieki - 2014» Volume 1. Ekonomiczne nauki.: Przemysł. Nauka i studia - С. 65 -70.

41. Бондаренко А.В. Оценка факторов эффективности экспорта предприятия / А.В. Бондаренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2012_03_15/ek1_bondarenkoAV.php.

42. Фатенок-Ткачук А.О. Аналізування факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств / А.О. Фатенок-Ткачук // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – № 17

43. Безрукова Т.Л. Классификация показателей оценки эффективности экономической деятельности промышленного предприятия / Т.Л. Безрукова, А.Н. Борисов, И.И. Шанин // Общество: политика, экономика, право. – 2012. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dom-hors.ru/issue/rep/2012-1/bezrukova-borisov-shanin.pdf>

44. Бондаренко А.В. Повышение эффективности российского экспорта в условиях глобализации / А.В. Бондаренко // Вестник СГСЭУ. – 2013. – № 3(47). – С. 166-170.

45. Бондарева Т.І. Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства / Т.І. Бондарева, А.І. Осадчук // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 3(15). – С. 91-104.

46. Дубков С. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / С. Дубков, С. Дадалко, Д. Фоменок // Банковский вестник. – 2011. – № 28(537). – С. 29-35.

47. Печеркина Е.В. Классификация факторов конкурентоустойчивости / Е.В. Печеркина // Вестник ОГУ. – 2005. – № 8. – С. 89-95.

48. Василенко Ю. Наслідки девальвації для ефективності експорту//Вісник НБУ. – 2013. – №2. – С.10-15
49. Державний комітет статистики [Електронний ресурс] – режим доступу - www.ukrstat.gov.ua
50. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб.- 2-е вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.
51. Миролубова Т.В. Совершенствование внешнеэкономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – Екатеринбург, 1992.
52. Демьяненко А.Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности ВЭД предприятия. // Економіка. Право. Фінанси. – 2005. – №2. – С.22–28
53. Бланк А.И. Управление прибылью. – К.: Ника-центр, 1998. – 544 с.
54. Шевчук Д. Управление качеством как фактор успеха предприятия в конкурентной борьбе // Финансовая газета: региональный выпуск. – 2009. – № 28.
55. Український науково-дослідний і навчальний центр проблем стандартизації сертифікації та якості [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrndnc.org.ua>
56. Ткаченко І. ISO 9000: 2000 – вибір та застосування стандартів // Інтернет, веб-сайт ISO К 176 «ТЮФ Норд Україна».

ДОДАТКИ

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю «Ей-Ві-Ді»	Дата(рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ 2018 01 01 14328164
Територія	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ	
Організаційно-правова форма господарювання	Виробництво будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій;	за КОПФГ	
Вид економічної діяльності		за КВЕД	
Середня кількість працівників	65		
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Адреса	10029, м. Житомир, вул. Котовського, 25, кв. 66		

Баланс на 31 грудня 2017 року

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	4	8
первісна вартість	1001	13	20
накопичена амортизація	1002	9	12
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби:	1010	7644	6875
первісна вартість	1011	27047	25957
знос	1012	19403	19082
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	16421	16421
Відстрочені податкові активи	1045	873	816
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0

Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом І	1095	24942	24120
ІІ. Оборотні активи			
Запаси	1100	682	586
Виробничі запаси	1101	682	586
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2342	3371
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	185	137
з бюджетом	1135	1	1
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	222	1124
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	2039	2275
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	2039	2275
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі в:	1180	0	0
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	20	39
Усього за розділом ІІ	1195	5491	7533
ІІІ. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	30433	31653

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
І. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	986	986
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	1743	1743
Додатковий капітал	1410	6185	6185
Емісійний дохід	1411	12	12
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	246	246
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	19939	20749

Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	29099	29909
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	374	555
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	374	555
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	374	555
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	0	0
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	67	55
за розрахунками з бюджетом	1620	323	387
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	103	145
за розрахунками з оплати праці	1630	223	296
за одержаними авансами	1635	120	237
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	124	69
Усього за розділом III	1695	960	1189
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	30433	31653

Примітки
Керівник

**Головний
бухгалтер**

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2017 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	14029	13994
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(13774)	(14151)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	255	0
Валовий: збиток	2095	(0)	(157)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	6449	6014
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(4943)	(5032)
Витрати на збут	2150	(2)	(4)
Інші операційні витрати	2180	(1062)	(935)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	697	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(114)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0

