

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Експортний потенціал підприємства на ринку товарів дитячого харчування»

(на матеріалах ТОВ «ЕКООІЛ, м. Київ)

Студента 2 курсу, 1 групи,
спеціальності 051 «Економіка»
спеціалізації «Міжнародна
економіка»

Пантелея Ростислава
Сергійовича

підпис

Науковий керівник
канд.екон.наук
проф.

Кудирко Людмила
Петрівна

підпис

Гарант освітньої
програми
канд.екон.наук
проф.

Кудирко Людмила
Петрівна

підпис

Київ 2019

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ЕКООІЛ»	6
1.1. Аналіз міжнародних ринків товарів дитячого харчування	6
1.2. Оцінка показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «ЕКООІЛ»	16
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «ЕКООІЛ»	22
2.1. Аналіз складових експортного потенціалу ТОВ «ЕКООІЛ»	22
2.2. Оцінка рівня використання експортного потенціалу ТОВ «ЕКООІЛ»	29
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ЕКООІЛ»	35
3.1. Розробка організаційно-економічних заходів щодо підвищення ефективності використання експортного потенціалу ТОВ «ЕКООІЛ»	35
3.2. Розрахунок прогнозних показників експорту товарів із урахуванням запропонованих заходів	42
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	48
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	51
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми. Реалізація експортного потенціалу вітчизняних підприємств являється одним із ключових факторів успіху національної економіки та забезпечення довгострокового розвитку суб'єктів господарювання в Україні. Вихід на зовнішні ринки може стимулювати українські підприємства працювати над удосконалення технологій, впровадженням інновацій, розвитком маркетингових стратегій та підвищенням конкурентоспроможності як на внутрішньому так і на зовнішніх ринках.

Вагомою проблемою, яка простежується у значній кількості галузей вітчизняної економіки є відносно низька частка експортної продукції кінцевого споживання. Українські підприємства в основному виготовляють та експортують сировину і технології, але не товари кінцевого споживання, що негативно позначається на вартості вітчизняного експорту та стабільності національної грошової одиниці. Тому необхідним є переосмислення потенційних можливостей щодо довгострокової реалізація експортного потенціалу підприємства у напрямку до збільшення частки продукції кінцевого споживання у загальному обсязі товарів, що експортуються. Вирішення даної проблеми слід розпочати не з прикладних рекомендацій, а з формування концептуальної теоретичної основи, яка стане підґрунтям для побудови методології реалізації експортного потенціалу підприємств із врахуванням попиту на ринках кінцевого споживання.

Актуальність означеної проблеми обґрунтована також інтеграцією вітчизняних підприємств у європейський простір, який характеризується високою конкуренцією та динамікою. Крім цього якість товарів на європейських ринках строго регламентована міжнародними стандартами, що створює додаткові входні бар'єри для українських підприємств. Тому враховуючи вищенаведене та сучасні процеси інтеграції України у ЄС, можна виділити необхідність формування теоретичної основи реалізації експортного потенціалу підприємств України з метою формування методології і прикладних

рекомендацій щодо успішного їх виходу на зовнішні ринки, у тому числі, ринки ЄС.

Ступінь розробки наукової проблеми. До вітчизняних науковців, які займались дослідженнями експортного потенціалу, можна віднести таких науковців як Дулепова А. О. [6], Дунська А. Р. Гарбовська Н. І. [7], Дяченко В.П. [8], Кутідзе Л.С. [29], Лесечко М.Д. [30], Ліпец Ю.А. [31], Мадяр Р. О. [32], Малярєць Л.М., Моргун Г.В. [33], Маталка С. М. [34], Матвєєв, В. В. [35], Мельник О. Г. [36], Мельник Т. [37], Михайлишин Л. І. [38], Моргун Г. В. [39], Невмержицький В.І. [40], Оверко М.А. [41] тощо.

Метою дослідження випускної кваліфікаційної роботи є систематизація теоретичних підходів та обґрунтування практичних рекомендацій щодо формування експортного потенціалу підприємства на ринку товарів дитячого харчування.

Досягнення мети передбачає вирішення таких завдань:

- здійснити аналіз міжнародних ринків товарів дитячого харчування;
- провести оцінювання показників фінансово-господарської діяльності
- здійснити аналіз формування експортного потенціалу ТОВ «ЕКООІЛ» на міжнародних ринках;
- провести дослідження рівня використання експортного потенціалу ТОВ «ЕКООІЛ»;
- здійснити розробку організаційно-економічних заходів щодо підвищення ефективності використання експортного потенціалу ТОВ «ЕКООІЛ»;
- розрахувати прогностичні показники експорту товарів із урахуванням запропонованих заходів.

Об'єкт та предмет дослідження. Об'єктом дослідження у роботі є процес формування експортного потенціалу підприємства.

Предметом дослідження є механізм формування та реалізації експортного потенціалу на підприємстві ТОВ «Екооіл».

Методи дослідження. У процесі дослідження були використані

загальнонаукові методи: теоретичного узагальнення та порівняння; статистичного аналізу, індукції, дедукції, системного підходу, синтезу. Наведені методи дозволили уточнити теоретичні засади експортного потенціалу та особливості механізму його формування на підприємстві харчової промисловості. Спеціальні методи наукового дослідження, так як статистичний аналіз, факторний аналіз, було використано для аналізу практичних особливостей формування експортного потенціалу та його ефективності на підприємстві ТОВ «Екооіл»

Інформаційна база дослідження. Інформаційною основою дослідження стала чинна нормативно-правова база, офіційні матеріали Державної служби статистики України, Державної фіскальної служби України, монографічні дослідження, матеріали міжнародних і всеукраїнських науково-практичних конференцій, дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців, опубліковані в спеціальних літературних джерелах.

Практичне значення проведеного дослідження полягає у тому, що його результати та розроблені пропозиції можуть бути використані у практичній діяльності підприємства ТОВ «Екооіл» в напрямку удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Апробація результатів дослідження. За результатами проведеного дослідження було підготовлено наукову статтю на тему «Формування експортного потенціалу в сучасних умовах економічного розвитку» і опубліковано у збірнику наукових праць студентів КНТЕУ.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури із 70 джерел та додатків. Загальний обсяг роботи становить 50 с. Робота містить 15 рисунків, 16 таблиць.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ЕКООІЛ»

1.1. Аналіз міжнародних ринків товарів дитячого харчування

Аналіз ринку продуктів дитячого харчування на сьогодні свідчить про тенденцію його поступового зростання. Підвищений попит на досліджуваному ринку в розвинених країнах світу обумовлений в першу чергу високими вимогами щодо рівня якості та безпеки продуктів в продуктах дитячого харчування, які суворо контролюються відповідними органами державної влади. Ціна перестала бути вирішальним чинником вибору, поступившись місцем таким факторам: склад продукту, безпека споживання, збагачення вітамінами і мінеральними речовинами.

Динаміку світових вартісних обсягів виробництва продукції дитячого харчування у дол. США наведено на рис. 1.1.

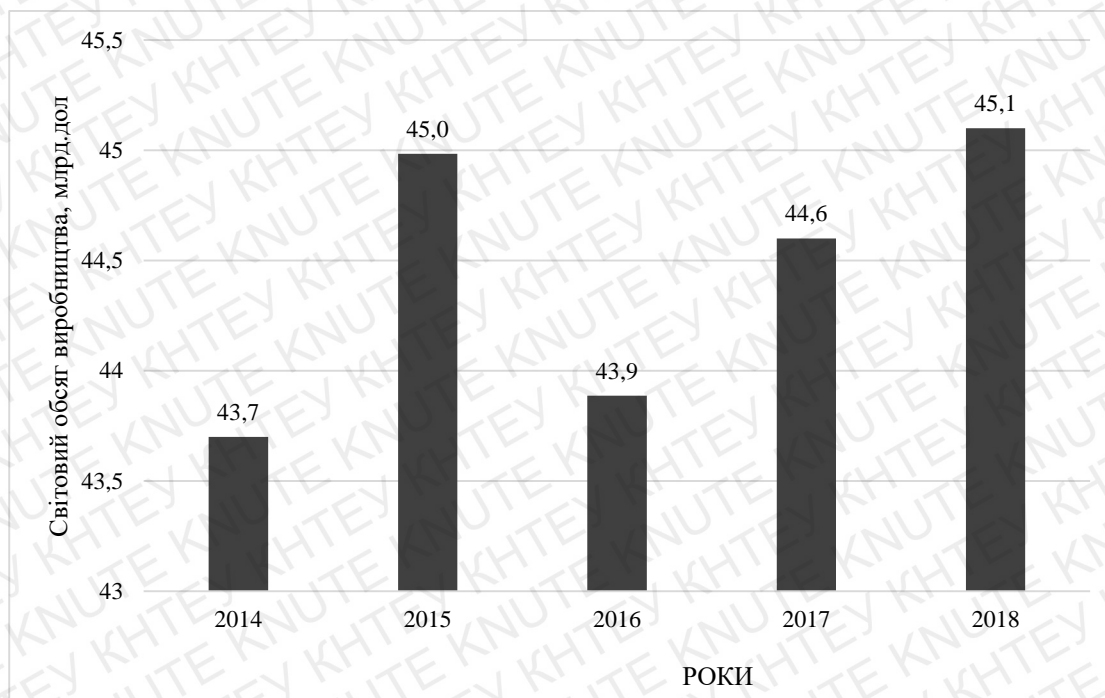


Рис. 1.1. Динаміка світових обсягів виробництва продукції дитячого харчування у 2014-2018 рр., млрд. дол. США

*складено автором на основі [65-68]

Як свідчать дані рис. 1.1, у 2014 році світові обсяги виробництва продукції дитячого харчування становили 43,7 млрд. дол. У 2015 році відбулося зростання обсягу виробництва на 1,3 млрд. дол або на 2,9% (рис. 1.2)

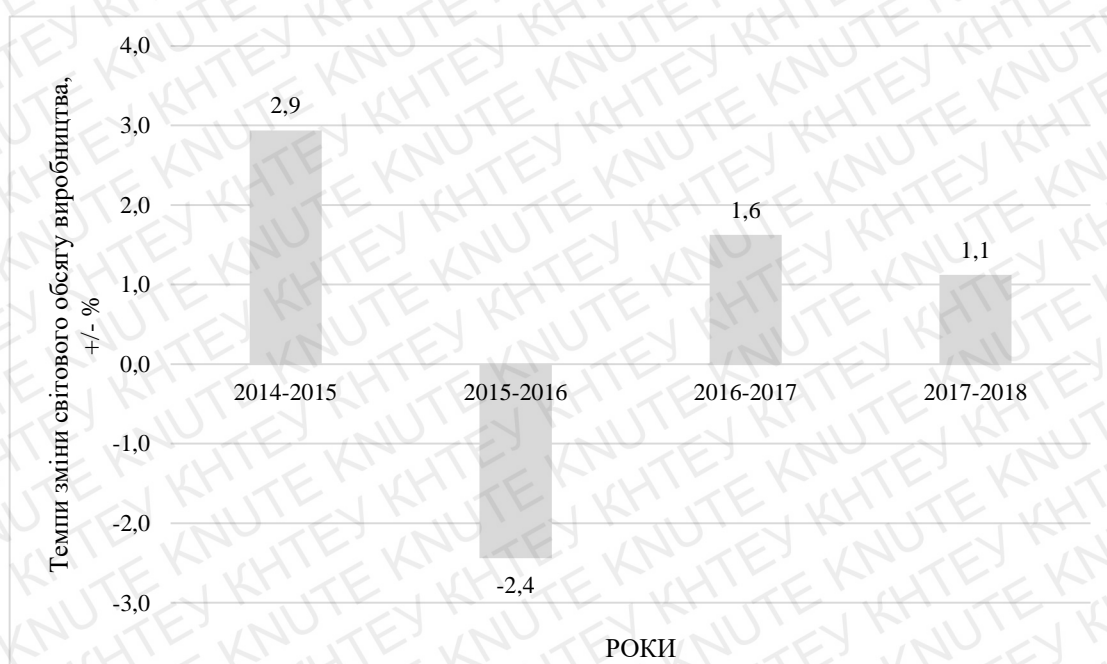


Рис. 1.2. Темпи приросту світових обсягів виробництва продукції дитячого харчування у 2014-2018 рр., %

*складено автором на основі [65-68]

У 2015-2016 рр. відбулося зниження обсягу виробництва продукції дитячого харчування у світі на 1,1 млрд. дол або на 2,4%. Це пояснюється рядом зміни умов попиту на ринку та впливом наслідків зміни природних умов в деяких регіонах світу, що спостерігалися в період з 2015 по 2016 рр., що стало наслідком зниження виробництва основних видів продукції дитячого харчування. У 2016-2017 рр. обсяг виробництва продукції дитячого харчування збільшився на 0,7 млрд. дол.США або на 1,6%, а у 2017-2018 рр. – на 0,5 млрд. дол. США або на 1,1%.

Найбільш поширеним видом продукції дитячого харчування є молочні суміші, частка яких в світовому обсягу торгівлі, в сегменті baby nutrition, становить понад третину. Також молочні суміші для дитячого харчування відноситься до категорії стратегічно важливих товарів (рис. 1.3). На другому місці за обсягами торгівлі – фруктові суміші (15%). Значний обсяг займають

різні мультифруктові пюре та консерви. Частка інших видів продуктів дитячого харчування (у т.ч. із злакових продуктів) в сукупності становить 31%.

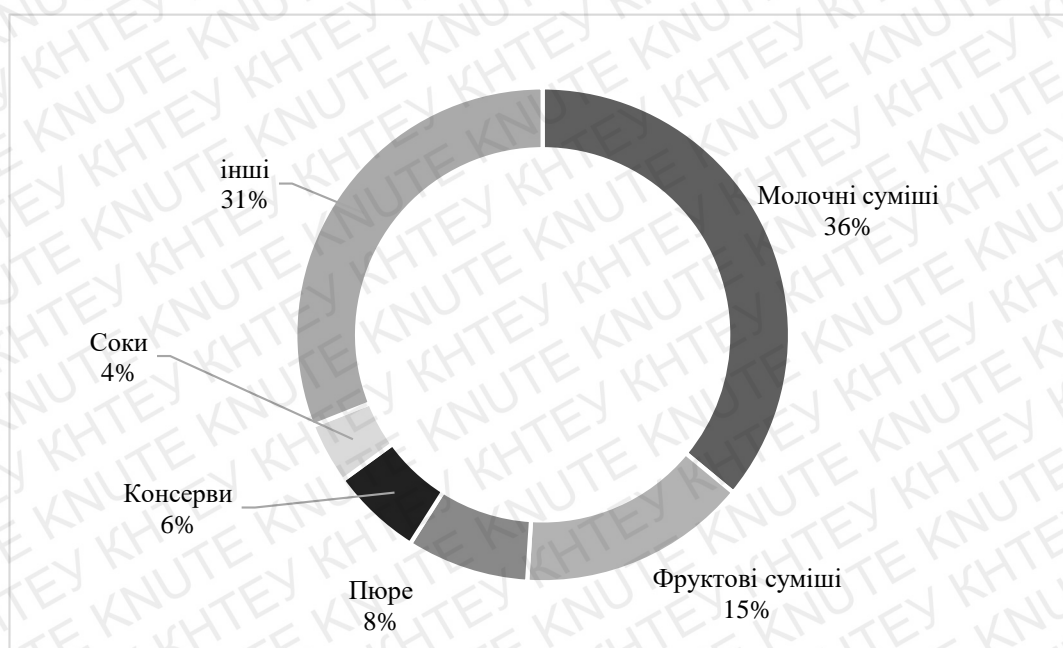


Рис. 1.3. Товарна структура світового обсягу випуску продукції дитячого харчування станом на 2018 р., %

*складено автором на основі [65-68]

Значним виробником продукції дитячого харчування в світовому рейтингу є країни ЄС. Зокрема Франція та Німеччина - провідні постачальники молочних дитячих сумішей на світовий ринок (рис. 1.4).

