

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Організація імпорتنих операцій

(на матеріалах ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ», м. Київ)

Студентки 2 курсу, 4м групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Гузь Владислав
Олександрович

Науковий керівник
завідувач кафедри
міжнародного менеджменту,
доктор економічних наук,
професор кафедри
міжнародного менеджменту

Мельник Тетяна
Миколаївна

Гарант освітньої програми
канд. екон. наук,
доцент

Серова Людмила
Петрівна

Київ 2020

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права Кафедра міжнародного менеджменту

Освітній ступінь магістр

Спеціальність менеджмент

Спеціалізація менеджмент ЗЕД

Затверджую

Зав. кафедри міжнародного менеджменту

_____ Т.М. Мельник

«__» _____ 20__ р.

Завдання**на випускню кваліфікаційну роботу студентів**

_____ Гузя Владислава Олександровича

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускного кваліфікаційного проекту (роботи)

Організація імпортерних операцій

Затверджена наказом ректора від «__» _____ 20__ р. № _____

2. Строк здачі студентом закінченої роботи _____

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи вивчити особливості організації та техніки імпортерних операцій на прикладі ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ», визначити результативність зовнішньоекономічної діяльності підприємства та розробити заходи щодо підвищення ефективності в сучасних економічних умовах.

Об'єкт дослідження виступає процес організації імпортерних операцій ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ».

Предмет дослідження є теоретико-методологічні засади організації та техніки імпортерних операцій.

4. Консультанти по роботі із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1	Мельник Т. М.		
2	Мельник Т. М.		

5. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (перелік питань за кожним розділом)

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»

Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»

Дослідження ефективності імпортих операцій ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»

Аналіз та обґрунтування напрямів удосконалення процесу організації операцій з імпорту ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»

Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності імпорту продукції ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»

Прогнозування фінансових результатів ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»

в наслідок реалізації запропонованих заходів

Висновки до розділу 2

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

6. Календарний план виконання роботи

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	<i>Затвердження змісту, теми, об'єкта та предмету дослідження.</i>		
2	<i>Отримання завдання на випускну кваліфікаційну роботу, складання календарного плану виконання.</i>		
3	<i>Виконання наукової статті.</i>		
4	<i>Написання випускної кваліфікаційної роботи.</i>		
5	<i>Оформлення роботи та її реєстрація на кафедрі.</i>		
6	<i>Попередній захист випускної кваліфікаційної роботи на кафедрі.</i>		
7	<i>Зовнішнє рецензування випускної кваліфікаційної роботи.</i>		
8	<i>Подання та випускної кваліфікаційної роботи до екзаменаційної комісії та захист.</i>		

7. Дата видачі завдання « ____ » _____ 201__ р.

8. Керівник випускної кваліфікаційної роботи

Мельник Т.М.

(прізвище, ініціали, підпис)

9. Керівник проектної групи

(гарант освітньої програми)

Серова Л. П.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Завдання прийняв до виконання студент Гузь В.О

(прізвище, ініціали, підпис)

11. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи

Випускна кваліфікаційна робота Гузя Владислава Олександровича написана відповідно до плану, зміст роботи є логічним і послідовним. Автор вміє аналізувати матеріал, робить вірні висновки та обґрунтовує пропозиції щодо підвищення ефективності імпорتنих операцій. Робота ілюстрована достатньою кількістю рисунків, таблиць, що полегшує сприйняття матеріалу. На особливу увагу заслуговує прогнозування фінансових результатів. Проте, варто було б показати за рахунок зменшення яких саме витрат підприємство може досягнути таких результатів.

Випускна кваліфікаційна робота відповідає вимогам може бути допущена до захисту.

Керівник випускної кваліфікаційної роботи _____

(підпис, дата)

Відмітка про попередній захист _____

(ПІБ, підпис, дата)

Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента _____

(прізвище, ініціали) може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії. Керівник проектної групи (гарант освітньої програми) _____

(прізвище, ініціали, підпис)

Завідувач кафедри _____

(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » 20 ____ р.

АНОТАЦІЯ

Гузь В. О.

«Організація імпорتنих операцій»

Менеджмент ЗЕД

КНТЕУ

Київ, 2020 рік

В дипломній роботі розглянуто питання управління ефективністю операцій з імпорту на підприємстві. Робота виконана на базі підприємства ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ». Дипломна робота містить такі розділи: дослідження системи управління операціями з імпорту на ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»; шляхи удосконалення управління ефективністю операцій з імпорту на ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ». В процесі роботи зроблено висновки та пропозиції щодо обґрунтування напрямків вдосконалення операцій з імпорту на ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ». Робота містить 26 таблиць, 7 рисунків, 15 формул та 2 додатки.

