

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«ЕФЕКТИВНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ
ПІДПРИЄМСТВА»**

(на матеріалах ТОВ «УКРТРАНСАГЕНТ», м. Київ)

Студента 2 курсу, 10 групи,
спеціальності 292 «Міжнародний
бізнес»
спеціалізації «Міжнародні
економічні відносини»

підпис

Плахтійко Богдан
Анатолійовича

Науковий керівник
доктор економічних наук,
доцент кафедри
зовнішньоекономічної діяльності
підприємств

підпис

Серова Людмила
Петрівна

Гарант освітньої
програми
к.е.н., проф.

підпис

Онищенко Володимир
Пилипович

Київ 2019

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «УКРТРАНСАГЕНТ».....	5
1.1. Характеристика фінансово-господарської діяльності ТОВ «Укртрансидент»	5
1.2. Аналіз міжнародної економічної діяльності ТОВ «Укртрансидент».....	15
Висновки до розділу 1.....	23
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «УКРТРАНСАГЕНТ».....	25
2.1. Дослідження сприятливості середовища міжнародного бізнесу ТОВ «Укртрансидент».....	25
2.2. Оцінка ефективності міжнародних комерційних операцій ТОВ «Укртрансидент».....	31
Висновки до розділу 2.....	39
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «УКРТРАНСАГЕНТ».....	41
3.1. Рекомендації щодо вдосконалення міжнародних комерційних операцій ТОВ «Укртрансидент».....	41
3.2. Прогнозна оцінка запропонованих заходів.....	46
Висновки до розділу 3.....	56
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	57
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	61
ДОДАТКИ.....	64

ВСТУП

Складні економічні процеси призвели до того, що обсяг українського ринку знизився. Наприклад, анексія Криму та складні політичні процеси на сході Донбасу призводять до того, що той економічний простір, де українські підприємства можуть продавати свої товари та послуги, скорочується. Тому вкрай необхідно шукати можливості для виходу на зарубіжний ринок, що дозволить підвищити ефективність функціонування українських підприємств. Комерційні операції на міжнародному ринку характеризуються значною привабливістю, особливо якщо врахувати можливості для транспортного сектору, адже географічного Україна розміщена на перетині багатьох шляхів.

Актуальність дослідження підвищується в умовах наявності конкурентних переваг українських підприємств порівняно із зарубіжними. Традиційно низькою є заробітна плата українських працівників, що у випадку із транспортним підприємством, що надає послуги вантажоперевезень, дозволяє менше витратити на людську працю та зосередитись на витратах на основні засоби, пальне тощо.

Зарубіжні та українські автори приділяють значну увагу питанням оцінки ефективності міжнародних перевезень. Зокрема важлива увага звертається на методи, які слід застосовувати для оцінки цього аспекту. Горизонтальний аналіз, або як його ще називають, динамічний аналіз, означає вивчення певного ряду даних, тобто значень показників з плином часу. Горизонтальний аналіз - визначення абсолютних і відносних відхилень фактичних показників від базових [14, с.13]. Таким чином, можна виявити тенденцію і тренд, тобто визначити, в якому напрямку рухається компанія. Наприклад, якщо показник фінансових інвестицій постійно підвищується з року в рік, то можна стверджувати, що компанія розглядає такий напрямок формування активів як привабливий.

Мета роботи полягає у обґрунтуванні напрямів підвищення ефективності міжнародних комерційних операцій ТОВ “Укртрансент”. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання:

- провести аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ “Укртрансент”;

- здійснити аналіз міжнародної економічної діяльності ТОВ “Укртрансгаз”;

- виконати оцінку сприятливості середовища міжнародного бізнесу;

- розглянути систему показників і методи оцінки ефективності міжнародних комерційних операцій;

- сформулювати рекомендації щодо вдосконалення міжнародних комерційних операцій ТОВ “Укртрансгаз”;

- розрахувати прогнозну оцінку запропонованих заходів.

Об’єктом дослідження є процес організації та здійснення міжнародних комерційних операцій суб’єкта міжнародного бізнесу. Відповідно до об’єкту предметом дослідження є теоретичні аспекти та практичний інструментарій формування та реалізації організаційно-економічного механізму міжнародних комерційних операцій підприємства.

Методами дослідження є горизонтальний та вертикальний аналіз, коефіцієнтний метод, балансовий метод, контент-аналіз, абстрагування, класифікація тощо.

Структура роботи. Робота складається з вступу, трьох розділів основної частини, висновків, списку використаних джерел і ряду додатків. У першому розділі здійснено аналіз фінансової та економічної стратегії ТОВ “Укртрансгаз”. У другому розділі виконана оцінка ефективності здійснення міжнародних комерційних операцій ТОВ “Укртрансгаз”. У третьому розділі вказані напрями вдосконалення ефективності міжнародних комерційних операцій ТОВ “Укртрансгаз”.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ “УКРТРАНСАГЕНТ”

1.1. Характеристика фінансово-господарської діяльності ТОВ “УкртрансAGENT”

Товариство з обмеженою відповідальністю «УкртрансAGENT» надає послуги вантажного транспортування, а також працює на ринку митно-брокерських послуг, починаючи з 2007 року і на підставі Дозволу Державної фіскальної служби АЕ № 294001 уповноважене на посередницьку діяльність митного брокера з обслуговування зовнішньоекономічних операцій при імпорті, експорті та транзиті товарів у пунктах пропуску через державний кордон та на митній території України. Код ЄДРПОУ 34652597. Адреса: 35400, Рівненська обл., Гощанський район, селище міського типу Гоща, вулиця Нова, будинок 2А

Як бачимо з даних таблиці 1.1 протягом 2014 - 2018 років спостерігаються суперечливі тенденції у сфері управління майном підприємства.

Таблиця 1.1

Динаміка активів ТОВ “УкртрансAGENT” у 2014-2018 рр., тис. грн.

Актив	31.12. 2014	31. 12. 2015	31. 12. 2016	31. 12. 2017	31. 12. 2018	Абсо- лютний приріст, +, -	Відносний приріст, %
Незавершені капітальні інвестиції	22789	21807	22592	29099	39360	16571	72,7
Основні засоби:	532892	471552	439146	441704	461967	-70925	-13,3
Усього за розділом I	555904	493549	469616	478671	509104	-46800	-8,4
Виробничі запаси	92251	99820	177414	188417	162280	70029	75,9
Незавершене виробництво	11464	9552	18316	16901	19644	8180	71,4
Товари	5743	27879	72923	80896	47711	41968	730,8
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	29321	28788	23320	15121	26113	-3208	-10,9
Усього за розділом II	189705	279161	487053	660175	440527	250822	132,2
Баланс	745618	772714	956722	1138846	949631	204013	27,4

Джерело - складено автором на основі Додатків А, Б, В

У 2014-2017 роках спостерігається позитивна тенденція зростання вартості активів. Цьому сприяли такі фактори, як збільшення залишкової вартості запасів, збільшення обсягу незавершеного будівництва, готової продукції та поточної дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом (Додаток А, Б, В). Такий стан справ свідчить, що на підприємстві існують певні проблеми і окремі сфери функціонують не ефективно. Наприклад, збільшення незавершених капітальних інвестицій призводить до того, що більше коштів спрямовуються у неробочі необоротні активи, а менше - у виробничу діяльність.

Згідно даних таблиці 1.2 відбуваються значні та вкрай негативні структурні зрушення у сфері фінансування діяльності підприємства. Власний капітал був вкрай низьким протягом усього досліджуваного періоду - 2014 - 2018 років. Такий стан справ генерує фінансові ризики, адже у випадку виникнення зобов'язань перед кредиторами останні можуть подати в суд для початку справи про банкрутство. Окрім цього висока частка позикових ресурсів призводить до того, що підприємство виплачує великі проценти за їх використання.

Окрім цього зміщується акцент фінансування активів підприємства. Якщо у 2014 році значну частину пасивів становили довгострокові зобов'язання - близько 373463 тис.грн., то у 2018 році ситуація помінялася і вони становили 0 грн. Сума поточних зобов'язань постійно зростала. Це призводить до більшої вразливості підприємства у поточному періоді.

Таблиця 1.2

Динаміка джерел фінансування ТОВ “Укртрансент” у 2014-2018 рр., тис. грн.

Пасив	31.12. 2014	31. 12. 2015	31. 12. 2016	31. 12. 2017	31. 12. 2018	Абсо- лютний приріст, +, -	Віднос- ний приріст, %
Статутний капітал	375053	342828	317433	315540	316489	-58564	-15,6
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-481882	-561574	-521880	-671070	-819161	-337279	70,0
Усього за розділом I	-104489	-218006	-203976	-354851	-502071	-397582	380,5

Продовження таблиці 1.2

Довгострокові кредити банків	309034	288058	236990	0	0	-309034	-100,0
Інші довгострокові зобов'язання	2327	1128	19966	0	0	-2327	-100,0
Усього за розділом II	322229	289738	257467	0	0	-322229	-100,0
Короткострокові кредити банків	71048	57134	11058	0	0	-71048	-100,0
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1206	9347	15642	0	0	-1206	-100,0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	275132	209070	265941	38580	52702	-222430	-80,8
Інші поточні зобов'язання	94779	227030	327354	1042770	998694	903915	953,7
Усього за розділом III	522367	695433	896036	1493697	1451700	929333	177,9
Баланс	745618	772714	956722	1138846	949631	204013	27,4

Джерело - складено автором на основі Додатків А, Б, В

Важливо, що обсяг витрат на виготовлення товарів постійно коливається, а у 2014 та 2017 роках спостерігається від'ємне значення валового прибутку. На нашу думку, це свідчить про значні проблеми у сфері управління витратами, неефективне управління ними. Зокрема потребує удосконалення контроль за ефективністю управління витратами. У 2018 році ситуація покращилася і через менший обсяг витрат підприємства на транспортування товарів – сума валового прибутку знову стає додатною.

Таблиця 1.3

Динаміка фінансових результатів ТОВ “Укртрансент” у 2014-2018 рр.,

тис. грн.

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютний приріст, +, -	Відносний приріст, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	419475	654607	1543513	1523222	1030645	611170	145,7

Продовження таблиці 1.3

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	506519	588552	1331063	1526387	1019957	-513438	101,4
Валовий прибуток:	-87044	66055	212450	-3166	10688	97732	-112,3
Інші операційні доходи	362907	651165	1001153	117605	36677	-326230	-89,9
Адміністративні витрати	39028	36144	46026	56495	57822	18794	48,2
Витрати на збут	15855	18618	43621	34025	23708	7853	49,5
Інші операційні витрати	403262	702121	1082583	148188	109326	-293936	-72,9
Фінансові результати від операційної діяльності:	-182283	-39663	41373	-124270	-143490	38793	-21,3
Інші доходи	12530	4750	1935	1532	921	-11609	-92,6
Фінансові витрати	87870	81352	43837	28897	3503	-84367	-96,0
Інші витрати	12869	2758	1376	668	1	-12868	-100,0
Чистий прибуток	-270492	-119023	-1904	-152302	-146072	124420	-46,0

Джерело - складено автором на основі Додатків А, Б, В

Щодо суми чистого прибутку, то його значення становило -270 492 тис. грн., та дещо покращилося до 2016 року – до -1904 тис. грн. Негативний розмір чистого прибутку залишався і в 2017 та 2018 роках. На кінець періоду значення показника становило -146072 тис.грн.

Таблиця 1.4

Динаміка відносних показників фінансової стійкості ТОВ “Укртрансінвест”
за 2014 - 2018 роки

Показники	31. 12. 2014	31. 12. 2015	31. 12. 2016	31. 12. 2017	31. 12. 2018	Абсолютний приріст, %				
						2014/ 2015	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	-3,45	-2,53	-1,37	-1,26	-2,30	0,92	1,16	0,11	-1,03	1,16

Продовження таблиці 1.4

Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	-0,14	-0,28	-0,21	-0,31	-0,53	-0,14	0,07	-0,10	-0,22	-0,39
Коефіцієнт фінансової залежності	-7,14	-3,54	-4,69	-3,21	-1,89	3,59	-1,15	1,48	1,32	5,24
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	6,62	3,32	3,39	2,35	2,01	-3,29	0,06	-1,04	-0,33	-4,60

Джерело - складено автором на основі Додатків А, Б, В

Як видно з таблиці 1.4 протягом усього досліджуваного періоду забезпечення оборотних активів власними коштами є вкрай низьким і ця сума була від'ємною. Тобто сума власного капіталу є на 230 % менша від того обсягу, який необхідний для фінансування оборотних активів самостійно. Загалом значення показника протягом усього досліджуваного періоду знаходиться значно нижче нормативних значень і у випадку виникнення касових розривів, тобто потреби у додаткових коштах для розрахунку з контрагентами, підприємство повинне отримати короткостроковий банківський кредит для того, щоб відновити свою платоспроможність.

Особливо важливим показником при здійсненні аналізу фінансової стійкості підприємства є показник фінансової незалежності (автономії). Його значення протягом досліджуваного періоду постійно коливалося і завжди було нижчим нормативного значення. У 2014 - 2018 значення показника було від'ємним. Загалом коефіцієнт фінансової незалежності для досліджуваного підприємства завжди залишався нижчим за нормативне значення, а тому констатуємо, що підприємство є фінансово залежним від позикових джерел та не здатне виконувати свої зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів.

Підтверджує цей висновок і показник фінансової залежності підприємства. Значення фінансової залежності повинне бути не нижчим 2, в іншому разі підприємство вважається фінансового нестабільним.

Як видно з даних таблиці 1.5 загальна ліквідність підприємства протягом досліджуваного періоду була недостатньою протягом усього періоду. Так у 2014 році на кожну гривню поточних зобов'язань припадало 0,36 гривень оборотних активів. У 2015 році значення показника знизилося на 54 %, а у 2018 році – знизилося ще на 30 %. Така динаміка є негативною, адже підприємство не здатне відповідати за поточними боргами, що може змусити кредиторів подати заяву в суд про початок процедури банкрутства.

Швидка ліквідність підприємства також була нижче нормативного значення.

Показник абсолютної ліквідності був у межах нормативних значень, адже підприємству не доцільно зберігати активи у вигляді готівкових та безготівкових грошових коштів. На кінець періоду 0,2 % поточних зобов'язань могли бути покритими готівковими коштами та ресурсами на рахунках у банку.