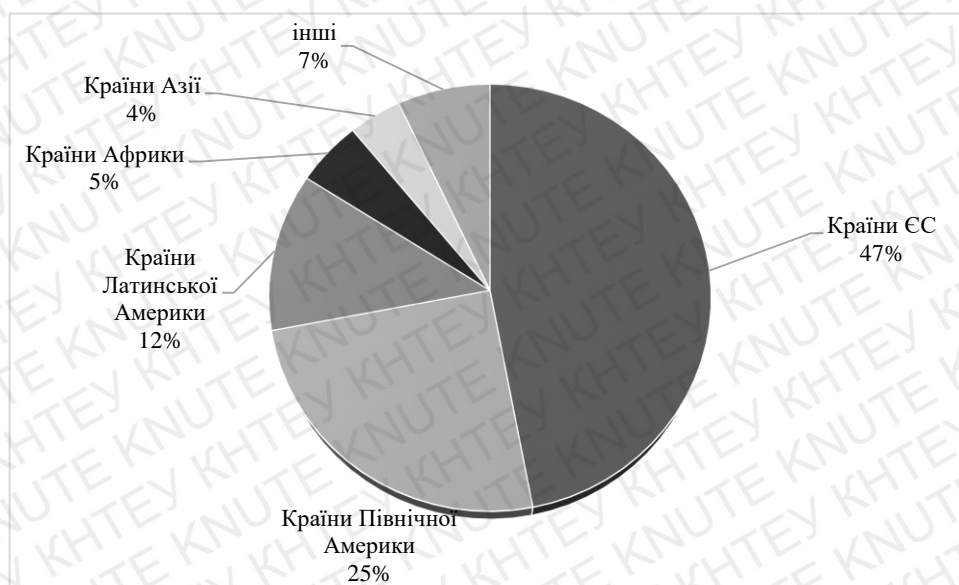


Рис. 1.4. Географічна структура світового випуску продукції дитячого харчування станом на 2018 р., %

*складено автором на основі [65-68]

Динаміка світового ринку продуктів дитячого харчування визначається двома протилежними тенденціями: країни, що розвиваються, нарощують споживання таких продуктів за рахунок приросту народжуваності та збільшення кількості дітей; у країнах з високим рівнем середньодушового доходу відбувається зниження споживання продукції дитячого харчування внаслідок падіння народжуваності. Однак, серед груп мігрантів з Азії та Африки, за рахунок їх значного природного приросту, відбувається збільшення обсягу споживання продуктів дитячого харчування.

Розкриваючи особливості розвитку світового ринку продукції дитячого харчування, варто також звернути особливу увагу на його структуру за основними компаніями-виробниками (рис. 1.5).

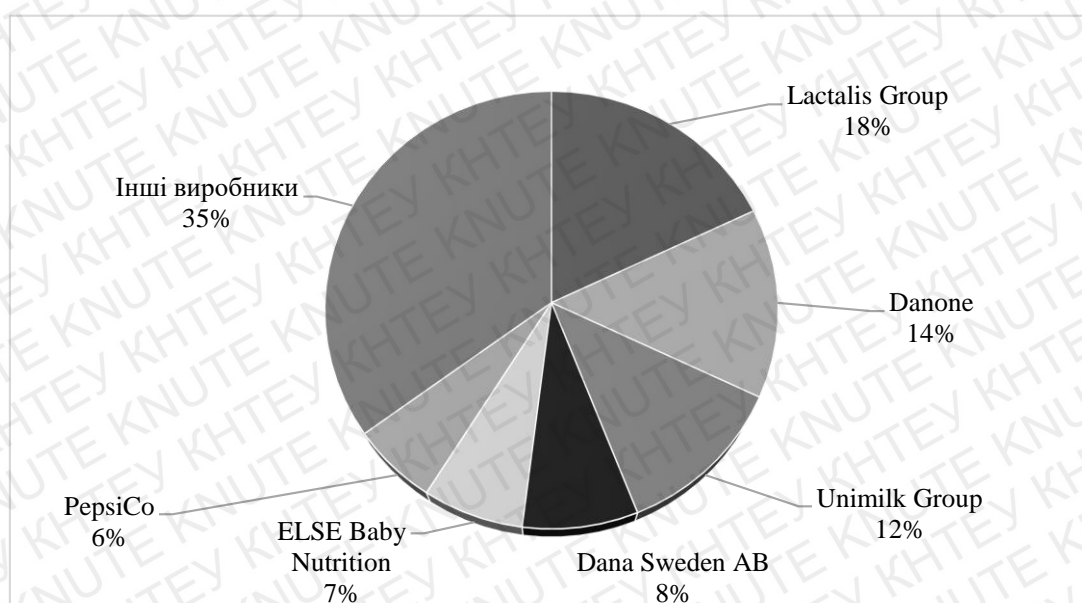


Рис. 1.5. Структура ринку продукції дитячого харчування за виробниками (станом на 2018 р.), %

*складено автором на основі [65-68]

Як свідчать дані дослідження ринку продукції дитячого харчування, основними виробниками є такі компанії як Lactalis Group, Danone, Unimilk Group, Dana Sweden AB, ELSE Baby Nutrition, PepsiCo, тощо. У сукупності на цих виробників продукції дитячого харчування припадає 65%. На інших виробників припадає 35%.

Асортимент продуктів дитячого харчування, що представлений на

світовому ринку, відповідно до функцій, які виконують такі продукти в структурі харчування дитини віком від народження до трьох років, можна класифікувати наступним чином рис. 1.6.

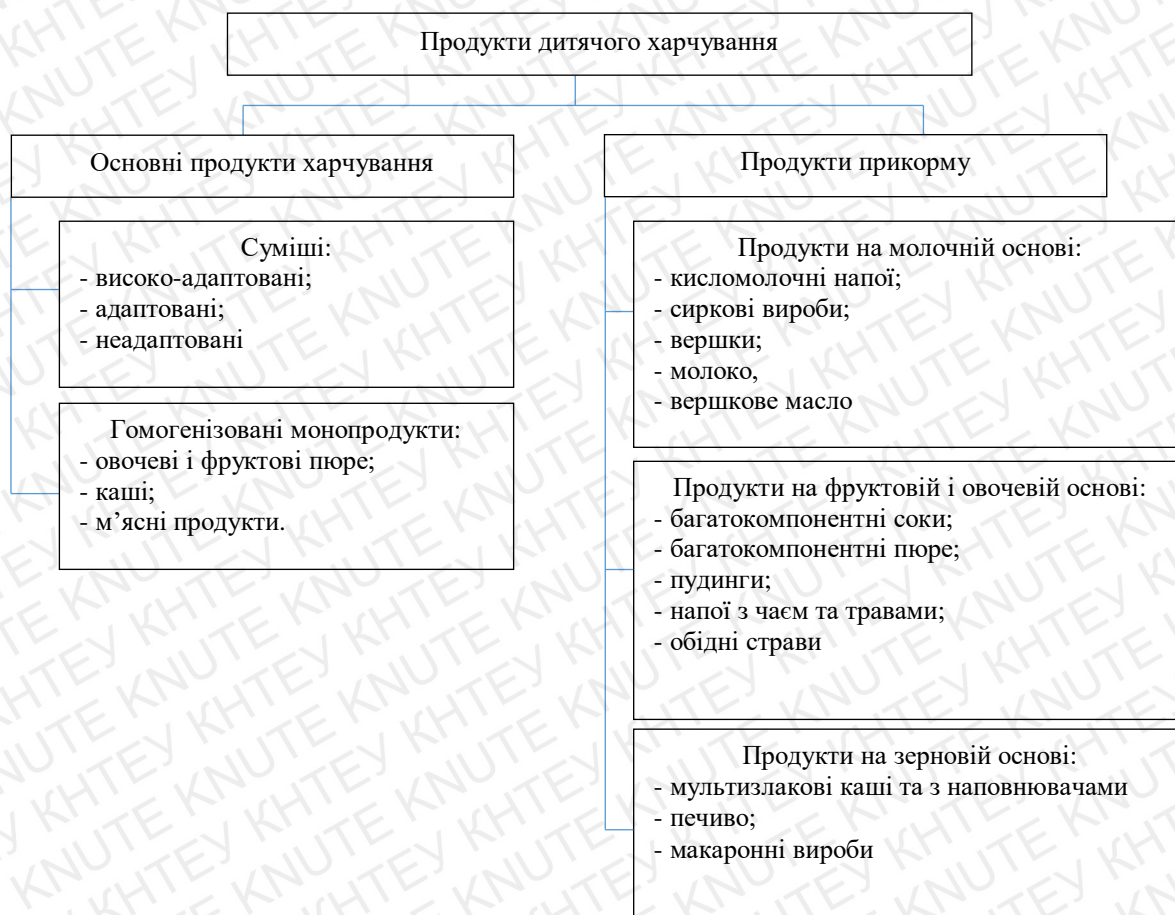


Рис. 1.6. Класифікація продуктів дитячого харчування

*складено автором на основі [66]

Важливо, що вітчизняна модель споживання продуктів дитячого харчування наближається до моделей, характерним для розвинених країн світу. Це зумовлює тренди до скорочення споживання дитячого харчування внаслідок зниження народжуваності.

Розглянемо обсяги виробництва продуктів дитячого харчування в Україні за 2014-2018 рр. (рис. 1.7). Як можна побачити з рис. 1.6, в цілому динаміка виробництва продукції дитячого харчування мала спадний характер у 2014-2016 рр.

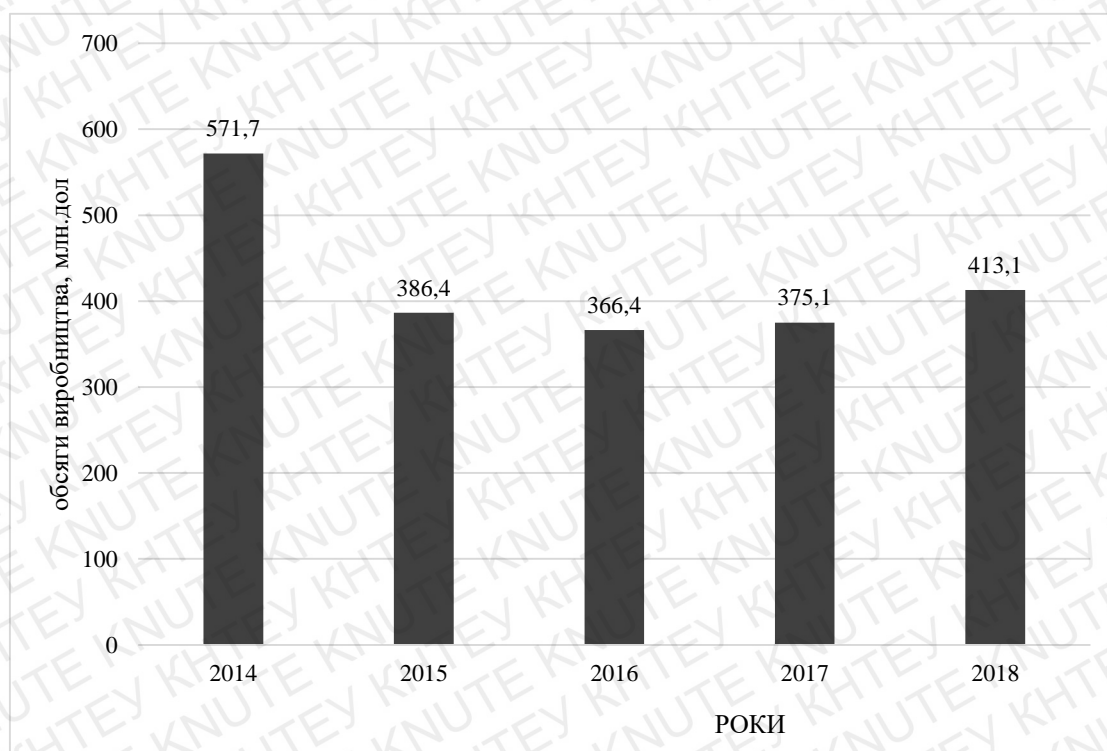


Рис. 1.7. Обсяги виробництва продукції дитячого харчування в Україні у 2014-2018 рр., млн.дол

*складено автором на основі [69]

Відсоткові значення темпів зміни обсягу виробництва продукції дитячого харчування в Україні наведено на рис. 1.8.

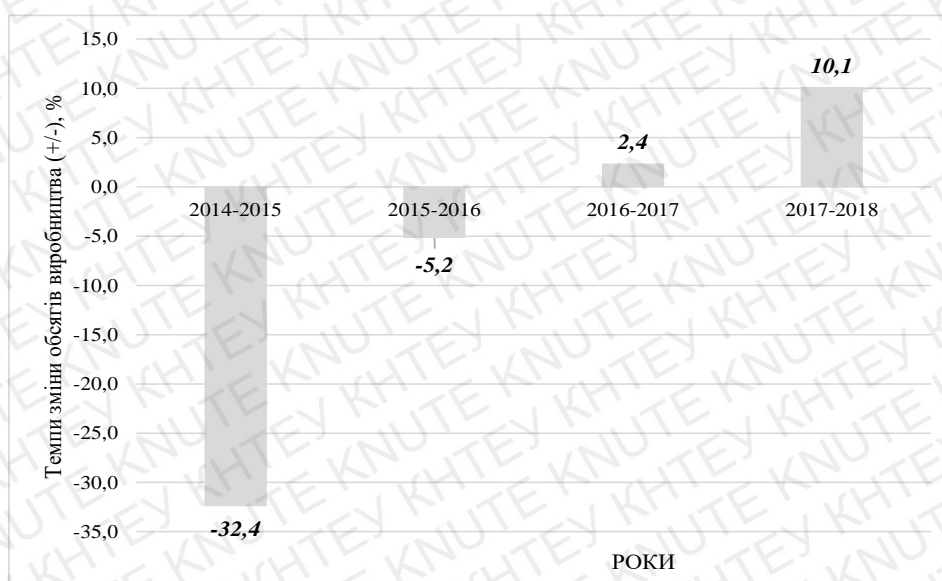


Рис. 1.8. Темпи приросту обсягів виробництва продукції дитячого харчування в Україні у 2014-2018 рр., %

*складено автором на основі [69]

Так, упродовж 2014-2015 рр. обсяги виробництва продукції дитячого харчування скоротилися на 32,4% і досягли у 2015 році 386,4 млн.дол. У 2015-2016 рр. спостерігалось зниження виготовлення продукції дитячого харчування на 5,2% до рівня 366,4 млн.дол. У 2016-2017 рр. темпи зростання обсягів виробництва склали 2,4%, а у 2017-2018 рр. – 10,1%.

Нестача продукції дитячого харчування власного виробництва компенсується за рахунок імпортової продукції відомих марок, асортиментна лінійка якої покриває фактично усі ніші, від води до спеціальних сухих сумішей медичного призначення. Тому надалі варто розглянути показники обсягів експорту та імпорту продукції дитячого харчування у вартісному еквіваленті (млн.дол. США). Для проведення аналізу було використано дані Державної фіскальної служби України, на порталі якої доступні дані про обсяги експорту-імпорту по відповідній групі товарів. У нашому випадку було проаналізовано показники по групі УКТЗЕД 1901 10 00 00 «Продукти дитячого. харчування, розфасовані для роздрібної торгівлі». Відповідні дані наведено на рис. 1.9.

