

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра зовнішньоекономічної діяльності підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Оцінка ефективності операцій з експорту підприємства

(на матеріалах ТОВ «Мілстон, м. Київ)

Студентки 2 курсу, 3 групи, факультету
міжнародної торгівлі і права,
спеціальності 073 «Менеджмент»
Спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Вексей Юлії
Сергіївни

Науковий керівник
Доктор економічних наук,
професор

Онищенко
Володимир
Пилипович

Гарант освітньої програми
Доктор економічних наук,
доцент

Студінська
Галина
Яківна

Київ 2019

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «Мілстон»	6
1.1 Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «Мілстон»	6
1.2 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Мілстон»	12
1.3 Аналіз та оцінка ефективності експортних операцій ТОВ «Мілстон»	20
Висновки до розділу 1	26
РОЗДІЛ 2 ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «Мілстон»	27
2.1 Обґрунтування напрямів удосконалення процесу організації операцій з експорту ТОВ «Мілстон»	27
2.2 Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності експорту продукції ТОВ «Мілстон»	36
2.3 Прогнозування фінансових результатів та ефективності експорту ТОВ «Мілстон» в наслідок реалізації запропонованих заходів	43
Висновки до розділу 2	50
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	51
СПИСОК ДЖЕРЕЛ	53
Додатки	58

ВСТУП

Зважаючи на високий рівень відкритості національної економіки України, зовнішньоекономічна діяльність вітчизняних підприємств-суб'єктів міжнародного бізнесу стає основним чинником розширеного відтворення. Ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємствами передбачає її чітку організацію, одним з основних елементів якої є детальне планування ЗЕД, оскільки від раціонального і науково-обґрунтованого передбачення господарської діяльності закордоном безпосередньо залежить ефективність виходу підприємства на зовнішній ринок. Відтак забезпечення ефективної організації та планування зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних господарюючих суб'єктів є однією з визначальних передумов сталого економічного розвитку України.

Дослідженню особливостей організації та планування діяльності підприємств-суб'єктів міжнародного бізнесу в Україні присвячено наукові доробки низки вітчизняних вчених-економістів, зокрема Є.Ю. Антипенка, Т.С. Березівського, А.О. Босак, Н.О. Вацика [2], А.М. Вічевич [4], В.М. Гриньової, В.П. Горьового, С.О. Гуткевич [10], Р.З. Дарміць, В.М. Діденко, Г.М. Дроздової [13], В.К. Збарського, М.Б. Журавльової [15], А.М. Кандиби [19], О.Є. Кузьміна [20;21], С.Ю. Лапіцької [22], Т.І. Лепейко, А.А. Мазаракі, О.Г. Мельник, Т.М. Мельник, Г.В. Назарової [24], О.О. Непочатенко [26], М.М. Новікової, В. П. Онищенко, В.В. Орлова [28], М.Г. Оробчук [29], Т.Г. Остапенко [30], В.Н. Парсяк [31], С.Г. Пастушенка, С.М. Петренка, Н.Я. Пітель [33], А.С. Полянської [36], С.Ф. Покропивного, І.М. Прудникової [37], В.М. Селютіна, Г.В. Ситник, О.П. Суслова [41], Р.А. Фатхутдінова, Л.І. Шваб та ін. Напрацювання цих та ряду інших науковців становлять значну теоретичну базу з обраної теми дослідження.

Особливо гостро стоїть питання пошуку нових ринків збуту, просування продукції, а також зниження витрат. Керівництво таких підприємств повинно так управляти експортними операціями, щоб обсяги експорту збільшувалися,

тим самим забезпечували ріст фінансових результатів. Тому питання ефективного управління експортними операціями на торговельних підприємствах потребують більш детального вивчення. З огляду на мінливість та нестабільність світових ринків та враховуючи необхідність підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на провідних світових ринках, обрана тема випускної кваліфікаційної роботи є актуальною як з наукової, так і з практичної точки зору.

Об'єктом випускної кваліфікаційної роботи виступає процес оцінки ефективності операцій з експорту торговельного підприємства.

Предметом дослідження виступають теоретико-методичні та практичні аспекти управління ефективністю експортних операцій.

Метою роботи є теоретико-методичне обґрунтування і розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності експортних операцій на прикладі ТОВ «Мілстон». Для досягнення даної мети у роботі було виконано наступні завдання:

- проаналізовано фінансово-господарську діяльність ТОВ «Мілстон»;
- досліджено динаміку та структуру зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Мілстон»;
- здійснено оцінку ефективності експортних операцій ТОВ «Мілстон»;
- обґрунтовано напрями удосконалення процесу організації операцій з експорту ТОВ «Мілстон»;
- розроблено комплекс заходів щодо підвищення ефективності експорту продукції ТОВ «Мілстон»;
- здійснено прогноз ефективності експортних операцій ТОВ «Мілстон» у 2020-2022 рр.

Для вирішення поставлених у роботі задач була використана система **методів наукового дослідження**, а саме аналіз і синтез (для обґрунтування практичних рекомендацій), та аналітичні методи: порівняльний і економічний аналіз (при розрахунках ефективності експортних операцій та аналізі

фінансово-господарської діяльності ТОВ «Мілстон»), графічний (для побудови схем, графіків, таблиць та рисунків); прогностичні методи (для оцінки впливу запропонованих заходів на фінансові результати підприємства).

Інформаційну базу дослідження склали документи і матеріали органів державної влади і управління, законодавчі та нормативні акти України. Емпіричною базою є аналітичні дані, опубліковані в науковій літературі і періодичному друці, а також аналітичні і власні розрахункові матеріали автора. Також, була використана фінансова звітність ТОВ «Мілстон» за 2018– 2018рр.

Практична значимість дослідження визначається тим, що запропоновані у роботі напрямки мінімізації операційних витрат забезпечуватимуть підвищення ефективності експортних операцій торговельного підприємства за рахунок впровадження конкретних рекомендацій в діяльність. Окремі запропоновані пропозиції і висновки є актуальними і прийнятні для практичного використання в діяльності ТОВ «Мілстон». Зокрема щодо розширення кола партнерів шляхом участі у міжнародних виставках, розміщення інформації про товари на он-лайн ресурсах, що спеціалізуються на продажу. Проведені теоретичні дослідження виступлять підґрунтям для розробки стратегії розвитку та інвестиційного плану ТОВ «Мілстон».

Окремі результати дослідження було викладено у статті Вексей Ю. С. «Методичні підходи до оцінки ефективності експорту підприємства», опублікованій у збірнику наукових статей студентів спеціальності «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності», КНТЕУ, м. Київ, 2018р. [3].

Випускна кваліфікаційна робота викладена на 59 сторінках, складається зі вступу, двох розділів та висновків та пропозицій. Вона включає 24 табл., 10 рис., 3 додатки, список використаних джерел містить 44 найменування.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «МІЛСТОН»

1.1. Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «Мілстон»

ТОВ «Мілстон» - торговельне підприємство, яке спеціалізується на оптовому продажу товарів. Товарний асортимент підприємства формують феросплави, продукція переробки заліза, вимірювальні прилади.

Протягом 2014 - 2018 рр. спостерігалось зменшення обсягів майна підприємства: вартість активів ТОВ «Мілстон» зменшилася з 57686 до 55573 тис. грн., що було обумовлено в першу чергу зменшенням обсягів оборотних активів на 1575 тис. грн.

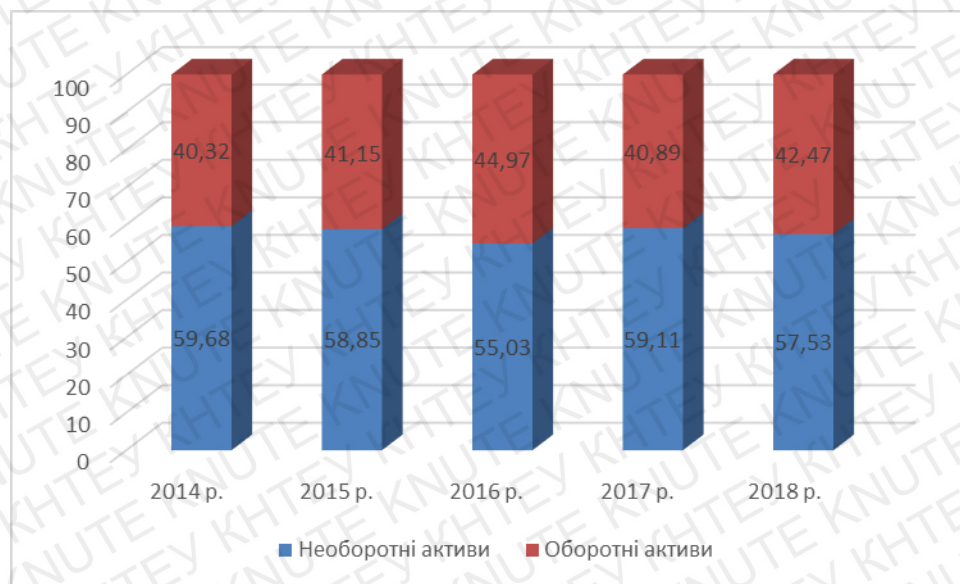
За досліджуваний період відбулося зменшення вартості основних фондів підприємства на 6932 тис. грн., хоча незавершені капітальні інвестиції заводу збільшилися більш ніж у 4 рази та склали 3932 тис. грн (додаток А табл. А.1).

Протягом досліджуваного періоду зросли обсяги запасів готової продукції, тоді як вартість виробничих запасів та товарів істотно знизилася. Внаслідок зменшення обсягів діяльності відбулося скорочення обсягів дебіторської заборгованості за товари, роботи послуги з 3313 до 2048 тис. грн. Характерним є збільшення обсягів грошових коштів зі 142 до 806 тис. грн., що є позитивним з огляду на те, що підприємство має достатньо коштів для розрахунку за своїми зобов'язання у найкоротші терміни.

У балансі ТОВ «Мілстон» протягом усього досліджуваного періоду переважали необоротні активи, що для підприємства є позитивним. У цілому, частка необоротних активів у 2018 р. за планом складатиме 57,53 % (рис. 1.1).

За останні 5 років відбулося також зменшення обсягів капіталу ТОВ «Мілстон» (додаток А табл. А.2). Власний капітал підприємства зменшився з

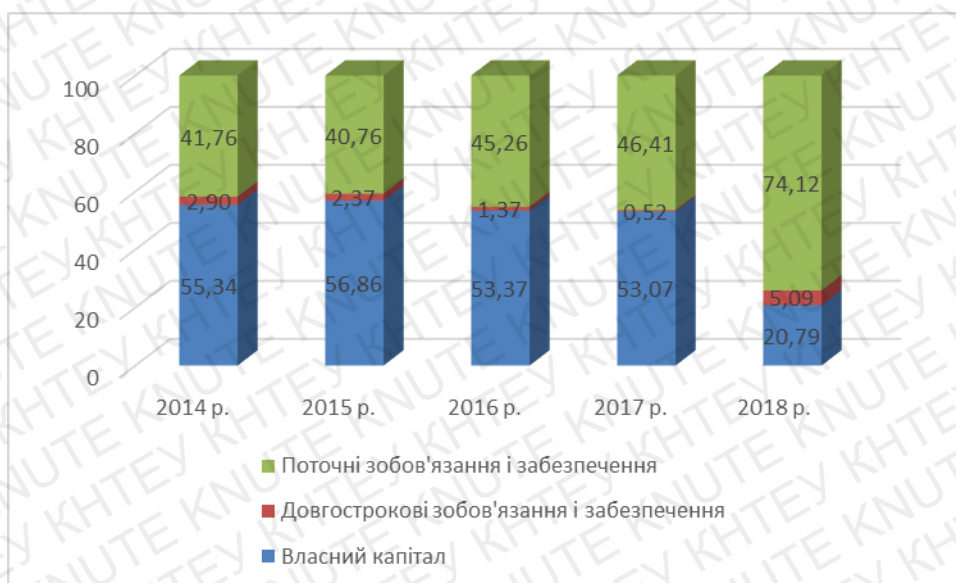
31923 до 11033 тис. грн., чому сприяло збільшення обсягів нерозподілених прибутків.



Джерело: складено автором за додатками А та Б

Рис. 1.1. Структура майна ТОВ «Мілстон» у 2014 – 2018 рр., %

Обсяги довгострокових зобов'язань мали тенденцію до зростання, так само як поточні зобов'язання ТОВ «Мілстон». Загалом, протягом досліджуваного періоду відбулися зміни в структурі капіталу підприємства: якщо у 2014 р. у підприємства переважали власні кошти, то у 2018 р. на поточні зобов'язання припадає 74,12 % капіталу (рис. 1.2).



Джерело: складено автором за додатками А та Б

Рис.1.2. Структура капіталу ТОВ «Мілстон» у 2014 – 2018 рр., %

Протягом останніх 5-ти років на підприємстві мало місце значне скорочення обсягів діяльності: за винятком 2015 р. чистий дохід підприємства щороку знижувався, при чому у 2018 р. у порівнянні з 2014 р. він запланований на рівні нижче більш ніж у 2 рази та складе 52837,0 тис. грн.

Собівартість реалізованої продукції також має тенденцію до зниження, хоча в порівнянні з 2014 р. зниження було менш істотним, що обумовило поступове зменшення валового прибутку ТОВ «Мілстон».

Інші операційні доходи підприємства за останні періоди мали тенденцію до зниження, при чому у 2018 р. відбулося найістотніше їх скорочення. При цьому адміністративні та інші операційні витрати підприємства за винятком 2018р. мали тенденцію до зростання, тоді як витрати на збут, через істотне зниження обсягів діяльності, мали тенденцію до зменшення. З огляду на це, фінансові результати підприємства від операційної діяльності мали у 2014 – 2016 рр. тенденцію до зменшення, а у 2017-2018 рр. загалом були від'ємними. На наш погляд, зменшення обсягів діяльності є основною проблемою підприємства, і саме на її вирішення мають спрямовуватися зусилля керівництва (Додаток А табл. А.3). Чистий фінансовий результат підприємства у 2014 та 2017 – 2018 рр. був від'ємним, і лише у 2015 – 2016 рр. підприємство було прибутковим. У 2018 р. обсяг чистого збитку складе за попередніми розрахунками 18451 тис. грн., що було обумовлено, в першу чергу, тим, що собівартість реалізованої продукції була вищою за обсяг чистого доходу.

На основі даних фінансової звітності нами було розраховано показники фінансового стану ТОВ «Мілстон». Здійснені розрахунки свідчать про те, що баланс підприємства протягом досліджуваного періоду був недостатньо ліквідним, оскільки коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності та коефіцієнт абсолютної ліквідності були нижчими за нормативні значення (табл. 1.1).

Так, коефіцієнт покриття, оптимальним рівнем якого є значення від 2 до 2,6, коливався у межах 0,55 (у 2018р.) – 1,01 (у 2015 р.), коефіцієнт швидкої ліквідності, нормативне значення якого складає 0,7 – 0,8 у 2018р. склав 0,13, а

коефіцієнт абсолютної ліквідності, значення якого необхідно утримувати на рівні 0,2 – 0,3 протягом 2014 – 2018 рр. досягало максимального рівня 0,06 (у 2015 р.).

Таблиця 1.1

Динаміка показників ліквідності ТОВ «Мілстон» у 2014 – 2018 рр.

Показник	На 31.12. 2014 р.	На 31.12. 2015 р.	На 31.12. 2016 р.	На 31.12. 2017 р.	На 31.12. 2018р.	Абсолютне відхилення					Відносне відхилення, %				
						2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2014 р.	2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2014 р.
Коефіцієнт покриття	0,97	1,01	0,95	0,84	0,55	0,04	-0,06	-0,11	-0,28	-0,41	104,12	94,06	88,42	65,48	56,70
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,44	0,39	0,36	0,27	0,13	-0,05	-0,03	-0,08	-0,14	-0,30	88,64	92,31	75,00	48,15	29,55
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,05	0,06	0,00	0,01	0,02	0,01	-0,06	0,01	0,01	-0,03	120,00	0,00	-	200,00	40,00
Чистий оборотний капітал	212,0	-1459,0	-4210,0	-18195,0	-18195,0	-1671,0	-2751,0	-13985,0	0,0	-18407,0	-688,21	288,55	432,19	100,00	-8582,55

Джерело: складено автором за додатками А та Б

Протягом досліджуваного періоду показники платоспроможності також були незадовільними та, окрім цього, мали тенденцію до погіршення (табл. 1.2): коефіцієнт автономії ТОВ «Мілстон» за 5 років знизився з 0,55 до 0,21 (при нормативному значення 0,5), що вказує на те, що підприємство є надмірно залежним від зовнішніх джерел фінансування. Коефіцієнт фінансування натомість мав тенденцію до зростання, що також вказує на нестійке фінансове положення підприємства.

Таблиця 1.2

Динаміка показників платоспроможності ТОВ «Мілстон» у 2014 – 2018 рр.

Показник	На 31.12. 2014 р.	На 31.12. 2015 р.	На 31.12. 2016 р.	На 31.12. 2017 р.	На 31.12. 2018р.	Абсолютне відхилення					Відносне відхилення, %				
						2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2014 р.	2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2014 р.
Коефіцієнт автономії	0,55	0,57	0,53	0,53	0,22	0,02	-0,03	0,00	-0,32	-0,35	103,64	92,98	100,00	41,51	40,00
Коефіцієнт фінансування	0,42	0,41	0,45	0,46	0,77	-0,01	0,04	0,01	0,31	0,35	97,62	109,76	102,22	167,39	183,33
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	-0,04	0,01	-0,06	-0,20	-0,81	0,05	-0,07	-0,14	-0,61	-0,77	-25,00	-600,00	333,33	405,00	2025,00
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,03	0,01	-0,05	-0,14	-1,65	0,03	-0,05	-0,10	-1,51	-1,62	-33,33	-500,00	280,00	1178,57	5500,00

Джерело: складено автором за додатками А та Б

З огляду на відсутність у підприємства власних оборотних ресурсів, коефіцієнт забезпеченості ними був від'ємним. Окрім цього, коефіцієнт

маневреності ТОВ «Мілстон» також був від'ємним та демонстрував негативну динаміку.