Таблиця 1.5

Динаміка показників ліквідності ТОВ “Укртрансінвест” за 2014 - 2018 роки

Показники	31. 12. 2014	31. 12. 2015	31. 12. 2016	31. 12. 2017	31. 12. 2018	Абсолютний приріст, %				
						2014/ 2015	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Коефіцієнт ліквідності поточної (покриття)	0,36	0,40	0,54	0,44	0,30	0,04	0,14	-0,10	-0,14	-0,06
Коефіцієнт ліквідності швидкої	0,15	0,20	0,24	0,25	0,14	0,05	0,04	0,01	-0,11	-0,01
Коефіцієнт ліквідності абсолютної	0,000	0,006	0,003	0,002	0,002	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00
Власні обігові кошти, млн. грн.	-759	-895	-913	-1148	-1389	-136	-17	-236	-241	-630

Джерело - складено автором на основі Додатків А, Б, В

Частка основних засобів у виробничих фондах залишалася також зменшилася - з 71 % до 49 % (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Відносні показники майнового стану ТОВ “Укртрансінвест” за 2014 - 2018 роки

Показники	31. 12. 2014	31. 12. 2015	31. 12. 2016	31. 12. 2017	31. 12. 2018	Абсолютний приріст, %				
						2014/ 2015	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Частка основних засобів в активах	0,71	0,61	0,46	0,39	0,49	-0,10	-0,15	-0,07	0,10	-0,23
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,49	0,51	0,53	0,54	0,54	0,02	0,02	0,01	0,00	1,03
Коефіцієнт оновлення основних засобів	-	0,01	0,04	0,04	0,05	-	0,02	0,00	0,01	-
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,51	0,49	0,47	0,46	0,46	-0,02	-0,02	-0,01	0,00	-0,05

Джерело - складено автором на основі Додатків А, Б, В

Для транспортного підприємства така динаміка показника є негативною. Адже більшість майна підприємств, що діють у сфері реального виробництва, становлять саме машини, обладнання, транспортні засоби тощо. При їх зменшенні знижується платоспроможність підприємства.

У той же час показники зносу та оновлення основних засобів свідчать про проблеми у сфері управління виробничими активами тривалого використання. Так частка зношених основних засобів постійно зростає і якщо у 2014 році вона становила 49 %, то у 2018 році - вже 54 %. Звичайно процес фізичного та морального зносу відбувається постійно, а тому рекомендуємо підприємству більше уваги приділяти оновленню основних засобів.

Таблиця 1.7

Динаміка показників ділової активності ТОВ “Укртрансінвест” за 2014 - 2018 роки

Показники	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютний приріст, %				
						2014/ 2015	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Оборотність активів (оборотів)	0,49	0,90	1,85	1,46	0,99	0,41	0,95	-0,39	-0,47	0,49
Фондовіддача	0,80	1,37	3,52	3,47	2,28	0,57	2,16	-0,06	-1,19	1,48

Продовження таблиці 1.7

Коефіцієнт оборотності запасів (обороті)	2,79	4,94	6,71	5,51	3,94	2,15	1,77	-1,20	-1,57	1,15
Період одного обороту запасів (днів)	128,92	72,81	53,65	65,39	91,42	-56,11	-19,16	11,7	26	-37,50
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (обороті)	4,29	7,24	9,54	5,48	4,03	2,95	2,30	-4,06	-1,45	-0,27
Період погашення дебіторської заборгованості (днів)	83,85	49,69	37,73	65,69	89,37	-34,16	-11,97	27,97	23,68	5,52
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, оборотів	1,15	1,09	1,78	1,30	0,70	-0,05	0,69	-0,48	-0,60	-0,45
Період одного обороту кредиторської заборгованості, днів	318,6	334,6	205,4	281,5	524,0	15,95	-129,2	76,08	242,52	205,38

Джерело - складено автором на основі Додатків А, Б, В

Оборотність активів (табл. 1.7) залишалася низькою протягом усього досліджуваного періоду, зокрема у 2018 році на кожную гривню вкладених у підприємство коштів було виготовлено та реалізовано лише 0,99 гривні послуг. Тому для підвищення ефективності роботи підприємства доцільно також працювати у напрямку підвищення завантаженості наявних активів.

Фондовіддача підвищилася порівняно із 2014 роком, проте знизилася порівняно із 2015 роком і на кожную гривню основних засобів було надано 2,28 гривні послуг. Важливо шукати резерви підвищення інтенсивності використання основних засобів, зокрема це може бути досягнуто як за рахунок переобладнання наявних транспортних засобів, так і за рахунок його довантаження.

Тривалість оборотності обігових коштів становила приблизно 192,58 днів. Звичайно необхідно підвищувати цей показник, адже така оборотність є низькою.

Період погашення дебіторської заборгованості був високим - 89,37 день, а період погашення кредиторської заборгованості низьким - 4,03. На фінансовий стан підприємства це мало негативний вплив, адже підприємство залучає кошти у вигляді комерційних кредитів на меншій основі, використовує їх протягом тривалого часу. Отримані кошти спрямовуються на фінансування власних

дебіторів. Тобто у цій сфері спостерігаємо негативні тенденції, які ведуть до підвищення фінансових видатків.

На одиницю коштів, що інвестовані в активи, припадає близько 29,13 копійок збитку від звичайної діяльності у 2014 році та 13,99 копійки у 2018 році (табл. 1.8). Збитковість капіталу за чистим прибутком є ідентичною, адже підприємство не проводить надзвичайної діяльності. Звичайно це негативна тенденція, яка призводить до зниження збутового потенціалу підприємства, призводить до скорочення можливості проводити гнучку фінансову політику, адже все більша сума фінансових ресурсів відволікається на покриття збитків. Окрім цього це призводить до скорочення інвестиційної діяльності, адже все менше коштів наявно для того, щоб фінансувати не лише розширене, а й просте відтворення. Тому вкрай важливо працювати у напрямку відновлення рентабельності підприємства.

Так як сума власного капіталу була вкрай низькою, то його збитковість надзвичайно висока. Звичайно інвестори незадоволені таким станом справ, а тому менеджмент повинен запропонувати сукупність заходів по відновленню ефективної роботи підприємства.

Збитковість реалізованої продукції за чистим прибутком звичайно також була від'ємною, адже сума чистого прибутку негативна. Фінансова стійкість загрозлива, тобто імовірність банкрутства висока. Тому вже в наступному році необхідно здійснити заходи, що дозволять виправити таку низьку збитковість та відновлять позитивне фінансове становище підприємства.

Таблиця 1.9

Результати аналізу фінансового стану підприємства

Показники фінансового стану підприємства	Оптимальне значення або напрям оптимізації	Значення для підприємства
Аналіз фінансових результатів діяльності		Проблема
Аналіз фінансового стану підприємства		
Динаміка активів		Зростання
Динаміка пасивів		Зростання
Аналіз ліквідності підприємства		
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	>1	Проблема
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	Проблема

Продовження таблиці 1.9

Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	Проблема
Чистий оборотний капітал, тис. грн	>0	Проблема
Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства		
Коефіцієнт платоспроможності (автономії, фінансової стійкості)	>0,5	Проблема
Коефіцієнт фінансування	<1	Проблема
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0,1	Проблема
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0	Проблема
Аналіз ділової активності		
Коефіцієнт оборотності активів	збільшення	збільшення
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	збільшення	Проблема
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	збільшення	Проблема
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	зменшення	Проблема
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	зменшення	Проблема
Коефіцієнт оборотності запасів	збільшення	збільшення
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	збільшення	збільшення
Аналіз рентабельності		
Коефіцієнт рентабельності активів	збільшення	збільшення
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	збільшення	збільшення
Коефіцієнт рентабельності діяльності	збільшення	збільшення
Коефіцієнт рентабельності продукції	збільшення	збільшення
Аналіз майнового стану підприємства		
коефіцієнт зносу основних засобів	зменшення	Проблема
коефіцієнт оновлення основних засобів	збільшення	збільшення
Коефіцієнт придатності основних засобів	> 0	Проблема
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у вартості майна підприємства	> 0,3	> 0,3

Джерело - складено автором на основі Додатків А, Б, В

Таким чином, можна зробити висновок про те, що поточне фінансове становище підприємства є вкрай складним, зокрема відбувається постійне зниження рівня благополуччя компанії. Чистий збиток був суттєвим протягом всього періоду дослідження. Вважаємо, що це може вказувати на той факт, що власники створили декілька підприємств і залишають весь прибуток саме у зарубіжних юрисдикціях, а в Україні формуються значні втрати. Вважаємо, що в такому випадку імовірність втрати фінансової стійкості та ліквідності, незважаючи на значення суттєво нижче, ніж нормативні, є низькою, адже власники завжди

вкладуть додаткові фінансові ресурси для того, щоб забезпечити подальше функціонування компанії.

1.2. Аналіз міжнародної економічної діяльності ТОВ “Укртрансгент”

Підприємство надає послуги вантажного перевезення товарів, а також різноманітні супровідні послуги. Важливим напрямком діяльності є як імпорту, так і експорт. Значну частину своєї діяльності підприємство здійснює саме закордоном. Як показано на рисунку 1.1, як імпорту, так і експорт формували значну частину доходу та собівартості підприємства. Спостерігається незначне зниження частки експорту та підвищення частки про імпорту, проте чітко сформованого тренду не виявлено, а відповідно частка експорту та імпорту в операціях підприємства постійно коливалася. Так у 2014р. частка експорту у структурі виручки становила 65,7 %, а у 2018-му році значення показника знизилось до 58,3 %. Що ж до імпорту, то у 2014р. частка цього напрямку діяльності у сформованій структурі собівартості становила 31,08 %, а у 2018р. 31,2 %. Таким чином, імпорту та експорт є основними напрямками діяльності підприємства і без них обсяг здійснених операції знизився би суттєво.



Рис. 1.1 Динаміка частки міжнародної економічної діяльності ТОВ “Укртрансгент” за 2014 - 2018 роки, %

Джерело - складено автором на основі даних управлінської звітності

Що ж до причин здійснення експортної та імпоротної діяльності, то для забезпечення стабільного та ритмічного функціонування компанії необхідні відповідні основні засоби, а саме якісні зарубіжні вантажні автомобілі, запасні частини до вже куплених автомобілів, інші матеріальні ресурси, які забезпечують щоденну операційну діяльність компанії. Крім цього, важливим напрямком витрачання коштів за зовнішньоекономічним напрямком є оплата послуг інших транспортних компаній та компаній, що надають послуги брокерського і консультаційного характеру на зарубіжних митницях. Що ж до експорту, то важливим напрямком є саме формування доходу компанії, за рахунок надання транспортно-логістичних послуг.

Що ж до географії експортних послуг, то найбільш важливими напрямками, куди підприємство активно експортує свої товари та послуги, є Німеччина, Швеція, та Франція. Що ж до інших напрямків, то вони становили меншу частку. Як можна судити (табл. 1.10), за всіма напрямками спостерігається суттєве підвищення обсягу збуту послуг компанії. Так обсяг надання експортних послуг підприємствам та фізичним особам Німеччини зріс на 140 млн. грн., а обсяг послуг для підприємств Швеції на 115 млн. грн. Важливо зазначити, що сюди відносяться не лише послуги щодо доставки саме у цю країну, а й послуги щодо доставки у інші країни, проте які замовленні та оплачені саме із Швеції, Німеччини, Франція.

Таблиця 1.10

Динаміка міжнародних комерційних операцій ТОВ “Укртрансент” за 2014 - 2018 роки (транспортні перевезення експортованих товарів)

Країна	Обсяги експорту, тис.грн.					Абсолютне відхилення (базове), тис.грн.
	2014	2015	2016	2017	2018	
Німеччина	96586	97754	529412	551791	237069	140483
Швеція	77339	77887	96170	102979	106820	29481
Франція	59597	97587	187851	173072	174850	115253
Інші	42088	22811	156407	135137	81756	39668
РАЗОМ	275610	296039	969840	962979	600495	324885

Джерело - складено автором на основі даних управлінської звітності

Що ж до структури експортної діяльності, то Німеччина займала найбільшу частку протягом всього періоду дослідження. У 2014р. німецькі підприємства та фізичні особи замовили 35,04% від загального обсягу послуг, що були експортовані підприємством. У 2018р. значення цього показника також було високим і становила 39,48 %. Частка шведських підприємств також була високою і становила 28,06 % у 2014р. До 2018р. значення показника знизилось значним чином до 17,79 %. Окрім цього, вагомою була роль Франції, яка формувала у 2018р. 29,12 %. Частка інших країн у загальній сумі експорту становила лише 13,61 % (табл. 1.11).

Таблиця 1.11

Динаміка географічної структури міжнародних комерційних операцій ТОВ
“Укртрансент” за 2014 - 2018 роки (транспортні перевезення експортованих
товарів)

Країна	Структура, %					Абсолютне відхилення (базове), +/-
	2014	2015	2016	2017	2018	
Німеччина	35,04	33,02	54,59	57,30	39,48	4,43
Швеція	28,06	26,31	9,92	10,69	17,79	-10,27
Франція	21,62	32,96	19,37	17,97	29,12	7,49
Інші	15,27	7,71	16,13	14,03	13,61	-1,66
РАЗОМ	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00

Джерело - складено автором на основі даних управлінської звітності

Важливим є питання щодо структури експорту послуг в розрізі конкретних напрямків діяльності. Як можна судити, постійно збільшується обсяг наданих транспортно-логістичних послуг, а саме вантажних перевезень. Цей показник зріс на 333 млн. грн.

Таблиця 1.12

Динаміка елементів міжнародних транспортних перевезень ТОВ
“Укртрансент” за 2014 - 2018 роки (експорт товарів)

Вид послуг	Обсяги експорту, тис.грн.					Абсолютне відхилення (базове), тис.грн.
	2014	2015	2016	2017	2018	
Транспортно-логістичні послуги (вантажні автомобілі)	131163	179177	499865	590361	463678	332515
Консультаційні послуги	53792	59201	204701	163849	32937	-20855
Оформлення документів	49293	30440	191193	182665	96595	47302
Додаткові послуги (огляд товару, перевірка цілісності, консолідація)	41362	27221	74081	26104	7285	-34077
РАЗОМ	275610	296039	969840	962979	600495	324885

Джерело - складено автором на основі даних управлінської звітності

Окрім цього, підприємство надає різноманітні консультаційні послуги, в основному пов'язані саме із переміщенням товарів, митним очищенням, пошуком логістичних можливостей для забезпечення максимально дешевого, швидкого та якісного переміщення товарів клієнтів. Загалом така діяльність підприємства є конкурентоспроможною, проте обсяг доходів за цим напрямком зріс на 21 млн. грн. (табл. 1.12).

Також підприємство надає послуги із оформлення документів, а виручка від цього напрямку для зарубіжних підприємств зросла із 49 млн. грн. до 183 млн. грн.

Також спостерігається зниження обсягу збуту додаткових послуг на 34 млн. грн. Таким чином, загалом обсяг експорту за рахунок реалізації вказаних послуг зріс на 325 млн. грн. за 2014-2018-й роки.

Структура експорту чітко вказує, що саме транспортно-логістичні послуги є основним напрямком діяльності компанії, а інші комерційні операції підприємства є по своєму характеру допоміжними, підтримуючими. Так у 2014р. транспортно-логістичні послуги формували 46,59 % експорту, а у 2018-му році цей показник зріс до 77,22 %.

Таблиця 1.13

Структура експорту послуг ТОВ “Укртрансент” за 2014 - 2018 роки, %

Вид послуг	Структура, %					Абсолютне відхилення (базове), +/-
	2014	2015	2016	2017	2018	
Транспортно-логістичні послуги (вантажні автомобілі)	47,59	60,52	51,54	61,31	77,22	29,63
Консультаційні послуги	19,52	20,00	21,11	17,01	5,48	-14,03
Оформлення документів	17,89	10,28	19,71	18,97	16,09	-1,80
Додаткові послуги (огляд товару, перевірка цілісності, консолідація, розконсолідація вантажів)	15,01	9,20	7,64	2,71	1,21	-13,79
РАЗОМ	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00

Джерело - складено автором на основі даних управлінської звітності

Важливим напрямком є також консультаційні послуги, які забезпечили 5,48 % експорту. Окрім цього 16,09 відсоток забезпечувало оформлення документів для зарубіжних замовників. Додаткові послуги, а саме огляд товарів, перевірка їхньої цілісності, якості, фотографування та відправлення клієнту, консолідація, розконсолідація вантажів, інші послуги, що пов'язані із роботою з вантажем формували лише 1,21 % від усього обсягу експорту.