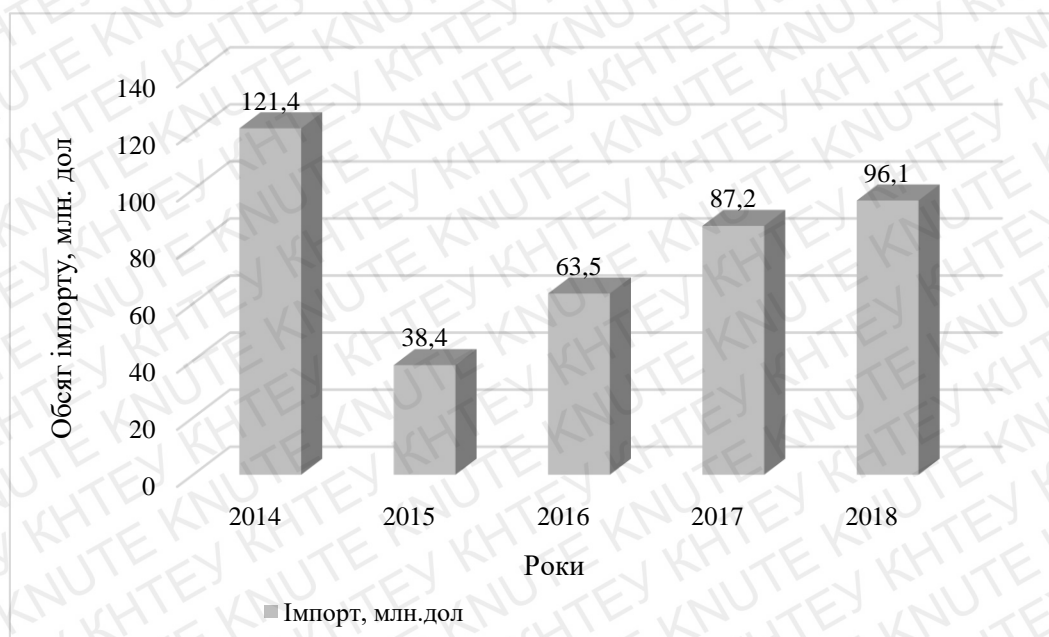


Рис. 1.9. Динаміка обсягів імпорту дитячого харчування з України у 2014-2018 рр. [70]

Як свідчать дані рис. 1.9, обсяги імпорту дитячого харчування в Україну

у 2014-2015 роках мали тенденцію до скорочення. У 2015 році відбулося зниження експорту внаслідок економічної кризи та війни на Сході України. Також можна спостерігати зростання обсягів імпорту дитячого харчування у 2017-2018 рр. порівняно з 2015-м роком у вартісному еквіваленті.

Особливостями імпорту на ринку є сильний контроль за якістю продукції, важливість репутації бренду і нюанси просування товарів. Контроль якості забезпечується великою кількістю державних органів. Ця особливість ускладнює роботу на ринку, з огляду на високий рівень бюрократизації процесів і корупційних ризиків. Контролю підлягають всі процеси - починаючи від якості сировини і закінчуючи зовнішнім виглядом упаковки. Реклама продукції також має свої особливості - Міжнародний звід правил просування грудного вигодовування включається в себе принципи недопущення пропаганди заміни грудного вигодовування сумішами. В цілому, це стосується харчування на молочній основі, але також стосується і інших сегментів.

Динаміку показників експорту продуктів дитячого харчування наведено на рис. 1.10.

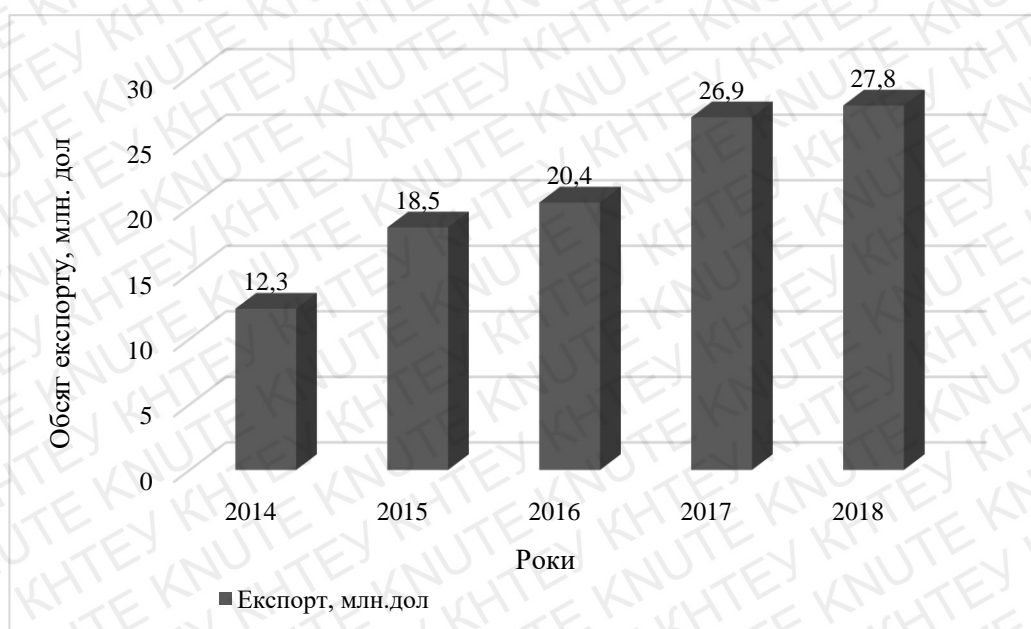


Рис. 1.10. Динаміка обсягів експорту дитячого харчування з України у 2014-2018 рр. [70]

Як свідчать дані рис. 1.10, обсяги експорту дитячого харчування з

України у 2014-2015 роках мали тенденцію до зниження. Так, у 2014 році обсяг експорту дитячого харчування склав 263,4 млн.дол США. У 2015 році експорт даного продукту становив 252,9 млн.дол. США. У 2016-2017 рр. відбувалося незначне поступове зростання обсягу експорту дитячого харчування. Основним чинником падіння експорту дитячого харчування стала запинка роботи деяких підприємств харчової промисловості, що були зосереджені на Сході України.

У структурі імпорту 90% припадає на чотири категорії: сухі або пастоподібні суміші, що зайняли 37%, соки, що охопили чверть поставок, пюре, на яке припало 16% імпорту, та сухі каші, частка яких склала 12%.

Географічну структуру експорту продукції дитячого харчування (переважно з винограду та яблук) з України наведено на рис. 1.11.

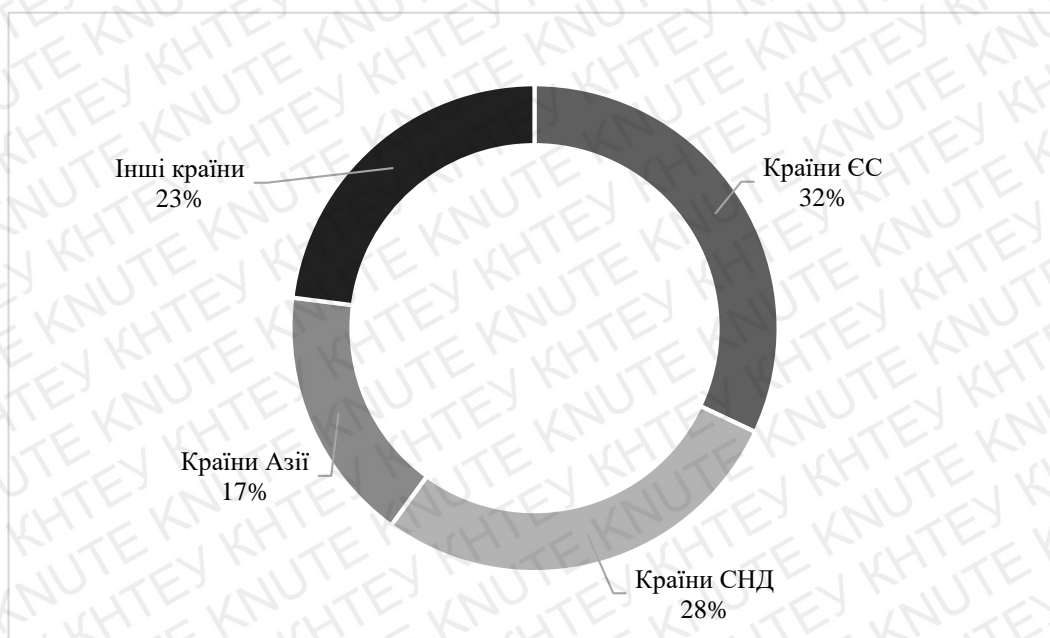


Рис. 1.11. Географічна структура експорту продукції дитячого харчування з України (у 2014-2018 рр.), %

*складено автором на основі [70]

У 2018 році вітчизняна продукція активно постачалася також до ряду країн ЄС, зокрема до Німеччини, Швеції, Австрії, Чехії, тощо. В межах країн СНД найбільше продукції дитячого харчування було реалізовано до Білорусії та Казахстану.

В Україні суттєвим драйвером споживання продукції дитячого

харчування є безпосередньо темпи споживання натуральних продуктів, що реалізуються переважно через роздрібну торгівлю. На продукти дитячого харчування припадає усього до 5% загального національного обсягу збуту екопродуктів, оскільки дитяче харчування є специфічним сегментом екологічної харчової продукції. На динаміку попиту впливає ціновий фактор – продукція вітчизняного виробництва є більш доступною за ціною, порівняно з імпортними аналогами. Вітчизняні виробники впровадили сучасні системи управління якістю та виробництвом, які не поступаються зарубіжним конкурентам, а в деяких аспектах випереджають їх. До того ж сьогодні набув популярності тренд «Made in Ukraine», що пояснюється відкритим бажанням вітчизняного споживача підтримувати свого товаровиробника.

Отже, у даному питанні було проаналізовано особливості розвитку ринку продукції дитячого харчування в світі. У 2014 році світові обсяги виробництва продукції дитячого харчування становили 43,7 млрд. дол. У 2015 році відбулося зростання обсягу виробництва на 1,3 млрд. дол або на 2,9%. У 2016-2017 рр. обсяг виробництва продукції дитячого харчування збільшився на 0,7 млрд. дол або на 1,6%, а у 2017-2018 рр. – на 0,5 млрд. дол або на 1,1%. Упродовж 2014-2015 рр. обсяги виробництва продукції дитячого харчування скоротилися на 32,4% і досягли у 2015 році 386,4 млн.дол. У 2015-2016 рр. спостерігалось зниження виготовлення продукції дитячого харчування на 5,2% до рівня 366,4 млн.дол. У 2015-2016 рр. експорт продукції дитячого харчування зменшився на 49,9%, у 2016-2017 рр. – відбулося зростання експорту на 49,7%, у 2017-2018 рр. експорт скоротився на 10,4%. Як свідчать дані дослідження ринку продукції дитячого харчування, основними виробниками є такі компанії як Lactalis Group, Danone, Unimilk Group, Dana Sweden AB, ELSE Baby Nutrition, PepsiCo, тощо. У сукупності на цих виробників продукції дитячого харчування припадає 65%. На інших виробників припадає 35%.

1.2 Оцінка показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «ЕКООІЛ»

ТОВ «Екооіл» утворена у 2004 році і є одним з партнерів ТОВ «Лакталіс Україна», яке спеціалізується на виробництві продуктів дитячого харчування та його експорту на зовнішні ринки.

Основними напрямками діяльності підприємства є такі:

- виробництво та реалізація продукції дитячого харчування в Україні;
- виробництво та поставка продукції дитячого харчування на експорт.

Вищим органом управління та контролю є Загальні Збори Учасників.

Директор вирішує всі питання діяльності товариства, за винятком тих питань, які належать до компетенції Загальних Зборів Учасників. Діє від імені товариства та в межах, передбачених статутом товариства та чинним законодавством України. Директор відповідає як за діяльність товариства так і за виконання окремих покладень на нього завдань. Органограму виробничого підприємства наведено у Додатку А.

Директор підприємства належить до професійної групи «Керівники». Призначення на посаду директора підприємства та звільнення з неї здійснюється рішенням загальних зборів учасників, із дотриманням вимог Кодексу законів про працю України.

Основні показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Екооіл» за 2014-2018 рр. показані в Додатку Б (табл. Б.1). Як видно з табл. Б.1, чистий дохід від реалізації ТОВ «Екооіл» зросла в 2018 році порівняно з минулим роком на 24325 тис. грн. (41%), собівартість від реалізації продукції (наданих послуг) за цей же період також зросла на 17383 тис. грн. (39%).

Валовий прибуток від реалізації збільшився на 6942 тис. грн. (46%). Обсяг інших операційних доходів збільшився на 252 тис. грн. (20%). Адміністративні витрати збільшилися в 2018 році проти 2017 року на 1460 тис. грн. (45%), а витрати на збут зросли на 1379 тис. грн. (+69%).

Наведені фактори впливали на зміну фінансового результату підприємства від операційної діяльності. Так, 2018 році обсяг операційного

прибутку становив 13811 тис.грн, що на 3796 тис.грн більше порівняно з аналогічним показником 2017 року. Чистий прибуток підприємства збільшився на 3113 тис.грн (+36%) у 2018 році порівняно з рівнем 2017 року.

Для оцінки економічного ефективності та результативності ТОВ «Екооіл» за 2014-2018 роки проведемо на основі даних балансів (форма № 1) аналіз складу майна підприємства. Аналіз динаміки майна та ТОВ «Екооіл» наведені в Додатку В (табл. В.1).

У 2017 р. порівняно з 2016 р. відбулось зменшення величини активів ТОВ «Екооіл» на 3858 тис. грн., або на 7,7%. В 2018 році порівняно з 2017 роком тенденція у зменшенні обсягу активів продовжилася – актив зменшилися на 1003 тис. грн., або на 2,2%.

Необоротні активи в 2017 році порівняно 2016 зменшилися на 1514 тис. грн., або на 9,9%, а у 2018 році порівняно з 2017 роком – вони зросли на 545 тис. грн., або на 3,9%. Також в 2017 році порівняно з 2016 роком зменшився обсяг оборотних активів на 2344 тис. грн., або на 6,7%, у тому числі за рахунок зниження обсягу матеріальних запасів на 1604 тис. грн., або на 6,5%. У 2018 році порівняно з 2017 роком оборотні активи зменшилися на 1548 тис. грн., або на 4,7%, у тому числі за рахунок зниження обсягу матеріальних запасів на 1133 тис. грн., або на 4,9%.

В 2018 р. порівняно з 2017 р. зменшився обсяг дебіторської заборгованості товарного характеру на 966 тис. грн., або на 22,6% , а у 2017 році порівняно з 2016 роком зниження даного показника складало 310 тис.грн.

Обсяг запасів підприємства не мав визначеної динаміки. Зокрема він значно знизився у 2017-2018 році. Основним чинником такої ситуації було скорочення обсягу ринку у цьому періоді внаслідок зниження попиту на продукцію підприємства, зумовлене наслідками фінансово-економічної кризи.

Далі проаналізуємо показники фінансового стану (у т.ч. ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості) підприємства за останні 5 років. Розрахунки наведено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

**Показники ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості
ТОВ «Екооіл» за 2014-2018 рр.**

Показник	Станом на дату:					Абсолютне відхилення, пунктів			
	01.01.	01.01.	01.01.	01.01.	01.01.	01.13- 01.14	01.14- 01.15	01.15- 01.16	01.16- 01.17
	2015	2016	2017	2018	2019				
<i>Показники платоспроможності</i>									
Коефіцієнт загального покриття	0,866	0,906	0,946	0,989	0,834	0,040	0,040	0,043	-0,155
Коефіцієнт проміжного покриття	0,262	0,273	0,284	0,296	0,251	0,011	0,011	0,012	-0,045
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,024	0,025	0,026	0,027	0,020	0,001	0,001	0,001	-0,007
<i>Показники фінансового стану</i>									
коефіцієнт автономії	0,193	0,219	0,244	0,269	0,180	0,027	0,025	0,025	-0,090
коефіцієнт фінансування	0,807	0,781	0,756	0,731	0,820	-0,027	-0,025	-0,025	0,090
коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	-0,154	-0,104	-0,057	-0,011	-0,199	0,050	0,047	0,046	-0,188
коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,546	-0,326	-0,162	-0,029	-0,757	0,219	0,164	0,133	-0,728
коефіцієнт фінансового леверіджу	4,190	3,561	3,091	2,712	4,565	-0,628	-0,470	-0,380	1,853

Значення коефіцієнтів ліквідності і платоспроможності свідчать, що в цілому рівень загального покриття поточних зобов'язань оборотними активами менший від 1. Наведена ситуація характеризує рівень платоспроможності підприємства як незадовільний. Також підприємство має протягом усього досліджуваного періоду досить низькі коефіцієнти проміжного покриття та абсолютної ліквідності. Проведемо оцінку показників оборотності підприємства ТОВ «Екооіл» (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Показники оборотності ТОВ «Екооіл» за 2014-2018 рр.