Показники ділової активності підприємства внаслідок зменшення обсягів діяльності мали тенденцію до погіршення (табл. 1.3). Так, коефіцієнт оборотності активів знизився за 4 роки з 2,1 до 0,97, кредиторської заборгованості: з 5,71 до 1,67, дебіторської заборгованості – з 15,83 до 9,66.

Таблиця 1.3

**Динаміка показників ділової активності ТОВ «Мілстон»
у 2015 – 2018 рр.**

Показник	Значення показника				Абсолютне відхилення				Відносне відхилення, %			
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2015 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2015 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Коефіцієнт оборотності активів	2,10	2,01	1,65	0,97	-0,09	-0,36	-0,68	-1,13	95,71	82,09	58,79	46,19
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	5,71	5,08	3,84	1,67	-0,64	-1,24	-2,17	-4,04	88,97	75,59	43,49	29,25
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	15,83	14,35	11,75	9,66	-1,48	-2,60	-2,09	-6,17	90,65	81,88	82,21	61,02
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	7,89	6,53	5,34	3,42	-1,36	-1,20	-1,92	-4,47	82,76	81,78	64,04	43,35
Коефіцієнт оборотності основних засобів	0,98	0,94	0,76	0,43	-0,03	-0,18	-0,34	-0,55	95,92	80,85	56,58	43,88
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	3,75	3,65	3,10	2,61	-0,10	-0,55	-0,49	-1,14	97,33	84,93	84,19	69,60
Строк погашення дебіторської заборгованості	22,74	25,08	30,63	37,27	2,34	5,55	6,64	14,53	110,29	122,13	121,68	163,90
Строк погашення кредиторської заборгованості	63,03	70,91	93,86	215,65	7,88	22,95	121,80	152,63	112,50	132,36	229,76	342,14

*показники не розраховано за 2014 р., оскільки потребують даних попереднього періоду. Дані за 2013 р. відсутні.

Джерело: складено автором за додатками А та Б

Строк погашення дебіторської заборгованості протягом досліджуваного періоду зріс з 22,74 до 37,27 днів, що справляє негативний вплив на можливості підприємства фінансувати потреби поточної діяльності. Поряд зі зростанням строку погашення дебіторської заборгованості зріс також строк виплат по

кредитам, що вказує про збільшення рівня довіри кредиторів до ТОВ «Мілстон».

З огляду на фінансові результати підприємства показники рентабельності протягом досліджуваного періоду були незадовільними (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Динаміка показників рентабельності ТОВ «Мілстон» у 2015 – 2018 рр.

Показник	Значення показника				Абсолютне відхилення				Відносне відхилення, %			
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2015 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2015 р.
Коефіцієнт рентабельності активів	0,0004	0,001	-0,037	-0,340	0,001	-0,038	-0,303	-0,340	250,00	-3700,0	918,92	-85000,00
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,001	0,003	-0,069	-0,911	0,002	-0,071	-0,842	-0,911	300,00	-2300,0	1320,29	-91100,00
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,0002	0,001	-0,022	-0,349	0,001	-0,023	-0,327	-0,349	500,00	-2200,0	1586,36	-174500,0

*показники не розраховано за 2014 р., оскільки потребують даних попереднього періоду. Дані за 2013 р. відсутні.

Джерело: складено автором за додатками А та Б

Якщо у 2015 р. коефіцієнти рентабельності були невисокими, проте додатними, то у 2016 – 2018 рр. усі розраховані показники були від’ємними. Загалом, здійснений аналіз дозволяє зробити висновок, що фінансовий стан підприємства є незадовільним. До основних проблем ТОВ «Мілстон» належать: зменшення обсягів діяльності, зростання рівня витрат та збитковість діяльності протягом останніх періодів; зменшення частки власного капіталу і, відповідно, погіршення показників платоспроможності; погіршення показників ліквідності та їх невідповідність нормативним значенням.

1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Мілстон»

ТОВ «Мілстон» є активним учасником зовнішньоекономічної діяльності: підприємство експортує за кордон широкий асортимент продукції, при чому переважна частина доходів формується саме завдяки експорту: на них у 2018 р. припало 29278,9 тис. грн. (55,4 % доходів) (рис. 1.3).



Джерело: складено автором за додатками А та Б

Рис. 1.3. Динаміка обсягів експорту та виручки на внутрішньому ринку у 2014 – 2018 рр., тис. грн.

Необхідно відмітити, що протягом досліджуваного періоду відбувалося поступове зменшення обсягів експорту, при чому у 2018 р. виручка від експорту зменшилася майже у 2 рази: з 56111,54 до 29278,9 тис грн.

Організація експортної діяльності на підприємстві здійснюється відділом збуту, що побудований за регіональною ознакою. У цілому, менеджери зі збуту продукції у зарубіжні країни виконують на ТОВ «Мілстон» функції менеджерів зовнішньоекономічної діяльності, відслідковуючи зміни кон'юнктури відповідних ринків, встановлюючи контакти з зарубіжними покупцями, проводячи переговори та укладаючи контракти.

Діяльність збутовиків досить істотно залежить від успішності діяльності маркетингового відділу та юридичного відділу, оскільки ефективність експорту значною мірою визначається системою маркетингу та знанням у компанії відповідних законів зарубіжних країн.

На сьогодні продукція ТОВ «Мілстон» спрямовується у 17 країн: Росії, Білорусії, Туреччини, Німеччини, Литви, Австрії, Казахстану, Естонії, Грузії, Вірменії, ОАЕ, Молдови, Монголії, Хорватії, Іспанії, Азербайджану та Ізраїлю. При цьому до таких країн як Росія, Білорусія, Казахстан та Туреччина експорт здійснювався регулярно, тоді як до інших країн експортні поставки були епізодичними. Обсяги експорту ТОВ «Мілстон» у 2014 – 2018рр. представлені у табл. 1.5.

За останні 5 років відбулося зменшення обсягів поставок до Росії, Туреччини, Німеччини, Австрії, Естонії, Грузії, ОАЕ, Молдови, Іспанії, Азербайджану, Ізраїлю. При цьому зростання обсягів поставок спостерігалось за такими країнами як Білорусія, Литва, Казахстан.

Необхідно зазначити, що експорт підприємства є достатньо концентрованим, оскільки на основного партнера – Російську Федерацію – припадало у різні періоди від 57 до 81 % (рис. 1.4). Необхідно відмітити, що за останні роки відбулося зменшення частки Російської Федерації в структурі експорту, тоді як частки Білорусії та Казахстану мали тенденцію до зростання.

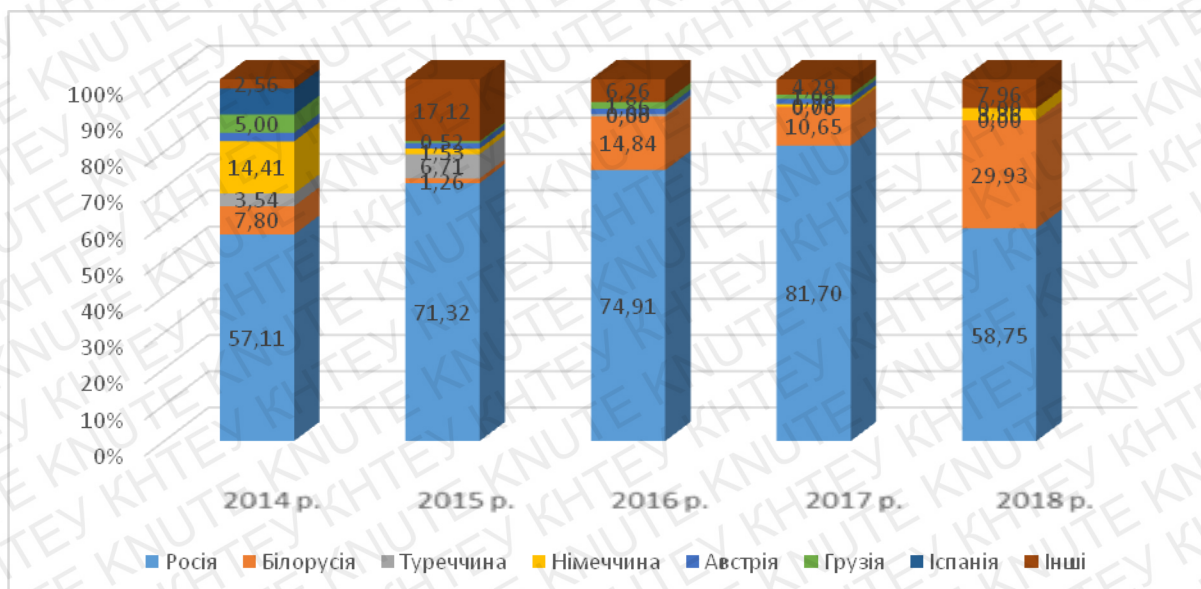
Підприємство експортує на зовнішні ринки різноманітні товари, що виробляє ДП «Завод порошкової металургії», м. Бровари, зокрема: феросиліцій гранульований, порошок залізний розпорошені, диски фрикційні, елементи металокерамічні, вироби із залізного порошку, вироби із тугоплавких матеріалів, вироби із вуглецевих матеріалів, викопувач вібраційний ВВУ, припої, гідроциклони та комплектуючі та труби жарові (табл. 1.6).

Таблиця 1.5

Динаміка обсягів експорту ТОВ «Мілстон» в розрізі країн-контрагентів у 2014 – 2018 рр.

Країна	Обсяг експорту, тис. грн.					Абсолютне відхилення, тис. грн.					Відносне відхилення, %				
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2014 р.	2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2014 р.
Росія	37336,26	43570,60	41965,42	45840,43	17201,99	6234,34	-1605,18	3875,01	-28638,44	-20174,27	116,70	96,32	109,23	37,53	46,07
Білорусія	5101,04	766,95	8315,57	5978,52	8763,07	-4334,09	7548,62	-2337,05	2784,55	3662,03	15,04	1084,24	71,90	146,58	171,79
Туреччина	2314,29	4101,80	355,58	0,00	0,00	1787,51	-3746,22	-355,58	0,00	-2314,29	177,24	8,67	0,00	-	0,00
Німеччина	9420,40	933,50	0,00	419,23	982,44	-8486,90	-933,50	419,23	563,21	-8437,96	9,91	0,00	-	234,34	10,43
Литва	65,89	24,60	53,21	81,05	175,85	-41,29	28,61	27,84	94,80	109,96	37,33	216,30	152,32	216,96	266,88
Австрія	1550,87	939,00	835,28	861,32	0,00	-611,87	-103,72	26,04	-861,32	-1550,87	60,55	88,95	103,12	0,00	0,00
Казахстан	316,25	261,59	2539,40	1343,07	2091,20	-54,66	2277,81	-1196,33	748,13	1774,95	82,72	970,76	52,89	155,70	661,25
Естонія	164,34	8,30	9,82	9,83	0,00	-156,04	1,52	0,01	-9,83	-164,34	5,05	118,31	100,10	0,00	0,00
Грузія	3268,19	319,13	1043,02	603,63	0,00	-2949,06	723,89	-439,39	-603,63	-3268,19	9,76	326,83	57,87	0,00	0,00
Вірменія	0,00	88,80	0,00	29,73	0,00	88,80	-88,80	29,73	-29,73	0,00	-	0,00	-	0,00	-
ОАЕ	662,86	593,30	0,00	0,00	0,00	-69,56	-593,30	0,00	0,00	-662,86	89,51	0,00	-	-	0,00
Молдова	111,78	259,80	131,87	0,00	64,30	148,02	-127,93	-131,87	64,30	-47,48	232,42	50,76	0,00	-	57,52
Монголія	0,00	597,00	774,31	943,73	0,00	597,00	177,31	169,42	-943,73	0,00	-	129,70	121,88	0,00	-
Хорватія	300,60	0,00	0,00	0,00	0,00	-300,60	0,00	0,00	0,00	-300,60	0,00	-	-	-	0,00
Іспанія	4713,25	0,00	0,00	0,00	0,00	-4713,25	0,00	0,00	0,00	-4713,25	0,00	-	-	-	0,00
Азербайджан	19,78	0,00	0,00	0,00	0,00	-19,78	0,00	0,00	0,00	-19,78	0,00	-	-	-	0,00
Ізраїль	34,76	0,00	0,00	0,00	0,00	-34,76	0,00	0,00	0,00	-34,76	0,00	-	-	-	0,00
Інші	0,00	8627,13	0,00	0,00	0,05	8627,13	-8627,13	448,96	-448,91	0,05	-	0,00	-	-	-
Усього	65380,56	61091,50	56023,48	56110,54	29278,90	-4289,06	-5068,02	87,06	-26831,64	-36101,66	93,44	91,70	100,16	52,18	44,78

Джерело: складено автором за додатками А та Б



Джерело: складено автором за додатками А та Б

Рис.1.4. Динаміка географічної структури експорту ТОВ «Мілстон» у 2014 – 2018 рр., %

За останні роки відбулося збільшення обсягів експорту за такими групами як феросиліцій гранульований, елементи металокерамічні, припої, гідроциклони та труби жарові. Натомість істотне зменшення поставок на зовнішні ринки спостерігалось за такими групами як порошок залізний розпорошений, диски фрикційні, вироби із залізного порошку, вироби із тугоплавких матеріалів, вироби із вуглецевих матеріалів.

Протягом досліджуваного періоду товарна структура експорту істотно змінилася: попри те, що основною статтею експорту усі 5 років був порошок залізний розпорошений, його частка знизилася з 52,77 до 40,57 %.

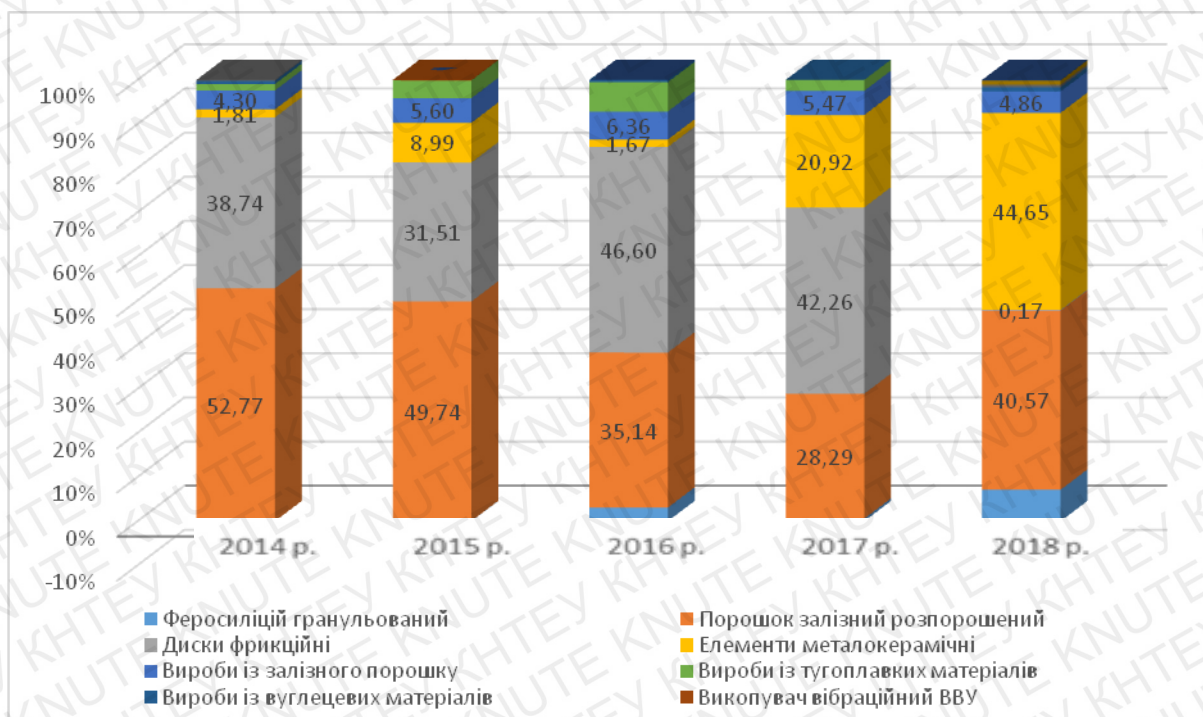
При цьому у 2018 р. підприємство не експортувало диски фрикційні, тоді як у 2014 – 2017 рр. на них припадало понад 30% зовнішніх поставок. Така ситуація пояснюється тим, що основний замовник – російські підприємства – істотно знизили обсяги імпорту через переорієнтацію на закупівлю продукції на внутрішньому ринку. Натомість у 2017 – 2018 рр. істотно збільшилася частка експорту металокерамічних елементів, які користуються попитом на ринках європейських країн (у 2018 р. на них припадало 44,65 % поставок) (рис. 1.5).