Іншою стороною комерційних операцій підприємства на зовнішньому ринку є власне імпортна діяльність. Як можна судити, у розрізі спостерігається подібна структура, тобто вагому роль відіграють Німеччина, Швеція, Франція. Як і у випадку з експортом, за усіма напрямками спостерігається суттєве підвищення обсягу грошового потоку. Так імпорт з Німеччини виріс на 187 млн. грн., зі Швеції на 46 млн. грн., а з Франції на 24 млн. грн. (табл. 1.14).

Таблиця 1.14

Динаміка географічної структури імпорту ТОВ “Укртрансент” за 2014 - 2018 роки

Країна	Обсяг імпорту, тис.грн.					Абсолютне відхилення (базове), тис.грн.
	2014	2015	2016	2017	2018	
Німеччина	65587	107318	114950	381420	252240	186653
Швеція	18899	43801	19128	86073	64621	45722
Франція	38667	61196	44433	93612	63041	24374
Інші	7229	17267	15369	18286	13801	6572
РАЗОМ	130382	229582	193880	579391	393703	263321

Джерело - складено автором на основі даних управлінської звітності

Відповідно, частка Швеції зросла з 14,5 % у 2014р. до 16,41 % у 2018р.

Таблиця 1.15

Динаміка географічної структури імпорту ТОВ “Укртрансент” за 2014 - 2018 роки, %

Країна	Структура, %					Абсолютне відхилення (базове), +/-
	2014	2015	2016	2017	2018	
Німеччина	50,30	46,74	59,29	65,83	64,07	13,76
Швеція	14,50	19,08	9,87	14,86	16,41	1,92
Франція	29,66	26,66	22,92	16,16	16,01	-13,64
Інші	5,54	7,52	7,93	3,16	3,51	-2,04
РАЗОМ	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00

Джерело - складено автором на основі даних управлінської звітності

Також спостерігається незначне зростання частки Німеччини до 64,07 %, а частка Франції, яка все ще залишається суттєвою, дещо знизилась до 16,01 %. Імпорт з інших країн формував лише 3,51 %. Таким чином, структура імпорту є подібною на структура експорту (табл. 1.15).

Важливим питанням є власне ті типи послуг та товарів, які імпортуються підприємством. Як можна судити, сюди відносяться витрати на основні засоби, їх ремонт, а також на забезпечення якісного надання послуг, виконання робіт на одній

із ділянок в рамках тих транспортно-логістичних послуг перевезення, які були отримані зовнішніми замовниками.

Компанія не завжди має змогу самостійно виконати роботу по всьому маршруту, часто звертається до інших підприємств, що надають послуги вантажного перевезення. Тому обсяг імпортованих транспортних послуг зріс на 10 млн. грн. Звичайно, одними із найбільших витрат транспортного підприємства є власне витрачання коштів на паливно-мастильні матеріали. Тому із збільшенням обсягу експорту відбувається зростання витрат на паливно-мастильні матеріали, які придбані в інших країнах. Значну частину запасних частин підприємство купує з Німеччини та Франції, адже у парку знаходиться велика кількість брендів саме з цих країн. Той факт, що обсяг витрат на запасні частини не підвищується порівняно із експортом, транспортними послугами і так далше, говорить про те, що куплені транспортні засоби є надійними.

Окрім цього, підприємство періодично звертається до інших компаній у цій сфері для отримання консультаційних послуг та більш якісного виконання митного оформлення. Тому за цим напрямком також спостерігається підвищення обсягу витрат. Окрім цього при перетині кордону водії оплачують різноманітні сервісні платежі, що також призводить до збільшення обсягу відтоку грошових коштів на користь зарубіжних контрагентів. Як результат, за цим напрямком обсяг витрат зріс на 4,8 млн. грн. за 2014-й 2018-й роки.

Таблиця 1.16

Динаміка структури імпортних операцій ТОВ “Укртрансент” (за товарною номенклатурою) за 2014 – 2018 роки

Вид продукції	Обсяг імпорту, тис.грн.					Абсолютне відхилення (базове), тис.грн.
	2014	2015	2016	2017	2018	
Транспортні послуги	45115	47021	52943	52208	55547	10432

Продовження таблиці 1.16

Пальне та мастильні засоби	36934	134386	113202	484597	263960	227026
Запасні частини до автомобілей	8831	6447	5364	6756	3671	-5160
Консультаційні послуги	120	129	102	176	106	-14
Митні послуги	36401	38787	20226	28267	62980	26579
Оплата сервісів зарубіжних країн (платежі при перетині кордону, тощо)	2174	2430	1367	6661	7046	4872
Інше	807	382	676	726	393	-414
Разом	130382	229582	193880	579391	393703	263321

Джерело - складено автором на основі даних управлінської звітності

Що ж до структури, то спостерігається вагома частка витрат на паливно-мастильні засоби, які формували 67,05 % від усіх імпорتنих витрат у 2018р. Слід зазначити, що таке зниження частки пов'язане із тим, що порівняно із 2014-м роком ціни на паливно-мастильні засоби суттєво знизились, адже відбувалося зниження ціни на нафту, яка є основною сировиною для виробництва паливно-мастильних матеріалів.

Таблиця 1.17

Структура імпорتنих операцій ТОВ “Укртрансінвест” за 2014 – 2018 роки, %

Вид продукції	Структура, %					Абсолютне відхилення (базове), +/-
	2014	2015	2016	2017	2018	
Транспортні послуги	34,60	20,48	27,31	9,01	14,11	-20,49
Пальне та мастильні засоби	28,33	58,54	58,39	83,64	67,05	38,72
Запасні частини до автомобілей	6,77	2,81	2,77	1,17	0,93	-5,84
Консультаційні послуги	0,09	0,06	0,05	0,03	0,03	-0,07
Митні послуги	27,92	16,89	10,43	4,88	16,00	-11,92
Оплата сервісів зарубіжних країн (платежі при перетині кордону, тощо)	1,67	1,06	0,71	1,15	1,79	0,12
Інше	0,62	0,17	0,35	0,13	0,10	-0,52
Разом	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00

Джерело - складено автором на основі даних управлінської звітності

Також вагому роль займаються транспортні послуги, які формували 14,11% імпорту. Ще 0,93 % припадає на запасні частини до автомобілів, а 0,03 % на консультаційні послуги. Підприємство отримує не лише консультаційні послуги, які пов'язані із переміщенням товарів, а й послуги удосконалення поточної податкової системи, підвищення ефективності бізнес-процесів, реінжинірингу, застосування більш передових управлінських практик у щоденній роботі компанії. Інші напрямки формували менше 0,10 % імпортних операцій підприємства (табл. 1.17).

Висновки до розділу 1

Підсумовуючи, слід зазначити, що проведено дослідження фінансово-економічного положення підприємства і виявлено, що усі показники знаходяться поза нормативними межами. Пояснюємо це тим, що власники створили декілька підприємств, і весь прибуток залишається на зарубіжних підприємствах, а українське необхідне лише для того, щоб забезпечити конкурентоспроможність за рахунок дешевої робочої сили, яка перевозить товар як з України, так і між європейськими країнами. Виявлено, що показники рентабельності були від'ємними, тобто спостерігається суттєва збитковість, яка призводить до зменшення обсягу власного капіталу. Показники фінансової автономії взагалі були від'ємними, що вказує на те, що якщо власники перестануть підтримувати своє підприємство, то воно просто збанкрутує. Основним джерелом фінансування є саме довгострокові та короткострокові зобов'язання. Ліквідність також знаходиться поза нормативними межами, а це означає, що у випадку обмеження доступу до фінансових ресурсів компанія просто не зможе відповісти за своїми зобов'язаннями вже у поточному році. Незважаючи на це, оцінюємо ризик банкрутства підприємства протягом найближчих років мінімальним, адже така бізнес-модель і ефективність фінансових потоків спостерігається протягом

останніх 5 років, незважаючи на це, будь-яких управлінських дій, які би змінили ситуацію, не здійснюється. Очевидно, що така ситуація є вигідною власникам підприємства.

Дослідження міжнародної економічної діяльності підприємства дозволило виявити, що саме експортно-імпортна діяльність і є основною. У випадку, якби підприємство надавало послуги лише українським підприємствам, то обсяг виручки та собівартість знизились би у декілька разів. Частка експорту у структурі виручки становить 58,3 %. Основні торгівельні партнери компанії знаходяться у Німеччині, Швеції, Франції. Це не означає, що підприємство доставляє товар лише саме у ці країни, а означає, що саме підприємства і фізичні особи із цих країн оплачують основні транспортні послуги підприємства. Основною статтею експорту є саме вантажні перевезення, а імпортна структура є більш диверсифікованою і включає в себе транспортні послуги інших компаній, паливно-мастильні засоби, запасні частини до автомобілів, консультаційні послуги, брокерсько-митні послуги тощо.

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ “УКРТРАНСАГЕНТ”

2.1. Дослідження сприятливості середовища міжнародного бізнесу ТОВ “УкртрансAGENT”

У процесі дослідження міжнародних комерційних операцій підприємства виявлено, що найбільш інтенсивною є взаємодія із замовниками та постачальниками із таких країн як Німеччина, Швеція, Франція. Тому доцільно розглянути сприятливість середовища бізнесу саме у контексті цих країн. Для цього використовуються дані міжнародних організацій, які говорять про поточну оцінку різноманітних економічних та підприємницьких параметрів.

Як можна судити (табл. 2.1), за критерієм розвитку макроекономічного середовища найпривабливішою країною є саме Німеччина. Франція характеризується зниженою макроекономічною стабільністю, що зумовлено складними проблемами, у тому числі політичного характеру. Наприклад, відбуваються постійні протести. Крім цього, країна є надзвичайно соціально-орієнтованою, часто всупереч інтересам економічного росту. Тому політика уряду націлена на задоволення поточних потреб широких верств населення, що може мати негативний прояв у контексті макроекономічної стабільності. З іншої сторони, Німеччина характеризується найвищим потенціалом економічного росту серед розвинених країн Європейського союзу, крім цього, політика влади у цій країні є продуманою. Як результат, Німеччина отримала 6,1 бали, а Франція 4,8 бали. Що ж стосується Швеції, то уряд цієї країни також демонструє продуману макроекономічну політику, а тому міжнародні організації оцінюють макроекономічну стабільність у 6,4 бали. З іншої сторони, слід розуміти, що за розміром Швеція є невеликою, а найбільш місткою є саме німецька економіка. Що ж до монетарної свободи, то показники усіх 3 країн є приблизно однаковими (табл. 2.1).

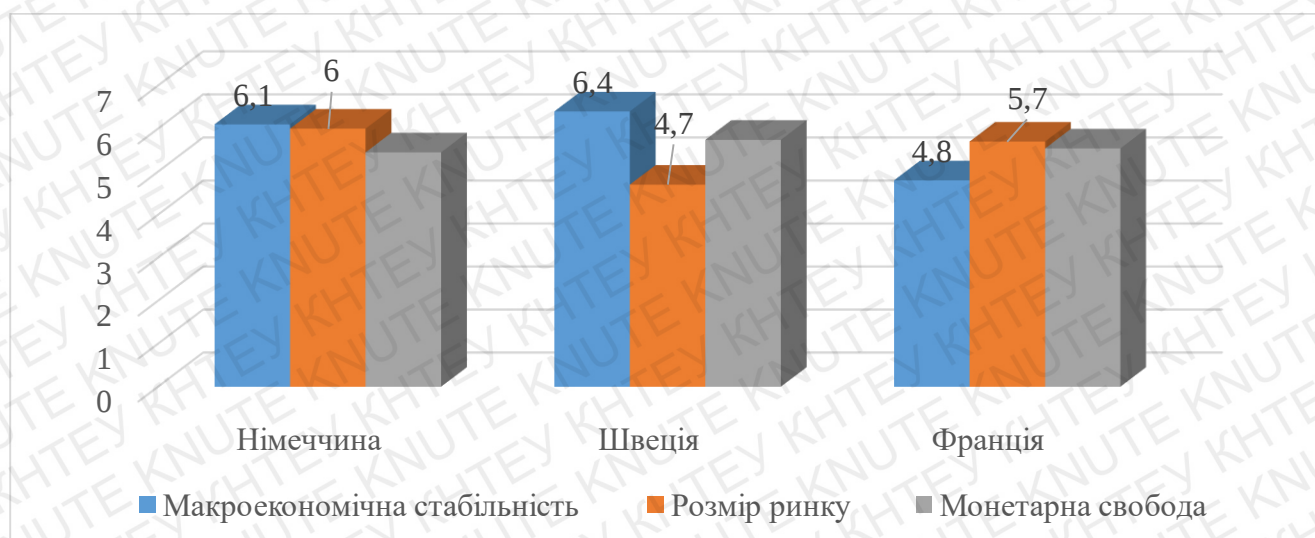


Рис. 2.1 Показники макроекономічного середовища

Джерело: розраховано автором на основі [11; 13; 12; 2].

За ступенем економічного лібералізму виграють Німеччина та Швеція. У контексті експертної діяльності підприємств саме доступ до внутрішнього ринку є важливим критерієм, але усі 3 країни демонструють приблизно однакове значення. Що ж до імпортової діяльності, то доступ зарубіжних підприємств на зовнішні ринки також є приблизно однаковими. Проте фіскальна свобода є відчутною саме у Німеччині та Швеції, в той час як Франція демонструє лише 4,54 бали (табл. 2.2).

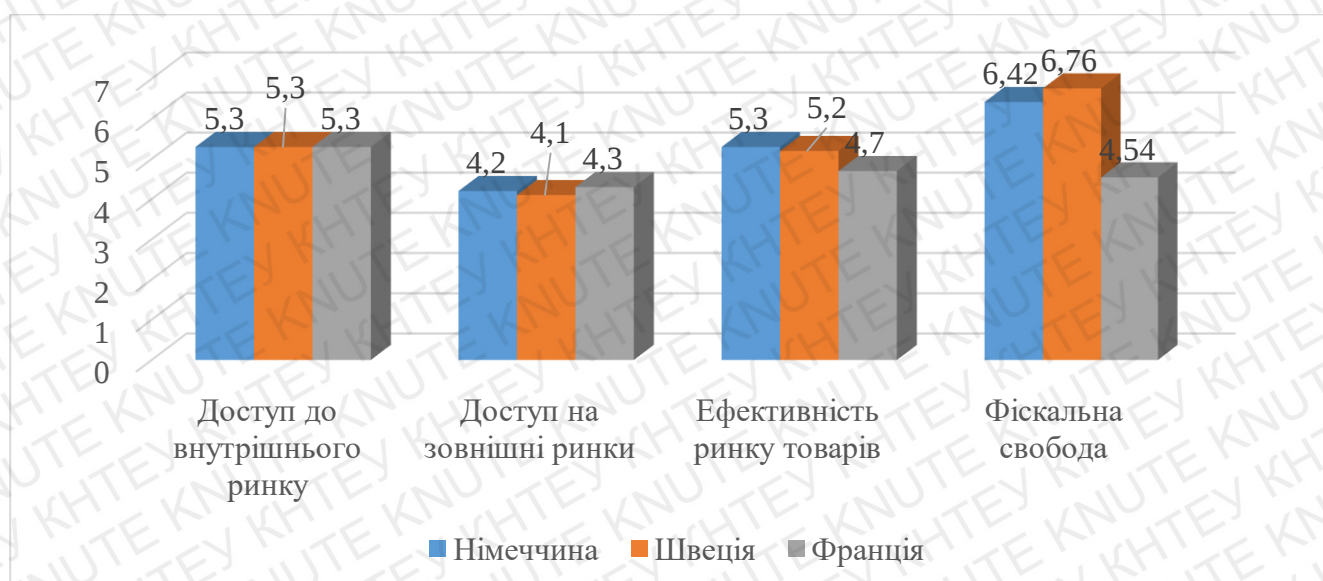


Рис. 2.2 Показники групи «S2 Ступінь економічного лібералізму»

Джерело: розраховано автором на основі [11; 13; 12; 2].