Показник	Значення по рокам станом на 31.12					Абсолютне відхилення, пунктів			
	2014	2015	2016	2017	2018	2014- 2015	2015- 2016	2016- 2017	2017- 2018
Коефіцієнт оборотності активів	1,235	1,061	1,670	1,237	1,831	-0,173	0,609	-0,433	0,594
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	2,621	2,222	3,454	2,528	3,772	-0,400	1,232	-0,926	1,243
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	13,947	11,851	18,468	13,548	22,253	-2,096	6,617	-4,920	8,705
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	8,772	7,831	12,75 5	9,782	12,061	-0,941	4,924	-2,972	2,279
Період обороту запасів	137,3	162,0	104,2	142,4	95,5	24,7	-57,8	38,2	-46,9
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	25,8	30,4	19,5	26,6	16,2	4,6	-10,9	7,1	-10,4
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	41,0	46,0	28,2	36,8	29,8	4,9	-17,7	8,6	-7,0
Тривалість операційного циклу	163,1	192,4	123,7	169,0	111,6	29,3	-68,7	45,3	-57,3
Тривалість фінансового циклу	122,1	146,4	95,5	132,2	81,8	24,3	-50,9	36,7	-50,4

Динаміка показників тривалості операційного циклу свідчить, що в цілому підприємство поступово зменшувало даний показник. Така ситуація була зумовлена скорочення періоду обороту запасів у 2018 році на 46,9 дні, зниження строку погашення дебіторської заборгованості. Строк погашення

кредиторської заборгованості також скоротився. Основними причинами такої ситуації на підприємстві є зростання позикового фінансування переважно за рахунок короткострокових кредитів банку та фінансових інструментів, які використовуються для поточного покриття касового дефіциту коштів.

Проведемо оцінку динаміки коефіцієнтів рентабельності підприємства ТОВ «Екооіл» (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Динаміка рентабельності ТОВ «Екооіл» за 2014-2018 рр.

Показники	Роки					Відхилення			
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017
Коефіцієнт рентабельності активів	0,166	0,145	0,224	0,170	0,246	-0,021	0,079	-0,055	0,077
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,942	0,707	0,971	0,661	1,094	-0,235	0,263	-0,310	0,433
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,134	0,137	0,134	0,137	0,134	0,003	-0,003	0,003	-0,003
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,356	0,340	0,356	0,340	0,356	-0,017	0,017	-0,017	0,017

Коефіцієнт рентабельності активів в 2017 році зменшився порівняно з 2016 на 0,055 пункти, а у 2018 році порівняно з 2017 –м роком – зріс на 0,077 пункти. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу в 2017 році зменшився порівняно з 2016 роком на 0,31 пункти, а у 2018 році порівняно з 2017 роком – зріс на 0,433. Показник рентабельності діяльності в 2017 році становив 0,137 пункти, що на 0,003пункти більше проти рівня 2016 року. У 2018 році рентабельність діяльності зменшилась на 0,003 пункти проти рівня 2017-го року. Наведені показники свідчать про зниження загальної економічної ефективності здійснення діяльності підприємства ТОВ «Екооіл» у 2017 році та її зростання у 2018 році.

Отже, основними напрямками діяльності підприємства ТОВ «Екооіл» є такі: виробництво та реалізація продукції дитячого харчування в Україні, виробництво та поставка продукції дитячого харчування на експорт. Чистий дохід від реалізації ТОВ «Екооіл» збільшився в 2018 році порівняно з 2017-м роком на 41%, собівартість від реалізації продукції за цей же період також зросла на 39%, що стало причиною позитивної динаміки чистого прибутку. Рівень платоспроможності підприємства можна розцінювати як недостатній, оскільки переважна частина активів профінансована за рахунок позикового капіталу. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу в 2017 році зменшився порівняно з 2016 роком на 0,31 пункти, а у 2018 році порівняно з 2017 роком – зріс на 0,433. Показник рентабельності діяльності в 2017 році становив 0,137 пункти, що на 0,003 пункти більше проти рівня 2016 року. У 2018 році рентабельність діяльності зменшилась на 0,003 пункти проти рівня 2017-го року. Наведені показники свідчать про зниження загальної економічної ефективності здійснення діяльності підприємства ТОВ «Екооіл» у 2017 році та її зростання у 2018 році.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «ЕКООІЛ»

2.1. Аналіз складових експортного потенціалу ТОВ «ЕКООІЛ»

Організація зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного підприємства є невід'ємною складовою його операційної діяльності. Вона передбачає здійснення експорту продукції підприємством на ринки різних країн. Експортна виручка підприємства є складовою його доходів та важливим елементом операційного бюджету. Відповідно до Статуту товариство повинне самостійно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність відповідно до законодавства України. Зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «Екооіл» здійснюється на основі наступних нормативів:

- порядку реєстрації підприємств, об'єднань, виробничих кооперативів і інших організацій, що здійснюють експортно-імпортні операції;
- закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», організаційних і правових питань;
- основних положень міжнародного приватного права в частині організації й здійснення торгових операцій, матеріально-правових норм міжнародної купівлі-продажу;
- законодавства, що регулює митні норми ввозу й вивозу товарів;
- положення про порядок ліцензування операцій у зовнішньоекономічних зв'язках;
- порядку експорту й імпорту окремих товарів загальнодержавного призначення;
- антидемпінгового законодавства;
- порядку здійснення лізингових і бартерних операцій;
- їхнього правового забезпечення;
- правил страхування вантажів зовнішньої торгівлі;
- техніки здійснення експортних угод, біржових операцій;
- порядку висновку, зміни, виконання й припинення дії господарських

договорів на здійснення експортних і імпорتنих операцій, умов дійсності.

Для ефективного здійснення зовнішньоекономічної діяльності на рівні підприємства побудована адекватна умовам його роботи структура керування.

У ТОВ «Екооіл» основні функції в цій сфері керування експортною діяльністю акумулює комерційний відділ. За організацію здійснення операцій реалізації експортної продукції у ТОВ «Екооіл» відповідає комерційний директор, який керує роботою менеджерів ЗЕД.

Розглянемо особливості зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Для цього проаналізуємо показники експорту та імпорту в цілому та за регіональною і товарною структурою. Підприємство здійснює експортні та імпорتنі операції. Зокрема, воно імпортує запчастини та комплектуючі до обладнання (група товарів за УКТЗЕД - 8428) на умовах EXW. Доставка товару здійснюється транспортної компанії ТОВ «Логістик-Лайн». Розмитнення товару відбувається на Київській регіональній митниці.

Узагальнюючі показники експорту та імпорту досліджуваного підприємства ТОВ «Екооіл» наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка основних показників ЗЕД ТОВ «Екооіл» за 2014-2018 рр.

Показники	Роки					Відхилення за 2014-2018 рр.		Відхилення за 2017-2018 рр.	
	2014	2015	2016	2017	2018	Тис. грн	%	Тис. грн	%
Експорт, тис.грн	18569,8	21209	23716,4	28410,2	27949,1	9379,3	50,5	-461,1	-1,6
Імпорт, тис.грн	7377,7	9417,6	10324,3	13689,9	13467,7	6090,0	82,5	-222,2	-1,7
Зовнішньоторговельний оборот, тис.грн	25947,5	30626,6	34040,7	42100,1	41416,8	15469,3	59,6	-683,3	-1,6

Як свідчать дані табл. 2.1, обсяг експорту підприємства у 2014 році становив 18569,8 тис.грн. У 2018 році експорт збільшився на 9379,3 тис.грн або

на 50,5% і склав 27949,1 тис.грн. У 2018 році проти 2017 року обсяг експорту продукції підприємства знизився на 461,1 тис.грн або на 1,6% .

Імпорт підприємства у 2014 році становив 7377,7 тис.грн. У 2018 році імпорту збільшився на 6090,0 тис.грн або на 82,5% і склав 13467,7 тис.грн. У 2018 році проти 2017 року обсяг імпорту продукції підприємства знизився на 222,2 тис.грн або на 1,7% .

Зниження обсягів експорту та імпорту у 2018 році порівняно з 2017-м роком було зумовлено переважно скороченням ринку та зменшення обсягів відвантаження продукції ключовим клієнтам.

Графічну інтерпретацію темпів приросту експорту та імпорту ТОВ «Екооіл» наведено на рис. 2.1.

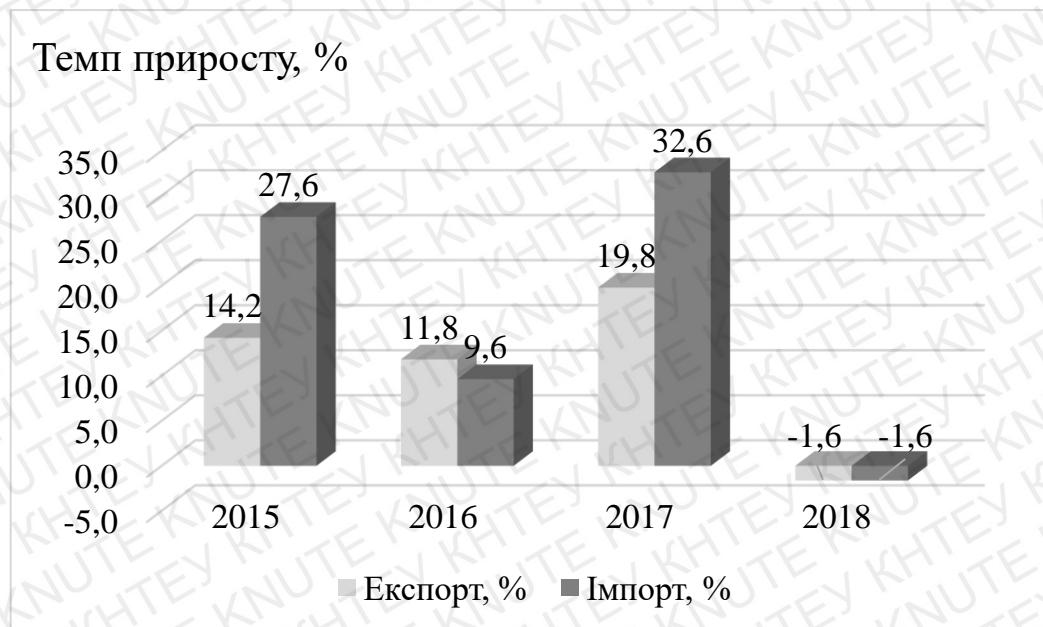


Рис. 2.1. Показники темпів зростання експорту та імпорту продукції підприємства ТОВ «Екооіл» у 2014-2018 рр.

Як свідчать дані рис. 2.1, темп зростання експорту підприємства у 2015 / 2014 рр. становив 14,2, а темп росту імпорту – 27,6. Обсяги імпорту перевищували обсяги експорту, що було зумовлено виробництвом і доукомплектуванням продукції підприємства. У 2018/2017 рр. темп росту і експорту, і імпорту були від’ємними і склали -1,6%. Це було пов’язано зі скороченням зовнішньоекономічної діяльності підприємства в цьому періоді.

Також проаналізуємо показники експортної та імпоротної квоти підприємства. Для цього ми знайдемо співвідношення обсягу експорту та імпорту до загального обсягу зовнішньоторговельного обороту підприємства.

На рис. 2.2 наведено динаміку показників частки експорту та імпорту у чистому доході від реалізації товарів/послуг ТОВ «Екооіл». У 2014 році значення показника частки експорту становило 71,6%, а імпорту – 28,4%. У 2018 році співвідношення частки експорту та імпорту складало 67,5% та 32,5% відповідно.

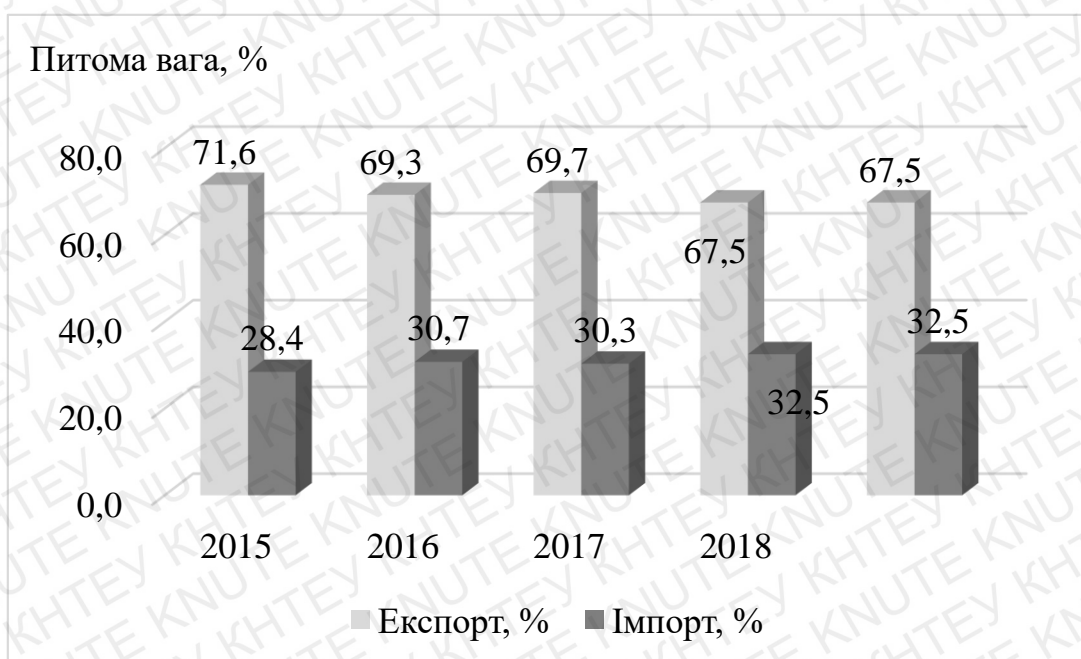


Рис. 2.2. Динаміка показників частки експорту та імпорту у чистому доході ТОВ «Екооіл» у 2014-2018 рр.

Як свідчать дані рис. 2.2, досліджуване підприємство в більшій мірі є експортно-орієнтованим.

Наступним кроком аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства є дослідження географічної структури експорту. В табл. 2.6-2.7 наведено показники обсягів експорту в географічному розрізі.

Як свідчать дані табл. 2.3, максимальне зростання обсягу експорту за 5 років спостерігалось до Польщі – 2408,1 тис.грн або на 59,1%. Експорт до Грузії та Казахстану у 2018 році порівняно з 2014-м роком зросли на 286,7

тис.грн або на 37,7%, а впродовж 2017-2018 рр. – на 25,3 тис.грн або на 2,5%.

Найбільше зростання обсягу експорту за 5 років по даній групі країн спостерігалось до Грузії – 145,6 тис.грн або на 42,4%. Експорт до країн ЄС, а саме – до ФРН, Франції та Великобританії у 2018 році порівняно з 2014-м роком збільшився на 4803,4 тис.грн або на 67,4%, а впродовж 2017-2018 рр. – знизився на 1106,0 тис.грн або на 8,5%.

Таблиця 2.2

Обсяги експорту продукції підприємства ТОВ «Екооіл» за основними країнами у 2014-2018 рр.

Показники	Роки					Відхилення за 2014-2018 рр.		Відхилення за 2017-2018 рр.	
	2014	2015	2016	2017	2018	Тис. грн	%	Тис. грн	%
Польща	5942,3	6659,6	7707,8	9631,1	9838,1	3895,7	65,6	207,0	2,1
Білорусь	2404,8	2290,6	3106,8	3352,4	2934,7	529,9	22,0	-417,7	-12,5
Грузія	1448,4	1251,3	1446,7	2102,4	2291,8	843,4	58,2	189,5	9,0
Казахстан	2005,5	1315,0	2110,8	2926,3	4052,6	2047,1	102,1	1126,4	38,5
ФРН	1318,5	1187,7	2110,8	2102,4	2655,2	1336,7	101,4	552,8	26,3
Франція	622,1	805,9	687,8	1562,6	1173,9	551,8	88,7	-388,7	-24,9
Велико-британія	603,5	487,8	996,1	880,7	1020,1	416,6	69,0	139,4	15,8
Інші	4224,6	7211,1	5549,6	5852,5	3982,8	-241,9	-5,7	1869,7	-31,9
Разом експорт	18569,8	21209,0	23716,4	28410,2	27949,1	9379,3	50,5	-461,1	-1,6

Максимальне зростання обсягу експорту за 5 років спостерігалось до Німеччини – 743,2 тис.грн або на 98,8%. Географічну структуру експорту підприємства у відсотковому співвідношенні наведено в табл. 2.2.