Таблиця 1.6

**Динаміка обсягів експорту ТОВ «Мілстон» в розрізі країн-контрагентів
у 2014 – 2018 рр.**

Товарна група	Обсяг експорту, тис. грн.					Абсолютне відхилення, тис. грн.					Відносне відхилення, %				
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2014 р.	2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2014 р.
Феросиліцій гранульований	0,00	25,30	1725,04	323,72	2091,20	25,30	1699,74	-1401,32	1767,48	2091,20	-	6818,34	18,77	645,99	-
Порошок залізний розпорошений	34504,15	30386,50	19684,41	15871,04	11878,89	-4117,65	-10702,09	-3813,37	-3992,15	-22625,26	88,07	64,78	80,63	74,85	34,43
Диски фрикційні	25327,59	19252,20	26105,20	23710,59	50,18	-6075,39	6853,00	-2394,61	-23660,41	-25277,41	76,01	135,60	90,83	0,21	0,20
Елементи металокерамічні	1182,97	5490,80	933,87	11740,76	13073,20	4307,83	-4556,93	10806,89	1332,44	11890,23	464,15	17,01	1257,22	111,35	1105,12
Вироби із залізного порошку	2808,91	3420,90	3563,37	3070,45	1421,68	611,99	142,47	-492,92	-1648,77	-1387,23	121,79	104,16	86,17	46,30	50,61
Вироби із тугоплавких матеріалів	955,07	2448,30	3723,60	1393,97	0,00	1493,23	1275,30	-2329,63	-1393,97	-955,07	256,35	152,09	37,44	0,00	0,00
Вироби із вуглецевих матеріалів	468,30	0,00	287,99	0,01	277,60	-468,30	287,99	-287,98	277,59	-190,70	0,00	-	0,00	2776000,00	59,28
Викопувач вібраційний ВВУ		67,40	0,00	0,00	0,00	67,40	-67,40	0,00	0,00	0,00	-	0,00	-	-	-
Припої	133,56	0,00	0,00	0,00	163,65	-133,56	0,00	0,00	163,65	30,09	0,00	-	-	-	122,53
Гідроциклони та комплектуючі	0,00	0,00	0,00	0,00	282,60	0,00	0,00	0,00	282,60	282,60	-	-	-	-	-
Труба жарова	0,00	0,00	0,00	0,00	39,93	0,00	0,00	0,00	39,93	39,93	-	-	-	-	-
Усього	65380,56	61091,50	56023,48	56110,54	29278,90	-4289,06	-5068,02	87,06	-26831,64	-36101,66	93,44	91,70	100,16	52,18	44,78

*Джерело: складено автором за додатками А та Б



Джерело: складено автором за додатками А та Б

Рис.1.5. Динаміка товарної структури експорту ТОВ «Мілстон» у 2014 – 2018 рр., %

Протягом 2014 – 2017 рр. підприємство в повній мірі виконувало свої зобов'язання, тоді як в 2018 р. ряд контрактів було виконано неповністю: поставки до Росії, Білорусії та Казахстану було здійснено не в повній мірі через відмову контрагентів від закупівлі частини продукції внаслідок відсутності у підприємства сертифікатів відповідності нормам митного союзу, що і обумовило зменшення обсягів експорту.

Організація експортної діяльності на підприємстві, як зазначалося, займаються менеджерами зі збуту. На них покладено забезпечення виконання зобов'язання ТОВ «Мілстон» по міжнародних контрактах і угодах, підготовку і проведення комерційних переговорів, організацію поставок. Окрім цього менеджер зі збуту здійснює аналіз ефективності експортних операцій підприємства та визначає резерви підвищення їх результативності (рис. 1.6).

Менеджер зі збуту визначає умови усіх договорів, які укладає ТОВ «Мілстон» з зарубіжними контрагентами, здійснюють вибір умов Інкотермс, на яких здійснюватимуться поставки (на сьогодні компанія проводить операції на

умові FOB Одеса або FCA Київ), визначають форми платежу за контрактами. Загалом, діяльність менеджерів зі збуту ТОВ «Мілстон» сприяє кращому пристосуванню підприємства до ринкових умов та нарощуванню обсягів його діяльності. З огляду на те, що експортна діяльність справляє істотний вплив на фінансові результати підприємства, можна стверджувати, що саме ефективність функціонування менеджера зі збуту визначає результати господарської діяльності ТОВ «Мілстон» в цілому.



Рис. 1.6. Схема взаємодії підрозділів у процесі здійснення експортних операцій ТОВ «Мілстон»

Менеджери зі збуту у своїй діяльності тісно взаємодіють з іншими спеціалістами підприємства. Так, менеджер з закупівлі надає інформацію про наявність тієї чи іншої продукції у постачальників, строки її поставки на склад,

ціну закупівлі тощо. На нашу думку, тісна співпраця з менеджером з закупівлі є передумовою ефективного експорту компанії, тому що саме від того, чи є у підприємства необхідні запаси готової продукції, яка пропонується споживачам, залежить швидкість виконання контрактних відносин.

Економіст підприємства здійснює пошук фінансових ресурсів для здійснення операції необхідних матеріалів та устаткування з закупівлі та спільно з бухгалтером організовує оплату продукції. Маркетолог підприємства проводить аналіз ринків з метою пошуку потенційних ринків збуту, інформує менеджера зі збуту про зміну у попиті на цільових зовнішніх ринках, здійснює аналіз ринків з метою виявлення нових продуктів, які можна запропонувати споживачам, а також здійснює комплекс заходів з активізації збуту, що позитивно позначається на показниках ефективності експорту. Завідувач господарством організовує зберігання експортної продукції після її закупівлі у постачальника у належних умовах до її передачі споживачам, а також контролює процес передачі товарів покупцю.

Важливе значення у процесі організації експортних операцій підприємства має юрист: на нього покладено функції редагування зовнішньоторговельних договорів, відслідковування змін у чинному законодавстві задля уникнення порушень з боку підприємства. Юрист підприємства також повідомляє менеджера зі збуту про ті чи інші зміни у системі митного оформлення та контролю.

Методичним забезпеченням експортних операцій на підприємстві є відповідні методичні рекомендації та накази по підприємству. Основою методичного забезпечення виконання завдань працівниками є посадова інструкція, в якій чітко перелічені основні права та функціональні обов'язки.

Загалом, можна стверджувати, що усі дії ТОВ «Мілстон» нині спрямовані на поступову переорієнтацію на європейські ринки, що підтверджує той факт, що компанія активно сертифікує власну продукцію згідно вимог ЄС. Підприємство вважає країни ЄС найбільш перспективними партнерами, втім і

повністю припиняти здійснювати поставки в країни митного союзу підприємство не збирається, зважаючи на те, що саме на ринку Росії, Білорусії та Казахстану формується основний дохід підприємства.

1.3. Аналіз та оцінка ефективності експортних операцій ТОВ «Мілстон»

Важливим етапом аналізу експортної діяльності підприємства є оцінка їх ефективності. Для визначення рівня ефективності операцій підприємства нами було розраховано показники ефекту та ефективності, які є результатом порівняння доходів підприємства від здійснення експорту та витрат, які були ним понесені для отримання цього доходу.

Здійснені розрахунки засвідчили, що загалом експортні операції підприємства були достатньо ефективними, проте рівень ефективності був недостатньо високим, хоча і мав тенденцію до зростання (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Динаміка показників ефективності експорту ТОВ «Мілстон» у 2014 – 2018 рр.

Країна	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Абсолютне відхилення					Відносне відхилення, %				
						2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2014 р.	2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2014 р.
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	65380,6	61091,5	56023,5	56110,5	29278,9	-4289,1	-5068,0	87,1	-26831,6	-36101,7	93,4	91,7	100,2	52,2	44,8
Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	54265,9	50095,0	45379,0	45449,5	22837,5	-4170,8	-4716,0	70,5	-22612,0	-31428,3	92,3	90,6	100,2	50,2	42,1
Позавиробничі витрати при експорті, тис. грн.	2512,6	2334,9	2129,5	2132,8	1094,4	-177,7	-205,5	3,3	-1038,3	-1418,1	92,9	91,2	100,2	51,3	43,6
Витрати при експорті відповідно до умов ІнкотермсFCAКиїв, тис. грн.	5956,2	5638,7	4924,5	5111,7	2679,0	-317,4	-714,3	187,2	-2432,7	-3277,1	94,7	87,3	103,8	52,4	45,0
Ефект експорту, тис. грн.	2646,0	3022,8	3590,5	3416,6	2667,9	376,9	567,7	-174,0	-748,7	21,9	114,2	118,8	95,2	78,1	100,8
Коефіцієнт ефективності експорту	1,04	1,05	1,07	1,06	1,10	0,01	0,02	0,00	0,04	0,06	100,9	101,6	99,7	103,3	105,6

Джерело: складено автором за даними підприємства

Зростання ефективності експорту було обумовлене в тому числі зростанням курсу іноземної валюти, що дозволило підприємству отримати більші обсяги виручки в порівнянні з попередніми періодами.

Нами було розраховано показники ефективності експорту і за основними товарними групами, які регулярно експортує підприємство. Рівень ефективності за різними товарними групами є неоднаковим, що обумовлено як різним рівнем собівартості продукції, так і різними позавиробничими витратами (витратами на стимулювання збуту, пакування тощо).

Ефективність експорту основної групи експорту – порошку залізного – була вищою за середню по підприємству, що позитивно позначилося на діяльності ТОВ «Мілстон» (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

**Динаміка показників ефективності експорту залізного порошку ТОВ
«Мілстон» у 2014 – 2018 рр.**

Країна	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Абсолютне відхилення					Відносне відхилення, %				
						2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2014 р.	2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2014 р.
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	34504,2	30386,5	19684,4	15871,0	11878,9	-4117,7	-10702,1	-3813,4	-3992,1	-22625,3	88,1	64,8	80,6	74,8	34,4
Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	28042,8	24398,7	15612,7	12459,6	9072,8	-3644,1	-8785,9	-3153,1	-3386,8	-18970,0	87,0	64,0	79,8	72,8	32,4
Позавиробничі витрати при експорті, тис. грн.	1313,5	1150,5	741,2	594,9	440,0	-163,0	-409,2	-146,3	-155,0	-873,5	87,6	64,4	80,3	74,0	33,5
Витрати при експорті відповідно до умови ІнкотермсFCAКиїв, тис. грн.	3143,3	2804,7	1730,3	1445,9	1086,9	-338,7	-1074,4	-284,4	-358,9	-2056,4	89,2	61,7	83,6	75,2	34,6
Ефект експорту, тис. грн.	2004,6	2032,7	1600,2	1370,7	1279,2	28,1	-432,5	-229,5	-91,5	-725,4	101,4	78,7	85,7	93,3	63,8
Коефіцієнт ефективності експорту	1,06	1,07	1,09	1,09	1,12	0,01	0,02	0,01	0,03	0,06	100,9	101,6	100,6	102,4	105,6

Джерело: складено автором за даними підприємства

Як видно з табл. 1.8, коефіцієнт ефективності експорту протягом усього досліджуваного періоду мав тенденцію до зростання, і у 2018 р. склав 1,12, що в цілому є одним з найвищих показників підприємства за досліджуваний період.

Експорт дисків був протягом досліджуваного періоду ефективним, проте рівень ефективності був недостатньо високим, що обумовлює необхідність пошуку резервів для підвищення ефективності зовнішніх поставок. Підприємство має можливість змінити умови доставки продукції до порту, використовуючи послуги інших транспортних компаній (табл.1.9)

Таблиця 1.9

**Динаміка показників ефективності експорту дисків ТОВ «Мілстон»
у 2014 – 2018 рр.**

Країна	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Абсолютне відхилення					Відносне відхилення, %				
						2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2014 р.	2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2014 р.
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	25327,6	19252,2	26105,2	23710,6	50,2	-6075,4	6853,0	-2394,6	-23660,4	-25277,4	76,0	135,6	90,8	0,2	0,2
Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	21505,4	16149,9	21631,6	19647,3	40,0	-5355,5	5481,7	-1984,2	-19607,3	-21465,4	75,1	133,9	90,8	0,2	0,2
Позавиробничі витрати при експорті, тис. грн.	983,5	743,4	1002,5	910,5	1,9	-240,0	259,0	-92,0	-908,6	-981,6	75,6	134,8	90,8	0,2	0,2
Витрати при експорті відповідно до умов ІнкотермсFCAКиїв, тис. грн.	2307,3	1777,0	2294,6	2160,0	4,6	-530,4	517,7	-134,6	-2155,4	-2302,8	77,0	129,1	94,1	0,2	0,2
Ефект експорту, тис. грн.	531,4	581,9	1176,5	992,7	3,7	50,5	594,7	-183,8	-989,1	-527,7	109,5	202,2	84,4	0,4	0,7
Коефіцієнт ефективності експорту	1,02	1,03	1,05	1,04	1,08	0,01	0,02	0,00	0,03	0,06	101,0	101,6	99,7	103,3	105,6

Джерело: складено автором за даними підприємства

Експорт виробів із залізного порошку також був менш ефективним ніж експорт в цілому по підприємству, що загалом є негативним, з огляду на те, що на більшості підприємств ефективність експорту готової продукції є значно ефективнішим за експорт сировинних матеріалів.

На наш погляд для підвищення ефективності експорту за даною товарною групою необхідно вдосконалити цінову політику, оскільки рівень націнки на зазначену продукцію є невисокою, в результаті чого підприємство не має можливості отримати достатній обсяг доходів (табл. 1.10).

Ефективність експорту металокерамічних виробів була достатньо високою, втім нижчою за ефективність поставок на зовнішні ринки залізного порошку.

Таблиця 1.10

Динаміка показників ефективності експорту виробів з залізного порошку ТОВ «Мілстон» у 2014 – 2018 рр.

Країна	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Абсолютне відхилення					Відносне відхилення, %				
						2015 р./2014 р.	2016 р./2015 р.	2017 р./2016 р.	2018р./2017 р.	2018р./2014 р.	2015 р./2014 р.	2016 р./2015 р.	2017 р./2016 р.	2018р./2017 р.	2018р./2014 р.
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	2808,9	3420,9	3563,4	3070,5	1421,7	612,0	142,5	-492,9	-1648,8	-1387,2	121,8	104,2	86,2	46,3	50,6
Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	2381,1	2865,0	2947,9	2540,1	1132,6	483,8	82,9	-407,8	-1407,5	-1248,6	120,3	102,9	86,2	44,6	47,6
Позавиробничі витрати при експорті, тис. грн.	109,0	132,0	136,7	117,8	53,6	23,0	4,7	-18,9	-64,2	-55,4	121,1	103,6	86,2	45,5	49,2
Витрати при експорті відповідно до умови ІнкотермсFCAКиїв, тис. грн.	255,9	315,7	313,2	279,7	130,1	59,9	-2,5	-33,5	-149,6	-125,8	123,4	99,2	89,3	46,5	50,8
Ефект експорту, тис. грн.	62,9	108,2	165,5	132,8	105,4	45,3	57,3	-32,7	-27,4	42,5	172,0	153,0	80,2	79,4	167,5
Коефіцієнт ефективності експорту	1,02	1,03	1,05	1,05	1,08	0,01	0,02	0,00	0,03	0,06	101,0	101,6	99,7	103,3	105,6

Джерело: складено автором за даними підприємства

Як і за попередньою товарною групою ТОВ «Мілстон» доцільно провести перегляд цінової політики, оскільки підприємство має резерви для підвищення результативності зовнішньоторговельних операцій. Компанії доцільно також розглянути можливості мінімізації виробничих витрат для зменшення собівартості, що дозволить підвищити ефективність експорту (табл. 1.11).

Таблиця 1.11

Динаміка показників ефективності експорту металоцерамічних конструкцій ТОВ «Мілстон» у 2014 – 2018 рр.

Країна	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Абсолютне відхилення					Відносне відхилення, %				
						2015 р./2014 р.	2016 р./2015 р.	2017 р./2016 р.	2018р./2017 р.	2018р./2014 р.	2015 р./2014 р.	2016 р./2015 р.	2017 р./2016 р.	2018р./2017 р.	2018р./2014 р.
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	1183,0	5490,8	933,9	11740,8	13073,2	4307,8	-4556,9	10806,9	1332,4	11890,2	464,2	17,0	1257,2	111,3	1105,1
Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	979,3	4490,6	754,4	9484,9	10170,1	3511,3	-3736,1	8730,4	685,3	9190,9	458,6	16,8	1257,2	107,2	1038,5
Позавиробничі витрати при експорті, тис. грн.	45,4	209,6	35,5	445,7	488,1	164,2	-174,2	410,3	42,4	442,7	461,6	16,9	1257,2	109,5	1075,0
Витрати при експорті (FCAКиїв), тис. грн.	107,8	506,8	82,1	1069,6	1196,2	399,0	-424,7	987,5	126,6	1088,4	470,3	16,2	1303,0	111,8	1110,0
Ефект експорту, тис. грн.	50,5	283,8	61,9	740,6	1218,8	233,3	-221,9	678,7	478,2	1168,2	561,8	21,8	1196,5	164,6	2412,2
Коефіцієнт ефективності експорту	1,04	1,05	1,07	1,07	1,10	0,01	0,02	0,00	0,04	0,06	100,9	101,6	99,7	103,3	105,6

Джерело: складено автором за даними підприємства

Нами було також оцінено ефективність експорту товарів, які продаються на зовнішні ринки нерегулярно (феросиліцій гранульований, елементи металокерамічні, вироби із тугоплавких матеріалів, викопувачі вібраційні ВВУ, припої, гідроциклонита комплектуючі, труби жарові). Експорт за даною категорією був недостатньо ефективним, втім у 2016 – 2017 рр. компанія за окремими контрактами запропонувала клієнтам оптимальні для себе умови, в результаті чого отримала достатньо високий рівень результативності. Негативним є те, що у 2018р. ефективність експорту за даною категорією знов знизилася та склала 1,02 (табл. 1.12). Це вказує на доцільність перегляду цінової політики підприємства для оптимізації результатів експортних операцій.