Інституційне середовище забезпечує можливість здійснення прогнозованої діяльності у певних юридичних межах. Як можна судити, за цим напрямком демонструють високі бали Німеччина та Швеція, а Франція демонструє найнижчу оцінку. Для підприємств надзвичайно важливим є швидкий та ефективний вихід закордон, а високий бал по ефективності та прозорості прикордонного управління демонструють Швеція та Німеччина. Їх оцінка вища 6 балів. Найменш корумпованою країною є Швеція, яка отримує 5,7 бали, а Німеччина отримує 5,3 бали. З іншої сторони, ефективність урядової політики найвища у Німеччині, а надзвичайно слабкою вона є у Франції. Загалом усі країни діють у розвиненій юридичній системі, а тому ризик втратити права власності на свій товар чи транспортний засіб є мінімальною в усіх країнах (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Показники групи «S3 Інституціональне середовище»

Показник	Німеччина	Швеція	Франція
Ефективність урядової політики	5,2	4,8	3,8
Етика та корупція	5,3	5,7	4,7
Зловживання впливом	5,3	5,8	4,6
Приватні інститути	5,3	5,8	5,2
Ефективність і прозорість прикордонного управління	6	6,4	5,8
Право власності	5,59	6,26	5,77

Джерело: розраховано автором на основі [11; 13; 12; 2].

Підприємницьке середовище є суперечливим. З одної сторони, спостерігається високий діловий клімат в усіх 3 країнах, крім цього, конкурентоспроможність підприємницького середовища є високою, а тому компанії шукають можливості для підвищення ефективності своїх процесів, у тому числі транспортно-логістичних. А тому можна очікувати, що компанії будуть і надалі замовляти послуги підприємства. З іншої сторони, наявний високий рівень бюрократизму, а тому за критеріями реєстрації підприємства низьку оцінку отримує Німеччина, а за критерієм реєстрації власності Франція. Оподаткування є найменш сприятливим саме у Франції, проте усі країни отримують високий бал за

критерієм підписання та виконання контрактів. Загалом за характером підприємницького середовища найбільш привабливою є Швеція (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Показники групи «S4 Підприємницьке середовище»

Показник	Німеччина	Швеція	Франція
Діловий клімат	5,3	5,6	5
Конкурентоспроможність	5,6	5,6	5,2
Реєстрація підприємства	2,8	6,4	5,8
Реєстрація власності	4,1	6,7	3,4
Оподаткування	5,4	6	4,9
Написання контрактів	6	5,6	6,6

Джерело: розраховано автором на основі [11; 13; 12; 2].

Для транспортного підприємства, особливо досліджуваного, вкрай важливим аспектом є можливість отримання кредитів. Справа в тому, що компанія повністю фінансується за рахунок зобов'язань, а сума власного капіталу є критично низькою. Тому важливим є той факт, що найбільш високий бал легкості отримання кредитів характерний саме для Німеччини. Вона отримує 5,3, в той час як інші країни демонструють суттєво нижче значення. Так для Швеції характерне значення 3,8 бали, а для Франції 3,3 бали.

Загалом в усіх країнах фінансовий ринок є розвиненим. Так у Німеччині цей критерій оцінюється у 5 балів, Швеції у 5,1 бали, а у Франції у 4,5 бали.

Захист інвесторів є найкращим у Швеції та Франції, а Німеччина отримала значно нижчий бал за цим критерієм. Це може бути зумовлено поточними політичними процесами, зокрема пов'язано із інвестиціями Росії в німецьку економіку. Загалом же свобода інвестицій є суттєвою в усіх 3 розглянутих країнах (табл. 2.5).



Рис. 2.3 Показники групи «S5 Фінансово-інвестиційне середовище»

Джерело: розраховано автором на основі [11; 13; 12; 2].

Інфраструктурне середовище є вкрай важливим для досліджуваного підприємства, адже підприємство надає послуги саме у цій сфері. Загалом як Німеччина, так і Франція характеризуються наявністю високоякісної транспортної інфраструктури. Вони отримують 6 балів та 6,1 бали відповідно. Швеція має значно гіршу транспортну інфраструктуру, що зумовлено вагомою роллю моря у контексті переміщення вантажів. Підприємство ж спеціалізується саме на використанні вантажних транспортних засобів. Якість транспортного сервісу є високою в усіх розглянутих країнах, також високий бал отримують країни за критерієм наявності інформаційно-комунікаційних технологій. Очікувано, що в цих країнах також розвинена телефонія, інші засоби зв'язку. Загалом рівень технологічного розвитку відрізняється несуттєво між країнами та є високим. Інноваційний потенціал найвищий саме у Німеччині. Таким чином, за цією групою показників саме Німеччина отримує найвищий сукупний бал, адже у країні наявна значна кількість об'єктів транспортної інфраструктури, якісні дороги, що дозволяють доставляти вантаж у будь-яку частину країни (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Показники групи «S6 Інфраструктурне середовище»

Показник	Німеччина	Швеція	Франція
1. наявність та якість транспортної інфраструктури	6	4,8	6,1
2. наявність та якість транспортного сервісу	5,8	5,8	5,4
3. наявність та використання ІКТ	6,2	6,5	6
4. Інфраструктура електрики та телефонії	6,1	6,1	6,2
5. Рівень технологічного розвитку	6,2	6,3	5,9
6. Інноваційний потенціал	5,6	5,5	4,9

Джерело: розраховано автором на основі [11; 13; 12; 2].

Свобода праці є відносно низькою в усіх 3 країнах, про що свідчить відповідний бал (табл. 2.7). Якісною є освіта та професійна підготовка, хоча це не є дуже важливим для транспортної компанії, адже навчитися керувати вантажним транспортом засобом можна протягом відносно короткого періоду часу. Ефективність ринку праці є помірною. Тут важливо зазначити, що Україна характеризується значно нижчими заробітними платами, а тому підприємство отримує конкурентну перевагу саме у контексті розвитку ринку праці. Доцільно і надалі використовувати наявну перевагу.

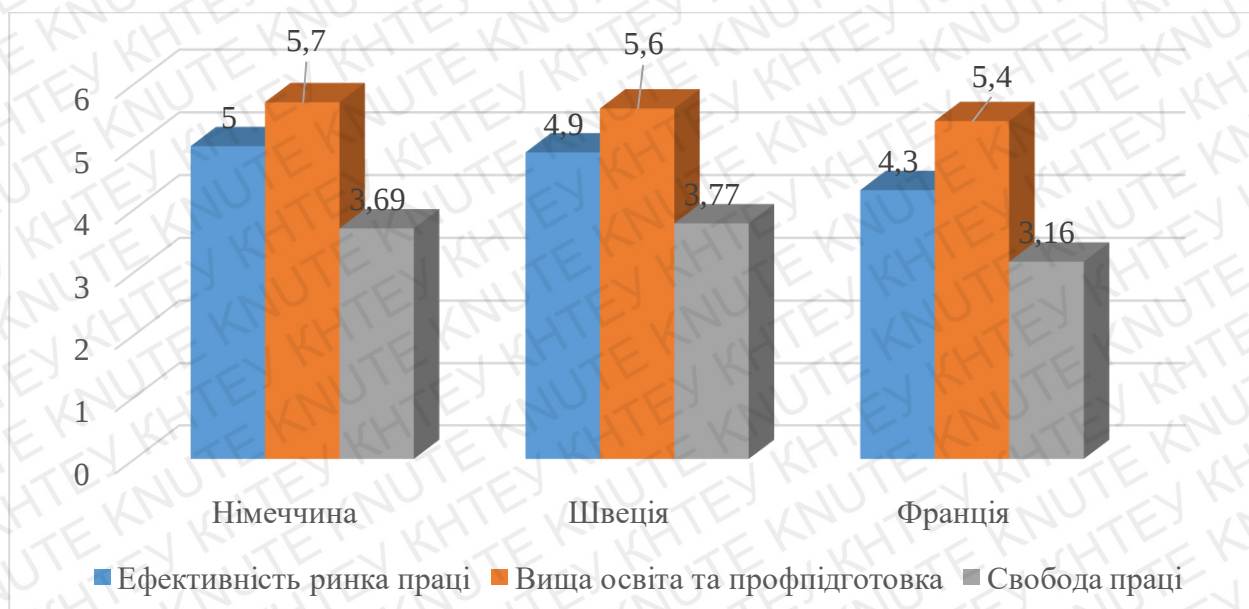


Рис. 2.4 Показники групи «S7 Ринок праці»

Джерело: розраховано автором на основі [11; 13; 12; 2].

Загалом оцінювання бізнес-середовища країн говорить про те, що найкращою вона є у Швеції, а також хорошою у Німеччині, а найгіршою у Франції у контексті розгляду цих 3 країн. З іншої сторони, як було виявлено, ті фактори, які є найбільш важливими саме для досліджуваного підприємства, що займаються вантажними перевезеннями, діють найсильніше саме у Німеччині. Тому вважаємо, що якщо обрати країну, з якою слід інтенсифікувати свою експортну діяльність, то це повинна бути саме Німеччина (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Оцінювання бізнес-середовища країни

Показник	Німеччина	Швеція	Франція
S1 Макроекономічне середовище	5,85	5,61	5,35
S2 Ступінь економічного лібералізму	5,31	5,34	4,71
S3 Інституціональне середовище	5,45	5,79	4,98
S4 Підприємницьке середовище	4,87	5,98	5,15
S5 Фінансово-інвестиційне середовище	5,05	5,14	4,66
S6 Інфраструктурне середовище	5,98	5,83	5,75
S7 Ринок праці	4,8	4,76	4,29
Всього	5,33	5,49	4,98

Джерело: розраховано автором на основі [11; 13; 12; 2].

Підсумуємо, що розглянуто макроекономічне середовище, ступені економічного лібералізму, фінансове інвестиційне середовище, інфраструктурне середовище, інші елементи бізнес-середовища країн та виявлено, що доцільно посилювати співпрацю саме із Німеччиною.

2.2. Оцінка ефективності міжнародних комерційних операцій ТОВ “Укртрансент”

Для формування остаточної думки про те, за яким саме напрямком доцільно рухатись для посилення міжнародних комерційних операцій та підвищення їх активності, доцільно також розглянути інтенсивність експорту та імпорту

різноманітних товарів з України та в Україну по відношенню до досліджуваних країн та розглянутих тенденції розвитку транспортно-логістичної сфери.

Як можна судити, загалом спостерігається відносно стабільна тенденція експорту з України у Францію та Швецію, для Франції характерне незначне підвищення у 2018р. порівняно із попередніми роками. Що ж до Німеччини, то ця країна демонструє найбільш суттєве підвищення обсягу експорту у 2018р. порівняно із 2014-м роком. Якщо у 2014р. в Німеччину було експортовано товарів на 1,6 млрд дол. США, то у 2018р. цей показник зріс до 2,2 млрд дол. США. Таким чином, можна очікувати, що якщо компанія зосередиться саме на наданні відповідних послуг для німецьких підприємств, то зможе забезпечити суттєве підвищення виручки без необхідності здійснення активних дій для підвищення власної конкурентоспроможності (Рис. 2.1).

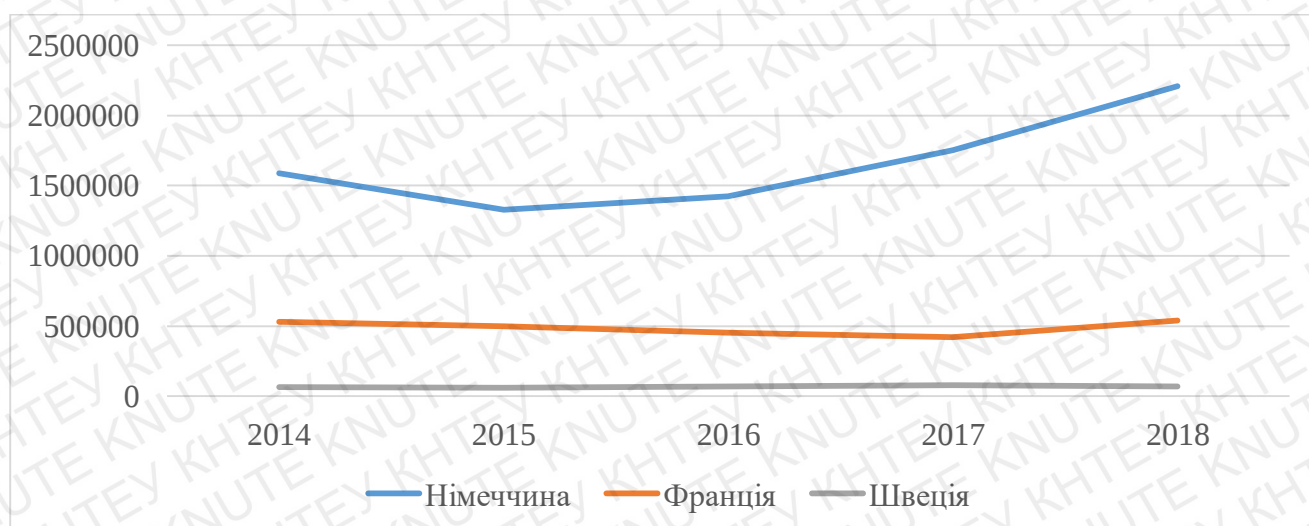


Рис.2.1 Динаміка експорту в досліджувані країни у 2014-2018 рр., тис. дол. США

Джерело - складено автором на основі даних [20]

Що ж до динаміки імпорту з досліджуваних країн, то загалом усі 3 країни демонструють підвищення у 2018р. порівняно із 2014-м роком, проте такий тренд був стійким лише для Швеції. Інші країни, а саме Німеччина та Франція демонструють постійне коливання обсягу імпорту. З іншої сторони, можна стверджувати, що рівень експорту та імпорту у Німеччину та з Німеччини по відношенню до України суттєво переважає такі ж показники, що характерні для

Франції та Швеції. А тому розглянуті індикатори говорять про те, що доцільно посилювати співпрацю із німецькими підприємствами, адже це дозволить накопичувати суттєвий портфель клієнтів, які характеризуються високим рівнем платоспроможності (Рис. 2.2).