In the graduate work reviewed management issues of efficiency of import in the enterprise. Working on the basis of the use of the enterprise WePlay Merchandise LLC. Graduate work contains the following sections: research operations management system to import at the enterprise WePlay Merchandise LLC; ways to improve the management efficiency of import operations at the enterprise WePlay Merchandise LLC. In the process, conclusions and suggestions for areas of improvement justification import operations at the enterprise WePlay Merchandise LLC. The work contains of 26 tables , 7 figures,15 formulas and 2 applications .

РЕФЕРАТ

випускної кваліфікаційної магістерської роботи на тему

Організація імпорتنих операцій

(на матеріалах ТОВ «ВІПЛІЙ МЕРЧЕНДАЙЗ», м. Київ)

студента Гузя Владислава Олександровича

Актуальність теми обумовлюється тим, що в сучасних умовах імпортна діяльність є важливою складовою, що формує структуру, динаміку, стійкість національної економіки. Сьогодні жодна держава в світі не може успішно розвиватися без ефективної системи зовнішньоекономічних відносин, що дозволяють інтегруватися у світове господарство. На всіх історичних етапах розвитку держави імпортна діяльність впливала на рішення економічних проблем на різних рівнях: народного господарства в цілому, окремих регіонів, об'єднань, підприємств.

Розвиток імпоротної діяльності дає підприємству нові можливості, такі як використання переваг міжнародної кооперації виробництва та свобода в прийнятті рішень для здійснення своїх виробничих завдань (вільний вибір виробничих ресурсів, свобода вибору напрямків і форм реалізації виробленої продукції, виробничого партнера по кооперації та ін.). Метою дипломної роботи є дослідження організації контролю у системі міжнародного менеджменту.

Об'єктом дослідження є процес організації імпорتنих операцій ТОВ «ВІПЛІЙ МЕРЧЕНДАЙЗ».

Відповідно до об'єкту роботи, предметом є теоретико-методологічні засади організації та техніки імпорتنих операцій.

Для досягнення поставленої мети та завдань були використані загальнонаукові методи дослідження: систематизація та узагальнення, графічний метод (в процесі побудови графічного відображення отриманих

даних), метод спостережень (при проведенні спостережень за динамікою обсягів витрат підприємства, що пов'язані з імпортом).

Інформаційною базою кваліфікаційної магістерської роботи є наукові праці вітчизняних та іноземних вчених, середи них як А. Мазаракі, Т.М. Мельник, В.В. Юхименко, В. В. Адаменко, Є. Воронова, І. Чаус, С. Осика, В. П'ятницький та інші.. Також в роботі використовувалася інформація з внутрішніх корпоративних документів підприємства.

Мета кваліфікаційної магістерської роботи полягає у вивченні особливостей організації та техніки імпорتنих операцій на прикладі ТОВ «ВІПЛІЙ МЕРЧЕНДАЙЗ», визначенні результативності зовнішньоекономічної діяльності підприємства та розробити заходи щодо підвищення ефективності в сучасних економічних умовах.

Основний науковий результат роботи полягає у такому:

1. здійснено аналіз фінансово-економічної та зовнішньоекономічної діяльності підприємства та надана оцінка її ефективності;
2. надані рекомендації щодо підвищенню ефективності імпорту підприємства;
3. оцінено фінансові результати після імплементації запропонованих заходів.

Одержані результати можуть бути використаними ТОВ «ВІПЛІЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» під час організації імпортової діяльності.

Ключові слова: імпорт, імпортна діяльність, ефективність, організація імпорту, зовнішньоекономічна діяльність.

Зміст кваліфікаційної роботи викладено на 50 сторінках, має 20 таблиць, 8 рисунків, 6 формул.

Рік виконання кваліфікаційної роботи – 2020 рік.

Рік захисту роботи – 2020 рік.

ЗМІСТ

ВСТУП	10
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»	13
1.1. Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»	13
1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»	20
1.3. Дослідження ефективності імпортних операцій ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»	29
Висновок до розділу 1	34
РОЗДІЛ 2. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»	35
2.1. Аналіз та обґрунтування напрямів удосконалення процесу організації операцій з імпорту ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»	35
2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності імпорту продукції ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»	42
2.3. Прогнозування фінансових результатів ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» в наслідок реалізації запропонованих заходів	48
Висновки до розділу 2	55
ВИСНОВКИ	56
ДОДАТКИ	61

ВСТУП

Актуальність теми. В сучасних умовах імпортна діяльність є важливою складовою, що формує структуру, динаміку, стійкість національної економіки. Сьогодні жодна держава в світі не може успішно розвиватися без ефективної системи зовнішньоекономічних відносин, що дозволяють інтегруватися у світове господарство. На всіх історичних етапах розвитку держави імпортна діяльність впливала на рішення економічних проблем на різних рівнях: народного господарства в цілому, окремих регіонів, об'єднань, підприємств.