Таблиця 1.12

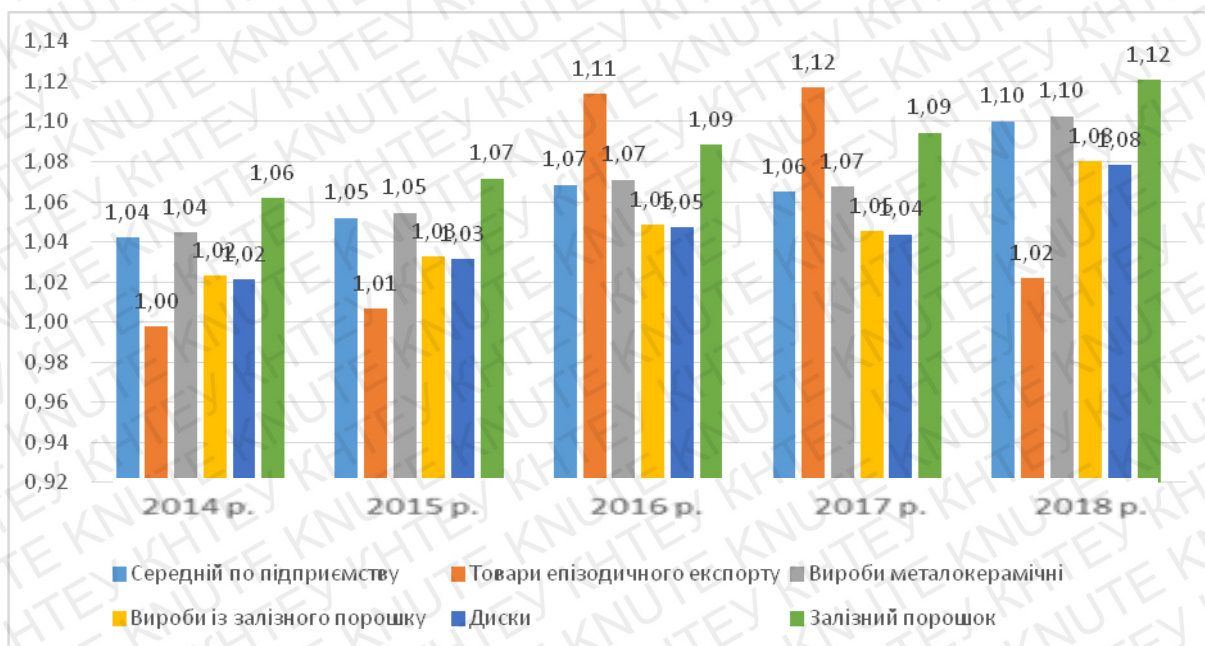
Динаміка показників ефективності експорту товарів нерегулярного експорту ТОВ «Мілстон» у 2014 – 2018 рр.

Країна	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Абсолютне відхилення					Відносне відхилення, %				
						2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2014 р.	2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2014 р.
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	1556,9	2541,1	5736,6	1717,7	2854,9	984,2	3195,5	-4018,9	1137,2	1298,0	163,2	225,8	29,9	166,2	183,4
Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	1357,3	2191,0	4432,4	1317,7	2422,0	833,7	2241,5	-3114,8	1104,3	1064,7	161,4	202,3	29,7	183,8	178,4
Позавиробничі витрати при експорті, тис. грн.	61,2	99,4	213,6	63,7	110,8	38,2	114,2	-149,8	47,1	49,6	162,4	214,9	29,8	173,8	181,1
Витрати при експорті відповідно до умови ІнкотермсFCA Київ, тис. грн.	141,8	234,5	504,2	156,5	261,2	92,7	269,7	-347,8	104,7	119,4	165,4	215,0	31,0	166,9	184,2
Ефект експорту, тис. грн.	-3,4	16,2	586,4	179,8	60,9	19,6	570,2	-406,6	-118,9	64,3	-475,0	3615,6	30,7	33,9	-1784,0
Коефіцієнт ефективності експорту	1,00	1,01	1,11	1,12	1,02	0,01	0,11	0,00	-0,10	0,02	100,9	110,7	100,3	91,5	102,4

Джерело: складено автором за даними підприємства

Здійснений аналіз дозволив виявити, що експорт підприємства є в цілому достатньо ефективним, при цьому найбільш результативними були поставки залізного порошку та товарів епізодичного експорту, тоді як найнижчим є рівень ефективності поставок дисків та виробів із залізного порошку (рис. 1.7).

ТОВ «Мілстон» доцільно в першу чергу знайти резерви для оптимізації витрат, зокрема мінімізувати операційні видатки та знизити собівартість продукції, а також вдосконалити цінову стратегію при експорті. Найбільш перспективним нині є експорт залізного порошку та тих товарів, які підприємство нині не розглядає як експортний товар, тоді як найменш привабливим є продаж за кордоном дисків та готової продукції.



Джерело: складено автором за даними підприємства

Рис. 1.7. Динаміка показників ефективності експорту ТОВ «Мілстон» у розрізі товарних груп

На нашу думку, на нинішньому етапі компанії доцільно концентрувати зусилля на експорті продукції, що найкраще продається на зовнішніх ринках, а також на розробці стратегії постійного стимулювання попиту задля уникнення коливань витрат та забезпеченні стабільних обсягів збуту.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

ТОВ «Мілстон» - торговельне підприємство, яке спеціалізується на оптовому продажу товарів. Товарний асортимент підприємства формують феросплави, продукція переробки заліза, вимірювальні прилади.

Протягом останніх 5-ти років обсяги діяльності ТОВ «Мілстон» істотно зменшилися: за досліджуваний період обсяг чистого доходу зменшився на 59005 тис. грн. (більше ніж у 2 рази) та склав 52837 тис. грн. При цьому значною проблемою для підприємства, поряд зі зменшенням обсягів діяльності, було переважання витрат над доходами, результатом якого стало понесення підприємством збитків. Негативною є також тенденція до переважання у структурі джерел фінансування позикового капіталу та погіршення показників ділової активності.

Переважає більшість доходів ТОВ «Мілстон» формується сьогодні у сфері експорту. У 2018р. частка експорту у структурі чистого доходу складатиме 55,4 %. До основних партнерів підприємства належать компанії з Росії, Туреччини, Німеччини, Австрії, Естонії, Грузії, ОАЕ, Молдови, Іспанії, Азербайджану, Ізраїлю, Білорусії, Литви, Казахстану. При цьому характерним є те, що за останні роки відбулося зменшення обсягів поставок до Росії, що стало однією з причин зменшення доходів підприємства, на тлі поступового зростання експорту до Білорусії, Казахстану, Литви. У цілому, попри зазначені тенденції, експорт підприємства є достатньо концентрованим і на основного партнера – Російську Федерацію – припадає 58,75 % поставок.

Здійснені розрахунки свідчать про ефективність експортних операцій ТОВ «Мілстон» (коефіцієнт ефективності експорту у 2018р. запланований на рівні 1,10). Найбільш результативними були поставки залізного порошку (1,12), тоді як рівень ефективності експорту дисків та виробів із залізного порошку склав 1,08, що є нижчим за середній показник по підприємству.

РОЗДІЛ 2. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «Мілстон»

2.1. Обґрунтування напрямів удосконалення процесу організації операцій з експорту ТОВ «Мілстон»

Аналіз і оцінка ефективності процесу організації операцій з експорту ТОВ «Мілстон» дозволили виявити недоліки в його формуванні, що полягають у зростаючій невідповідності існуючих підходів до організації експортної діяльності підприємства з новими викликами і загрозами чинників зовнішнього середовища. У зв'язку з цим, за доцільне вбачається реорганізувати організаційну структуру підприємства й започаткувати роботу відділу ЗЕД. Реорганізація структури управління ЗЕД підприємства має бути націлена на підвищення ефективності роботи у зазначеній сфері через зосередження зовнішньоекономічних функцій у межах одного відділу.

Новостворений відділ ЗЕД, на нашу думку, необхідно передати у підпорядкування комерційному директору, наділивши його повноваженнями та відповідальністю за організаційно-аналітичну роботу з управління міжнародною економічною діяльністю. Ця робота повинна включати низку функцій, зокрема: дослідження цінової кон'юнктури зарубіжних ринків, підготовку контрактів на здійснення експортних операцій, декларування та митне оформлення продукції підприємства, облік і контроль за дотриманням зовнішньоекономічних договорів тощо. Натомість сферу відповідальності директора з маркетингу слід зосередити на типових для цієї посади функціях: організації реклами продукції підприємства, пошуку нових перспективних ринків збуту продукції, організації дослідження думки контрагентів щодо якості та технічних характеристик продукції та ін.

Впорядкування функцій, пов'язаних з міжнародною економічною діяльністю досліджуваного підприємства, відповідно до запропонованих рекомендацій вимагатиме формування нової структурної одиниці та механізмів її взаємодії з іншими підрозділами (рис. 2.1).



Джерело: укладено автором.

Рис. 2.1. Рекомендована структура відділу зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Мілстон»

Основним завданням відділу ЗЕД повинно стати забезпечення стабільної та адекватної потенційним можливостям підприємства зовнішньоекономічної діяльності, поглиблення торговельних відносин з іноземним и партнерами. Основними видами робіт, які повинен виконувати відділ, мають стати:

- організація експортних операцій;
- валютно-фінансові операції;
- декларування та митне оформлення вантажів;
- встановлення партнерських зв'язків з фірмами інших країн;
- інформаційна робота;
- пошук способів виходу підприємств на зовнішній ринок;
- вивчення напрямів і тенденцій розвитку світового ринку конкретного товару.

Згідно з вищезазначеними загальними завданнями та напрямками діяльності відділу, посадові обов'язки між його працівниками слід розподілити наступним чином. Начальник відділу ЗЕД має здійснювати загальну координацію діяльності працівників відділу і координувати діяльність відділу з іншими відділами та службами підприємства, займатися питаннями руху валютних коштів, вирішувати поточні оперативні питання.

Заступник начальника відділу ЗЕД повинен здійснювати контроль за своєчасним виконанням вказівок відділу іншими підрозділами підприємства, вести листування з підприємствами України та торговельними контрагентами з інших країн світу щодо науково-консультативних, економічних та решти питань, брати участь у розробці умов контрактів.

До кола обов'язків спеціалістів з експорту та імпорту повинні входити: розрахунок цін експортної продукції з урахуванням базису поставки та інших умов, складання комерційних пропозицій з продажу продукції підприємства, розробку статей контракту, оформлення паспорту угоди відповідно до договорів купівлі-продажу, підготовка плану заходів з виконання умов контракту та його контролю; моніторинг кон'юнктури та світових цін, забезпечення виконання бізнес-процесів у ЗЕД, починаючи від пошуку іноземних партнерів до транспортного забезпечення виконання поставки; а також ведення митної документації, тобто забезпечення митного оформлення експортованої та імпортованої підприємством продукції, оформлення ВМД, ведення статистичної звітності відділу.

Як видно, відділ ЗЕД не повинен бути дуже чисельним, але він має успішно виконувати свої функції завдяки взаємодії з іншими структурними підрозділами підприємства. Так, відділ маркетингу повинен досліджувати ринки та споживчий попит, встановлювати вимоги щодо кількості, періодичності поставок і якості продукції. Планово-економічний відділ має здійснювати планування роботи підприємства, виконувати необхідні розрахунки, передавати у відділ ЗЕД базові дані щодо цін на продукцію, сировину та матеріали. В бухгалтерію відділом ЗЕД повинні передаватися акти

на виконання робіт з економічного, наукового та технічного співробітництва із зарубіжними організаціями, кошториси витрати на заходи щодо ЗЕД, дані про виділення фінансових ресурсів та документи з ведення валютного рахунку. Таким чином, відділ ЗЕД в своїй діяльності повинен взаємодіяти зі службами та відділами підприємства. Координація цієї взаємодії має покладатися на працівників відділу ЗЕД.

Очікується, що створення відділу ЗЕД на підприємстві матиме позитивний вплив на низку показників його господарської діяльності, зокрема сприятиме збільшенню балансового прибутку (у тому числі чистого), зростанню активів, зменшенню власного капіталу, зменшенню кредиторської заборгованості, зростанню рентабельності власного капіталу й активів, підвищенню рентабельності виготовленої продукції, збільшенню фондівіддачі реалізованої продукції та зменшенню її собівартості. Формування відділу ЗЕД також вплине на зростання рентабельності активів, проте частка цього заходу в очікуваній величині є незначною. Відділ ЗЕД більше спрямований на вдосконалення самого механізму міжнародної економічної діяльності, поліпшення умов господарської діяльності, спеціалізації працівників на зовнішньоекономічній сфері, досягненні кращих результатів у збуті продукції.

Згідно з цілями, з яких проводиться реструктуризація ОСУ ЗЕД ТОВ «Мілстон», оптимальними управлінськими інноваціями вбачаються: впровадження процесного підходу до управління ЗЕД і застосування функціонально-вартісного аналізу (ФВА) для удосконалення управління ЗЕД. Ці два засоби є взаємопов'язаними і не можуть бути ефективними один без одного.

Впровадження процесного підходу до управління ЗЕД дозволить усунути негативні наслідки значного рівня ієрархічності та централізованості управління на підприємстві, які наразі призводять до ускладнення взаємодії між структурними підрозділами, збільшення накладних витрат і строків прийняття управлінських рішень. Загалом час взаємодії між підрозділами підприємства наразі розподіляється наступним чином: 40% – на виконання завдань, 60% – на

передачу їх результатів іншому співробітникові. З точки зору процесного підходу організація являє собою набір процесів, кожен з яких проходить через всі підрозділи та служби підприємства, і є орієнтованим на кінцевий результат.

Серед переваг впровадження процесного підходу на підприємстві слід виділити наступні:

- забезпечення прозорості всіх операцій міжнародного бізнесу, можливість аналізу помилок чи збоїв на тому чи іншому етапі виконання робіт;
- можливість інтегрування розрізнених дій функціональних підрозділів і спрямування їх на єдиний результат;
- децентралізація управлінських функцій та підвищення ефективності горизонтальних зв'язків між підрозділами.

Впровадження процесного управління потребує проведення попереднього ретельного аналізу існуючих на підприємстві бізнес-процесів. З цієї мети ефективним методом може виявитися функціонально-вартісний аналіз. ФВА дозволяє розглянути систему управління або бізнес-процес з двох сторін. Одна сторона – це склад і якість виконання функцій управління, друга – витрати на реалізацію функцій. Завдання ФВА можна сформулювати як досягнення єдності функціональної та вартісної сторін систем чи процесів шляхом вирішення суперечності між якістю функцій та витратами на їх реалізацію [12, с.374; 32, с.36; 34, с. 194].

Запровадження функціонально-вартісного аналізу бажано проводити із застосуванням методів та інструментарію проектного менеджменту, тому можна виділити три основні етапи проведення ФВА: передпроектний, проектний, впровадження проекту (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Етапи проведення функціонально-вартісного аналізу на ТОВ «Мілстон»

Етап	Підетап	Зміст етапу
1	2	3
Передпроектний	Підготовчий	Популяризація методу ФВА Комплексний аналіз підприємства Обрання об'єкта ФВА (відділ ЗЕД) Створення команди та плану проведення ФВА
	Інформаційний	Збір та аналіз інформації про досліджуваний об'єкт

Продовження табл. 2.1

1	2	3
	Аналітичний	Формулювання та класифікація функцій Декомпозиція функцій та наглядне зображення процесу Вартісна та часова оцінка функцій Оцінка якості виконання функцій Експертна оцінка значимості функцій Зіставлення діаграми значимості та витрат функцій
Проектний	Творчий	Розробка варіантів удосконалення об'єкта (відділу ЗЕД)
	Дослідницький	Експериментальна перевірка висунутих пропозицій
	Рекомендаційний	Обрання остаточного варіанту змін та розрахунок витрат на впровадження, економічної та соціальної ефективності
Впровадження проекту	Впровадження результатів ФВА	Підготовка працівників до впровадження змін Розробка календарного плану впровадження

Використання інструменту ФВА дозволить досягти наступних результатів на досліджуваному підприємстві:

- визначення загальної собівартості бізнес-процесів на підприємстві;
- визначення основних, додаткових і непотрібних функціональних витрат;
- виключення непотрібних функцій та скорочення часу, необхідного для виконання функцій;
- впорядкування функцій структурних підрозділів підприємства;
- перерозподіл ресурсів, що звільнилися в результаті проведених вдосконалень.

Крім того на ТОВ «Мілстон» необхідно запровадити систему координації цілей окремих підрозділів на горизонтальному рівні, а також інтегрувати їх у систему загальних цілей підприємства, тобто забезпечити і вертикальну узгодженість. Для цього необхідно забезпечити наявність замкнутого інформаційного обміну між суб'єктами та об'єктами управління міжнародною економічною діяльністю на підприємстві. Таким чином, генеральному директорові та директорам за напрямками діяльності необхідно володіти певною інформацією про стан справ на підприємстві, яку вони одержують від підлеглих для встановлення цілей і завдань, розробки планових прогнозів і ухвалення

рішень. І разом з цим, вищезгадані елементи плану мають безперешкодно доводитись до відома виконавців та узгоджуватись з ними.

Виходячи з вищезазначеного, логіка планування зазвичай будується за двома альтернативами: «згори донизу» і «знизу догори». Планування «згори донизу» передбачає встановлення уповноваженими особами цілей, визначення місії, довгострокової бізнес-політики, стратегії та затвердження загальних планів. До завдань нижчих рівнів управління входить лише конкретизація даних планів в сфері їх відповідальності та доведення до виконавців [42, с.143]. При цьому забезпечується конвергенція цілей та планів всіх підрозділів, в чому проявляється істотна різниця між плануванням «знизу догори», спостерігається економія часу на узгоджувальні процеси, тому що окремі ініціативи корегуються під кінцеві плани та цілі [25, с.181].

Хоча логіка планування зверху має низку переваг, для неї характерні й деякі недоліки, основний з яких – вертикальна взаємозалежність планів, внаслідок якої може виникати така проблема, коли вище керівництво не може встановити остаточно цілі та плани без перевірки досяжності окремих підцілей та підпланів. Такий підхід також неминуче призводить до зниження ступеня участі низових рівнів в системі планування, а самі плани набувають ознак завдань, що може негативно впливати на мотивацію персоналу. Іншими недоліками цієї системи є погіршення інформаційного забезпечення процесу планування і зниження гнучкості планів.