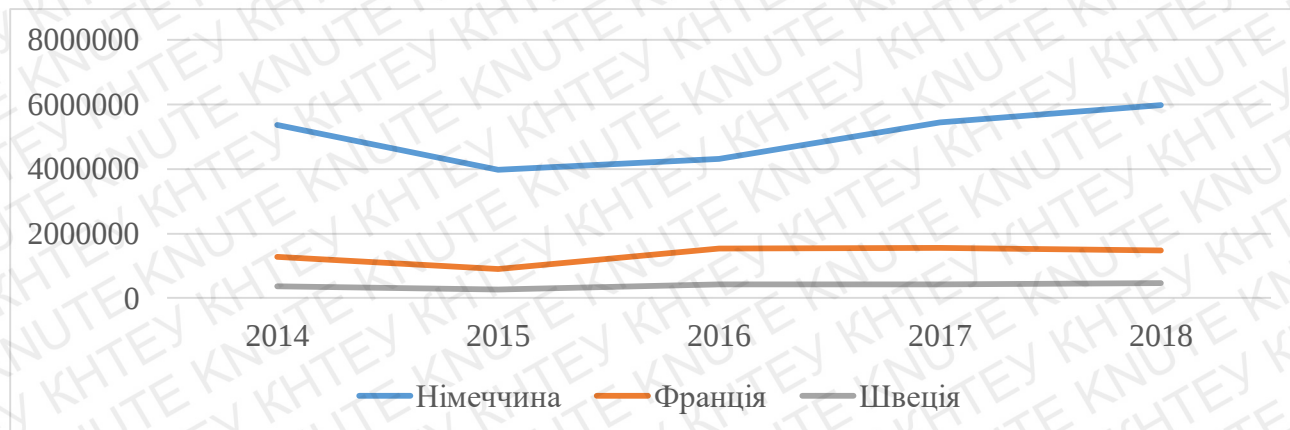


Рис.2.2 Динаміка імпорту з досліджуваних країн у 2014-2018 рр., тис. дол.
США

Джерело - складено автором на основі даних [20]

Як було вказано, важливим типом транспорту для досліджуваного підприємства є саме автомобільний. Тому доцільно розглянути об'єм щорічних автомобільних вантажних перевезень протягом останніх 5 років.

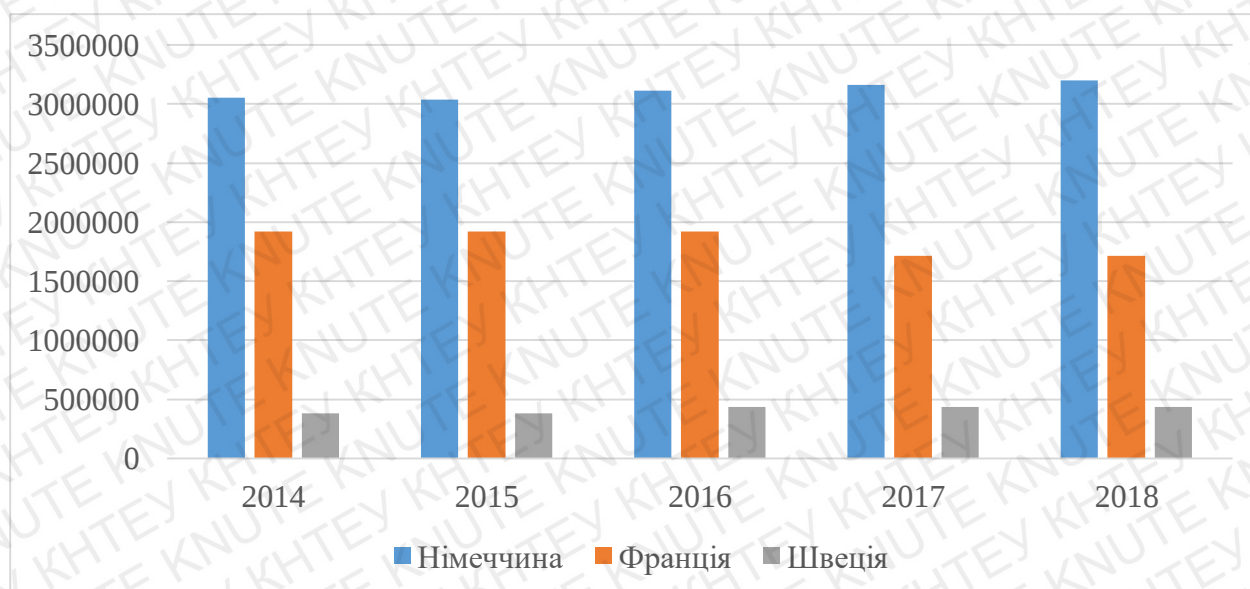


Рис.2.3 Сума щорічних автомобільних вантажних перевезень у 2014-2018 рр., 1 000 т на км

Джерело - складено автором на основі даних [1]

Як можна судити, найвищий показник є саме для Німеччини, а рівень Франції нижчий за німецький майже у 2 рази. При цьому протягом усього досліджуваного періоду німецька економіка демонструє підвищення суми щорічних автомобільних вантажних перевезень, в той час як французька демонструє зниження. У зв'язку із значною роллю морських перевезень для Швеції, а також із значно меншим обсягом самої економіки, сума щорічних автомобільних вантажних перевезень у цій країні є суттєво нижчою, ніж у Франції та Німеччині.

Обсяг вантажних перевезень відносно ВВП також суттєво коливається. Якщо у 2014р. обсяг вантажних перевезень відносно ВВП був найвищим у Швеції, то у 2018р. ситуація змінилась і відповідно індикатор є найвищим у Німеччині. Так у Швеції у 2014-му році показник становив 100 %, а у 2018р. дещо більше 94 %. Що ж стосується Німеччини, то у 2014р. значення показника становило 97,4 %, в той час як у 2018р. 96,6 %. Для Франції характерне суттєве коливання цього показника протягом усього періоду дослідження, проте загалом воно було нижчим, ніж у Німеччині (Рис. 2.4).

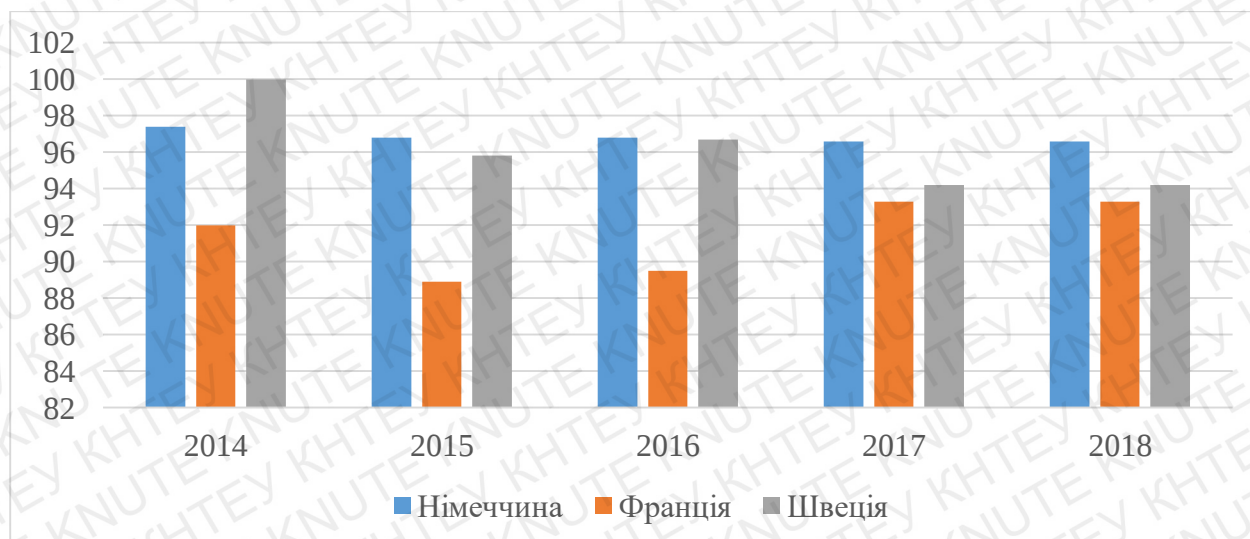


Рис.2.4 Обсяг вантажних перевезень відносно ВВП у досліджуваних країнах у 2014-2018 рр., %

Джерело - складено автором на основі даних [1]

Що ж до власне ефективності міжнародних комерційних операцій самої організації, то для визначення цього аспекту доцільно співставити фінансовий

результат, який отриманий від зовнішніх торгівельних операцій із обсягом таких операцій. Як можна судити, спостерігається більш інтенсивне підвищення експортних операцій порівняно із імпортними. Так обсяг експорту зріс на 325 млн. грн., в той час як імпорт лише на 263 млн. грн. Як результат, торгівельне сальдо від таких операцій суттєво покращилось. Слід зазначити, що протягом останніх 5 років позитивний ефект від міжнародних торговельних операцій перевищує негативний. Тому вважаємо, що доцільно продовжувати діяти за цим напрямком (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Динаміка міжнародних комерційних операцій ТОВ “Укртрансент” за 2014 - 2018 роки

Показник	базовий					Абсолютне відхилення (базове), тис.грн.
	2014	2015	2016	2017	2018	
Обсяг міжнародних транспортних перевезень (експорт продукції, тис.грн)	275610	296039	969840	962979	600495	324885
Обсяг міжнародних транспортних перевезень (імпорт продукції), тис.грн	130382	229582	193880	579391	393703	263321
Загальний обсяг міжнародних транспортних перевезень, тис.грн	405992	525621	1163720	1542370	994198	588206

Джерело - складено автором на основі даних управлінської звітності

Вкрай важливим є індикатором ефективності міжнародних комерційних операцій, це власне той економічний ефект, який отримано від їх здійснення. Важливо розуміти, що саме експортні операції є тим напрямком, який генерує фінансовий результат, дозволяє отримати дохід, в той час як імпорتنі операції підтримують реалізацію саме експортних. Тому доцільно розглянути рентабельність експортних операцій. Валова рентабельність була високою у 2014-2018 рр. Слід зазначити, що протягом останніх 3 років ефективність такої діяльності суттєво знизилась і на кінець періоду дослідження досягнула 8,27 %. Таке значення показника говорить про те, що доцільно і надалі здійснювати

експортні операції, проте слід шукати можливості для підвищення валової маржинальності (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Ефективність міжнародних операцій ТОВ “Укртрансент” за 2014 - 2018 роки

№ п/п	Показник	Роки								
		2014	2015		2016		2017		2018	
		фак-тич-но	фак-тич-но	абсо-лютне відхи-лення, +/-	фак-тич-но	абсо-лютне відхи-лення, +/-	фак-тич-но	абсо-лютне відхи-лення, +/-	фак-тич-но	абсо-лютне відхи-лення, +/-
1.	<i>Ефект від експортної діяльності</i>									
1.1.	Балансовий прибуток, тис.грн	41250	45218	3968	55260	10042	59850	4590	61258	1408
1.2.	Чистий прибуток, тис. грн	33825	37079	3254	45313	8234	49077	3764	50232	1155
2.	<i>Ефективність експортної діяльності</i>									
2.1.	Рентабельність виручки, %	12,27	12,52	0,25	4,67	-7,85	5,10	0,42	8,37	3,27
2.2.	Рентабельність витрат, %	14,43	14,78	0,35	4,95	-9,83	5,43	0,48	9,32	3,88
2.3.	Рентабельність капіталу, %	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.	<i>Ефект від реалізації імпортованої продукції</i>									
3.1.	Балансовий прибуток, тис.грн	4582	12844	8262	15920	3076	16250	330	16892	642
3.2.	Чистий прибуток, тис. грн	3757	10532	6775	13054	2522	13325	271	13851	526
4.	<i>Ефективність реалізації імпортованої продукції</i>									
4.1.	Рентабельність виручки, %	2,88	4,59	1,71	6,73	2,15	2,30	-4,43	3,52	1,22
4.2.	Рентабельність витрат, %	2,99	4,86	1,87	7,34	2,48	2,37	-4,97	3,68	1,31
4.3.	Рентабельність капіталу, %	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Джерело - складено автором на основі даних управлінської звітності

Якщо про ефективність експортних операцій говорить саме валова рентабельність, то чиста рентабельність свідчить також і про ефективність управління підприємством, якість обраної стратегії фінансування, важливість

комерційних та управлінських витрат. Як можна судити, загалом чиста рентабельність експортних операцій була прийнятною протягом усього періоду дослідження. Як було вказано, це не стільки свідчить про ефективність комерційних операцій на міжнародному ринку, скільки є ознакою обраної бізнес-стратегії підприємства. Компанія присутня на українському ринку для того, щоб використовувати наявні конкурентні переваги, проте формує та використовує прибуток у інших країнах. Якщо по відношенню до товарного експорту така стратегія може призвести до зупинки бізнес-процесів, адже уряд намагається впровадити ефективну систему трансферного ціноутворення, то по відношенню до сервісів підприємці мають значно вищий рівень незалежності та свободи. Тому можна стверджувати, що підприємство може діяти ідентичним чином і протягом наступних років.

Що ж до оборотності активів, задіяних у експортних операціях, то значення цього показника підвищилось на 0,5 обороти.

Таблиця 2.11

Виконання планових показників в межах міжнародної комерційної діяльності ТОВ “Укртрансент” за 2014 - 2018 роки

Вид продукції	Роки					Абсолютне відхилення (базове), +/-
	2014	2015	2016	2017	2018	
Експорт						
План, тис. грн.	293000,0	299000,0	959900,0	956800,0	615020,0	800000,0
Факт, тис. грн.	275610,0	296039,0	969840,0	962979,0	600495,0	524885,0
Виконання плану, %	94,1	99,0	101,0	100,6	97,6	-18,9
Імпорт						
План, тис. грн.	128650,0	220580,0	190560,0	495690,0	415200,0	286550,0
Факт, тис. грн.	130382,0	229582,0	193880,0	579391,0	393703,0	263321,0
Виконання плану, %	101,3	104,1	101,7	116,9	94,8	-6,5

Джерело - складено автором на основі даних управлінської звітності

Тобто ефективність функціонування підприємства, використання того майна, яке задіяне в міжнародній діяльності, підвищується. З іншої сторони, найбільш ефективною така робота була у 2016р., а починаючи з цього року спостерігається постійне зниження показника.

Індикатори досягнення планових показників дозволяють сформулювати дещо інші висновки. Так підприємство досягало своїх цілей у 2016-му та 2017-му роках порівняно із тими індикаторами, які були встановлені власниками на початку фінансового року. Це стосується експорту і частини міжнародної діяльності, яка є більш важливою для підприємства. Проте у 2018р. ситуація суттєво погіршилась, а тому важливо шукати можливості для нарощення обсягу експортних послуг. Що ж до імпортних послуг, то цей план виконано протягом усього періоду дослідження (табл. 2.11).

Для визначення ефективності міжнародної діяльності використовуються нормативні значення щодо оборотності майна, задіяного у формуванні виручки від експортної діяльності (Рис. 2.5).