Відповідно до даних табл. 2.2, в регіональній структурі експорту підприємства домінуючим є напрямок до Польщі та Білорусії. Так, у 2014 році на Польщу припадало 32,0% від загального обсягу експорту підприємства, у 2015 році – 31,4%, у 2016 році – 32,5%, у 2017 році – 33,9%, у 2018 році – 35,2%.

Таблиця 2.2

**Показники географічної структури експорту продукції підприємства
ТОВ «Екооіл» за 2014-2018 рр., %**

Країни – імпортери	Роки					Відхилення по структурі	
	2014	2015	2016	2017	2018	За 2014-2018 рр.	За 2017-2018 рр.
Польща	32,0	31,4	32,5	33,9	35,2	3,2	1,3
Білорусь	12,9	10,8	13,1	11,8	10,5	-2,4	-1,3
Грузія	7,8	5,9	6,1	7,4	8,2	0,4	0,8
Казахстан	10,8	6,2	8,9	10,3	14,5	3,7	4,2
ФРН	7,1	5,6	8,9	7,4	9,5	2,4	2,1
Франція	3,4	3,8	2,9	5,5	4,2	0,9	-1,3
Великобританія	3,2	2,3	4,2	3,1	3,6	0,4	0,5
Інші	22,8	34,0	23,4	20,6	14,3	-8,5	-6,3
Разом	100	100	100	100	100	x	x

В цілому за 5 років можна спостерігати загальну тенденцію до зростання частки Польщі в загальній структурі експорту підприємства. Надалі проаналізуємо товарну структуру експорту підприємства. В табл. 2.3 наведено показники товарної структури експорту.

Таблиця 2.3

**Обсяги експорту продукції підприємства ТОВ «Екооіл» за товарними
групами у 2014-2018 рр.**

Показники	Роки					Відхилення за 2014-2018 рр.		Відхилення за 2017-2018 рр.	
	2014	2015	2016	2017	2018	Тис. грн	%	Тис. грн	%
Молочні дитячі суміші	4345,3	5323,4	6261,1	7159,4	7853,7	3508,4	80,7	694,3	9,7
Сухі фруктові суміші	8672,1	11113,5	11597,3	15654	15735,3	7063,2	81,4	81,3	0,5
Дитячі соки	5552,4	4772	5858	5596,8	4360,1	-	-	-	-
Разом	18569,8	21209	23716,4	28410,2	27949,1	9379,3	50,5	-461,1	-1,6

Як свідчать дані табл. 2.8, у 2014 році обсяг експорту був представлений

наступною товарною номенклатурою: експорт молочних дитячих сумішей – 4345,3 тис.грн, експорт сухих фруктових сумішей – 8672,1 тис.грн, експорт соків дитячих – 5552,4 тис.грн. Впродовж 2014-2018 рр. зростання експорту молочних дитячих сумішей склало 3508,3 тис.грн або 80,7%, зокрема за 2017-2018 роки експорт сухих фруктових сумішей збільшився на 694,3 тис.грн або на 9,7%. Обсяги експорту соків дитячих за 2014-2018 роки зросли на 7063,2 тис.грн або 81,4%, а за 2017-2018 роки – на 81,3 тис.грн або на 0,5%. Експорт соків дитячих за 5 років зменшився на 1192,3 тис.грн або на 21,5%, а впродовж 2017-2018 рр. – на 1236,8 тис.грн або на 22,1%.

Товарну структуру експорту підприємства у відсотковому співвідношенні наведено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

**Показники товарної структури експорту продукції підприємства
ТОВ «Екооіл» за 2014-2018 рр., %**

Показники	Роки					Відхилення по структурі	
	2014	2015	2016	2017	2018	За 2014-2018 рр.	За 2017-2018 рр.
Молочні дитячі суміші	23,4	25,1	26,4	25,2	28,1	4,7	20,1
Сухі фруктові суміші	46,7	52,4	48,9	55,1	56,3	9,6	20,6
Дитячі соки	29,9	22,5	24,7	19,7	15,6	-14,3	-47,8
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

Відповідно до даних табл. 2.4, в товарній структурі експорту підприємства домінуючим є частка такої номенклатурної товарної групи як «Сухі фруктові суміші» - 46-56% в загальних обсягах експорту. Основна частина замовлень за експортними операціями здійснюється саме на виробництво продукції для дитячого харчування. Частка номенклатурної групи «Молочні дитячі суміші» становила в середньому за 5 років 23-28%, а групи «Дитячі соки» - 15-30%. При цьому потрібно відзначити, що частка експорту сухих фруктових сумішей впродовж 5 років постійно зменшувалася.

Таким чином, аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства показав, що обсяги експорту та імпорту мають тенденцію до зростання. При цьому в загальній структурі зовнішньоторговельного обороту підприємства збільшується частка експорту, тобто зростає експортна квота. Основними зовнішньоторговельними партнерами підприємства є компанії Польщі, на яку припадає 30-35% від загального обсягу експорту. Також важливими стратегічними партнерами підприємства є компанії Білорусі та країни Близького Сходу – Грузія і Казахстан. В товарній структурі експорту підприємства домінує частка молочних сумішей та сухих фруктових сумішей. Основними країнами-імпортерами товарно-матеріальних цінностей на підприємство є Польща – до 30% в загальній структурі імпорту та Польща – до 18%. В товарній структурі імпорту домінує основна сировина.

2.2. Оцінка рівня використання експортного потенціалу ТОВ «ЕКООІЛ»

Розглянемо кожну стадію управління експортним потенціалом на підприємстві ТОВ «ЕКООІЛ». З цією метою з'ясуємо основні етапи виходу підприємства на міжнародні ринки продукції для дитячого харчування (Додаток Д). Всі етапи в цілому створюють процес реалізацією експортної продукції тому необхідно приділяти особливу увагу кожному етапі при розробці стратегічного плану по реалізації експортної продукції.

З метою оцінки рівня використання експортного потенціалу проаналізуємо показники собівартості експортної продукції та середню ціну її одиниці (табл. 2.5). Як свідчать дані табл. 2.5, у 2015 році відбулося значне зростання середньої собівартості одиниці експортної продукції на 24,1%, що було зумовлено зростанням сукупних витрат на виробництво на 39,7%.

**Динаміка показників формування собівартості експортної продукції
та цін на неї у 2014-2018 рр.**

Показники	Роки					Відхилення, %			
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017
Чистий дохід від експорту, тис.грн	16880	20795	23624	28813	29401	23,2	13,6	22,0	2,0
Собівартість експортної продукції тис.грн	9260	12932	14627	19217	18790	39,7	13,1	31,4	-2,2
Обсяг реалізованої експортної продукції у натуральному вираженні (кг)	768935	865052	968685	1117863	1073148	12,5	12,0	15,4	-4,0
Ціна одиниці експортної продукції, грн/од	22,0	24,0	24,4	25,8	27,4	9,5	1,5	5,7	6,3
Собівартість одиниці експортної продукції, грн/од	12,0	14,9	15,1	17,2	17,5	24,1	1,0	13,8	1,9

У 2016 році зростання середньої собівартості відбулося на 1,0%, у 2017 році – на 13,8%, у 2018 році – на 1,9%. Динаміка показника чистого доходу від експорту визначалася тенденціями зміни у показниках середньої ціни та обсягів реалізації експортної продукції у натуральному вираженні. Як можемо бачити з даних табл. 2.6, у 2015 році зростання середньої ціни експортної продукції на 9,5% та фізичних обсягів її реалізації на 12,5% вплинуло на збільшення чистого доходу від експорту на 23,2%. У 2016 році зростання середньої ціни експортної продукції на 1,5% та фізичних обсягів її реалізації на 12,0% вплинуло на збільшення чистого доходу від експорту на 13,6%. Тобто, за період 2015-2016 рр. можна бул спостерігати уповільнення середніх відпускних цін на експортну продукцію. Зростання чистого доходу від експорту дитячого харчування

відбувалося переважно за рахунок збільшення фізичних обсягів реалізації. Наведена тенденція спостерігалася і у подальших 2017-2018 рр.

З метою узагальнюючої оцінки впливу динаміки собівартості та цін не експортну продукцію, варто проаналізувати зміну коефіцієнта співвідношення ціни до собівартості (рис. 2.3).

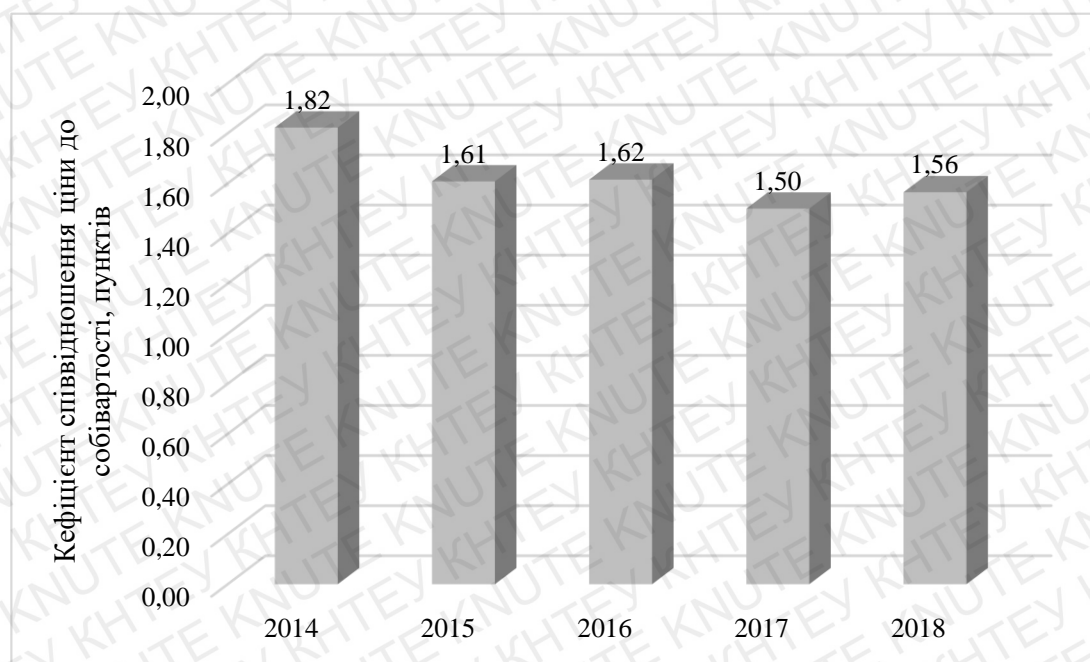


Рис. 2.3. Динаміка зміни коефіцієнта співвідношення ціни до собівартості експортної продукції за 2014-2018 рр.

Таким чином, виходячи з показників, наведених на рис. 2.3, можна констатувати про те, що в цілому на підприємстві ТОВ «Екооіл» наявним є загальний тренд до зниження рівня покриття собівартості експортної продукції ціною на неї. Це може бути зумовлено тим, що темпи приросту собівартості одиниці продукції перевищують темпи зростання середніх цін на неї, що свідчить про погіршення рівня ефективності внутрішніх бізнес-процесів компанії, які приймають участь у формуванні експортного потенціалу.

З метою поглиблення оцінки ефективності використання експортного потенціалу розглянемо дані динаміки щодо основних показників формування економічного ефекту від експортних операцій за 2014-2018 рр. (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

**Динаміка показників ефекту та ефективності експортних операцій
ТОВ «Екооіл» за 2014-2018 рр.**

Показники	Роки					Відхилення			
						Δ 2014-2018		Δ 2017-2018	
	2014	2015	2016	2017	2018	Абсол.	Відн., %	Абсол.	Відн., %
Чистий дохід від експорту, тис.грн	16880	20795	23624	28813	29401	12521	74,2	588	2,0
Сукупні витрати при експорті, тис. грн., у т.ч.	12723	17277	19432	25434	24039	11316	88,9	-1395	-5,5
-вартість сировини та витрати на виробництво, тис.грн	7378	9418	10324	13690	13468	6090	82,5	-222	-1,6
- Інші витрати, пов'язані з переробкою тис.грн.	1882	3514	4303	5527	5322	3440	182,8	-205	-3,7
-витрати по обслуговуванню операцій з експорту, тис.грн.	3463	4345	4805	6217	5249	1786	51,6	-968	-15,6
Ефективність угод з експорту, пунктів	1,33	1,20	1,22	1,13	1,22	0,1037	-7,8	0,0902	8,0
Економічний ефект від здійснення експорту, тис.грн	4158	3518	4192	3379	5362	1204	29,0	1983	58,7

Як свідчать результати проведеного нами аналізу ефективності експортних операцій ТОВ «Екооіл» за 2014-2018 рр., за 5 років ефект від експорту збільшився на 1205 тис.грн або на 29%, а за 2017-2018 роки – на 1983 тис.грн або на 59% (рис. 2.4).

Це свідчить про наявність тенденції до зниження рівня віддачі експортних операцій в умовах кризових явищ в економіці та високої конкуренції. Також, зниження ефективності експорту в значній мірі було обумовлено причинами, які було пояснено вище при аналізі динаміки

співвідношення ціни та собівартості експортної продукції.

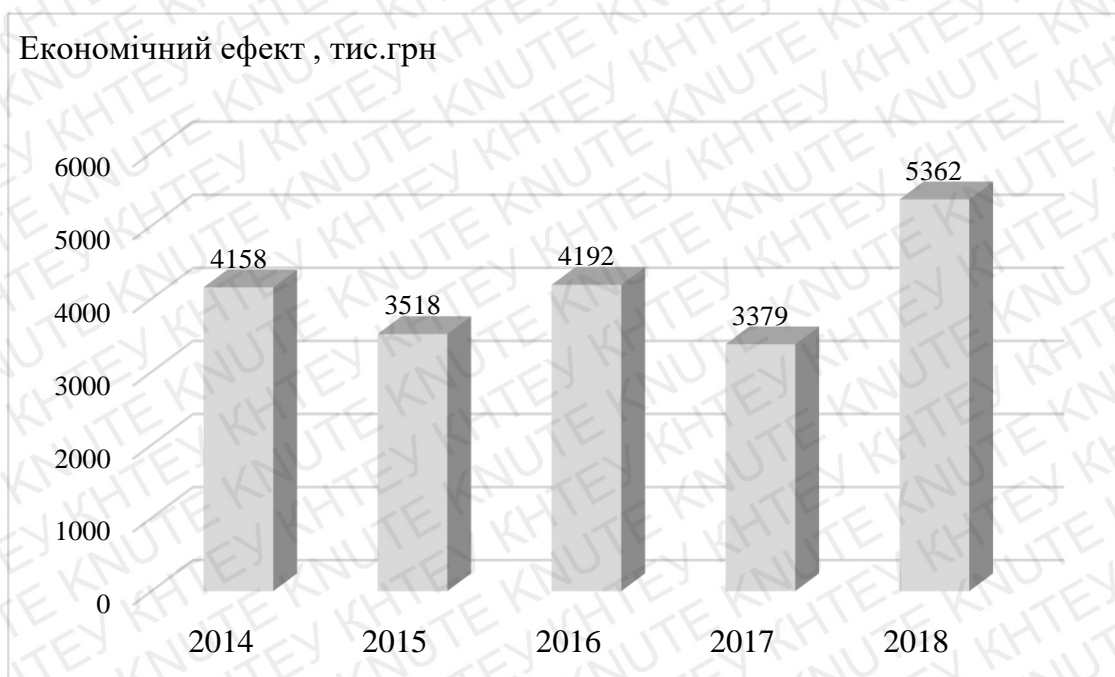


Рис. 2.4. Динаміка економічного ефекту від експорту у 2014-2018 рр., тис.грн

Зростання обсягу ефекту від експорту може бути пояснене передусім тенденцією до зростання фізичних обсягів реалізації експортної продукції. Також варто відмітити, що за 5 років коефіцієнт ефективності експорту зменшився на 0,103 пункти (рис. 2.5).