У свою чергу, планування «знизу догори» передбачає розробку планів щодо цілей, заходів і ресурсів на рівні структурних підрозділів і передачу їх керівництву, де вони координуються, узагальнюються та інтегруються. Перевагами даного типу планування є, по-перше, полегшення ідентифікації цілей і планів на наступних рівнях. По-друге, при цій формі організації забезпечується значна узгодженість інформації, досвіду і сфери відповідальності носіїв планування і реалізації, що сприяє підвищенню реалістичності. По-третє, поступовим узагальненням планів на різних рівнях управління досягається їх автоматична вертикальна інтеграція. Проте

планування «нагору» нашоюхується і на значні труднощі, що є наслідками вертикальної взаємозалежності планів. Адже на протигагу плануванню «донизу», при якому часткові плани впливають з вищих цілей, небезпека планування «нагору» полягає у можливості розбіжності окремих цілей і планів. У подібному випадку виникає потреба у так званій негативній координації, що полягає в налаштуванні нижчих цілей на загальний рівень або зміні цілей і заходів окремих сфер господарської діяльності підприємства [14, с. 127].

Зважаючи на переваги і недоліки обох підходів до планування, для усунення виявлених вузьких місць в системі планування міжнародної економічної діяльності в діяльності ТОВ «Мілстон» доцільним вбачається запровадження системи зустрічного планування (рис. 2.3).



Джерело: укладено автором.

Рис. 2.3. Зміст та етапи зустрічного планування міжнародної економічної діяльності на ТОВ «Мілстон»

Основний принцип зустрічного планування полягає у тому, що кожний рівень управління планує діяльність у сфері своєї безпосередньої компетенції і одночасно контролює та інтегрує планування підпорядкованих інстанцій. Таким чином, запровадження даного типу планування забезпечить підвищення мотивації співробітників відділу ЗЕД та інших структурних підрозділів підприємства в цілому [16; 34]. Разом з цим, специфічна комбінація центрального планування і координації та децентралізованого планування лінійних інстанцій дозволить розв'язати циклічну проблему планування на підприємстві. Очікуваними результатами запровадження системи зустрічного планування на ТОВ «Мілстон» стануть зростання рівня взаємоузгодженості планів підприємства, кількості альтернативних планів розвитку ЗЕД і – найголовніше – зростання можливості для виконавців плану надавати пропозиції щодо їх зміни як в процесі розробки, так і процесі виконання планів. Все це забезпечить високу здатність системи адекватно реагувати на зміну зовнішніх та внутрішніх умов реалізації планів.

Насамкінець слід зазначити, що оскільки запропонована оптимізація системи організації та планування ЗЕД на ТОВ «Мілстон» передбачає радикальну трансформацію уже існуючої системи, то таку реформу доцільно здійснювати в три основні етапи. На першому етапі слід визначити та обрати стратегію імплементації нововведень. На другому відповідні зміни запроваджуються на підприємстві. На останньому, третьому етапі слід провести адаптацію персоналу до інновацій у сфері організації та планування діяльності суб'єкта міжнародного бізнесу.

Перевагою запропонованих заходів з удосконалення організації та планування діяльності ТОВ «Мілстон» є порівняно невелика вартість їх впровадження на практиці. Більше того, створення відділу ЗЕД в умовах поточної ОСУ досліджуваного підприємства сприятиме вивільненню персоналу і, відповідно, зменшенню затрат на оплату праці. Зведений кошторис витрат на оптимізацію процесів організації та планування міжнародної економічної

діяльності ТОВ «Мілстон» за запропонованими у підрозділі механізмами й напрямками наведено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

**Зведений кошторис витрат на оптимізацію ОСУ і планування ЗЕД ТОВ
«Мілстон» у 2020 р., тис. грн.**

Заходи з оптимізації ОСУ і планування ЗЕД	Матеріальні витрати	Витрати на оплату праці	Відрахування на соціальні заходи	Інші грошові витрати	Разом витрат
Створення відділу ЗЕД	5,1	0,0	0,0	24,0	29,1
Запровадження системи функціонально-вартісного аналізу	3,5	60,0	9,6	0,0	73,1
Запровадження зустрічного планування ЗЕД	1,5	30,0	4,8	14,4	50,7
Всього	10,1	90,0	14,4	38,4	152,9

Джерело: укладено автором.

Витрати у наступному календарному році на реалізацію запропонованих нами заходів оцінюються в 152,9 тис. грн., основну частку з яких (90 тис.) становлять витрати на оплату праці і відрахування у пенсійний фонд (14,4 тис.) у зв'язку з необхідністю додаткового найму 3 працівників. Ще 38,4 тис. грн. складе стаття «інші витрати», яка включає в себе витрати, пов'язані з проведенням тренінгів та курсів підвищення кваліфікації для працівників новоствореного відділу ЗЕД і забезпечення практики зустрічного планування зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві. Зазначимо, що загальна сума витрат сягає лише 1,4 % інших операційних витрат підприємства 2018р. згідно з прогнозними даними звіту про фінансові результати.

2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності експорту продукції ТОВ «Мілстон»

Аналіз дозволяє зробити висновок про виключне значення експортної діяльності для розвитку підприємства. Попри те, що протягом останніх років відбулося зростання рівня ефективності експортних операцій, вона є

незначною, що вказує на необхідність пошуку шляхів підвищення ефективності експортної діяльності.

Зростанню ефективності експорту сприятиме, в першу чергу, збільшення доходів, основним чинником якого може стати збільшення обсягів збуту. Досягти цього можна шляхом пошуку нових партнерів на існуючих ринках, інструментом чого може стати розширення каналів збуту. Дані, отримані на підприємстві, свідчать, що компанія здійснює поставки за кордон і невеликими партіями, тому одним з напрямів розширення кола партнерів може стати розміщення інформації про продукцію підприємства на міжнародних он-лайн ресурсах, що спеціалізуються на продажу в усіх куточках світу широкого асортименту товарів.

Малі та середні підприємства, розміщені за кордоном, часто використовують подібні ресурси для пошуку необхідної їм продукції. При цьому на користь даної пропозиції свідчить також те, що вартість розміщення на таких сайтах є зазвичай невисокою, тому витрати на використання даного каналу збуту будуть незначними. Також необхідно відзначити, що ціни, які підприємство встановлюватиме для продажу продукції в роздріб чи на умовах дрібного опту, можуть бути вищими за ті, які ТОВ «Мілстон» зазвичай використовує у зовнішньоекономічній діяльності. Перелік сайтів, на яких доцільно розмістити інформацію про підприємство, та умови розміщення представлено у табл. 2.3.

Розміщення на зазначених торгових площадках є безкоштовним, оскільки самі Інтернет-ресурси отримують гроші від розміщення рекламних матеріалів. Втім, необхідно зауважити, що за бажання підприємства його пропозиція, за додаткову плату, обсяги якої залежно від сайту коливаються у межах від 5 до 30 дол. за місяць, може бути закріплена на першій сторінці для забезпечення максимальної кількості переглядів. Одним з резервів підвищення ефективності експортних операцій ТОВ «Мілстон» може стати розширення асортименту продукції, яка пропонується на експорт.

Таблиця 2.3

Перелік та характеристика електронних торговельних площадок для пошуку партнерів

Назва	Адреса в Інтернеті	Характеристика
Алібаба	www.alibaba.com	Найбільша в світі B2B площадка. Кожен місяць на сайт майданчики заходять до 2700000 відвідувачів. Усього там зареєстровано 36000000 компаній з 240 країн.
Trade key	www.tradekey.com	У місяць каталоги зареєстрованих компаній переглядають 22 млн осіб. Свої аккаунти тут мають 2498806 компаній з 220 країн.
Ec plaza	www.ecplaza.net	Майданчик об'єднує сайти торгових систем B2B (Business-to-Business) та B2C (Business-to-Consumer). На сайті зареєстровано 520 000 компаній. Кожен місяць кількість відвідувань досягає 380000 чоловік.
EC21	www.ec21.com	Торговий майданчик об'єднує групу сайтів для різних країн. Є можливість купити товар онлайн. Зараз на сайті майданчика зареєстровано 900000 покупців з 240 країн і 2000000 товарів. Щомісяця сюди заходять до 160 тисяч осіб. З них 38% відвідувачів представляють Азіатський регіон, 23% - з Європи, а 21% - із США.
Importers	www.importers.com	Найбільший американський торговий майданчик, що являє собою каталог компаній і товарів. Кількість зареєстрованих учасників сягає двісті тисяч.

Джерело: укладено автором за даними сайтів

Резервом підвищення ефективності експортних операцій є також зміна умов постачання, на яких підприємство здійснює доставку продукції на зовнішні ринки. Сьогодні ТОВ «Мілстон» не бере на себе зобов'язання щодо доставки продукції до покупця, хоча має власний транспорт та має можливість власними силами організовувати доставку продукції контрагентам. Страхування вантажів підприємство може здійснювати, звертаючись до міжнародних компаній, які працюють в Україні. Потенційні партнери ТОВ «Мілстон» представлені у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Страхові компанії-потенційні партнери ТОВ «Мілстон»

Назва компанії	Премії у сфері страхування вантажів, тис. грн.	Виплати у сфері страхування вантажів, тис. грн.	Характеристика компанії
1	2	3	4
АЛЬЯНС	56 450,0	1 726,0	Компанія входить до групи Allianz, яка вже 125 років забезпечує надійним страховим захистом мільйони клієнтів по всьому світу. В Україні компанія спеціалізується на роботі з корпоративними клієнтами та на великих ризиках у сфері страхування майна, відповідальності та вантажів.

Продовження табл. 2.4

1	2	3	4
АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	22 802,9	2,0	Є членом Ліги страхових організацій України, представники Компанії входять до складу керівних органів МТСБУ. Надає послуги у сфері страхування транспорту, майна, здоров'я, фінансових ризиків.
PZU УКРАЇНА	10 526,2	398,2	PZU входить до десятки кращих страхових компаній України, активно виплачує компенсації клієнтам та дотримується рамок законодавства. За оцінками всесвітнього рейтингового агентства «Standard & Poor's» Група PZU має високу оцінку фінансової стійкості - «А»
ІНГО УКРАЇНА	7 861,0	908,0	Приватне акціонерне товариство «Акціонерна страхова компанія «ІНГО Україна» має двадцятидворічний досвід роботи на ринку. Компанія входить до групи найбільших страхових організацій України за обсягом премій та величиною власних активів. 28 ліцензій на різні види обов'язкового і добровільного страхування, представлена 25 філіями для обслуговування клієнтів по всій території України.
УНІКА	6 543,8	7,5	UNIQA Group вийшла на ринок України в 2006 році. Пропонує всі види ризикового страхування і страхування життя через загальнонаціональну мережу. В Україні обслуговують близько 1,2 млн. страхових полісів.

Джерело: розроблено автором на основі офіційних даних сайтів підприємств

Поряд з реалізацією зазначених заходів підприємству необхідно посилити маркетингову складову діяльності. Сьогодні інформацію про ТОВ «Мілстон» можна знайти лише на сайтах компанії, проте доцільним є також розміщення рекламних матеріалів на спеціалізованих форумах та у друкованих виданнях ТПП, де представлена інформація про виробничі підприємства України, які можуть здійснювати експорт товарів та послуг.

Одним з напрямів пошуку нових партнерів є звернення підприємства за допомогою до економічних відділів посольств України за кордоном. Протягом останніх років подібна практика пошуку зарубіжних контрагентів є достатньо поширеною, оскільки однією з функцій дипломатичних представництв за кордоном є сприяння посиленню економічних зв'язків між підприємствами України та країн, де розміщуються дипломатичні місії. Для використання даної можливості підприємству необхідно підготувати для посольств детальну

інформацію, щодо того, яку продукцію, за якими цінами та на яких умовах може запропонувати ТОВ «Мілстон» зарубіжним контрагентами. Інформація повинна бути якісно підготовлена та перекладена на англійську мову. Для готових виробів доцільно також представити технічні характеристики та фотографії. Це дозволить представникам посольств проводити якісні переговори з представниками інших країн та дозволить залучити нових партнерів.

Розробку каталогу доцільно, на нашу думку, здійснити власними силами, а от переклад та друк здійснити з використанням спеціалізованих компаній. Самостійний підбір матеріалів є виправданим через те, що жодна агенція не володіє інформацією про продукцію підприємства на такому рівні, як працівники підприємства. До того ж за умови розробки каталогу власними силами можливим є оперативне отримання розробниками усієї необхідної інформації, тоді як за умови залучення сторонньої фірми даний процес буде більш тривалим. Ще однією перевагою самостійного проектування каталогу є нижча вартість, що в нинішньому становищі досліджуваного підприємства набуває виключного значення.

Обсяг каталогу, на нашу думку, має складати 70 сторінок формату А-4. На сьогодні компанія продає понад 60 видів продукції, кожній з яких має бути відведена окрема сторінка. Решта — 10, мають бути посвячені історії підприємства, її перевагам та перспективам. Вартість перекладу у Києві складає 65 грн. за сторінку, і для ТОВ «Мілстон» за наявних обсягів діяльності такі витрати не будуть надміру відчутними. До того ж переклад, здійснений у агенції, може бути використаний і для оновлення сайту компанії. Саме ж оновлення може бути здійснене працівниками маркетингового відділу, тобто не вимагатиме додаткових витрат.

Необхідно також відзначити, що сайт підприємства вимагає суттєвого вдосконалення в контексті підвищення його інформативності та перекладу на

іноземну мову, яка необхідна для залучення на сайт потенційних партнерів з-за кордону.

У першу чергу, на сайті необхідно представити інформацію про сучасну історію підприємства, приділивши основну увагу останнім періодам розвитку. Необхідно персоналізувати підприємство, розмістивши інформацію про керівництво з їх портретами та здобутками.

Окрім цього, на сайті повинна бути розміщена інформація про всі товари та послуги, які ТОВ «Мілстон» може експортувати. Інформація повинна бути детальною та зрозумілою, а переклад на іноземну мову якісним – для уникнення можливих непорозумінь. Окрім цього на сайті мають бути створені форми для зворотного зв'язку, за якими потенційний клієнт зможе оперативно уточнити усю необхідну інформацію у менеджера. Кошторис витрат підприємства на реалізацію наданих пропозицій представлено у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Кошторис витрат ТОВ «Мілстон» на реалізацію заходів зі стимулювання експорту

Захід	Плановий обсяг витрат
Реклама продукції на електронних торговельних площадках	750 грн. на місяць (9 тис. грн. на рік)
Розробка каталогу:	10 тис. грн. (премія працівників, що займатимуться формуванням каталогу)
- підбір інформації та макетування каталогу	
- переклад матеріалів на англійську мову	4550 грн
- друк каталогів (1 тис. примірників)	45 тис. грн.
Створення та просування Інтернет-сайту	20 тис. грн.
Усього	48 050 грн

Джерело: укладено автором

Ще одним резервом зростання ефективності експорту є активізація участі підприємства у міжнародних виставках. Участь у виставках дозволить ТОВ

«Мілстон» використовувати всі можливі способи для захоплення ринку і досягнення оптимального результату діяльності фірми. На сьогодні виставки виступають одним із засобів маркетингових комунікацій. Серед різних видів такого просування (реклама, формування громадської думки, персональні продажі) виставки визнані одним з найефективніших інструментів маркетингу, оскільки в них одночасно беруть участь і фахівці, і виробники, і споживачі. Це дає можливість учасникам паралельно вирішувати проблеми збуту, визначати коло покупців і партнерів. Виставки здатні надати істотну допомогу і у формуванні політики ціноутворення, і в аналізі продукту конкурента, і в розробці стратегії розповсюдження продукції, і у вдосконаленні самого продукту.

Виставкові заходи займають особливе місце в маркетингу, надаючи підприємству можливість одночасного розповсюдження і отримання необхідної для відповідної діяльності інформації. Вони допомагають: оцінити розвиток галузі, правильно зорієнтуватися в ціновій політиці, перейняти досвід колег і, звичайно ж, отримати економічний ефект від участі, який може виражатися як в розширенні клієнтської бази, так і в кількості укладених договорів з постачальниками сировини чи технологій.

З метою посилення власних позицій у першу чергу на зовнішніх ринках, підприємству доцільно брати участь у 2-х виставках на рік. До найбільш перспективних, на нашу думку, можна віднести Adex 2020 (Азербайджан), MashexSerbia 2020 (Сербія), Metal&MetallurgyExhibition 2020 (Китай), XVII Міжнародна спеціалізована виставка «Зброя та безпека» 2020 (Київ), CentralAsiaMachineWorld 2020 (Алмати) (табл. 2.6).

Як видно з представленої табл.2.6, вартість участі у виставках ділиться на реєстраційний внесок та плату за участь. Перша сума є значно меншою та включає оплату за внесення підприємства до програми виставки, до другої суми включено витрати на оплату відрядження, за оренду місця на виставці тощо.

Таблиця 2.6

Кошторис участі ТОВ «Мілстон» у міжнародних виставках у 2020 р.

№	Назва виставки	Місце проведення	Вартість участі	
			Організаційний внесок	Вартість участі
1	Adex 2020	Азербайджан, Баку	800 у.г.о. (20 000 грн)	12 000 у.г.о. (300 000 грн)
2	MashexSerbia 2020	Сербія, Белград	1200 у.г.о. (30 000 грн)	3 000 у.г.о. (75 000 грн)
3	Metal&MetallurgyExhibition 2020	Китай, Пекін	0 - у випадку реєстрації до 01.12.2019	4 000 у.г.о. (100 000 грн)
4	XVII Міжнародна спеціалізована виставка «Зброя та безпека»	Україна, Київ	1200 у.г.о. (30 000 грн)	4 000 у.г.о. (100 000 грн)
5	CentralAsiaMachineWorld 2020	Казахстан, Алмати	Відсутній	4 000 у.г.о. (100 000 грн)
	Усього		80 000 грн	675 000 грн

Джерело: укладено автором

Реалізація запропонованих заходів дозволить ТОВ «Мілстон» розширити коло клієнтів за збереження цінових переваг, оскільки витрати на реалізацію зазначених заходів підприємства є незначними у сукупності валових витрат досліджуваного підприємства.