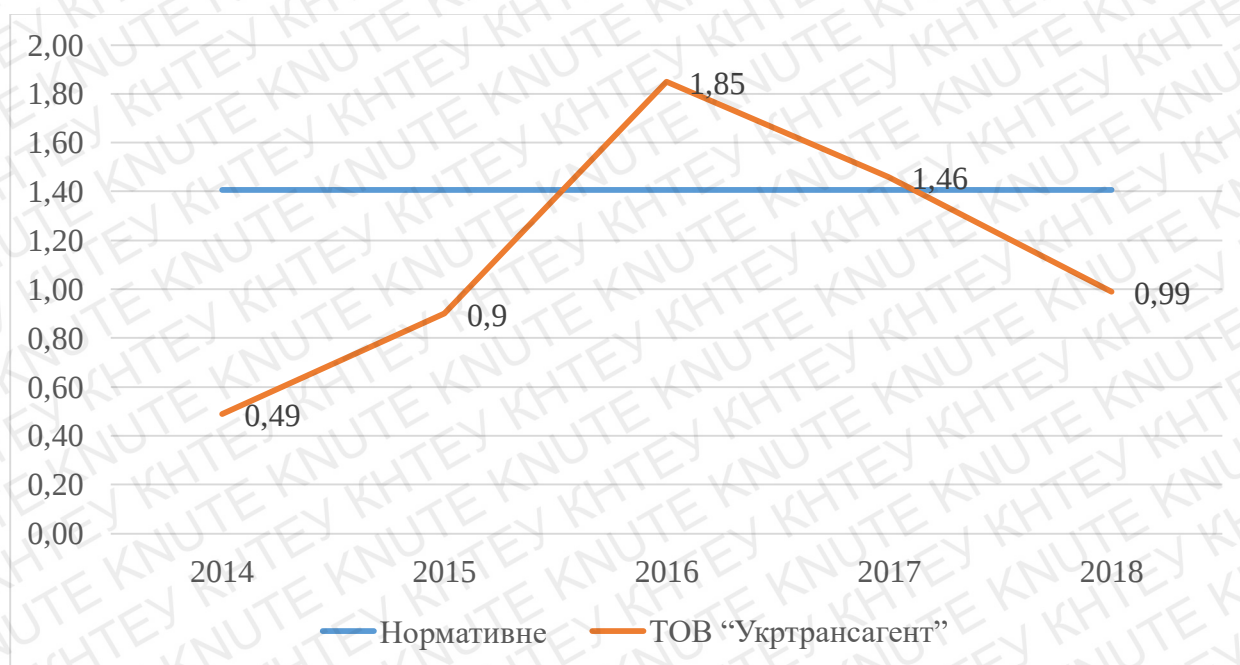


Рис. 2.5 Порівняння оборотності активів ТОВ "Укртрансент" в межах міжнародної діяльності з середнім для українських підприємств за 2014 - 2018 роки, обороти

Джерело - складено автором на основі даних управлінської звітності

У якості нормативного значення використовується індикатор, який розраховано на основі середніх даних фінансових звітностей українських підприємств[10]. У 2018р. значення показника, як середнє для українських підприємств, становить 1,46 обороти. Таким чином, досліджуване підприємство демонструвало вище значення у 2016р., проте у 2018р. підприємство не може демонструвати таку ж ефективність в межах своєї міжнародної діяльності, як це роблять українські підприємства. Це також доводить висновок про те, що необхідно шукати можливості для посилення експортної діяльності.

Висновки та пропозиції до розділу 2

Підводячи підсумок, зазначимо, що проведено вивчення бізнес-середовища країн, які відіграють найвідчутнішу роль у міжнародній діяльності підприємства, що дозволило виявити, що з позиції саме інтересів транспортно-логістичного підприємства, яке надає послуги вантажних автомобільних перевезень, найпривабливішим є німецький ринок, хоча загалом оцінка бізнес-середовища Швеції є вищою. Очевидно, що Франція демонструє найнижчий результативний індикатор на рівні 4,98, в той час як Німеччина демонструє значення у розмірі 5,33. Ринок Німеччини є значно більшим за своєю місткістю, а тому доцільно орієнтуватися на інтенсифікацію співпраці саме із німецькими компаніями.

Що ж до вивчення інтенсивності співпраці із вказаними країнами, то виявлено, що найтіснішою є співпраця між Україною та Німеччиною, причому як за експортними операціями, так і за імпор্তними. Тому важливо і надалі вживати заходів щодо виходу на німецький ринок. Обсяг щорічних автомобільних вантажних перевезень у Німеччині перевищує французький у 2 рази, а шведський у багато разів.

Що ж до ефективності комерційних операцій на міжнародному ринку досліджуваного підприємства, то виявлено, що загалом діяльність не є

ефективною, оборотність активів, які задіяні у експортних операціях, є нижчою, ніж в середньому для українських підприємств. З іншої сторони, всі зазначити, що поточна бізнес-модель підприємства передбачає продовження діяльності на такому рівні. Планові індикатори обсягу експорту у 2018р. не були досягнуті, що пов'язано із зниженням інтенсивності таких операцій порівняно із роком раніше. Загалом же у 2018р. підприємство формувало додатне торгівельне сальдо та додатну валову рентабельність. Очевидно, що необхідно шукати можливостей підвищення інтенсивності експортної діяльності.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ “УКРТРАНСАГЕНТ”

3.1. Рекомендації щодо вдосконалення міжнародних комерційних операцій ТОВ “Укртрансгагент”

У процесі дослідження ефективності міжнародних комерційних операцій ТОВ “Укртрансгагент” виявлено, що загалом діяльність у цій сфері не є оптимальною, а тому важливо внести зміни у операційний процес щодо надання транспортних послуг зарубіжним замовникам. Виявлено, що суттєвою є проблема наявності значних витрат на паливно-мастильні засоби, що призводить до низького обсягу кінцевого фінансового результату від надання відповідних експортних послуг (рис. 3.1).



Рис.3.1 Проблеми ТОВ “Укртрансгагент” та напрямки їх вирішення

Джерело – авторські пропозиції

Окрім цього, спостерігається суттєвий обсяг виробничих запасів та низька оборотність активів порівняно із іншими українськими транспортними компаніями, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Частина запасів стосується транспортних засобів, які більше не використовуються на підприємстві.

Тому запропоновано діяти за наступними напрямками:

1. Купити нові вантажні автомобілі і продати використовувані для зниження витрат паливно-мастильних матеріалів. Це дозволить підвищити ефективність комерційних послуг підприємства для зарубіжних замовників
2. Продати неліквідну частину запчастин (на складі зберігаються запчастини до моделей автомобілів, які вже не використовуються в процесі надання послуг перевезення).

Перший захід полягає в тому, щоб продати зайві запасні частини до автомобілів. Підприємство ліквідувало 5 років тому парк автомобілів, випущених у 2001 році. Незважаючи на це, на складі все ще зберігаються запасні частини на загальну суму 35547,41 тис. грн. Такі запасні частини вже не будуть використовуватися для того, щоб відремонтувати автомобілі або для будь-яких інших цілей. Тому немає сенсу відволікати фінансові ресурси компанії на створення запасів, які не застосовні в рамках операційної діяльності. Тому запропоновано продати зайві запасні частини, що дозволить отримати додаткові фінансові ресурси. Для того щоб забезпечити швидкий продаж пропонується знизити ціну. Таким чином, економічний ефект від впровадження такого заходу складе близько 35547,41 тис. грн.

Що стосується механізму продажу запасних частин, то запропоновано використовувати популярні сервіси, наприклад, OLX, що дозволить знайти клієнтів протягом короткого періоду часу. Модель автомобіля є популярною, тому проблем з продажем невикористаних деталей за ціною нижче ринкової протягом короткого періоду часу не виникне.

На основі наказу директора підприємства була проведена додаткова інвентаризація, що дозволило виявити залишки запасних частин до транспортних засобів, які більше не будуть використовуватись на підприємстві. Відповідний

перелік запасних частин транспортних засобів відображено у таблиці 3.1. Проблема надмірного обсягу запасів призводить до того, що частина капіталу підприємства, яка могла би бути направлена на інтенсифікацію власної діяльності або інвестована у різноманітні фінансові інструменти, які приносять додатковий пасивний дохід, загрузла у запасах. Ця частина фінансових ресурсів не обертається в межах операційної діяльності підприємства, тобто не створює додаткової вартості. Звичайно, це призводить до неповного використання наявного у підприємства господарського потенціалу. Тому продаж зайвої частини дозволить добитися підвищення оборотності активів, а також вищого фінансового результату.

Таблиця 3.1

Запасні частини ТОВ “Укртрансгазент”, що зберігаються на складі підприємства та необхідні для забезпечення роботи автомобілів попереднього покоління

Елемент запасів	Ціна за одиницю, тис. грн.	Кількість	Сума, тис. грн.
Гальмівні диски	0,6	42	25,2
Вакуумний підсилювач гальм	2,9	60	174
Панель передня	15,3	30	459
Турбіна	5,9	15	88,5
Двигун	168,4	8	1347,2
Комплект деталей електроніки і освітлення	75,8	35	2653
Комплект деталей системи охолодження та опалення	57	44	2508
Комплект зимової шини	150	120	18000
Насос гідропідсилювача керма	5,679	14	79,506
Корзина зчеплення	1	88	88
Акумулятор	8,2	25	205
Запасний комплект літньої шини	124	80	9920
Всього	-	-	35547,41

Джерело - складено автором на основі даних інвентаризації виробничих запасів на складі

Що стосується другого заходу, то на даний час наявні резерви підвищення ефективності операційного процесу з точки зору витрат енергоресурсів. Оптимальною є ситуація використання таких вантажних автомобілів, які дозволять

суттєво скоротити витрати на паливо. Зазвичай добитися таких цілей можна шляхом використання найбільш нових моделей транспортних засобів.

На даний час підприємство використовує у своєму автопарку, окрім інших, близько 250 автомобілів MAN 19.463 2006 року випуску. Доцільно замінити їх новими моделями, наприклад, MAN TGX 18.400. Основна причина – більш ефективне використання палива такими транспортними засобами.

Інноваційний двигун MAN D15 знижує витрату палива та витримує більші навантаження завдяки меншій вазі двигуна. Сучасна система впорскування та інтегрований паливний насос високого тиску, який забезпечує максимально тонке розпилення палива, роблять двигун більш ефективним та стійким. Спрощена система очищення вихлопних газів SCR знижує витрати на обслуговування та ремонт завдяки більш тривалим інтервалам обслуговування фільтра твердих частинок дизеля для максимального терміну служби двигуна відповідно до звичних стандартів якості MAN.

Окрім більш ефективної роботи двигуна, також наявні інші додаткові переваги у нових моделях. Удосконалена система безпеки та допомоги водіям. Така система стає у пригоді в разі надзвичайних ситуацій. Системи безпеки дозволяють завжди залишатися на трасі та підтримували безпечну відстань у інтенсивному русі: наші системи безпеки та допомоги водіям також допоможуть їхати особливо активно та безпечно у складних ситуаціях.

Також в автомобілі є запрограмована система навчання водіїв для забезпечення безпеки та економності з MAN ProfiDrive®. Наявні такі додаткові механізми як:

- вторичний ретардер (сповільнювач) та первинний сповільнювач (MAN PriTarder);
- контроль тиску в шинах (TPM);
- цифровий дисплей навантаження на вісь;
- автоматичні фари ближнього світла та автоматичне протирання;
- система стійкого вимикання дії (EVB).

Завдяки системам ефективності від MAN можна зменшити витрати до того, як вони навіть виникнуть. Такі системи захищають навколишнє середовище і, в той же час, зменшують витрату палива, сприяючи особливо економічному керуванню. Основним елементом розумної коробки передач, MAN TipMatic є адаптація поведінки автомобіля, що рухається, залежно від ваги вантажу та нахилу дороги. Система автоматично вибирає найкращий компроміс між комфортом, зносом матеріалу та ефективністю руху. А завдяки круїзному контролю MAN EfficientCruise GPS, що управляється GPS, можна заощадити до 6% споживання палива[3].

Наявні 250 вантажних автомобілів можна продати за 0,8 млн грн. Що ж до нових моделей, то їх можна придбати за 1,1 млн грн. Таким чином, початкові інвестиції для реалізації запропонованого заходу становлять $1,1 - 0,8 = 0,3 \cdot 250 = 75$ млн грн.

Таблиця 3.2

Витрати палива різних моделей автомобілів

Модель вантажівки	Витрата палива в літрах на 100 км.
MAN 40.604 DFAT	41,3
MAN 19.502 FLSBL	29,5
MAN 19.403 FL	25,4
MAN 19.462	25,4
MAN 19.463	25,4
MAN 19.402	25,2
MAN 22.423	25,2
MAN F2000 (19.403)	25,2
MAN TGX 18.400	20,4

Джерело – побудовано автором на основі [3;5]

Економічний ефект від реалізації такої пропозиції полягає у тому, що буде знижено витрати паливно-мастильних матеріалів (табл. 3.2), а саме на $(25,4 - 20,4) = 5$ літрів на 100 кілометрів. В середньому один автомобіль пройшов у 2018 році близько 180 тис. км. Загалом у 2018 році близько 45 000 000 км або $450\,000 \cdot 100$ км. Відповідно, економічний ефект від впровадження пропозиції становитиме $5 \cdot 450\,000 \cdot 27,39$ (ціна палива) / 1000 = 61627,5 тис грн.

Таким чином, запропоновано два заходи, які дозволять суттєво підвищити ефективність операційних процесів в межах надання транспортних послуг зарубіжним замовникам. Це забезпечить підвищення якості експортної діяльності. Суть першої пропозиції полягає у тому, щоб продати ті виробничі запаси, які вже не використовуються в операційній діяльності. На складі є запасні частини до автомобілів, моделі яких більше не присутні в автопарку підприємства. Їх продаж дозволить повернути частину капіталу назад у оборот. Суть другого заходу полягає у тому, щоб продати вантажні автомобілі попереднього покоління та придбати нові, які характеризуються нижчими витратами пального на 100 кілометрів. Різниця між попереднім та поточним поколінням складає 5 л. витрат палива на кожні 100 кілометрів. Вважаємо, що це суттєвий показник, а тому доцільно оновлювати автомобільний парк. Нижчі витрати палива пов'язані із тим, що використовуються більш міцні та надійні системи подачі палива до двигуна, а також розприскування палива у двигуні відбувається більш рівномірно. Вважаємо, що інновації здатні суттєво покращити фінансовий результат функціонування компанії.

3.2. Прогнозна оцінка запропонованих заходів

Якщо у випадку з першим заходом зрозуміло, що економічний ефект складе вартість наявних запасів, то у випадку з другим заходом доцільно застосувати методику аналізу інвестиційного проекту, що дозволить зрозуміти окупність та ефективність такої пропозиції (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Структура джерел фінансування в рамках реалізації проекту для ТОВ

“Укртрансгаз”, %

Елемент джерел фінансування	Рік 1	Рік 2	Рік 3	Рік 4	Рік 5
Обсяг залученого власного капіталу для фінансування проекту	0	0	0	0	0
Обсяг залученого позикового капіталу для фінансування проекту	100	100	100	100	100

Джерело – розраховано автором на основі даних підприємства

Основний акцент у фінансуванні зроблений на позиковому капіталі на початку реалізації проекту. Це забезпечує більш високу рентабельність власного капіталу в разі позитивної ефективності проекту, але призводить до додаткових фінансових витрат, а також підвищує ризики нестачі фінансування для забезпечення реалізації проекту. Частка позикового капіталу на початковій етапі складе 100%.