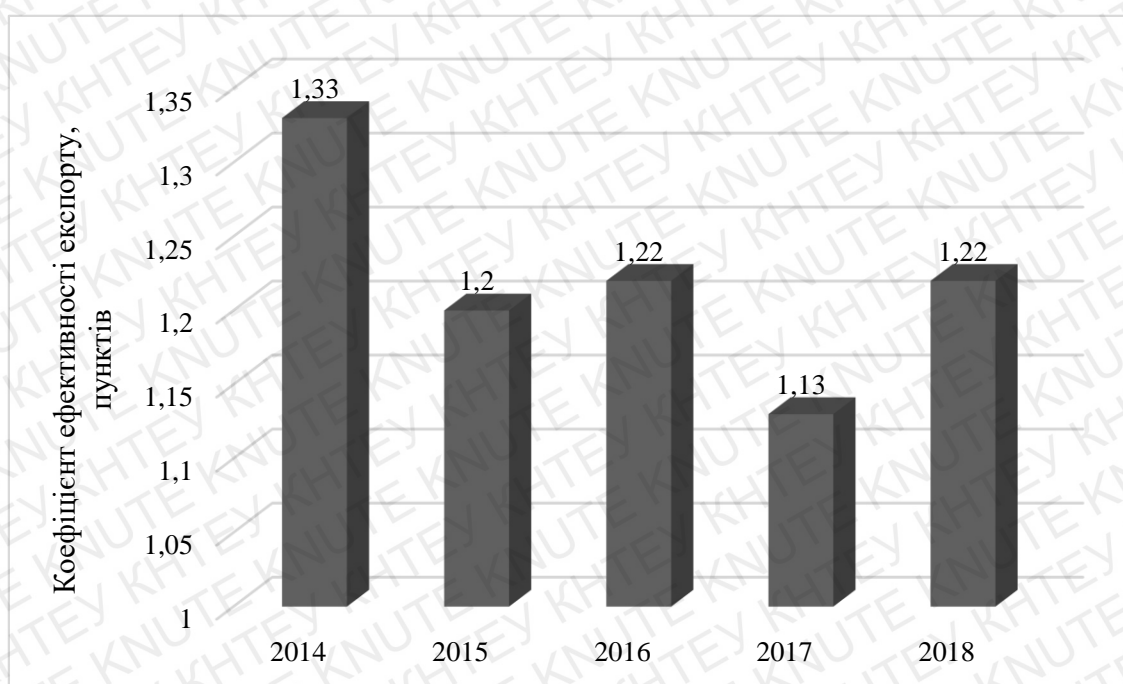


Рис. 2.5. Динаміка коефіцієнту ефективності експорту у 2014-2018 рр., пунктів

Як свідчать дані рис. 2.5, показники ефективності експорту у 2014 році становив 1,33 пункти. У 2015 році відбулося зниження даного показника на 0,13 пунктів. У 2018 році коефіцієнт ефективності експорту склав також 1,22 пункти. В цілому за період з 2014-2018 рр. можна спостерігати загальну тенденцію до зниження ефективності експорту.

Отже, проведена оцінка основних показників ефективності експорту дозволила виявити основні тенденції у його зміні. Як свідчать результати проведеного нами аналізу ефективності експортних операцій ТОВ «Екооіл» за 2014-2018 рр., за 5 років ефект від експорту збільшився на 1205 тис.грн або на 29%, а за 2017-2018 роки – на 1983 тис.грн або на 59%. Однак, за 5 років коефіцієнт ефективності експорту зменшився на 10,4%. Це свідчить про наявність тенденції до зниження рівня віддачі експортних операцій в умовах кризових явищ в економіці та високої конкуренції. На підприємстві ТОВ «Екооіл» наявним є загальний тренд до зниження рівня покриття собівартості експортної продукції ціною на неї. Це може бути зумовлено тим, що темпи приросту собівартості одиниці продукції перевищують темпи зростання середніх цін на неї, що свідчить про погіршення рівня ефективності внутрішніх бізнес-процесів компанії, які приймають участь у формуванні експортного потенціалу.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ЕКООІЛ»

3.1. Розробка організаційно-економічних заходів щодо підвищення ефективності використання експортного потенціалу ТОВ «ЕКООІЛ»

В даному питанні на основі проведеного аналізу в другому розділі роботи нами пропонуються основні заходи підвищення ефективності використання експортного потенціалу на підприємстві ТОВ «Екооіл». Для цього доцільно здійснити низку заходів, в якості першочергових нами пропонується оптимізація основних елементів організаційної структури та бізнес-процесів в рамках діючого підприємства, що означає реструктуризацію окремих рівнів управління та зміну функціоналу окремих елементів системи управління експортними операціями (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Визначення зон ризику в управлінні експортними операціями ТОВ «Екооіл»

Джерело: розроблено автором

Спочатку розглянемо основні вузькі місця, які існують в системі управління експортними операціями. Процес реструктуризації в нашому випадку має передбачати насамперед пошук слабких (вузьких) місць в організації експортних операцій. Як свідчить проведений аналіз експортних операцій, основними вузькими місцями є процес переробки сировини та процес контролю якості за виготовленням продукції. Ці операції мають найбільшу тривалість, і саме в процесі цих операцій формується значна частина собівартості продукції. Тривалість процесу контролю якості охоплює тривалість процесу переробки сировини та процес відвантаження продукції. На сьогодні в організаційній структурі підприємства не передбачено ніякого відділу, який би відповідав з процес контролю якості виготовленої продукції. Цим займається технолог, що знаходиться в складі виробничо-оперативного персоналу.

Для вдосконалення процесу управління експортними операціями ми пропонуємо в структурі управління підприємством створити новий відділ технологічного контролінгу, який буде здійснюватися спеціальним контролером. При цьому функції технолога та контролера мають бути розділені. Технолог має контролювати параметри якості продукції в процесі переробки сировини, а контролер буде здійснюватиме наскрізний контроль всіх елементів технологічного процесу, починаючи з поставки сировини до відвантаження продукції замовнику.

Для запровадження процесу технологічного контролінгу запропоновано створити окрему службу, яка буде складатися на першому етапі її функціонування з двох осіб – Контролера та його помічника. Дана служба буде підпорядковуватися технічному директору підприємства.

Для ефективної діяльності служба контролінгу повинна інтегрувати свою систему з діяльністю інших підсистем внутрішнього економічного механізму - системою управлінського обліку і звітністю. Для цього служба контролінгу розробляє систему внутрішньої звітності з визначенням центрів збору інформації, показників які необхідно зібрати, строки подання звіту і методах

його складання, мету з якою збираються дані, адресат інформації.

Нову організаційну структуру управління підприємством після реструктуризації наведено на рис. 3.2.

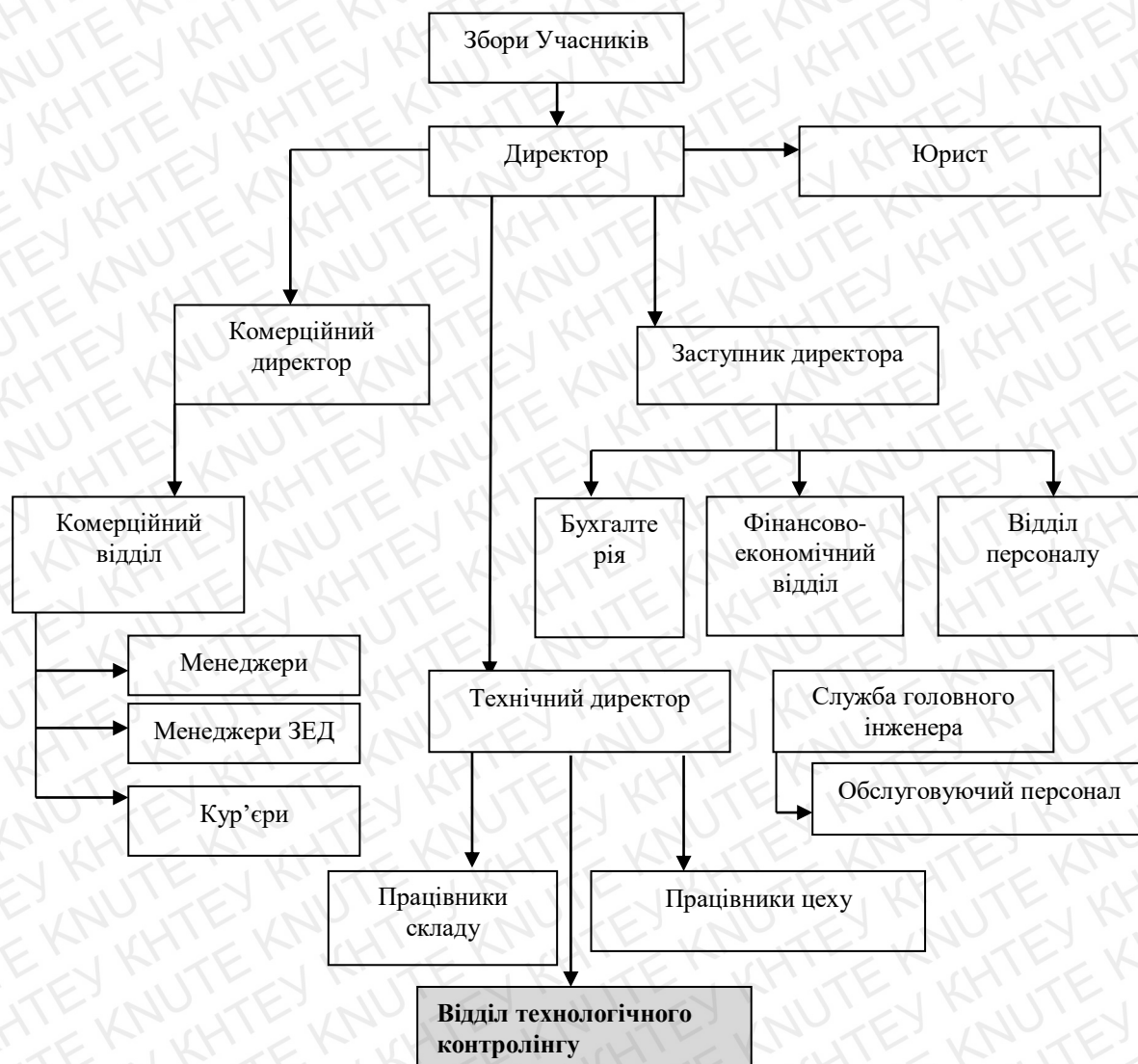


Рис. 3.2. Рекомендована реорганізована структура управління ТОВ «Екооіл»

Джерело: розроблено автором

Слід також зазначити, що на наступних етапах організації контролінгу можливе використання більш складних у методологічному відношенні варіантів контролінгу. Зрозуміло, що розширення господарської діяльності припускає і збільшення обсягу контролінгової інформації, з яким одному

працівнику впоратися неможливо. У зв'язку з цим введення в штат служби контролінгу нових працівників буде виправданим рішенням.

З метою створення служби контролінгу запропоновано наступний її бюджет (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Бюджет формування служби контролінгу за процесами управління експортними операціями ТОВ «Екооіл» на 2020 р.

Основні заходи	Квартали 2020 року				Разом, тис.грн
	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	
Витрати на послуги рекрутингового агентства по пошуку необхідних спеціалістів в електротехнічній галузі	40	-	-	-	40
Заробітна плата працівників відділу (контролер – оклад 20000 грн/міс; помічник – 16000 грн/міс)	144	144	144	144	576
Обладнання робочих місць нової служби	30	25	-	-	55
РАЗОМ	214	169	144	144	671

Джерело: розроблено автором за рекомендаціями фінансового директора підприємства ТОВ «Екооіл»

Таким чином, витрати по реструктуризації системи управління експортними операціями на 2020 рік складуть 671 тис.грн., в тому числі 576,0 тис.грн - заробітна плата працівників відділу технологічного контролінгу.

На досліджуваному підприємстві ТОВ «Екооіл» існує також проблема в управлінні транспортними витратами у випадку відвантаження готової продукції на території України покупцям-нерезидентам. На даний момент підприємство використовує два методи доставки товарів покупцю:

- ☐ доставка товарів безпосередньо на склад посередника;
- ☐ доставка товарів на умовах самовивозу товарів самим покупцем.

Для підвищення експортного потенціалу можна запропонувати підприємству ТОВ «Екооіл» використати наступні підходи:

- змінити передачу частини бізнес-процесів з формування супроводжувальної документації при експортних операцій на аутсорсинг (з цією метою можна скористатися послугами митних брокерів, які здійснюють

спеціалізоване обслуговування зовнішньоторговельних операцій);

- використовувати нові канали комунікацій з потенційними покупцями продукції дитячого харчування (це дасть можливість активізувати систему збуту продукції на експорт);

- здійснити посилення онлайн-просування продукції, зокрема здійснити реєстрацію підприємства на міжнародних торговельних майданчиках AliExpress та Amazon (це дасть можливість підвищити рівень обізнаності цільової аудиторії про роботу підприємства).

Виходячи із запропонованих напрямків необхідним є також покращення процесу планування експортних операцій ТОВ «Екооіл». Алгоритм вдосконалення планування експортних операцій ТОВ «Екооіл» наведено на рис. 3.3.



Рис. 3.3. Алгоритм вдосконалення планування експортних операцій на підприємстві ТОВ «Екооіл»

Джерело: розроблено автором

Проведене у другому розділі роботи дослідження процесів організації здійснення експортних операцій засвідчило, що основною проблемою неоптимального (неефективного) планування експорту є відсутність процедур

контролю. Тому зростання експортного потенціалу вимагає від керівництва компанії ТОВ «Екооіл» впровадження механізму контролю за плануванням експортних операцій.

Етапи формування системи інформаційного забезпечення контролю планування експорту на ТОВ «Екооіл» наведено на рис. 3.4.

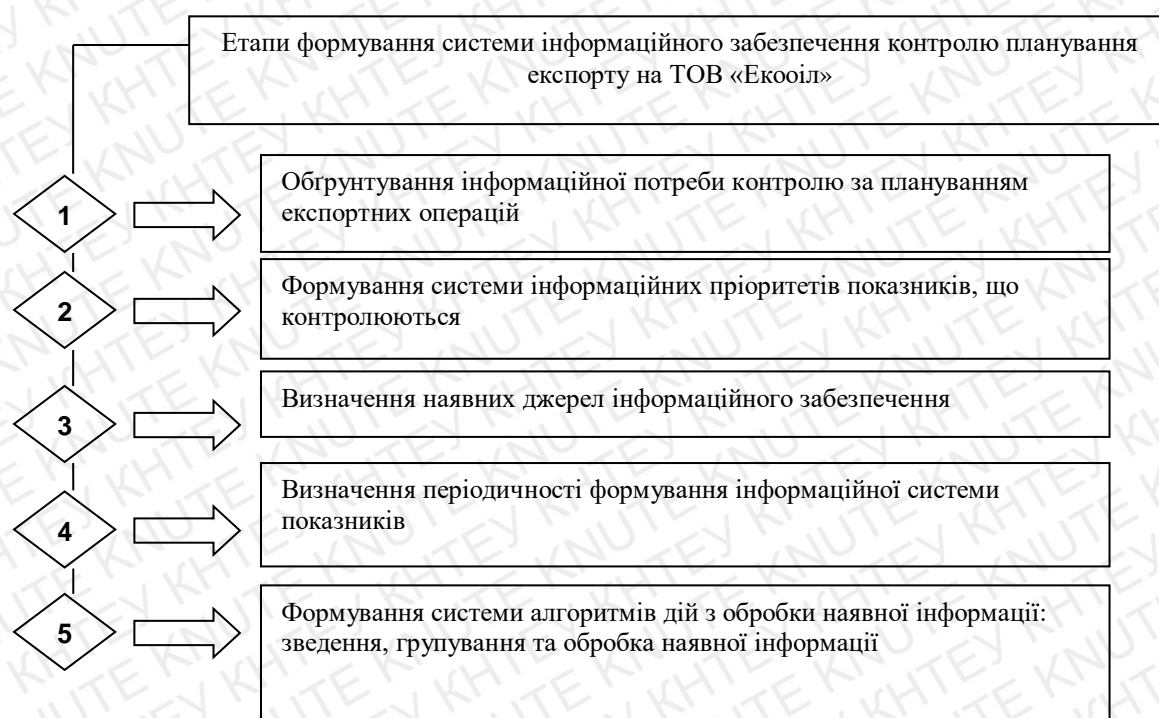


Рис. 3.4. Основні етапи формування системи інформаційного забезпечення контролю планування експортних операцій на ТОВ «Екооіл»

Джерело: розроблено автором

Етапи формування системи інформаційного забезпечення контролю планування експортних операцій на ТОВ «Екооіл» визначаються специфікою наявної на підприємстві системи фіксації даних про здійснення відвантажень іноземним покупцем.