2.3. Прогнозування фінансових результатів та ефективності експорту ТОВ «Мілстон» в наслідок реалізації запропонованих заходів

Для обґрунтування доцільності реалізації наданих пропозицій необхідно оцінити ефективність експортних операцій за умови їх впровадження. Прогноз здійснюватимемо як для експорту товарів в цілому, так і в розрізі окремих товарних груп, оскільки реалізація заходів щодо розширення каналів збуту стосуватиметься здебільшого готової продукції, тоді як на ефективність експорту сировинних товарів матиме значно менший вплив.

При реалізації запропонованих заходів можливими є два варіанти реакції на них ринку: за першого збільшення витрат підприємства не сприятиме підвищенню обсягів збуту понад природний приріст за рахунок збільшення ціни (у даному випадку ефективність експорту знизиться що, відповідно, вказуватиме і на те, що запропоновані заходи є неефективними). У другому випадку, збільшення витрат компанії призведе до аналогічного збільшення обсягів збуту підприємства, що призведе до підвищення ефективності експортної діяльності ТОВ «Мілстон»

Після розрахунку прогностичних показників ефективності за двох варіантів, обчислимо середній прогностичний коефіцієнт ефективності, припустивши, що вірогідність обох варіантів є однаковою. У випадку, якщо матиме місце збільшення показника економічної ефективності експорту, можна буде робити висновок про доцільність втілення наданих рекомендацій у життя.

Прогнозування показників ефективності експорту здійснюватимемо спочатку в розрізі окремих товарних груп, і лише після обчислення окремих показників – в цілому для підприємства.

На першому етапі нами було розраховано прогностичні показники ефективності експорту залізного порошку. Внаслідок реалізації наданих пропозицій спостерігатиметься зростання виручки в цілому на 2-3% щороку, оскільки напівфабрикати набагато важче реалізувати через Інтернет аніж готові вироби, тому позитивний ефект від реалізації даної пропозиції буде незначним. Окрім цього чистий дохід підприємства зросте внаслідок переходу до умов Інкотермс, які передбачають відповідальність експортера за доставку товару. Відповідно спостерігатиметься і зростання витрат при експорті. Натомість відбудеться зниження рівня собівартості внаслідок купівлі нового обладнання та переходу до енергозберігаючих технологій, хоча матиме місце зростання позавиробничих витрат (табл. 2.7).

Як видно з табл. 2.7. за умови збереження існуючих тенденцій (прогнозування здійснювалося методом екстраполяції), тобто без реалізації заходів зі стимулювання збуту, відбуватиметься зменшення обсягів експорту за

даною товарною групою, хоча рівень ефективності матиме тенденцію до зростання.

Таблиця 2.7

**Прогнозні показники ефективності експорту залізного порошку ТОВ
«Мілстон» у 2020 – 2022 рр.**

Показник	План	Прогноз без реалізації наданих пропозицій			Прогноз за умови реалізації наданих пропозицій		
	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	11878,9	9099,2	6969,9	5338,9	12722,3	13104,0	13497,1
Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	9072,8	6842,6	5160,6	3892,1	9069,2	9250,6	9435,6
Позавиробничі витрати при експорті, тис. грн.	440,0	334,7	254,7	193,7	475,2	489,5	504,1
Витрати при експорті, тис. грн.	1086,9	833,5	639,1	490,1	1130,4	1175,6	1222,6
Ефект експорту, тис. грн.	1279,2	1088,4	915,5	763,0	2047,6	2188,4	2334,8
Коефіцієнт ефективності експорту	1,12	1,14	1,15	1,17	1,19	1,20	1,21

Джерело: укладено автором

За умови реалізації наданих пропозицій. Зокрема участі у виставках та пошуку партнерів через дипломатичні відомства, можна очікувати не лише на зростання рівня ефективності, але і на збільшення обсягів доходів.

Розглядаючи прогнозні показники ефективності експорту дисків, необхідно відзначити, що тут очікуване зростання обсягів збуту за умови реалізації наданих пропозицій буде відчутнішим, оскільки розміщення на міжнародних онлайн-майданчиках є найбільш ефективним інструментом просування на зовнішні ринки саме готової продукції (табл.2.8).

Необхідно відзначити, що при прогнозуванні обсягів збуту дисків за умови реалізації наданих пропозицій ми спиралися не на останні тенденції, а на аналіз динаміки обсягів експорту протягом досліджуваного періоду. Це пов'язано з тим, що попит на продукцію за кордоном існує, і якщо у 2018 році

підприємство майже не здійснювало поставки існуючим партнерам, то саме за рахунок розширення каналів збуту підприємство матиме можливість знайти нових покупців.

Таблиця 2.8

**Прогнозні показники ефективності експорту дисків ТОВ «Мілстон» у
2020 – 2022 рр.**

Показник	План	Прогноз без реалізації наданих пропозицій				Прогноз за умови реалізації наданих пропозицій		
	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	50,2	10,6	2,2	0,5	1660,4	1710,2	1761,5	
Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	40,0	8,3	1,7	0,4	1222,2	1246,6	1271,6	
Позавиробничі витрати при експорті, тис. грн.	1,9	0,4	0,1	0,0	61,6	63,4	65,3	
Витрати при експорті, тис. грн.	4,6	1,0	0,2	0,0	143,5	149,3	155,2	
Ефект експорту, тис. грн.	3,7	0,9	0,2	0,1	233,1	250,9	269,4	
Коефіцієнт ефективності експорту	1,08	1,09	1,11	1,12	1,16	1,17	1,18	

Джерело: укладено автором

За умови збереженні існуючих тенденцій спостерігатиметься також зменшення обсягів збуту виробів із залізного порошку, тоді як за умови реалізації наданих пропозицій з причин, які висвітлювалися вище, можна очікувати на збільшення обсягів збуту та підвищення рівня ефективності експорту навіть порівняно з базовим варіантом (табл. 2.9)

Таблиця 2.9

Прогнозні показники ефективності експорту виробів з залізного порошку ТОВ «Мілстон» у 2020 – 2022 рр.

Показник	План	Прогноз без реалізації наданих пропозицій				Прогноз за умови реалізації наданих пропозицій		
	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	1421,7	1199,2	1011,4	853,1	1582,4	1629,8	1678,7	

Продовження табл. 2.9

1	2	3	4	5	6	7	8
Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	1132,6	940,6	781,1	648,7	1153,6	1176,6	1200,2
Позавиробничі витрати при експорті, тис. грн.	53,6	44,9	37,6	31,5	56,8	58,5	60,3
Витрати при експорті, тис. грн.	130,1	109,9	92,8	78,3	135,3	140,7	146,3
Ефект експорту, тис. грн.	105,4	103,8	100,0	94,6	236,7	254,0	271,9
Коефіцієнт ефективності експорту	1,08	1,09	1,11	1,12	1,18	1,18	1,19

Джерело: укладено автором

Характерним для експорту металоконструкцій є те, що за даною статтею експорту навіть без реалізації наданих пропозицій спостерігатиметься зростання обсягів експорту, що вказує на значний попит на цю продукцію за кордоном та доцільність розширення каналів її збуту на зовнішні ринки (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Прогнозні показники ефективності експорту металокерамічних конструкцій ТОВ «Мілстон» у 2020 – 2022 рр.

Показник	План	Прогноз без реалізації наданих пропозицій				Прогноз за умови реалізації наданих пропозицій		
	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	13073,2	23835,9	43459,1	79237,3	14550,5	14987,0	15436,6	
Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	10170,1	18256,9	32774,0	58834,5	10251,5	10456,5	10665,6	
Позавиробничі витрати при експорті, тис. грн.	488,1	883,8	1600,4	2898,0	517,4	532,9	548,9	
Витрати при експорті, тис. грн.	1196,2	2183,2	3984,7	7272,6	1244,0	1293,8	1345,6	
Ефект експорту, тис. грн.	1218,8	2511,9	5099,9	10232,1	2537,6	2703,8	2876,5	
Коефіцієнт ефективності експорту	1,10	1,12	1,13	1,15	1,21	1,22	1,23	

Примітка: при прогнозуванні обсягів експорту за умови реалізації наданих пропозицій для підвищення реалістичності прогнозу за основу було взято не темпи зростання за досліджуваний період, а обсяги експорту у 2018р.

Джерело: укладено автором

За умови реалізації запропонованих заходів коефіцієнт ефективності експорту металокерамічних конструкцій збільшиться із 1,21 у 2020 р. до 1,23 у 2022 р., що перевищуватиме плановий показник 2019 р. на 0,13.

Найбільш істотний вплив на збільшення обсягів експорту пропозиція щодо виходу на міжнародні Інтернет-майданчики матиме для товарів епізодичного експорту. Як зазначалося раніше, сьогодні ТОВ «Мілстон» пропонує споживачам понад 60 типів продукції, проте на лише деякі з них існує стійкий попит. Орієнтація на дрібний опт дозволить підприємству активізувати збут інших товарів, які продаються непостійно, що призведе до зростання обсягів експорту та позитивно вплине на фінансові результати підприємства (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Прогнозні показники ефективності експорту товарів епізодичного експорту ТОВ «Мілстон» у 2020 – 2022 рр.

Показник	План	Прогноз без реалізації наданих пропозицій			Прогноз за умови реалізації наданих пропозицій		
	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	2854,9	3322,2	3865,9	4498,7	3367,9	3964,4	4763,9
Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	2422,0	2799,3	3235,4	3739,4	2563,5	2988,2	3556,0
Позавиробничі витрати при експорті, тис. грн.	110,8	128,5	149,1	172,9	123,3	145,2	174,4
Витрати при експорті відповідно до умови Інкотермс, тис. грн.	261,2	304,3	354,5	413,0	285,2	339,0	411,3
Ефект експорту, тис. грн.	60,9	90,1	127,0	173,4	395,9	492,0	622,2
Коефіцієнт ефективності експорту	1,02	1,03	1,03	1,04	1,13	1,14	1,15

Джерело: укладено автором

Таким чином, здійснені розрахунки засвідчили, що за умови реалізації наданих пропозицій відбудеться зростання ефективності та обсягів експорту за

усіма асортиментними групами, які експортує підприємство. У випадку готової продукції зростання ефективності буде більш відчутним, оскільки пропозиції щодо активізації збуту та підвищенні ефективності організації операцій з експорту стосуються у більшій мірі готової продукції. Проте і експорт напівфабрикатів, що істотно залежить від витрат на електроенергію, також буде більш ефективним. Загалом, здійснені розрахунки вказують на доцільність реалізації усіх наданих пропозицій, оскільки різниця між показниками ефективності, розрахованими на основі прогнозу обсягів доходів і витрат за умови та без реалізації наданих рекомендацій істотно відрізняються (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Прогнозні показники ефективності експорту ТОВ «Мілстон» у 2020 – 2022 рр.

Показник	План	Прогноз без реалізації наданих пропозицій			Прогноз за умови реалізації наданих пропозицій		
	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Чистий дохід від експорту, тис. грн.	29278,9	37467,0	55308,6	89928,6	33883,4	35395,4	37137,8
Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	22837,5	28847,7	41952,9	67115,0	24259,9	25118,5	26128,9
Позавиробничі витрати при експорті, тис. грн.	1094,4	1392,4	2041,8	3296,2	1234,3	1289,5	1353,0
Витрати при експорті відповідно до умови Інкотермс, тис. грн.	2679,0	3431,8	5071,3	8254,1	2938,5	3098,4	3281,1
Ефект експорту, тис. грн.	60,9	3795,1	6242,6	11263,2	5450,8	5889,0	6374,8
Коефіцієнт ефективності експорту	1,02	1,11	1,13	1,14	1,19	1,20	1,21

Джерело: укладено автором

Як видно з табл. 2.12, у порівнянні з базовим варіантом ефективність експорту значно підвищилася, що свідчить про доцільність реалізації запропонованих заходів на досліджуваному підприємстві.

ТОВ «Мілстон» є сьогодні підприємством, що має значний потенціал, зважаючи на існування значного досвіду роботи та наявність зв'язків з партнерами на зовнішніх ринках. Підприємство досить успішно здійснює реалізацію якісної продукції, яка користується попитом на зовнішніх ринках.

В умовах сприятливих для розвитку експорту ТОВ «Мілстон» доцільно здійснити пошук нових можливостей для встановлення бізнес-контактів, і, зокрема, звернення до дипломатичних місій та розміщення інформації про товари на міжнародних торгових майданчиках дозволить знайти нових партнерів, збільшити обсяги експорту та підвищити ефективність функціонування.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

Розглядаючи напрями підвищення ефективності операцій з експорту, необхідно відзначити, що до таких належить:

- реорганізація системи управління операції з експорту, зміна підходів до планування експорту;
- пошук нових каналів збуту шляхом звернення за сприянням до дипломатичних представництв;
- участь у міжнародних виставках, розміщення інформації про компанію на міжнародних Інтернет-майданчиках.
- продаж продукції на умовах Інкотермс,

За умови реалізації наданих пропозицій відбудеться зростання чистого доходу від експорту і до 2022 р. рівень ефективності досягне 121%, що істотно вище за показник отриманий методом екстраполяції.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

ТОВ «Мілстон» торговельне підприємство, що є посередником ДП «Завод порошкової металургії», м. Бровари при експорті широкого асортименту товарів, які продаються на зовнішніх ринках. Протягом останніх 5-ти років на підприємстві мало місце значне скорочення обсягів діяльності: за винятком 2015 р. чистий дохід підприємства щороку знижувався, при чому у 2018р. за планом у порівняння з 2015 р. він очікується нижчим більш ніж у 2 рази.

На тлі зростання обсягів витрат зниження доходів обумовило збитковість діяльності протягом останніх періодів. До проблем підприємства належить також зменшення частки власного капіталу (з 55,3 до 20,7%) і, відповідно, погіршення показників платоспроможності, а також погіршення показників ліквідності та їх невідповідність нормативним значенням.

Протягом останніх років відбувалося поступове зменшення обсягів експорту, при чому у 2018р. виручка від експорту зменшилася з 56111,54 до 29278,9 тис грн. Підприємство експортує на зовнішні ринки різноманітні товари, зокрема: феросиліцій гранульований, порошок залізний розпорошені, диски фрикційні, елементи металокерамічні, вироби із залізного порошку, вироби із тугоплавких матеріалів, вироби із вуглецевих матеріалів, викопувач вібраційний ВВУ, припої, гідроциклони та комплектуючі та труби жарові. За останні 5 років відбулося зменшення обсягів поставок до Росії, Туреччини, Німеччини, Австрії, Естонії, Грузії, ОАЕ, Молдови, Іспанії, Азербайджану, Ізраїлю. При цьому зростання обсягів поставок спостерігалось за такими країнами як Білорусія, Литва, Казахстан.

Здійснений аналіз дозволив виявити, що експорт підприємства є в цілому достатньо ефективним (коефіцієнт ефективності експорту у 2018р. склав 1,1), при цьому найбільш результативними були поставки залізного порошку та товарів епізодичного експорту, тоді як найнижчим є рівень ефективності поставок дисків та виробів із залізного порошку (108%).

З огляду на те, що значна частина доходів підприємства формується сьогодні у сфері експорту, одним з основних завдань є знаходження резервів підвищення ефективності експортних операцій. До таких, в першу чергу, належить збільшення обсягів збуту, яке може бути досягнуте шляхом пошуку нових партнерів та покращення якості їх обслуговування, а також зниження витрат. Здійснені розрахунки засвідчили, що за умови оптимізації витрат та реалізації заходів щодо просування продукції на зовнішні ринки рівень ефективності експорту досягне 121% у 2022 р., що позитивно позначиться на фінансовому стані підприємства.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Болховітіна І.Е. Сутність стратегічного планування діяльності підприємства в сучасних умовах / І.Е. Болховітіна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2008. – № 4. – С. 111-119.
2. Вацик Н.О. Планування витрат на експортну діяльність: характеристика, принципи та методи / Н.О. Вацик. // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_11_80.
3. Вексей Ю. С. Методичні підходи до оцінки ефективності експорту підприємства / Юлія Сергіївна Вексей // Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: зб. наук. ст. студ./ відп. ред. Т.М. Мельник – Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. – Ч.1. – С. 186–193.
4. Вічевич А.М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А.М. Вічевич, О.В. Максимець. – Л.: Афіна, 2014. – 140 с.
5. Галазюк Н.М. Стратегічне планування зовнішньоекономічної діяльності як основа управління підприємством на сучасному етапі розвитку / Н.М. Галазюк // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(2). – С. 56-62.
6. Георгіаді Н.Г. Організаційна структура управління як складова системи менеджменту підприємства / Н.Г. Георгіаді, Р.Б. Вільгуцька // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 748. – С. 33-40.
7. Герасименко І.М. Оцінка ефективності системи управління підприємства в контексті організаційного розвитку / І. М. Герасименко, Н. В. Горбатовська // Проблеми системного підходу в економіці. – 2011. – № 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_4/Gerasimenko_411.htm.