Використовується відносно висока ставка кредиту у розмірі 20 відсотків за рік використання. Як було вказано, підприємство характеризується незадовільними показниками фінансового результату, а це вкрай негативно позначається на оцінці банком рівня кредитоспроможності такого суб'єкта господарювання. Тому для отримання адекватного результату розрахунку доцільно використовувати більш високу процентну ставку за залученими кредитними коштами. Так як підприємство діє неефективно, то можна припустити що власних фінансових ресурсів для фінансування такого заходу немає. Зазвичай компанії, які стикаються із низькою якістю операційної діяльності, характеризуються обмеженим оборотним капіталом. Тому вірним рішенням буде залучення саме банківського кредитування для здійснення операцій фінансування (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Динаміка джерел фінансування і фінансових витрат в рамках реалізації проекту для ТОВ “Укртрансент”, млн грн.

Елемент джерел фінансування	Рік 1	Рік 2	Рік 3	Рік 4	Рік 5
Обсяг залученого власного капіталу для фінансування проекту	0	0	0	0	0
Обсяг залученого позикового капіталу для фінансування проекту	75	75	75	75	75
Відсотки до сплати за період використання позикового капіталу	15	15	15	15	15

Джерело – розраховано автором на основі даних підприємства

Відповідно до таблиці 3.4 весь капітал проекту на початковому етапі складе 75 млн. грн.

У розрахунках припускаємо, що по мірі використання транспортних засобів буде застосовуватися лінійний метод нарахування амортизації, ліквідаційна

вартість транспортних засобів дорівнюватиме 0, а самі основні засоби використовуватимуться у операційній діяльності підприємства протягом наступних 20 років (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Додаткові амортизаційні відрахування в рамках заходу для ТОВ
“Укртрансгагент”, млн. грн.

Елемент активів	Рік 1	Рік 2	Рік 3	Рік 4	Рік 5
Вартість на кінець року					
Автомобіль	71,25	67,5	63,75	60	56,25
Амортизація					
Автомобіль	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75
Всього	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75

Джерело – розраховано автором на основі даних підприємства

Амортизаційні відрахування представляють собою перенесення вартості основних засобів та інших активів на створювану продукцію, послуги і т. д. Очікується, що в кінці періоду значення показника складе близько 3,75 млн. грн.

Сукупність усіх витрат необхідно систематизувати в таблиці 3.6. Обсяг операційних витрат складе близько 18,75 млн. грн. в кінці періоду планування. Використовуючи ці дані, можна визначити кінцевий фінансовий результат від впровадження цієї пропозиції, а також побудувати очікуваний бюджет про фінансові результати в частині, яка відноситься саме до запропонованого заходу. Для цього необхідно врахувати як економічний ефект, так і витрати, а також вплив податкових норм на кінцевий результат.

Таблиця 3.6

Систематизація операційних витрат проекту ТОВ “Укртрансгагент”, млн.
грн.

Елемент витрат	Рік 1	Рік 2	Рік 3	Рік 4	Рік 5
Амортизаційні відрахування	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75
Фінансові витрати	15	15	15	15	15
Всього	18,75	18,75	18,75	18,75	18,75

Джерело – розраховано автором на основі даних підприємства

У розрахунках враховується вплив податку на прибуток організації, хоча до моменту відновлення рентабельної діяльності такий механізм не буде негативно впливати на остаточний результат. Проте все ж компанія планує вийти на прийнятний рівень чистого прибутку, а тому у межах такого заходу враховується і вплив цього фактору (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Фінансові результати в рамках запропонованого заходу для ТОВ
“Укртрансент”, млн. грн.

Показник	Рік 1	Рік 2	Рік 3	Рік 4	Рік 5
Економічний ефект	61,6	61,6	61,6	61,6	61,6
Загальна сума витрат	18,75	18,75	18,75	18,75	18,75
Фінансовий результат до оподаткування	42,85	42,85	42,85	42,85	42,85
Податок на прибуток організації	8,36	8,36	8,36	8,36	8,36
Чистий прибуток в рамках заходу	34,49	34,49	34,49	34,49	34,49

Джерело – розраховано автором на основі даних підприємства

Фінансовий результат до оподаткування визначений як різниця економічного ефекту від інвестиційного проекту та операційних витрат, які будуть відбуватися постійно в рамках такої пропозиції.

Позитивне значення обсягу чистого прибутку на кінець періоду планування в розмірі 34,49 млн. грн. говорить про те, що запропонований захід є потенційно ефективним, але все ж необхідно порівняти отриманий фінансовий результат з початковими витратами, що дозволить сформулювати точніші висновки.

На початку періоду планування значення показника нижче нуля і складе -75 млн. грн., а на кінець періоду планування додаткові 38,24 млн. грн. Це очікувана ситуація, при якій початкові вкладення формують негативний грошовий потік, а подальша реалізація проекту забезпечує приплив грошових коштів за рахунок створення доданої вартості. Важливо, щоб в процесі реалізації запропонованого проекту обсяг сформованого позитивного грошового потоку перевищував суму початкових інвестицій.

У межах позитивного грошового потоку враховуються не лише чистий прибуток, а й амортизація, адже ці кошти повертаються назад на підприємство і можуть бути використані для простого відтворення транспортних засобів. Крім цього, проведені розрахунки здійснені на 5 років. Проте на кінець 5-го року вартість куплених транспортних засобів буде суттєвою. Це означає, що важливо врахувати залишкову вартість основних засобів при розрахунку ефективності такого інвестиційного проекту.

Що ж до індексу дисконтування, то використовуються різні підходи до визначення цього показника. Вважаємо, що оптимальною є ситуація використання середнього рівня дохідності у економіці. Враховуючи, що протягом останніх років надзвичайно привабливим напрямком стали облігації внутрішнього державного позик, дохідність за якими становить 16 відсотків, то індекс, який відображає вартість грошей у часі, також знаходиться на рівні 16 відсотків.

Таблиця 3.8

Оцінка інвестиційної привабливості заходу для ТОВ “Укртрансгент”, млн.
грн.

Показник	Рік 0	Рік 1	Рік 2	Рік 3	Рік 4	Рік 5	Всього
Відтік коштів							
Початкові витрати	75	-	-	-	-	-	-
Всього	75	-	-	-	-	-	-
Приплив коштів							
Чистий прибуток	-	34,49	34,49	34,49	34,49	34,49	-
Амортизація	-	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	-
Залишкова вартість основних засобів і нематеріальних активів	-	-	-	-	-	56,25	-
Всього	0	38,24	38,24	38,24	38,24	94,49	-
Чистий грошовий потік	-75	38,24	38,24	38,24	38,24	94,49	-
Чистий грошовий потік, $i = 16$	1	0,86	0,74	0,64	0,55	0,48	-
Дисконтований грошовий потік	-75	32,89	28,3	24,47	21,03	45,36	77,05

Джерело – розраховано автором на основі даних підприємства

Важливим показником є коефіцієнт дисконтування, який розраховується за такою формулою 1:

$$КД = 1 : (1 + i)^t, \quad (3.1)$$

де: КД - коефіцієнт дисконтування

i - ставка дисконтування

t - період дисконтування

Наприклад, для першого періоду значення показника розраховувалося наступним чином:

$$КД = 1 : (1 + 0,16)^1 = 0,86$$

Після розрахунку коефіцієнтів дисконтування необхідно обчислити розмір дисконтованого грошового потоку. Для цього коефіцієнт дисконтування для відповідного року множиться на чистий грошовий потік за цей період. Наприклад, для першого періоду значення показника складе:

$$0,86 \times 38,24 = 32,89 \text{ млн. грн.}$$

Позитивне значення показника чистої приведеної вартості (NPV) в розмірі 77,05 млн. грн. чітко вказує на високу інвестиційну привабливість і економічну ефективність проекту. В ході його реалізації буде створена додана вартість, а значить проект можна рекомендувати до практичного впровадження.

Чиста поточна вартість (NPV) компанії розраховується наступним чином:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^{t-1}} - \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i)^{t-1}} \quad (2)$$

де: NPV - чиста приведена вартість, чиста поточна вартість, чистий дисконтований дохід, net present value

C - вкладений капітал

B - грошовий потоки в рамках заходу

Таким чином, чиста поточна вартість склала $(-75) + 32,89 + 28,3 + 24,47 + 21,03 + 45,36 = 77,05$

Також слід розглянути інші показники економічної ефективності проекту. Індекс рентабельності бізнес-проекту розраховується наступним чином:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^{t-1}}}{\sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i)^{t-1}}} \quad (3)$$

Таким чином, індекс рентабельності дорівнює:

$$PI = ((-75) + 32,89 + 28,3 + 24,47 + 21,03 + 45,36 \cdot 32,89 + 28,3 + 24,47 + 21,03 + 45,36) : -75 = 2,03$$

Ще одним важливим показником є поточний період окупності, тобто період, протягом якого вкладені кошти будуть повністю повернені. Показник розраховується за наступним принципом:

$$\text{ТокТС} = n, \text{ при котором } \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} > I_0$$

ТокТС - термін окупності інвестицій в поточних цінах;

n - число періодів;

CF_t - приплив грошових коштів в період t;

t - коефіцієнт дисконтування;

I₀ - величина вихідних інвестицій в нульовий період.

Окупність запропонованого проекту становить близько: 2 роки і 205,99 днів.

Також доцільно розглянути, як буде змінюватися ефективність проекту в тому випадку, якщо введені фінансові параметри будуть змінюватися (табл. 3.9).

\ Розглянемо чутливість ефективності проекту до зміни ставки дисконтування.

Згідно з даними таблиці 3.9 навіть при високому значенні ставки дисконтування в розмірі 30% запропонований проект буде прибутковим, що доводить високу економічну привабливість і низький рівень ризику втрати вкладень інвестором.

Підсумуємо, що запропонований проект доцільно реалізувати на практиці, так як показники ефективності є значними. Так сума чистого дисконтованого потоку становить 77,05 млн. грн., а дохідність інвестицій протягом періоду планування досягне 203%.

Таблиця 3.9

Чутливість проекту для ТОВ “Укртрансінвест” до зміни ставки
дисконтування, млн. грн.

Показник	0	1	2	3	4	5	Всього
Чистий грошовий потік	-75	38,24	38,24	38,24	38,24	94,49	-
Чистий грошовий потік, $i = 5$	1	0,95	0,91	0,86	0,82	0,78	-
Чистий грошовий потік, $i = 10$	1	0,91	0,83	0,75	0,68	0,62	-
Чистий грошовий потік, $i = 15$	1	0,87	0,76	0,66	0,57	0,5	-
Чистий грошовий потік, $i = 20$	1	0,83	0,69	0,58	0,48	0,4	-
Чистий грошовий потік, $i = 25$	1	0,8	0,64	0,51	0,41	0,33	-
Чистий грошовий потік, $i = 30$	1	0,77	0,59	0,46	0,35	0,27	-
Дисконтований грошовий потік, 5%	-75	36,33	34,8	32,89	31,36	73,7	134,08
Дисконтований грошовий потік, 10%	-75	34,8	31,74	28,68	26	58,58	104,8
Дисконтований грошовий потік, 15%	-75	33,27	29,06	25,24	21,8	47,25	81,62
Дисконтований грошовий потік, 20%	-75	31,74	26,39	22,18	18,36	37,8	61,47
Дисконтований грошовий потік, 25%	-75	30,59	24,47	19,5	15,68	31,18	46,42
Дисконтований грошовий потік, 30%	-75	29,44	22,56	17,59	13,38	25,51	33,48

Джерело – розраховано автором на основі даних підприємства

Що стосується заходу продажу зайвої частини запасів, то для розрахунку економічного ефекту від реалізації такої пропозиції припускаємо, що виручені кошти у розмірі 35547,41 тис. грн. будуть направлені у фінансові інструменти. Наприклад, за ОВДП дохідність на даний час становить близько 16% річних. Це означає, що можна отримати додатковий дохід у розмірі $0,16 \cdot 35547,41 = 5687,6$ тис. грн.

У таблиці 3.2, відображено, що протягом останнього часу дохідність облігацій внутрішньої державної позики є суттєвою, а тому у випадку розміщення вільних грошових коштів у державних облігаціях можна отримати суттєвий додатковий дохід. Це позитивно відобразиться на загальній сумі доходів підприємства. Також слід зазначити, що облігації внутрішньої державної позики є низькоризиковим інструментом, а тому підприємство утримає одночасно як високу дохідність, так і низький рівень ризиків.

Таблиця 3.10

Результати розміщення облігацій внутрішніх державних позик (Гривня)

Номер розміщення облігацій	73	74	75	76	77	78	79	Всього
Міжнародний ідентифікаційний код цінного папера	UA 40002 01388	UA 40002 02295	UA 40002 03624	UA 40002 03632	UA 40001 98873	UA 40002 00174	UA 40002 03236	
Дата розміщення облігацій	05.08 2019	05.08 2019	05.08 2019	05.08 2019	05.08 2019	05.08 2019	05.08 2019	
Дата оплати за придбані облігації	06.08 2019	06.08 2019	06.08 2019	06.08 2019	06.08 2019	06.08 2019	06.08 2019	
Термін погашення облігацій	12.06 2021	04.09 2021	09.10 2021	04.12 2021	19.08 2020	20.01 2021	05.01 2022	
Граничний рівень дохідності облігацій (%)	19.5	19	19	18.5	18.25	18	17.25	
Середньозважений рівень дохідності облігацій (%)	19.5	19	19	18.5	18.07	18	17.25	
Кількість проданих облігацій (млн шт.)	1,8	0,2	1,1	2,0	0,2	0,7	0,0	6,0
Залучено коштів від розміщення облігацій (млн грн.)	1737	142	949	1766	205	679	3	5481

Джерело – побудовано автором на основі [19]

Використовуючи проведені розрахунки, можна побудувати прогноз впливу сукупності запропонованих заходів на фінансовий стан і ефективність використання основних засобів підприємства. Важливо зазначити, що в рамках побудованого прогнозу змінюються показники виручки у зв'язку із очікуваним приростом обсягу збуту експортних послуг у подальших періодах. Співставлення очікуваних значень та значень у випадку реалізації заходів дозволить отримати оцінку впливу пропозицій. Таким чином, буде отримана відповідь про те, як сукупність запропонованих заходів впливає на показники економічної ефективності.