Інші фінансові доходи	2220	148	295
Інші доходи	2240	22	29
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(0)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	867	210
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-57	-326
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	810	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(116)

Примітки

Керівник

Головний

бухгалтер

КОДИ
2017 | 01 | 01

Дата(рік, місяць, число) за ЄДРПОУ 14328164

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю «Ей-Ві-Ді» за КОАТУУ за КОПФГ

Територія Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності Виробництво будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій; за КВЕД

Середня кількість працівників

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака

Адреса 10029, м. Житомир, вул. Котовського, 25, кв. 66

Баланс на 31 грудня 2016 року

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	0	4
первісна вартість	1001	9	13
накопичена амортизація	1002	9	9
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби:	1010	8608	7644
первісна вартість	1011	28854	27047
знос	1012	20246	19403
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	15993	16421
Відстрочені податкові активи	1045	1199	873
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0

Усього за розділом І	1095	26229	24942
ІІ. Оборотні активи			
Запаси	1100	904	682
Виробничі запаси	1101	904	682
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	4317	2342
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	164	185
з бюджетом	1135	72	1
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	238	222
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	3771	2039
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	3771	2039
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:		0	
резервах довгострокових зобов'язань	1181		0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	136	20
Усього за розділом ІІ	1195	9602	5491
ІІІ. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	35831	30433

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
І. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	986	986
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405		1743
Додатковий капітал	1410	6185	6185
Емісійний дохід	1411	0	12
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	246	246
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	22399	19939
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)

Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом І	1495	29797	29099
ІІ. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	637	374
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	637	374
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітної періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітної періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітної періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітної періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом ІІ	1595	637	374
ІІІ. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	0	0
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	188	67
за розрахунками з бюджетом	1620	379	323
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	137	103
за розрахунками з оплати праці	1630	277	223
за одержаними авансами	1635	818	120
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	3554	124
Усього за розділом ІІІ	1695	5397	960
ІV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	35831	30433

Примітки
Керівник
Головний

бухгалтер

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2016 рік

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	13994	18806
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(14151)	(16059)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	0	2747
Валовий: збиток	2095	(157)	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	5628	6014
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(5032)	(4927)
Витрати на збут	2150	(4)	(0)
Інші операційні витрати	2180	(935)	(937)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(114)	2554
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	295	0
Інші доходи	2240	29	0

Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(0)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	210	2254
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-326	-1067
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	1487
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(116)	(0)

Примітки

Керівник

**Головний
бухгалтер**

КОДИ
2016 | 01 | 01

Дата(рік, місяць, число) за ЄДРПОУ 14328164

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю «Ей-Ві-Ді» за КОАТУУ за КОПФГ за КВЕД

Територія Організаційно-правова форма господарювання Вид економічної діяльності Виробництво будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій;

Середня кількість працівників Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака Адреса 10029, м. Житомир, вул. Котовського, 25, кв. 66

Баланс на 31 грудня 2015 року

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	0	0
первісна вартість	1001	9	9
накопичена амортизація	1002	9	9
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби:	1010	8608	7750
первісна вартість	1011	28854	29385
знос	1012	20246	21635
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	16422	15993
Відстрочені податкові активи	1045	2266	1199
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	27296	24942

II. Оборотні активи			
Запаси	1100	644	904
Виробничі запаси	1101	644	904
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5863	4317
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	303	164
з бюджетом	1135	0	72
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	242	238
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	738	3771
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	738	3771
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:		0	0
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	26	136
Усього за розділом II	1195	7998	9602
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	35294	35831

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	986	986
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	8586	6185
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	246	246
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	18511	22399
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)

Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом І	1495	28329	29797
ІІ. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	418	637
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	418	637
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом ІІ	1595	418	637
ІІІ. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	238	188
за розрахунками з бюджетом	1620	336	379
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	105	137
за розрахунками з оплати праці	1630	212	277
за одержаними авансами	1635	153	818
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	4292	3554
Усього за розділом ІІІ	1695	5519	5397
ІV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1300	35294	35831

Примітки

Керівник

Головний
бухгалтер

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2015 рік

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	18806	13000
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(16059)	(13445)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	2747	0
Валовий: збиток	2095	0	445
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	6014	1043
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(4927)	(1673)
Витрати на збут	2150	(0)	(198)
Інші операційні витрати	2180	(937)	(4690)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	2554	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	8597
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)

Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(0)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	2254	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	8597
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-1067	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	1487	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	8597

Примітки

Керівник

Головний

бухгалтер