Враховуючи той факт, що на сьогодні на підприємстві система управлінського обліку є недосконалою, то отримання необхідних даних для контролю планування експортних операцій є проблематичним. Тому для усунення цієї проблеми ми пропонуємо алгоритм (етапи) формування системи інформаційного забезпечення контролю планування експортних операцій, який

наведено на рис. 3.5.

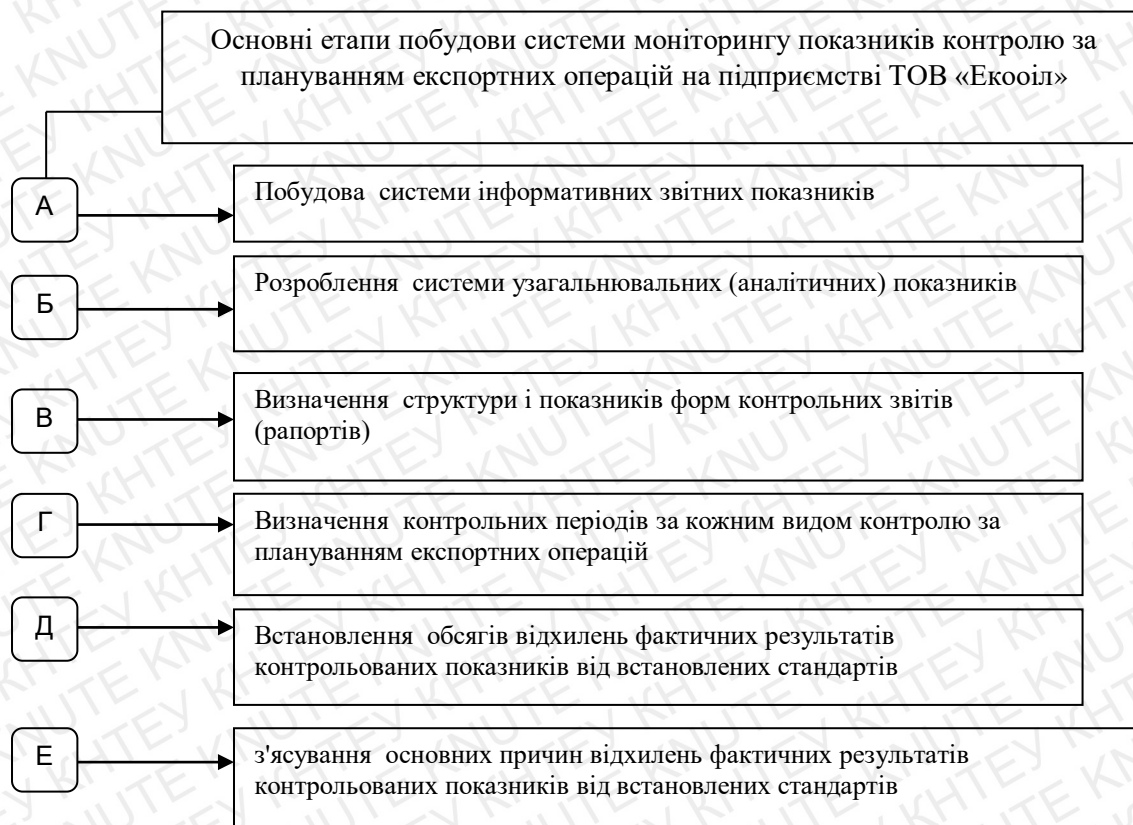


Рис. 3.3. Основні етапи побудови системи моніторингу показників

контролю за плануванням експортних операцій на підприємстві ТОВ «Екооіл»

Джерело: розроблено автором

Отже, основними напрямками реструктуризації системи управління експортними операціями виробництва на підприємстві ТОВ «Екооіл» є впровадження системи контролінгу процесів по переробці давальницької сировини. Орієнтовний бюджет витрат на реалізацію заходів з реструктуризації становитиме 671 тис.грн. Також запропоновано впровадити механізм контролінгу за експортними операціями, що передбачає реорганізацію окремих бізнес-процесів у фінансовому та комерційному відділах підприємства. Впровадження системи контролінгу за експортними операціями дасть можливість підвищити результативність та гнучкість їх планування, що в кінцевому підсумку має сприяти позитивному економічному ефекту від їх здійснення. Для підвищення експортного потенціалу можна запропонувати підприємству ТОВ «Екооіл» використати наступні підходи: змінити передачу

частини бізнес-процесів з формування супроводжувальної документації при експортних операціях на аутсорсинг (з цією метою можна скористатися послугами митних брокерів, які здійснюють спеціалізоване обслуговування зовнішньоторговельних операцій); використовувати нові канали комунікацій з потенційними покупцями продукції дитячого харчування (це дасть можливість активізувати систему збуту продукції на експорт); здійснити посилення онлайн-просування продукції, зокрема здійснити реєстрацію підприємства на міжнародних торговельних майданчиках AliExpress та Amazon (це дасть можливість підвищити рівень обізнаності цільової аудиторії про роботу підприємства).

3.2. Розрахунок прогностичних показників експорту товарів із урахуванням запропонованих заходів

З метою оцінки ефективності запропонованих заходів нам необхідно визначити прогностичні обсяги експорту, зокрема чистого доходу від експорту та витрат на обслуговування експортних операцій підприємства у 2020 -2022 рр. (на найближчі три роки) виходячи як з ретроспективних тенденцій розвитку, так і з наведених пропозицій.

Для оцінки економічної ефективності нам необхідно спочатку спрогнозувати доходи та витрати ТОВ «Екооіл» виходячи з ретроспективних тенденцій розвитку.

Процес планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства-суб'єкта ЗЕД будемо здійснювати виходячи з фактичної інформації про стан та особливості здійснення зовнішньоекономічної діяльності, а також на базі запропонованих перспектив.

Інформаційною базою процесу планування ЗЕД є обсяги експорту та імпорту підприємства в розрізі товарної та регіональної структури за 2014-2018 рр. Спочатку спрогнозуємо обсяги експорту підприємства. Оскільки обсяги експорту ПП «Екооіл» мають стабільну тенденцію до помірного зростання, то

доцільно при прогнозуванні використати економіко-статистичний метод прогнозування.

Використання економіко-статистичного методу передбачає розрахунок трьох варіантів прогнозного значення можливих обсягів експортної виручки – песимістичний, виважений та оптимістичний (Додаток Д).

Обґрунтуємо планові обсяги чистого доходу від реалізації за експортними схемами на основі динаміки даного показника за останні 4 роки (Додаток Д).

На основі визначених прогнозних значень обсягів експорту визначаємо середнє відхилення прогнозних значень від фактичного за 2018 р. Дане відхилення буде можливою похибкою розрахунків. Також визначаємо середнє прогнозне значення можливих обсягів експорту в 2019 році за трьома варіантами.

Опишемо більш детально основні алгоритми розрахунків, що наведені в Додатку Д. Обсяги чистого доходу за 2015-2018 роки ми брали з фінансової звітності.

Для прогнозування нами було розраховано темпи зростання чистого доходу – ланцюговий та середньорічний. Плановий чистий дохід на основі темпів зростання обчислено як добуток фактичного доходу у 2018 році на значення темпу зростання.

З метою прогнозування чистого доходу підприємства на основі факторно-аналітичного методу нами пораховано коефіцієнти еластичності зміни доходу підприємства в залежності від факторів інфляції та споживання. Вони використовуються для визначення прогнозного темпу зростання доходу. Прогнозний дохід на основі коефіцієнтів еластичності визначено як добуток фактичного доходу на темп зростання (див. Додаток Д).

Таким чином, ми маємо три варіанти прогнозу доходу досліджуваного підприємства. За плановий доцільно взяти зважене значення, яке враховує 60% результату за факторно-аналітичним методом, та по 20% від результатів за економіко-статистичним методом.

$$D_{\text{пл}} 2019 = 30017,3 * 0,6 + 30642,0 * 0,25 + 27495,4 * 0,25 = 29638,0 \text{ тис.грн}$$

Наступним кроком є обґрунтування зважених доходів на 2020-2022 роки. Для цього ми використаємо показник середньорічного темпу зростання доходів за 2015-2018 рр., які було розраховано в Додатку Д. Результати розрахунків наведено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

**Прогнозування зважених доходів від здійснення експортних операцій
ПП «Екооіл» на 2019-2021 роки**

Роки	Умовні позначення	Темпи зростання середньорічний (Тр)	Значення чистого доходу, тис.грн
2018 (факт)	Д2018	х	27 949
2019 (попередні дані)	$Д2019 = Д2018 * Тзр$	1,096	29638
2020 прогноз	$Д2020 = Д2019 * Тзр$	1,096	32493
2021 прогноз	$Д2021 = Д2020 * Тзр$	1,096	35624

На основі отриманого доходу у 2019-2021 рр., тепер сплануємо обсяги витрат, а також до цих витрат ми додамо витрати по реалізації запропонованих нами заходів. Для планування витрат нам необхідно спрогнозувати наступні статті: собівартість виробництва та реалізації; інші витрати, пов'язані з переробкою (енергоносії, матеріали, послуги); витрати по обслуговуванню операцій з експорту.

Таблиця 3.3

Розрахунок фактичних рівнів витрат на здійснення експортних операцій у доходах ПП «Екооіл» за 2015-2018 рр.

Показник	Формули	Роки				Середній рівень витрат
		2015	2016	2017	2018	
1	2	3	4	5	6	7
Обсяг чистого доходу від експорту, тис.грн	Вв -	21209,0	23716,4	28410,2	27949,1	-
Вартість сировини та матеріалів, тис.грн	СВ	7377,7	9417,6	10324,3	13689,9	0,490

продовження табл. 3.3

1	2	3	4	5	6	7
Інші витрати, пов'язані з переробкою (енергоносії, матеріали, послуги)	Ів	1881,9	3513,7	4302,9	5527,4	0,198
Витрати по обслуговуванню операцій	ВО	3463,0	4345,3	4804,6	6216,8	0,222

Для прогнозування витрат ми скористаємося показником середнього рівня окремих видів витрат у обсягах чистого доходу:

$$P_v = \frac{B}{D}, \quad (3.1)$$

Де, P_v – рівень відповідних витрат у обсягах чистого доходу, B – сума витрат за аналізований період; D – сума чистого доходу за аналізований період.

Розрахунок середніх рівні витрат та їх прогнозних обсягів з визначенням економічного ефекту наведено в табл. 3.4.-3.5.

Таблиця 3.4

Прогнозування обсягів витрат на здійснення експортних операцій

ПП «Екооіл» у 2019-2021 рр.

Роки	Чистий дохід (Д)	Рівень витрат у доходах (P_v)			Значення витрат, тис.грн ($D \cdot P_v$)		
		Вартість сировини та матеріалів, тис.грн	Інші витрати, пов'язані з переробкою (енергоносії, матеріали, послуги)	Витрати по обслуговуванню операцій	Вартість сировини та матеріалів, тис.грн	Інші витрати, пов'язані з переробкою (енергоносії, матеріали, послуги)	Витрати по обслуговуванню операцій
2018 факт	27 949	0,490	0,198	0,222	13 690	5 527	6 217
2019 прогноз	29 638				14517	5861	6592
2020 прогноз	32 493				15916	6426	7228
2021 прогноз	35 624				17449	7045	7924

Як свідчать проведені розрахунки, в цілому на 1 грн чистого доходу від експортних операцій припадає: 0,40 грн вартості сировини та матеріалів, 0,15 грн. інших витрат, пов'язаних з переробкою (енергоносії, матеріали, послуги),

0,186 грн витрат по обслуговуванню операцій.

Прогнозування обсягів витрат будемо здійснювати за наступними формулами:

$$\text{Впр} = \text{Рв} \times \text{Дп} \quad (3.2)$$

Де, Впр – обсяг витрат прогнозний, Рв – рівень витрат у доходах, Дп – прогнозний обсяг доходу на відповідний період.

На основі розрахованих показників доходів та витрат можемо визначити планові показники економічного ефекту та ефективності експортних операцій з урахуванням наведених пропозицій. Розрахунки подано в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Прогнозування економічного ефекту та ефективності від запропонованих заходів ПП «Екооіл» у 2019-2021 рр.

Показник	Формули	Роки			
		2018 факт	2019 прогноз	2020 прогноз	2021 прогноз
Чистий дохід від експорту, тис.грн	Д	29401,1	29637,9	32493,5	35624,2
Додатковий приріст доходів від провадження запропонованих заходів	$\Delta D = 12,5\% * D$	x	-	7148,6	8193,6
Вартість сировини та матеріалів, тис.грн	СВ	13467,7	14517,1	15915,9	17449,4
Інші витрати, пов'язані з переробкою (енергоносії, матеріали, послуги)	Ів	5321,8	5861,4	6426,1	7045,3
Витрати по обслуговуванню операцій	ВО	5249,1	6592,5	7227,7	7924,1
Витрати по реструктуризації системи управління експортом та впровадження механізму контролінгу, тис.грн	Врес (з пит.. 3.2)	x	-	671	671
Економічний ефект, тис.грн	$E = D + \Delta D - СВ - Ів - Вбм - Врес - ВО$	5362,5	8502,4	9701,3	10992,1
Коефіцієнт ефективності	$Ke = \frac{(D + \Delta D)}{(СВ - Ів - Вбм - Врес - ВО)}$	1,223	1,223	1,324	1,335

Таким чином, обґрунтування програми підвищення експортного потенціалу ПП «Екооіл» розкриває основні напрямки пошуку резервів

підвищення ефективності діяльності досліджуваного підприємства. На основі проведених розрахунків можемо зробити висновки про те, що в цілому у 2019-2021 роках прогнозується зростання рівня ефективності експортних операцій. У 2019 році приріст ефективності за рахунок впровадження заходів не прогнозується, оскільки заходи будуть реалізовуватися з 2020 року. Так, у 2020 році ефективність операцій з ДС має збільшитися з 1,223 (2019 рік) до 1,324. У 2021 році прогнозна ефективність операцій експорту складатиме 1,335. Також буде збільшуватися валовий економічний ефект від здійснення експортних операцій, а витрати, які будуть здійснені на впровадження заходів по поліпшенню системи управління експортними операціями, будуть перекриті за рахунок приросту прибутку. Реалізація на ПП «Екооіл» описаних заходів оптимізації процесу управління експортними операціями зумовить зростання ефективності діяльності.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ:

Отже, за результатами проведеного дослідження можемо сформулювати такі висновки і пропозиції.

Було проаналізовано особливості розвитку ринку продукції дитячого харчування в світі. У 2014 році світові обсяги виробництва продукції дитячого харчування становили 43,7 млрд. дол. У 2015 році відбулося зростання обсягу виробництва на 1,3 млрд. дол або на 2,9%. У 2016-2017 рр. обсяг виробництва продукції дитячого харчування збільшився на 0,7 млрд. дол або на 1,6%, а у 2017-2018 рр. – на 0,5 млрд. дол або на 1,1%. Упродовж 2014-2015 рр. обсяги виробництва продукції дитячого харчування скоротилися на 32,4% і досягли у 2015 році 386,4 млн.дол. У 2015-2016 рр. спостерігалось зниження виготовлення продукції дитячого харчування на 5,2% до рівня 366,4 млн.дол. У 2015-2016 рр. експорт продукції дитячого харчування зменшився на 49,9%, у 2016-2017 рр. – відбулося зростання експорту на 49,7%, у 2017-2018 рр. експорт скоротився на 10,4%. Як свідчать дані дослідження ринку продукції дитячого харчування, основними виробниками є такі компанії як Lactalis Group, Danone, Unimilk Group, Dana Sweden AB, ELSE Baby Nutrition, PepsiCo, тощо. У сукупності на цих виробників продукції дитячого харчування припадає 65%. На інших виробників припадає 35%.