Чітко видно, що у випадку реалізації таких пропозицій суттєво покращується рентабельність виручки та рентабельність затрат. Показник прямує до

беззбиткового рівня, а у випадку підвищення виручки можна очікувати на досягнення такого цільового результату (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

**Прогноз основних фінансово-господарських показників ТОВ
“Укртрансгагент”**

№ з/п	Показники	Роки						
		2019	2020		2021		2022	
			прогноз	прогноз з урахуванням оновлення автомобільного парку та продажу зайвих запасних частин	прогноз	прогноз з урахуванням оновлення автомобільного парку та продажу зайвих запасних частин	прогноз	прогноз з урахуванням оновлення автомобільного парку та продажу зайвих запасних частин
1	Чистий дохід від реалізації, тис.грн.	1030645	1133710	1139397	1247081	1247081	1371789	1371789
2	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	1019957	1121953	1054163	1234148	1159579	1357563	1275537
3	Чистий прибуток, тис. грн.	-146072	9405	69892	10605	71751	11665	78927
4	Рентабельність виручки, %	-	0,83	6,13	0,85	5,75	0,85	5,75
5	Рентабельність затрат, %	-	0,84	6,63	0,86	6,19	0,86	6,19
6	Ефект від експортної діяльності							
6.1	Балансовий прибуток, тис.грн	62789	64171	64555	64549	65576	64924	66222
6.2	Чистий прибуток, тис. грн	51487	52620	52935	52931	53772	53238	54302
7	Ефективність експортної діяльності							
7.1	Рентабельність виручки, %	8,57	8,76	8,82	8,81	8,95	8,87	9,04
7.2	Рентабельність витрат, %	9,55	9,76	9,82	9,82	9,97	9,87	10,07
8	Ефект від реалізації імпортованої продукції							
8.1	Балансовий прибуток, тис.грн	17314	17695	17801	17800	18083	17903	18261
8.2	Чистий прибуток, тис. грн	14198	14510	14597	14596	14828	14680	14974
9	Ефективність реалізації імпортованої продукції							
9.1	Рентабельність виручки, %	3,61	3,69	3,90	3,80	3,96	3,82	4,05
9.2	Рентабельність витрат, %	3,77	3,85	4,05	3,87	4,11	3,90	4,28

Джерело - складено автором на основі даних управлінської звітності

Враховуючи суттєве покращення фінансових індикаторів, можна рекомендувати сукупність запропонованих заходів до практичної реалізації.

Висновки та пропозиції до розділу 3

Аналіз ефективності міжнародних комерційних операцій підприємства дозволив виявити, що загалом значення цільових показників знаходиться на низькому рівні. Тому запропоновано придбати нові автомобілі, які характеризуються нижчими витратами палива. 2-й захід полягає у тому, щоб продати частину виробничих запасів, а саме запасних частин до автомобілів, моделі яких вже не використовуються на підприємстві.

Виявлено, що продаж зайвих запасних частин дозволить підприємству отримати одномоментно дохід у розмірі 35547,41 тис. грн. Також такий захід дозволить отримувати додатковий фінансовий дохід у тому випадку, якщо ці кошти будуть вкладені у фінансові інструменти. Хоча вважаємо, що оптимальною була б стратегія подальшого інвестування цих ресурсів у операційну діяльність. Ефективність другої пропозиції також є високою і в межах заходу оновлення автопарку буде створений додатковий грошовий дисконтований потік у розмірі 77,05 млн грн.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У процесі вивчення теоретичних та практичних аспектів управління ефективністю міжнародних комерційних операцій підприємства сформульовані наступні висновки та рекомендації:

1. Надана характеристика фінансово-господарської діяльності ТОВ “УкртрансAGENT”. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства дозволив виявити, що загалом поточне становище вкрай незадовільне, адже фінансовий результат був від’ємним протягом усього періоду дослідження. Показники фінансової стійкості та ліквідності знаходяться поза нормативними межами. Також можна стверджувати, що загалом ризик банкрутства підприємства є мінімальним, незважаючи на такі деструктивні фінансові процеси. Справа в тому, що власники володіють декількома організаціями, а основний прибуток формується закордоном. З іншої сторони, використовується така перевага українського підприємства як низька оплата праці, а також інші низькі витрати при наданні транспортних послуг. Тому можна стверджувати, що у випадку необхідності власники зможуть вкласти додаткові фінансові ресурси для підтримання необхідного рівня стійкості компанії.

2. Виконано аналіз міжнародної економічної діяльності ТОВ “УкртрансAGENT”. Виявлено, що роль міжнародної економічної діяльності для підприємства є суттєвою, адже на неї припадає близько 90 відсотків усіх операцій компанії. У випадку надання послуг лише українським замовникам виручка та собівартість знизилась би суттєво. Наприклад, у 2018р. частка експорту в структурі виручки становила 58,3 %. Аналіз географічної структури дозволив виявити, що найважливіші замовники та продавці зарубіжних товарів та послуг знаходяться у Німеччині, Швеції, Франції. Незважаючи на це, компанія надає транспортні послуги по всій Європі. Найважливішим елементом експортної виручки є вантажні перевезення, в той час як структура імпорту є більш диверсифікованою і формується із таких складових як паливно-мастильні засоби, запасні частини до автомобілів, консультаційні послуги тощо.

3. Проведене дослідження сприятливості середовища міжнародного бізнесу ТОВ “Укртрансент”. Аналіз різноманітних критеріїв бізнес-середовища дозволив виявити, що заходи підвищення частки на зарубіжних ринках повинні бути націлені на підвищення обсягу збуту транспортних послуг у Німеччині, адже цей ринок характеризується найвищими показниками розвитку бізнес-середовища з позиції ключових критеріїв для транспортної компанії. В сукупності ринок Швеції демонструє кращу оцінку, проте транспортна інфраструктура є значно розвиненішою саме у Німеччині. Очевидно, що Франція демонструє найнижчий результативний індикатор на рівні 4,98, в той час як Німеччина демонструє значення у розмірі 5,33. Загалом країна характеризується якісними дорогами, надійним законодавством, можливістю отримати дешеве фінансування. Крім цього, макроекономічна ситуація є прогнозованою, що дозволяє будувати плани на довгострокову перспективу.

4. Представлена оцінка ефективності міжнародних комерційних операцій ТОВ “Укртрансент”. Аналіз інтенсивності співпраці України та Німеччини, Франції і Швеції дозволив виявити, що найбільш інтенсивним товарооборот є саме із Німеччиною. Це стосується як здійснюваних експортних операцій, так і операцій імпорту. Виявлено, що вантажні перевезення є значно більш важливими для Німеччини порівняно із Швецією, в якій суттєву частку становлять морські перевезення. Підприємство спеціалізується саме на наданні вантажних автоперевезень. Виявлено, що загальний обсяг щорічних автомобільних перевезень у Німеччині перевищує рівень Франції у 2 рази.

Індикатори ефективності міжнародної діяльності підприємства чітко вказують на недостатню якість цього процесу. Про це свідчить низька рентабельність експортних та імпортних операцій. Окрім цього, ті активи, які задіяні в межах таких операцій, демонструють показники оборотності, які суттєво нижчі, ніж в середньому це характерно для українських підприємств. Наприклад, у 2018р. підприємство демонструє оборотність активів на рівні 0,99 оборотів, в той час як середнє значення для українських підприємств становить 1,46 обороти.

Окрім цього, планові індикатори експорту не були досягнуті, що вказує на необхідність інтенсифікації маркетингової діяльності.

5. Сформульовані рекомендації щодо вдосконалення міжнародних комерційних операцій ТОВ “УкртрансAGENT”. У процесі дослідження виявлено дві проблемних ділянки зовнішньоекономічної діяльності, а саме суттєві витрати на паливо та низький обсяг кінцевого фінансового результату у зв’язку із наданням транспортних послуг зарубіжним підприємствам, а також наявність значних обсягів запасів, які не будуть використовуватись у процесі надання експортних послуг. Справа в тому, що наразі є велика кількість запасних частин, які підходять до автомобілів, відсутніх на поточний момент у автопарку підприємства. Тому перший захід полягає у тому, щоб продати запасні частини, які стосуються моделей попередніх поколінь, а другий захід полягає у тому, щоб оновити наявний автопарк, придбати такі транспортні засоби, які характеризуються суттєво нижчими витратами паливно-мастильних засобів. Сучасні транспортні засоби мають надійні системи подачі пального, а також характеризуються більш рівномірним розбризкуванням палива всередині двигуна, що забезпечує менші витрати палива при наданні відповідних транспортних послуг. Слідування інноваційному шляху дозволяє суттєво покращити фінансовий результат в межах міжнародної діяльності.

6. Побудована прогнозна оцінка запропонованих заходів. Запропонований захід продажу лишніх запасних частин дозволить отримати одномоментно дохід у розмірі 35547,41 тис. грн. У випадку, якщо ці кошти будуть вкладені у облігації внутрішньої державної позики, то підприємство заробить додаткових 5687,6 тис. грн. у вигляді процентних платежів. Що ж до другого заходу, а саме оновлення наявного автопарку, то такий захід дозволить згенерувати додатковий дисконтований грошовий потік у розмірі 77,05 млн. грн. Виявлено, що індекс рентабельності такої пропозиції становить 2,03, а окупність такого інвестиційного проекту становить 2 роки та 206 днів.

Сукупність пропозицій дозволить повисити прибутковість виручки із 3,61% до 4,28 %, а рентабельність затрат із 3,77 % до 4,28 %. Таким чином, сукупність

запропонованих заходів дозволить суттєво покращити фінансово-господарське становище підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Database [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Eurostat. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/national-accounts/data/database#> (дата перегляду: 13.09.2019).
2. Global Competitiveness Index 2017-2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/countryeconomy-profiles/#economy=DEU>
3. MAN TGX – THE ECONOMICAL [Електронний ресурс] // Офіційний сайт компанії Man. – Режим доступу: https://www.truck.man.eu/uk/en/trucks/tgx/overview/tgx.html#optab0optm_731956D15
4. Будаева М.Р., Роль экономического анализа в повышении результатов финансово-хозяйственной деятельности организации / М.Р. Будаева // Экономика, управление и право: инновационное решение проблем. 2017. - С. 68-70.
5. Витрати палива [Електронний ресурс] // Сайт автолюбителей. – Режим доступу: http://www.expert-servise.ru/norma_rasxoda_topлива_man.php
6. Вормазеева Ю.А., Содержание и факторы формирования рентабельности активов и капитала предприятия / Ю.А. Вормазеева // Studium. 2016. - № 4-1 (41). - С. 1-2.
7. Габибов М.А., Горизонтальный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / М.А. Габибов // Новые технологии в науке, образовании, производстве. 2016. - С. 158-165.
8. Гаджикурбанов З.Н., Особенности анализа финансовой устойчивости организации: показатели и критерии оценки / З.Н. Гаджикурбанов // Лучшая научная статья. 2017. - С. 131-134.
9. Дедкова А.А., Радченко А.С., Значение показателей деловой активности и финансовой устойчивости в анализе финансово-хозяйственной деятельности малых предприятий / Дедкова А.А., Радченко А.С. // Молодой ученый. 2015. № 11-3 (91). С. 27-29.

10. Економічна статистика / Економічна діяльність / Діяльність підприємств [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/> (дата перегляду: 10.10.2019).
12. Індекс залучення країн світу до міжнародної торгівлі (Enabling Trade Index) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GETR_2016_report.pdf (дата перегляду: 10.10.2019).
13. Індекс легкості ведення бізнесу (Doing Business) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/Rankings> (дата перегляду: 10.10.2019).
14. Кисова А.Е., Рыжкова Е.В., Богомолова Е.В. Экономический анализ / Липецк: Изд-во Липецкого государственного технического университета, 2016. - 91 с.
15. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: Учебник / И. Я. Лукасевич. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Эксмо, **2016**. — 768 с.
16. Митасова А.Ю., Чеховская И.А., Сущность и назначение анализа финансово-хозяйственной деятельности организации / А.Ю. Митасова, И.А. Чеховская // Экономические исследования и разработки. 2016. - № 3. - С. 137-142.
17. Муратова Е.Н., Ускорение оборачиваемости оборотных средств как фактор повышения деловой активности сельскохозяйственной организации / Е.Н. Муратова // Академическая публицистика. 2017. - № 2. - С. 104-113.
18. Непомнящая Н.В., Григорьева Е.Г. Статистика / Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2015. — 376 с.
19. Результати розміщення облігацій внутрішніх державних позик [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/bonds/list> (дата перегляду: 15.09.2019)

20. Структура зовнішньої торгівлі України за країнами [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата перегляду: 13.09.2019).

ДОДАТКИ

Додаток А

Активи ТОВ “Укртрансгаз” у 2013-2018 рр., тис. грн.

Актив	2013	2014	2015	2016	2017	2018
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	106	60	45	101	144	156
Незавершені капітальні інвестиції	44148	22789	21807	22592	29099	39360
Основні засоби:	0	0	0	0	0	0
- залишкова вартість	597012	532892	471552	439146	441704	461967
- первісна вартість	1146721	1035563	960283	925307	959262	1009203
- знос	-549709	-502670	-488731	-486160	517558	547236
Інші необоротні активи	134	116	106	98	97	98
Усього за розділом I	643852	555904	493549	469616	478671	509104
II. Оборотні активи						
Виробничі запаси	127021	92251	99820	177414	188417	162280
Незавершене виробництво	42911	11464	9552	18316	16901	19644
Товари	122525	5743	27879	72923	80896	47711
- чиста реалізаційна вартість	53943	29321	28788	23320	15121	26113
Дебіторська заборгованість за рахунками:	0	0	0	0	0	0
- за бюджетом	97076	35791	81992	171831	307530	115476
- за виданими авансами	0	0	10423	8474	15635	15682
Інша поточна дебіторська заборгованість	12857	11416	8913	594	1140	938
Поточні фінансові інвестиції	0	0	33	0	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:	836	255	4082	2434	2795	3530
Усього за розділом II	467746	189705	279161	487053	660175	440527
Баланс	1111679	745618	772714	956722	1138846	949631

Додаток Б

Джерела фінансування ТОВ “Укртрансент” у 2013-2018 рр., тис. грн.

Пасив	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Статутний капітал	434687	375053	342828	317433	315540	316489
Інший додатковий капітал	1195	2339	741	471	613	535
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-234151	-481882	-561574	-521880	-671070	-819161
Усього за розділом І	201731	-104489	-218006	-203976	-354851	-502071
Довгострокові кредити банків	76880	309034	288058	236990	0	0
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	53433	10868	552	511	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	3037	2327	1128	19966	0	0
Усього за розділом ІІ	133350	322229	289738	257467	0	0
Короткострокові кредити банків	333817	71048	57134	11058	0	0
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1015	1206	9347	15642	0	0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	372361	275132	209070	265941	38580	52702
Зобов'язання за розрахунками:						
- за авансами	0	0	112158	191019	330275	316330
- з бюджетом	6510	18894	19349	36298	13595	10674
- зі страхування	15884	45483	55550	44137	55701	60012
- з оплати праці	5404	15824	5795	4587	4215	5128
Інші поточні зобов'язання	34120	94779	227030	327354	1042770	998694
Усього за розділом ІІІ	769111	522367	695433	896036	1493697	1451700
Баланс	1111679	745618	772714	956722	1138846	949631

Додаток В

Фінансові результати ТОВ “Укртрансент” у 2013-2018 рр., тис. грн.

Стаття	2014	2015	2016	2017	2018
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	419475	654607	1543513	1523222	1030645
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	-506519	-588552	-1331063	-1526387	-1019957
Валовий прибуток:	-87044	66055	212450	-3166	10688
Інші операційні доходи	362907	651165	1001153	117605	36677
Адміністративні витрати	39028	36144	46026	56495	57822
Витрати на збут	15855	18618	43621	34025	23708
Інші операційні витрати	403262	702121	1082583	148188	109326
Фінансові результати від операційної діяльності:	-182283	-39663	41373	-124270	-143490
Інші доходи	12530	4750	1935	1532	921
Фінансові витрати	87870	81352	43837	28897	3503
Інші витрати	12869	2758	1376	668	1
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:	-270492	-119023	-1904	-152302	-146072
Фінансові результати від звичайної діяльності:	-270492	-119023	-1904	-152302	-146072
Чистий прибуток	-270492	-119023	-1904	-152302	-146072