8. Господарський кодекс України / Кодекс законів України № 436-IV від 16.01.2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
9. Гудим К.М. Пріоритетні форми та напрями функціонування сучасного міжнародного бізнесу / К.М. Гудим // Економіка України. – 2014. – № 6. – С. 77-84.
10. Гуткевич С.О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: підруч. / С.О. Гуткевич, М.Д. Корінько, М.І. Пугачов та ін. – Донецьк: ТОВ «Світ книги», 2003. – 726 с.
11. Гуцалюк О.М. Розвиток міжнародного бізнесу в контексті міжнародного менеджменту / О.М. Гуцалюк, В.А. Череватенко // Держава та регіони. Серія: економіка та підприємництво. – 2014. – № 6(87). – С. 8-13.
12. Дамаскін М.О. Методичне забезпечення процесу планування на малому підприємстві при науково-технологічному розвитку / М.О. Дамаскін // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 25. – С. 371-377.
13. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2014. – 247 с.
14. Єгоркіна Т.О. Планування витрат промислових підприємств із застосуванням методів економіко-математичного моделювання / Т.О. Єгоркіна // Бізнес Інформ. – 2013. – № 6. – С. 125-131.
15. Журавльова М.Б. Типи планування підприємницької діяльності малих та середніх підприємств / М.Б. Журавльова // Збірник наукових праць Українського державного морського технічного університету. – 2010. – №5. – С. 163-168.
16. Забродська Л.Д. Методи планування розвитку економічного потенціалу торговельного підприємства / Л.Д. Забродська, М.А. Дядюк, Н.П. Ушакова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2010. – Вип. 2. – С. 168-176.
17. Зайченко К.С. Сучасні організаційні структури управління

інноваційно-активними малими підприємствами / К.С. Зайченко, Н.М. Дашенко // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2014. – № 3. – С. 104-110.

18. Каличева Н.Є. Обґрунтування доцільності застосування дивізійної структури управління на підприємствах в умовах глобалізації / Н.Є. Каличева // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – Вип. 44. – С. 146-148.

19. Кандиба А.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібн. / А.М. Кандиба. – К. : Вид-во "Аграрна наука", 2014. – 508 с.

20. Кузьмін О.Є. Планування, організування та мотивування зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник / О.Є. Кузьмін, А.О. Босак, Р.З. Дарміць. – Л.: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 324 с.

21. Кузьмін О.Є. Чинники впливу на диверсифікацію діяльності підприємств / О.Є. Кузьмін, Х.С. Передало, Х.В. Дрималовська // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 769. – С. 143-148.

22. Лапіцька С.Ю. Управління підприємством в умовах інновацій: монографія / С.Ю. Лапіцька. – Дніпропетровськ : Вид-во "Наука" і освіта, 2012. – 236 с.

23. Москаленко К.І. Складові адаптивного планування зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного комплексу України / К.І. Москаленко // Економічний простір. – 2014. – №8. – С. 32-39.

24. Назарова Г.В. Організаційні структури управління корпораціями: монографія / Г.В. Назарова. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2014. – 420 с.

25. Науменко С.М. Маркетингові дослідження в зовнішньоекономічній діяльності: організаційно-економічний механізм / С.М. Науменко, К.О. Гапша // Молодий вчений. – 2014. – № 6. – С. 181-184.

26. Непочатенко О.О. Планування діяльності підприємств: навч. посіб. / О.О. Непочатенко та ін.; Київ. міжнар. ун-т. – К.: КиМУ, 2014. – 448 с.

27. Ободовський Ю.В. Теоретичні підходи до формування організаційної

структури управління / Ю.В. Ободовський // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2015. – Т. 21. – Вип. 3. – С. 67-71.

28. Орлов В.В. Планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства / В.В. Орлов // Управління розвитком. – 2013. – № 12(152). – С. 11-13.

29. Оробчук М.Г. Організація та планування діяльності підприємства: навчальний посібник / М.Г. Оробчук, Б.М. Максимів, О.М. Марченко. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. І.Франка, 2007. – 336 с.

30. Остапенко Т.Г. Організаційні структури управління у менеджменті зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Т.Г. Остапенко // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2013. – Вип. 23-24. – С. 253-261.

31. Парсяк В.Н. Планування господарської діяльності малих та середніх підприємств: монографія / В.Н. Парсяк, М.Б. Журавльова. К.: Інститут аграрної економіки, 2001. – 192 с.

32. Писанко А.І. Адаптивне управління підприємством у сучасному середовищі / А.І. Писанко // Економічні науки. Сер. : Економіка та менеджмент. – 2012. – Вип. 9(1.2). – С. 35-41.

33. Пітель Н.Я. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / Н.Я. Пітель, Ю.Л. Зборовська, О.О. Школьний. – Умань: Видавець «Сочінський М.М.», 2015. – 232 с.

34. Плешу Г. Управлінські інновації як головний чинник реструктуризації підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності / Г. Плешу, С.С. Шаповал, Г.С. Фоменко // Труды Одесского политехнического университета. – 2009. – Вып. 1(31). – С. 193-198.

35. Подпрядова О.В., Євтушенко Г.В. Планування експортної діяльності підприємства в умовах активізації зовнішньоекономічної діяльності / О.В. Подпрядова, Г.В. Євтушенко // Приазовський економічний вісник. – 2017. – № 1 (06). – С. 70 – 75. – Режим доступу: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2017/1_06_uk/15.pdf

36. Полянська А.С. Дослідження чинників зовнішнього середовища як необхідна умова розвитку підприємств в сучасних умовах / А.С. Полянська, Т.М. Оришин // Регіональна економіка. – 2010. – №2. – С. 39-47.
37. Прудникова І.М. Інформаційне забезпечення діагностики якості організаційних структур управління підприємствами / І.М. Прудникова // Економічний часопис ХХІ. – 2013. – №5-6. – С. 51-53.
38. Рибалка П.М. Процедура стратегічного планування на підприємстві з урахуванням стадії розвитку / П.М. Рибалка // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. – 2011. – № 3. – С. 215-222.
39. Седікова І.О. Організаційні структури управління як основа ефективного управління підприємством / І.О. Седікова, С.В. Селіхов // Економіка харчової промисловості. – 2014. – № 1. – С. 53-57.
40. Суслов О.П. Інформаційна система забезпечення індикативного планування на підприємстві / О.П. Суслов, Б.О. Тішков // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2013. – Вип. 88. – С. 109-121.
41. Тупкало С.В. Методичний підхід до формування системи збалансованих показників оцінки ефективності управління підприємством / С.В. Тупкало // Водний транспорт. – 2012. – Вип. 1. – С. 142-147.
42. Удод Н.М. Формування нової парадигми управління бізнесом міжнародних торговельних компаній / Н.М. Удод // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 3. – С. 53-62.
43. Управління підприємством: організаційно-економічний аспект: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. В.М. Нижника, канд. екон. наук, доц. М.В. Ніколайчука. – Хмельницький: Вид-во ХНУ, 2010. – 389 с.
44. Шорохов В.В. Порівняльний аналіз лінійно-функціональної та дивізійної організаційних структур управління / В.В. Шорохов // Ефективність державного управління. – 2014. – Вип. 43. – С. 201-210.

Додаток А
Таблиця А.1

Динаміка обсягів активів ТОВ «Мілстон» у 2014 – 2018 рр.

Показник	Вартість, тис. грн.					Абсолютне відхилення, тис. грн.					Відносне відхилення, %				
	На 31.12. 2014 р.	На 31.12. 2015 р.	На 31.12. 2016 р.	На 31.12. 2017 р.	На 31.12. 2018 р.	2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2014 р.	2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2014 р.
Нематеріальні активи	66,0	100,0	116,0	86,0	62,0	34,0	16,0	-30,0	-24,0	-4,0	151,52	116,00	74,14	72,09	93,94
Незавершені капітальні інвестиції	886,0	439,0	2746,0	3465,0	3932,0	-447,0	2307,0	719,0	467,0	3046,0	49,55	625,51	126,18	113,48	443,79
Основні засоби	33464,0	32510,0	29906,0	29300,0	26532,0	-954,0	-2604,0	-606,0	-2768,0	-6932,0	97,15	91,99	97,97	90,55	79,29
Довгострокові фінансові інвестиції	10,0	10,0	10,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-10,0	0,0	-10,0	100,00	100,00	0,00	-	0,00
Необоротні активи	34426,0	33059,0	32778,0	32851,0	30526,0	-1367,0	-281,0	73,0	-2325,0	-3900,0	96,03	99,15	100,22	92,92	88,67
Запаси, в тому числі	12730,0	14137,0	15829,0	14389,0	17135,0	1407,0	1692,0	-1440,0	2746,0	4405,0	111,05	111,97	90,90	119,08	134,60
виробничі запаси	7547,0	7484,0	9857,0	8363,0	6137,0	-63,0	2373,0	-1494,0	-2226,0	-1410,0	99,17	131,71	84,84	73,38	81,32
готова продукція	1798,0	2923,0	3089,0	3789,0	9741,0	1125,0	166,0	700,0	5952,0	7943,0	162,57	105,68	122,66	257,09	541,77
товари	17,0	18,0	14,0	15,0	4,0	1,0	-4,0	1,0	-11,0	-13,0	105,88	77,78	107,14	26,67	23,53
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари	3313,0	3863,0	6655,0	3067,0	2048,0	550,0	2792,0	-3588,0	-1019,0	-1265,0	116,60	172,28	46,09	66,78	61,82
Дебіторська заборгованість за рахунками: за виданими авансами	312,0	279,0	0,0	1147,0	216,0	-33,0	-279,0	1147,0	-931,0	-96,0	89,42	0,00	-	18,83	69,23
з бюджетом	4080,0	1410,0	191,0	1323,0	1520,0	-2670,0	-1219,0	1132,0	197,0	-2560,0	34,56	13,55	692,67	114,89	37,25
Інша поточна дебіторська заборгованість	761,0	1101,0	2718,0	1072,0	547,0	340,0	1617,0	-1646,0	-525,0	-214,0	144,68	246,87	39,44	51,03	71,88
Поточні фінансові інвестиції	1135,0	1135,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-1135,0	0,0	0,0	-1135,0	100,00	0,00	-	-	0,00
Гроші та їх еквіваленти	142,0	301,0	95,0	319,0	806,0	159,0	-206,0	224,0	487,0	664,0	211,97	31,56	335,79	252,66	567,61
Витрати майбутніх періодів	4,0	4,0	1289,0	1307,0	1,0	0,0	1285,0	18,0	-1306,0	-3,0	100,00	32225,00	101,40	0,08	25,00
Інші оборотні активи	783,0	884,0	10,0	98,0	260,0	101,0	-874,0	88,0	162,0	-523,0	112,90	1,13	980,00	265,31	33,21
Оборотні активи	23260,0	23114,0	26787,0	22722,0	22533,0	-146,0	3673,0	-4065,0	-189,0	-727,0	99,37	115,89	84,82	99,17	96,87
Баланс	57686,0	56173,0	59565,0	55573,0	53059,0	-1513,0	3392,0	-3992,0	-2514,0	-4627,0	97,38	106,04	93,30	95,48	91,98

Таблиця А.2

Динаміка обсягів пасивів ТОВ «Мілстон» у 2014 – 2018 рр.

Показник	Вартість, тис. грн.					Абсолютне відхилення, тис. грн.					Відносне відхилення, %				
	На 31.12. 2014 р.	На 31.12. 2015 р.	На 31.12. 2016 р.	На 31.12. 2017 р.	На 31.12. 2018 р.	2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2014 р.	2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2014 р.
Зареєстрований капітал	55986,0	55986,0	55814,0	55814,0	55541,0	0,0	-172,0	0,0	-273,0	-445,0	100,00	99,69	100,00	99,51	99,21
Капітал у дооцінках	0,0	0,0	0,0	86,0	81,0	0,0	0,0	86,0	-5,0	81,0	-	-	-	94,19	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-24108,0	-24090,0	-24022,0	-26133,0	-44589,0	18,0	68,0	-2111,0	-18456,0	-20481,0	99,93	99,72	108,79	170,62	184,96
Вилучений капітал	0,0	0,0	0,0	-273,0	0,0	0,0	0,0	-273,0	273,0	0,0	-	-	-	0,00	-
Власний капітал	31923,0	31941,0	31792,0	29494,0	11033,0	18,0	-149,0	-2298,0	-18461,0	-20890,0	100,06	99,53	92,77	37,41	34,56
Довгострокові кредити банків	0,0		0,0	0,0	2700,0	0,0	0,0	0,0	2700,0	2700,0	-	-	-	-	-
Довгострокові забезпечення	1630,0	1301,0	790,0	281,0		-329,0	-511,0	-509,0	-281,0	-1630,0	79,82	60,72	35,57	0,00	0,00
Цільове фінансування	42,0	33,0	26,0	9,0	0,0	-9,0	-7,0	-17,0	-9,0	-42,0	78,57	78,79	34,62	0,00	0,00
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1672,0	1334,0	816,0	290,0	2700,0	-338,0	-518,0	-526,0	2410,0	1028,0	79,78	61,17	35,54	931,03	161,48
Поточна заборгованість за товари, роботи, послуги	3516,0	3719,0	5851,0	3147,0	5709,0	203,0	2132,0	-2704,0	2562,0	2193,0	105,77	157,33	53,79	181,41	162,37
з бюджетом	6032,0	4391,0	6647,0	4252,0	4665,0	-1641,0	2256,0	-2395,0	413,0	-1367,0	72,80	151,38	63,97	109,71	77,34
зі страхування	6281,0	7497,0	7178,0	8269,0	14001,0	1216,0	-319,0	1091,0	5732,0	7720,0	119,36	95,74	115,20	169,32	222,91
з оплати праці	2149,0	2795,0	3345,0	2749,0	4949,0	646,0	550,0	-596,0	2200,0	2800,0	130,06	119,68	82,18	180,03	230,29
з одержаних авансів	3500,0	2017,0	2394,0	5613,0	9758,0	-1487,0	381,0	3219,0	4145,0	6258,0	57,54	118,87	234,46	173,85	278,80
з учасниками	0,0	4,0	12,0	0,0	0,0	4,0	8,0	-12,0	0,0	0,0	-	300,00	0,00	-	-
із внутрішніх розрахунків	0,0	0,0	0,0	95,0	96,0	0,0	0,0	95,0	1,0	96,0	-	-	-	101,05	-
Поточні забезпечення	0,0	0,0	0,0	164,0	-1401,0	0,0	0,0	164,0	-1565,0	-1401,0	-	-	-	-854,27	-
Доходи майбутніх періодів	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	-
Інші поточні зобов'язання	2613,0	2479,0	1530,0	1500,0	1549,0	-134,0	-949,0	-30,0	49,0	-1064,0	94,87	61,72	98,04	103,27	59,28
Поточні зобов'язання і забезпечення	24091,0	22898,0	26957,0	25789,0	39326,0	-1193,0	4059,0	-1168,0	13537,0	15235,0	95,05	117,73	95,67	152,49	163,24
Баланс	57686,0	56173,0	59565,0	55573,0	53059,0	-1513,0	3392,0	-3992,0	-2514,0	-4627,0	97,38	106,04	93,30	95,48	91,98

Таблиця А.3

Динаміка фінансових результатів ТОВ «Мілстон» у 2014 – 2018 рр.

Показник	Обсяг, тис. грн.					Абсолютне відхилення, тис. грн.					Відносне відхилення, %				
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2014 р.	2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018р./ 2017 р.	2018р./ 2014 р.
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	111842,0	119657,0	116376,0	95029,0	52837,0	7815,0	-3281,0	-21347,0	-42192,0	-59005,0	106,99	97,26	81,66	55,60	47,24
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	95641,0	106027,0	97892,0	80623,0	53907,0	10386,0	-8135,0	-17269,0	-26716,0	-41734,0	110,86	92,33	82,36	66,86	56,36
Валовий прибуток	16201,0	13630,0	18484,0	14406,0	-1070,0	-2571,0	4854,0	-4078,0	-15476,0	-17271,0	84,13	135,61	77,94	-7,43	-6,60
Інші операційні доходи	3578,0	4992,0	6107,0	5931,0	3258,0	1414,0	1115,0	-176,0	-2673,0	-320,0	139,52	122,34	97,12	54,93	91,06
Адміністративні витрати	6286,0	6580,0	7644,0	8047,0	6297,0	294,0	1064,0	403,0	-1750,0	11,0	104,68	116,17	105,27	78,25	100,17
Витрати на збут	4066,0	3579,0	3898,0	3608,0	3087,0	-487,0	319,0	-290,0	-521,0	-979,0	88,02	108,91	92,56	85,56	75,92
Інші операційні витрати	7915,0	8409,0	12588,0	10793,0	10662,0	494,0	4179,0	-1795,0	-131,0	2747,0	106,24	149,70	85,74	98,79	134,71
Фінансові результати від операційної діяльності	1512,0	54,0	461,0	-2111,0	-17858,0	-1458,0	407,0	-2572,0	-15747,0	-19370,0	3,57	853,70	-457,92	845,95	-1181,08
Інші доходи	788,0	0,0	172,0	0,0	0,0	-788,0	172,0	-172,0	0,0	-788,0	0,00	-	0,00	-	0,00
Фінансові витрати	0,0	0,0	0,0	0,0	593,0	0,0	0,0	0,0	593,0	593,0	-	-	-	-	-
Інші витрати	1002,0	13,0	181,0	0,0	0,0	-989,0	168,0	-181,0	0,0	-1002,0	1,30	1392,31	0,00	-	0,00
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:	1301,0	44,0	452,0	-2111,0	-18451,0	-1257,0	408,0	-2563,0	-16340,0	-19752,0	3,38	1027,27	-467,04	874,04	-1418,22
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2271,0	22,0	372,0			-2249,0	350,0	-372,0	0,0	-2271,0	0,97	1690,91	0,00	-	0,00
Чистий фінансовий результат	-970,0	22,0	80,0	-2111,0	-18451,0	992,0	58,0	-2191,0	-16340,0	-17481,0	-2,27	363,64	-2638,75	874,04	1902,16

Додаток Б

Додаток 1
до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»

Підприємство Мілстон за ЄДРПОУ
Територія _____ за КОАТУУ
Організаційно-правова форма господарювання ТОВ за КОПФГ
Вид економічної діяльності Неспеціалізована оптова торгівля за КВЕД

КОДИ		
		01
39622368		
46.90		

Середня кількість працівників¹ _____
Адреса, телефон 02166, м.Київ, ВУЛИЦЯ КУРЧАТОВА АКАДЕМІКА, будинок 23-А

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

X

БАЛАНС
(Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2015 р.