Основними напрямками діяльності підприємства ТОВ «Екооіл» є такі: виробництво та реалізація продукції дитячого харчування в Україні, виробництво та поставка продукції дитячого харчування на експорт. Чистий дохід від реалізації ТОВ «Екооіл» збільшився в 2018 році порівняно з 2017-м роком на 41%, собівартість від реалізації продукції за цей же період також зросла на 39%, що стало причиною позитивної динаміки чистого прибутку. Рівень платоспроможності підприємства можна розцінювати як недостатній, оскільки переважна частина активів профінансована за рахунок позикового капіталу. Показник рентабельності власного капіталу в 2017 році зменшився порівняно з 2016 роком на 31 пункти, а у 2018 році порівняно з 2017 роком – зріс на 43,3. Показник рентабельності реалізації в 2017 році становив 13,7 %,

що на 0,3% більше проти 2016 року. У 2018 році рентабельність реалізованої продукції зменшилась на 0,3% проти рівня 2017-го року. Варто відмітити спадну динаміку рентабельності активів, власного капіталу та діяльності підприємства, що свідчить про зниження рівня ефективності використання ресурсів.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства показав, що обсяги експорту та імпорту мають тенденцію до зростання. При цьому в загальній структурі зовнішньоторговельного обороту підприємства збільшується частка експорту, тобто зростає експортна квота. Основними зовнішньоторговельними партнерами підприємства є компанії Польщі, на яку припадає 30-35% від загального обсягу експорту. Також важливими стратегічними партнерами підприємства є компанії Білорусі та країни Близького Сходу – Грузія і Казахстан. В товарній структурі експорту підприємства домінує частка молочних сумішей та сухих фруктових сумішей. Основними країнами-імпортерами товарно-матеріальних цінностей на підприємство є Польща – до 30% в загальній структурі імпорту та Польща – до 18%. В товарній структурі імпорту домінує основна сировина.

Проведена оцінка основних показників ефективності експорту дозволила виявити основні тенденції у його зміні. Як свідчать результати проведеного нами аналізу ефективності експортних операцій ТОВ «Екооіл» за 2014-2018 рр., за 5 років ефект від експорту збільшився на 1205 тис.грн або на 29%, а за 2017-2018 роки – на 1983 тис.грн або на 59%. Однак, за 5 років коефіцієнт ефективності експорту зменшився на 10,4%. Це свідчить про наявність тенденції до зниження рівня віддачі експортних операцій в умовах кризових явищ в економіці та високої конкуренції.

Основними напрямками реструктуризації системи управління експортними операціями виробництва на підприємстві ТОВ «Екооіл» є впровадження системи контролінгу процесів по переробці давальницької сировини. Орієнтовний бюджет витрат на реалізацію заходів з реструктуризації становитиме 671 тис.грн. Також запропоновано впровадити механізм

контролінгу за експортними операціями, що передбачає реорганізацію окремих бізнес-процесів у фінансовому та комерційному відділах підприємства. Впровадження системи контролінгу за експортними операціями дасть можливість підвищити результативність та гнучкість їх планування, що в кінцевому підсумку має сприяти позитивному економічному ефекту від їх здійснення. Для підвищення експортного потенціалу можна запропонувати підприємству ТОВ «Екооіл» використати наступні підходи: змінити передачу частини бізнес-процесів з формування супроводжувальної документації при експортних операціях на аутсорсинг (з цією метою можна скористатися послугами митних брокерів, які здійснюють спеціалізоване обслуговування зовнішньоторговельних операцій); використовувати нові канали комунікацій з потенційними покупцями продукції дитячого харчування (це дасть можливість активізувати систему збуту продукції на експорт); здійснити посилення онлайн-просування продукції, зокрема здійснити реєстрацію підприємства на міжнародних торговельних майданчиках AliExpress та Amazon (це дасть можливість підвищити рівень обізнаності цільової аудиторії про роботу підприємства).

Обґрунтування на основі проведених розрахунків можемо зробити висновки про те, що в цілому у 2019-2021 роках прогнозується зростання рівня ефективності експортних операцій. У 2019 році приріст ефективності за рахунок впровадження заходів не прогнозується, оскільки заходи будуть реалізовуватися з 2020 року. Так, у 2020 році ефективність операцій з ДС має збільшитися з 1,223 (2019 рік) до 1,324. У 2021 році прогнозна ефективність операцій експорту складатиме 1,335. Також буде збільшуватися валовий економічний ефект від здійснення експортних операцій, а витрати, які будуть здійснені на впровадження заходів по поліпшенню системи управління експортними операціями, будуть перекриті за рахунок приросту прибутку. Реалізація на ПП «Екооіл» описаних заходів оптимізації процесу управління експортними операціями зумовить зростання ефективності діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Дерев'янюк Ю.М. Ефективне управління зовнішньоторговельними операціями на підприємстві [Текст] / Ю.М. Дерев'янюк, Н.С. Валюх // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 27 травня 2015 р. / За заг. ред.: О.В. Прокопенко, М.М. Петрушенка. – Суми : СумДУ, 2015. – С. 185-186.
2. Дерід І. О. Управління ризиками в міжнародному бізнесі / І. О. Дерід, Є. М. Коротков, Д. К. Гаутам // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 16. – С. 43-47.
3. Дзигаленко І. С. Стан та тенденції розвитку сучасної світової економіки / І. С. Дзигаленко, І. І. Набок // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 16. – С. 48-51.
4. Дмитрук М.В. Стратегічне управління при виході на міжнародні ринки: данина моді високих понять чи інструмент конкурентної боротьби? / М.В. Володькіна // Маркетинг и реклама, 2014. – №5-6. – с. 32-37.
5. Довідник ІНКОТЕРМС [Електронний ресурс]. – Режимдоступу: <http://met-online.kiev.ua/menu/dovidka/inko/>
6. Дулепова А. О. Особливості зовнішньоторговельного контракту при веденні обліку зовнішньоекономічної діяльності / А. О. Дулепова // Економіка. Фінанси. Право, 2013. – №10. – С. 152-157
7. Дунська А. Р. Гарбовська Н. І. Особливості формування експортного потенціалу підприємств України в контексті міжнародної інтеграції Сучасні підходи до управління підприємством: Збірник наукових праць VI Всеукраїнської науково-практичної конференції міжнародною участю. Черкаси, 2015 р. - 544 с.
8. Дяченко В.П. Оцінювання управління зовнішньоекономічними операціями / В.П. Дяченко // Економіка України, 2014. - №2. – С. 56-61
9. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / за ред. О. В. Шкурупій. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 112-114 с.

10. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон [монографія]/Козак Ю.Г., Притула Н. В., Єрмакова О. А., Уханова І. О., Сулим О.В., Осипов В. М., Таваліка Г. Т., Постова Н.А., Швагер О. Р. – К.: Центр навчальної літератури, 2016. – 162-163 с.
11. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Крап'як, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак. – 2-ге вид. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 608 с.
12. Зовнішня торгівля України: XXI століття [Текст]: монографія / [А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, Н. О. Іксарова та ін.]; за ред. А. А. Мазаракі; Київ. нац. торг.- екон. ун-т. – Київ: КНТЕУ, 2016. – 599 с
13. Інкотермс Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати (редакція 2010р.): Міжнародна торговельна палата; Правила, Міжнародний документ від 01.01.2010: [Електронний ресурс] – режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/988_007
14. Істотні умови зовнішньоекономічних договорів. Арбітражне застереження [електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.agalawyers.org/post/stotn-umovi-zovnshnoekonomichnih-dogovorv-arbitrajne-zasterejennya>
15. Кандиба А.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. підручник / А.М. Кандиба. – К.: Аграрна наука, 2014. – 208 с.
16. Карминский А.М., и др. Методологические и практические основы построения торговых операций / А.М. Карминский, Н.И. Олень. // Вестник ХНА им. Ярослава Мудрого, 2013. - №1. – С.36-42
17. Кіндратова М.В. Управління операціями в зовнішній торгівлі товарами та послугами / М.В. Кіндратова. – К.: Либіль, 2016. – 285 с.
18. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : Навч. посібник / О.А. Кириченко. – К.: «Знання – Прес», 2015. – 384 с.
19. Князь С.В. та ін. Технологія формування механізмів експортно-імпоротної діяльності підприємств / С.В. Князь, Н.Х. Георгіаді // Науковий вісник Полісся, 2017. – № 3 (11), ч. 2. – С. 118-122

20. Коваленко С. І. Постмодерновий вектор розвитку концепцій міжнародної економічної інтеграції / С. І. Коваленко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 17. – С. 49-54.

21. Ковтун Е.О. Шляхи оптимізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств / О.Е. Ковтун // Науковий вісник Ужгородського національного університету, 2016. – №6. – С. 171-174

22. Конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже товаров от 15 июня 1955 года [Електронний ресурс] – режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_915

23. Конвенція ООН про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів від 14.06.1974 [Електронний ресурс] – режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_002

24. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року [Електронний ресурс] – режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_003

25. Конвенція про зразковий закон про укладення договорів міжнародної купівлі- продажу від 1 липня 1964 р. [Електронний ресурс] – режим доступу: www.rada.gov.ua Вказане джерело не використане у статті

26. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: Монографія / Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2013. – 352 с.

27. Кузнєцова К.О. Розвиток експортного потенціалу вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграції / К.О. Кузнєцова // Збірник наукових праць "Сучасні підходи до управління підприємством", 2016. - №1. - [електронний ресурс] – режим доступу: <http://spu.fmm.kpi.ua/article/view/72890>

28. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: Навч. посібник. – 2-е вид. доп. і перероб. – Львів: НУ «Львівська політехніка», «Інтелект – захід», 2015. – 352 с.

29. Кутідзе Л.С. Роль стратегічного маркетингу у формуванні управління реалізацією експортної продукції регіону // Вісник НУ «Львівська політехніка» : Логістика. – 2015. – № 472. – С. 103-108.

30. Лесечко М.Д. Стратегічне планування: навчальний посібник / М.Д. Лесечко. Р.М. Рудницька. -Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2004. –76с.

31. Ліпець Ю.А. Впровадження стратегічного менеджменту на підприємствах України як прогресивного напрямку їх розвитку [Текст] // Проблеми науки. – 2015. –№6. –с.55-58.

32. Мадяр Р. О. Транснаціоналізація українського бізнесу в глобальній економіці / Р. О. Мадяр, Ю. Б. Кушнір, М. І. Далекорей // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 11. – С. 26-31.

33. Малярець Л. М., та ін. Аналіз ефективності експортно-імпортової діяльності підприємства для її стратегічного контролінгу / Л.М. Малярець, Г.В. Моргун // БІЗНЕС-ІНФОРМ . - 2015. - № 1.

34. Маталка С. М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств : монографія / С. М. Маталка. – Луганськ : Ноулідж. – 2011. – с. 210.

35. Матвеев, В. В. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування / В. В. Матвеев, І. К. Ярмоленко // Ефективна економіка. - 2015. – № 1. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3739>

36. Мельник О. Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу / О. Г. Мельник // Економіка та управління підприємствами, 2017. - №1 . – С. 65-71

37. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. Мельник // Міжнародна економіка. - 2009. - № 8-9. - С. 221-245.

38. Михайлишин Л. І. Сучасні тенденції транснаціоналізації економічної діяльності: інноваційний аспект / Л. І. Михайлишин, В. С. Свірський // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2017. – № 2. – С. 204-210.

39. Моргун Г. В. Концепція стратегічного управління експортною діяльністю підприємства / Г. В. Моргун // Вісник Хмельницького національного

університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 2, том 1. – 235 с. – С. 71 – 77

40. Невмержицький В.І. Основні засади управління експортною діяльністю підприємства / В.І. Невмержицький, Д.О. Терещенко // Вісник КНТЕУ, 2015. – №1. – С. 135-142

41. Оверко М.А. Шляхи підвищення ефективності експортних операцій підприємств харчової промисловості / М.А. Оверко // Вісник НУХТ, 2015. - №1. – С. 76-79

42. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / О.П. Гребельник. – 4-е видання перероблене та доповнене. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 432 с.

43. Павлюк Т. Організація та управління експортним потенціалом на машинобудівному підприємстві / Т. Павлюк, 2015. [Електронний ресурс] – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21CO.

44. Піддубна Л. І., Шестакова О. А. Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування та розвитку / Л. І. Піддубна, О. А. Шестакова // Вісник економіки транспорту і промисловості, 2012. - № 37. - С. 223-229.

45. Піддубний І.О. Міжнародний менеджмент [Текст] // Навчальний посібник за редакцією проф.. І. О. Піддубного. –2-е видання, стереотип. –Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006, 252 с.

46. Погребняк А.Ю. Еволюція наукових поглядів на сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність» / А.Ю.Погребняк, Т.Ю. Хоменко// Сучасні проблеми економіки і підприємництва : Збірник наукових праць. –Випуск 18. – Київ: ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2016. – С. 152-158

47. Принципи міжнародних комерційних договорів (принципи УНІДРУА (UNIDROIT) УНІДРУА: Міжнародний документ від 01.01.1994 [Електронний ресурс] – режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_920

48. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

49. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України № 185/94-ВР від 23.09.94 р. (зі змінами та доповненнями) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua

50. Про ратифікацію Угоди між Кабінетом Міністрів України та Урядом Демократичної Республіки Конго про сприяння та взаємний захист інвестицій : Закон України від 17 листопада 2010 р. № 2700-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 12. – Ст. 83.

51. Про систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет Кабінету Міністрів України № 15-93 від 10.03.93 р. (зі змінами та доповненнями) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua

52. Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень [...]: Постанова НБУ № 444, редакція від 28.07.2004 [електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/444-95-%D0%BF>

53. Промисловість України у глобальних ланцюгах створення вартості / Т. М. Мельник, Ю.В. Конрад // Економіка та суспільство. – 2017. – № 8. – С. 21-25.

54. Реутов В. Є. Міжнародна конкурентоспроможність регіону: сутність, методи оцінювання / Економіка та держава. – 2016. – №4 – С. 52-54.

55. Ридинг К Стратегическое бизнес-тонирование: Динамическая система повышения эффективности и обеспечения конкурентного преимущества: пер. с англ. / К. Ридинг; под ред. И.А. Войтюк. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 384 с.

56. Рогожин В.Д. Менеджмент ЗЕД. Навч. посіб./ Рогожин В.Д., Базалієва Л.В. – Харків: Вид. ЧНЕУ, 2014. – 196 с.

57. Структурна організація експортно-імпоротної діяльності підприємств легкої промисловості / В. М. Нижник, С. І. Конєв // Прометей, 2014. – №2. – С. 151-156
58. Трифонова О. Д. Аналіз впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на зовнішньоекономічну діяльність України, шляхом дослідження експортно-імпорتنних операцій / О. Д. Трифонова, Є. С. Дорошкевич // Ефективна економіка. – 2017. – № 6. – С. 82-87
59. Ус Т.В. Сутність та аналіз методичних підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства / Т.В. Ус // Глобальні та національні проблеми економіки, 2018. - №22. – С. 128-135
60. Федоронько Н.І. Аналіз ефективності експортних та імпорتنних операцій / Н.І. Федоронько // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2016. - №10. [електронний ресурс] – режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/26.pdf>
61. Фоменок Д. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / Д. Фоменок, С. Дубков, С. Дадалко // Баковский вестник. - 2011. - № 10. - С. 29-35.
62. Хитра О. В. Синергетичний підхід до аналізу категорійного апарату зовнішньоекономічної діяльності / О. В. Хитра // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 17. – С. 103-109.
63. Хоменко Т.Ю., та ін. Методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю / Т.Ю. Хоменко, П.В. Круш // Актуальні проблеми економіки та управління, 2017. – №11. – С. 52-56
64. Швагер О.Р. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств: формування методики аналізу / О.Р. Швагер // Збірник наукових праць ОНЕУ, 2017. - №1. – [електронний ресурс] – режим доступу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/09/89.pdf>
65. Baby Food Market Outlook / Allied Market Research – URL: <https://www.alliedmarketresearch.com/baby-food-market>

66. Baby Food Market Analysis / Grand View Research – URL:
<https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/baby-food-market>

67. Baby Food Market Size / Global Market insights – URL:
<https://www.gminsights.com/industry-analysis/baby-food-market>

68. Market value of infant nutrition worldwide in 2018 and 2024 (in billion U.S. dollars) / Statista – URL: <https://www.statista.com/statistics/249469/global-baby-food-market-size-2015/>

69. Обсяги виробництва продукції дитячого харчування [Електронний ресурс].. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua

70. Сумарний обсяг імпорту та експорту окремих підгруп товарів за кодами товарних позицій за кодами УКТЗЕД // Митна статистика ДФСУ [Електронний ресурс].. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/ms/f11>.