Форма № 1		Код за ДКУД		1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	66,0	100,0	
первісна вартість	1001			
накопичена амортизація	1002			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	886,0	439,0	
Основні засоби	1010	33464,0	32510,0	
первісна вартість	1011			
знос	1012			
Інвестиційна нерухомість	1015			
Довгострокові біологічні активи	1020			
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	10,0	10,0	
інші фінансові інвестиції	1035			
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040			
Відстрочені податкові активи	1045			
Інші необоротні активи	1090			
Усього за розділом I	1095	34426,0	33059,0	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	12730,0	14137,0	
Поточні біологічні активи	1110			
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3313,0	3863,0	
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	312,0	279,0	

з бюджетом	1135	4080,0	1410,0
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	761,0	1101,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	1135,0	1135,0
Гроші та їх еквіваленти	1165	142,0	301,0
Витрати майбутніх періодів	1170	4,0	4,0
Інші оборотні активи	1190	783,0	884,0
Усього за розділом II	1195	23260,0	23114,0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	57686,0	56173,0
Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	55986,0	55986,0
Капітал у дооцінках	1405	0,0	0,0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-24108,0	-24090,0
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430	0,0	0,0
Усього за розділом I	1495	31923,0	31941,0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520	1630,0	1301,0
Цільове фінансування	1525	42,0	33,0
Усього за розділом II	1595	1672,0	1334,0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	3516,0	3719,0
розрахунками з бюджетом	1620	6032,0	4391,0
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	6281,0	7497,0
розрахунками з оплати праці	1630	2149,0	2795,0
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	2613,0	2479,0
Усього за розділом III	1695	24091,0	22898,0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	57686,0	56173,0

Керівник

Головний бухгалтер

Додаток Б

Додаток 1
до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»

Підприємство Мілстон за ЄДРПОУ
Територія _____ за КОАТУУ
Організаційно-правова форма господарювання ТОВ за КОПФГ
Вид економічної діяльності Неспеціалізована оптова торгівля за КВЕД

КОДИ		
		01
39622368		
46.90		

Середня кількість працівників¹ _____
Адреса, телефон 02166, м.Київ, ВУЛИЦЯ КУРЧАТОВА АКАДЕМІКА, будинок 23-А

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

X

БАЛАНС

(Звіт про фінансовий стан)

на 31 грудня 20_16 р.

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи		100,0	116,0
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002	439,0	2746,0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	32510,0	29906,0
Основні засоби	1010		
первісна вартість	1011		
знос	1012		
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	10,0	10,0
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	33059,0	32778,0
II. Оборотні активи		14137,0	15829,0
Запаси	1100		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3863,0	6655,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	279,0	0,0

з бюджетом	1135	1410,0	191,0
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1101,0	2718,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	1135,0	0,0
Гроші та їх еквіваленти	1165	301,0	95,0
Витрати майбутніх періодів	1170	4,0	1289,0
Інші оборотні активи	1190	884,0	10,0
Усього за розділом II	1195	23114,0	26787,0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	56173,0	59565,0
Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	55986,0	55814,0
Капітал у дооцінках	1405	0,0	0,0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-24090,0	-24022,0
Неоплачений капітал	1425		()
Вилучений капітал	1430	0,0	0,0
Усього за розділом I	1495	31941,0	31792,0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520	1301,0	790,0
Цільове фінансування	1525	33,0	26,0
Усього за розділом II	1595	1334,0	816,0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	3719,0	5851,0
розрахунками з бюджетом	1620	4391,0	6647,0
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	7497,0	7178,0
розрахунками з оплати праці	1630	2795,0	3345,0
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	2479,0	1530,0
Усього за розділом III	1695	22898,0	26957,0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	56173,0	59565,0

Керівник

Головний бухгалтер

Додаток Б

Додаток 1
до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»

Дата (рік, місяць, число) _____ за ЄДРПОУ _____
 Підприємство _____ Мілстон _____ за КОАТУУ _____
 Територія _____ за КОПФГ _____
 Організаційно-правова форма господарювання _____ ТОВ _____ за КВЕД _____
 Вид економічної діяльності Неспеціалізована оптова торгівля за КВЕД _____

КОДИ		
		01
39622368		
46.90		

Середня кількість працівників¹ _____
 Адреса, телефон 02166, м.Київ, ВУЛИЦЯ КУРЧАТОВА АКАДЕМІКА, будинок 23-А

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):
 за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку _____
 за міжнародними стандартами фінансової звітності _____

X

БАЛАНС
(Звіт про фінансовий стан)
 на 31 грудня 2017 р.

Актив		Код за ДКУД		1801001
	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	116,0	86,0	
первісна вартість	1001			
накопичена амортизація	1002			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2746,0	3465,0	
Основні засоби	1010	29906,0	29300,0	
первісна вартість	1011			
знос	1012			
Інвестиційна нерухомість	1015			
Довгострокові біологічні активи	1020			
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030			
інші фінансові інвестиції	1035	10,0	0,0	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040			
Відстрочені податкові активи	1045			
Інші необоротні активи	1090			
Усього за розділом I	1095	32778,0	32851,0	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	15829,0	14389,0	
Поточні біологічні активи	1110			
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	6655,0	3067,0	
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0,0	1147,0	

з бюджетом	1135	191,0	1323,0
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2718,0	1072,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0,0	0,0
Гроші та їх еквіваленти	1165	95,0	319,0
Витрати майбутніх періодів	1170	1289,0	1307,0
Інші оборотні активи	1190	10,0	98,0
Усього за розділом II	1195	26787,0	22722,0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	59565,0	55573,0
Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	55814,0	55814,0
Капітал у дооцінках	1405	0,0	86,0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-24022,0	-26133,0
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	0,0	-273,0
Усього за розділом I	1495	31792,0	29494,0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520	790,0	281,0
Цільове фінансування	1525	26,0	9,0
Усього за розділом II	1595	816,0	290,0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	5851,0	3147,0
розрахунками з бюджетом	1620	6647,0	4252,0
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	7178,0	8269,0
розрахунками з оплати праці	1630	3345,0	2749,0
Поточні забезпечення	1660		164,0
Доходи майбутніх періодів	1665		0,0
Інші поточні зобов'язання	1690	1530,0	1500,0
Усього за розділом III	1695	26957,0	25789,0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	59565,0	55573,0

Керівник

Головний бухгалтер

Додаток Б

Додаток 1
до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»

Дата (рік, місяць, число) _____ за ЄДРПОУ _____
Підприємство _____ Мілстон _____ за КОАТУУ _____
Територія _____ за КОПФГ _____
Організаційно-правова форма господарювання _____ ТОВ _____ за КВЕД _____
Вид економічної діяльності Неспеціалізована оптова торгівля за КВЕД _____

КОДИ		
		01
39622368		
46.90		

Середня кількість працівників¹ _____
Адреса, телефон 02166, м.Київ, ВУЛИЦЯ КУРЧАТОВА АКАДЕМІКА, будинок 23-А

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку _____
за міжнародними стандартами фінансової звітності _____

X

БАЛАНС
(Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2018 р.

Актив		Код	На початок	1801001
		рядка	звітної періоду	На кінець звітної
1		2	3	4
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	86,0	62,0	
первісна вартість	1001			
накопичена амортизація	1002			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	3465,0	3932,0	
Основні засоби	1010	29300,0	26532,0	
первісна вартість	1011			
знос	1012			
Інвестиційна нерухомість	1015			
Довгострокові біологічні активи	1020			
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030			
інші фінансові інвестиції	1035	0,0	0,0	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040			
Відстрочені податкові активи	1045			
Інші необоротні активи	1090			
Усього за розділом I	1095	32851,0	30526,0	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	14389,0	17135,0	
Поточні біологічні активи	1110			
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3067,0	2048,0	
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	1147,0	216,0	

з бюджетом	1135	1323,0	1520,0
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1072,0	547,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0,0	0,0
Гроші та їх еквіваленти	1165	319,0	806,0
Витрати майбутніх періодів	1170	1307,0	1,0
Інші оборотні активи	1190	98,0	260,0
Усього за розділом II	1195	22722,0	22533,0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	55573,0	53059,0
Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	55814,0	55541,0
Капітал у дооцінках	1405	86,0	81,0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-26133,0	-44589,0
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	-273,0	()
Усього за розділом I	1495	29494,0	11033,0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		2700,0
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520	281,0	
Цільове фінансування	1525	9,0	
Усього за розділом II	1595	290,0	2700,0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	3147,0	5709,0
розрахунками з бюджетом	1620	4252,0	4665,0
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	8269,0	14001,0
розрахунками з оплати праці	1630	2749,0	4949,0
Поточні забезпечення	1660	164,0	-1401,0
Доходи майбутніх періодів	1665	0,0	0,0
Інші поточні зобов'язання	1690	1500,0	1549,0
Усього за розділом III	1695	25789,0	39326,0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	55573,0	53059,0

Керівник

Головний бухгалтер

Додаток Б

КОДИ

Дата (рік, місяць, число)

01

Підприємство ТОВ «Мілстон»
(найменування)

за ЄДРПОУ

39622368

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

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	119657,0	111842,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(106027,0)	(95641,0)
Валовий:			
прибуток	2090	13630,0	16201,0
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	4992,0	3578,0
Адміністративні витрати	2130	(6580,0)	(6286,0)
Витрати на збут	2150	(3579,0)	(4066,0)
Інші операційні витрати	2180	(8409,0)	(7915,0)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	54,0	1512,0
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	0,0	788,0
Фінансові витрати	2250	0,0	0,0
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	(13,0)	(1002,0)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	44,0	1301,0
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	22,0	2271,0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	22,0	
збиток	2355	()	(970,0)

Керівник
Головний бухгалтер

Додаток Б

КОДИ

Дата (рік, місяць, число)

01

Підприємство ТОВ «Мілстон»
(найменування)

за ЄДРПОУ

39622368

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

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	116376,0	119657,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(97892,0)	(106027,0)
Валовий:			
прибуток	2090	18484,0	13630,0
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	6107,0	4992,0
Адміністративні витрати	2130	(7644,0)	(6580,0)
Витрати на збут	2150	(3898,0)	(3579,0)
Інші операційні витрати	2180	(12588,0)	(8409,0)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	461,0	54,0
збиток	2195	()	
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	172,0	0,0
Фінансові витрати	2250	0,0	0,0
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	(181,0)	(13,0)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	452,0	44,0
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	372,0	22,0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	80,0	22,0
збиток	2355	()	()

Керівник
Головний бухгалтер

Додаток Б

КОДИ

Дата (рік, місяць, число)

01

Підприємство ТОВ «Мілстон»
(найменування)

за ЄДРПОУ

39622368

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

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	95029,0	116376,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(80623,0)	(97892,0)
Валовий:			
прибуток	2090	14406,0	18484,0
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	5931,0	6107,0
Адміністративні витрати	2130	(8047,0)	(7644,0)
Витрати на збут	2150	(3608,0)	(3898,0)
Інші операційні витрати	2180	(10793,0)	(12588,0)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190		461,0
збиток	2195	(2111,0)	()
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	0,0	172,0
Фінансові витрати	2250	0,0	0,0
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	0,0	(181,0)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290		452,0
збиток	2295	(2111,0)	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		372,0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350		80,0
збиток	2355	(2111,0)	()

Керівник
Головний бухгалтер

Додаток Б

КОДИ

Дата (рік, місяць, число)

01

Підприємство ТОВ «Мілстон»
(найменування)

за ЄДРПОУ

39622368

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)за 2018 р.

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	52837,0	95029,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(53907,0)	(80623,0)
Валовий:			
прибуток	2090		14406,0
збиток	2095	(1070,0)	
Інші операційні доходи	2120	3258,0	5931,0
Адміністративні витрати	2130	(6297,0)	(8047,0)
Витрати на збут	2150	(3087,0)	(3608,0)
Інші операційні витрати	2180	(10662,0)	(10793,0)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190		
збиток	2195	(17858,0)	(2111,0)
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		0,0
Фінансові витрати	2250	(593,0)	0,0
Втрати від участі в капіталі	2255	()	
Інші витрати	2270	()	0,0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290		
збиток	2295	(18451,0)	(2111,0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350		
збиток	2355	(18451,0)	(2111,0)

Керівник
Головний бухгалтер

АНОТАЦІЯ

Вексей Юлія Сергіївна. Оцінка ефективності операцій з експорту підприємства (на матеріалах ТОВ «Мілстон», м. Київ).

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 073 «Менеджмент» спеціалізацією «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Київський національний торговельно-економічний університет, Київ, 2019.

У роботі проаналізовано фінансово-господарську діяльність ТОВ «Мілстон» та досліджено динаміку та структуру експортних операцій підприємства, визначено їх ефективність. У другому розділі роботи визначено резерви підвищення ефективності експортних операцій ТОВ «Мілстон», запропоновано заходи щодо розширення кола партнерів, зокрема розміщення інформації про продукцію підприємства на міжнародних онлайн ресурсах та спеціалізованих форумах або у друкованих виданнях ТПП; зміна умов постачання, на яких підприємство здійснює доставку продукції на зовнішні ринки; звернення підприємства за допомогою у встановленні зв'язків між вітчизняними підприємствами та іноземними контрагентами до економічних відділів посольств України за кордоном тощо. Для підтвердження доцільності реалізації наданих пропозицій було оцінено ефективність запропонованих заходів у 2020 – 2023 рр.

Ключові слова: експорт, експортні операції, торговельне підприємство, ефективність, зовнішній ринок збуту.

ANNOTATION

Veksei Yuliia. Evaluation of the export operations efficiency of the enterprise (based on LLC "Milston", Kyiv materials).

Final qualifying paper for obtaining the master's degree in the specialty 073 "Management" with a specialization "Foreign Economic Activity Management". Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, 2019.

The paper analyzes the financial and economic activities of Milston LLC and investigates the dynamics and structure of the company's export operations, determines their effectiveness.

The second section of the paper identifies reserves for improving the efficiency of Milston's export operations. In addition, it proposes measures to expand the range of partners, including posting information about the company's products on international online resources and specialized forums, changing of delivery terms, under which the company delivers products to foreign markets. Other measure is application of the enterprise for assistance in establishing relations between domestic enterprises and foreign contractors to the economic departments of the embassies of Ukraine abroad, etc. To confirm the feasibility of the implementation of the submitted proposals, the effectiveness of the proposed measures in 2020-2023 was evaluated.

Keywords: export, export operations, trading company, efficiency, foreign market.

Реферат

Випускна кваліфікаційна робота викладена на 59 сторінках, включає 24 табл., 10 рис., список використаних джерел містить 44 найменування, 3 додатки.

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

Предмет дослідження – теоретико-методичні та практичні аспекти управління ефективністю експортних операцій.

Організація, **підприємство**, за матеріалами якого виконано випускну кваліфікаційну роботу, виступає ТОВ «Мілстон».

Мета роботи – теоретико-методичне обґрунтування і розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності експортних операцій.

Методи дослідження – аналіз і синтез (для обґрунтування практичних рекомендацій), та аналітичні методи: порівняльний і економічний аналіз (при розрахунках ефективності експортних операцій та аналізі фінансово-господарської діяльності ТОВ «Мілстон»), графічний (для побудови схем, графіків, таблиць та рисунків); прогностичні методи (для оцінки впливу запропонованих заходів на фінансові результати підприємства).

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми, виявлено ступінь її розкриття в економічній літературі вітчизняними і зарубіжними науковцями; сформульовано мету, завдання, об'єкт, предмет дослідження, окреслено інформаційну базу випускної кваліфікаційної роботи.

У **першому розділі** проведено аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Мілстон» у 2015-2019 рр., на основі якого було встановлено, що показники, які характеризують фінансові результати та прибутковість діяльності підприємства в 2019 році погіршуються, що пов'язане зі зменшенням обсягів реалізації по всіх товарних позиціях підприємства. Особливо скоротилася реалізація по порошку залізного на експорт. Введення додаткових митних платежів на металургійну продукцію України при ввезенні її на територію Російської Федерації, привело до відмови споживачів від порошку залізного, який традиційно займав найбільшу частину в структурі експорту підприємства. Баланс підприємства протягом досліджуваного періоду був недостатньо ліквідним, оскільки коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності та коефіцієнт абсолютної ліквідності були нижчими за нормативні значення. Чистий фінансовий результат підприємства у 2015 р., 2018 р. та 2019 р. був від'ємним, і лише у 2016 та 2017 рр. підприємство було прибутковим. У 2019 р. обсяг чистого збитку запланований на рівні 18451 тис. грн., що обумовлено, в першу чергу, тим, що собівартість реалізованої продукції є вищою за обсяг чистого доходу.

У **другому розділі** роботи визначено резерви підвищення ефективності експортних операцій ТОВ «Мілстон». Так було запропоновано: розміщення інформації про продукцію підприємства на міжнародних онлайн ресурсах та спеціалізованих форумах або у друкованих виданнях ТПП; зміна умов

постачання, на яких підприємство здійснює доставку продукції на зовнішні ринки; звернення підприємства за допомогою у встановленні зв'язків між вітчизняними підприємствами та іноземними контрагентами до економічних відділів посольств України за кордоном; розробку, друк та переклад каталогу підприємства англійською мовою, а також вдосконалення сайту необхідні для залучення на сайт потенційних партнерів з-за кордону; активізація участі підприємства у міжнародних виставках, які надають підприємству можливість одночасного розповсюдження і отримання необхідної для діяльності інформації.

Для підтвердження доцільності реалізації наданих пропозицій було оцінено ефективність запропонованих заходів у 2020 – 2023 рр.

Висновки окреслюють теоретичне узагальнення і вирішення наукової проблеми, сутність якої полягає у комплексному дослідженні, оцінці та розробці пропозицій щодо напрямів підвищення ефективності експортних операцій. До таких, в першу чергу, належить збільшення обсягів збуту, яке може бути досягнуте шляхом пошуку нових партнерів та покращення якості їх обслуговування, а також зниження витрат.