Розвиток імпоротної діяльності дає підприємству нові можливості, такі як використання переваг міжнародної кооперації виробництва та свобода в прийнятті рішень для здійснення своїх виробничих завдань (вільний вибір виробничих ресурсів, свобода вибору напрямків і форм реалізації виробленої продукції, виробничого партнера по кооперації та ін.).

Організовуючи ЗЕД, підприємства зобов'язані чітко визначати, які службові підрозділи виконують ті чи інші функції щодо здійснення операцій і яким чином координується зовнішньоекономічна діяльність. Управління імпортною діяльністю на рівні компанії передбачає вирішення таких найважливіших завдань, як розробка стратегічних напрямків імпоротної політики і поведінки фірми на зарубіжних ринках, складання планів зовнішньої торгівлі і формування оптимальної структури органів управління імпортною діяльністю, облік і контроль ефективності операцій на зовнішніх ринках, інформаційне забезпечення рішень в галузі економічних відносин з іноземними партнерами.

Від системи управління ЗЕД в першу чергу залежить характер і форми роботи підприємства на міжнародному ринку. Відсутність комплексного підходу до цієї проблеми істотно обмежує можливості розвитку конкурентоспроможності підприємства.

Актуальність випускної кваліфікаційної роботи полягає в тому, що в умовах глобалізації світового господарства значно підвищується роль

імпоротної складової як на макро -, так і на мікроекономічному рівні. На сучасному етапі зовнішньоекономічні зв'язки є невід'ємною частиною діяльності галузей національної економіки, фірм і організацій. У зв'язку з цим великого значення набувають питання організації імпоротної діяльності на підприємстві.

Мета випускної кваліфікаційної роботи - вивчити особливості організації та техніки імпортних операцій на прикладі ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ», визначити результативність зовнішньоекономічної діяльності підприємства та розробити заходи щодо підвищення ефективності в сучасних економічних умовах.

Для досягнення поставленої мети необхідне рішення наступних завдань:

- 1) проаналізувати фінансовий стан за допомогою фінансових показників ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»;
- 2) провести аналіз структури зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- 3) проаналізувати ефективність імпоротної угоди ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»;
- 4) обґрунтування напрями удосконалення процесу організації операцій з імпорту на даному підприємстві;
- 5) розробити комплекс заходів щодо підвищення ефективності імпорту продукції ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»;
- 6) провести аналіз фінансових результатів ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» в наслідок реалізації заходів.

Об'єктом дослідження виступає процес організації імпортних операцій ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ».

Предметом дослідження є теоретико-методологічні засади організації та техніки імпортних операцій.

Практична значимість випускної кваліфікаційної роботи полягає в дослідженні особливостей організації і техніки імпортних операцій ТОВ

«ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» і розробці заходів щодо вдосконалення управління ЗЕД, реалізація яких сприятиме підвищенню її ефективності.

При написанні випускної кваліфікаційної роботи були використані методи логічного узагальнення матеріалу, економічного аналізу, графічний і табличний методи, прийоми групування показників і аргументації висновків і пропозицій.

У роботі були використані: нормативно-правові акти України, навчальна література та практичні посібники провідних вітчизняних фахівців у галузі зовнішньоекономічної діяльності, таких як А. Мазаракі [9], Т.М. Мельник [10], В.В. Юхименко [11], В. В. Адаменко [1], Є. Воронова [6], І. Чаус [7], С. Осика [4], В. П'ятницький [5] та інші.

Дана робота складається з двох основних частин.

Перша частина – аналітично-дослідна частина, присвячена аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ». У ній дана загальна характеристика діяльності досліджуваного підприємства, проведено аналіз фінансового стану ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ», вивчені особливості організації та управління ЗЕД на даному підприємстві, розглянуті етапи реалізації імпортової операції з поставки продукції, проаналізована ефективність імпортової угоди.

У другій частині – практичній, на основі отриманих результатів дослідження розроблені рекомендації щодо практичного вдосконалення імпортових операцій підприємства ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ», проведено вторинний аналіз імпортного контракту після запропонованих шляхів його оптимізації. Також до кожного розділу наведені висновки.

РОЗДІЛ 1.

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»

1.1. Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ».

ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» - це компанія, яка поєднує в своїй діяльності кращий досвід з сфер кіберспорту і розваг та займається випуском продукції, присвяченої до певних кібер-ігор. Місія ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» полягає в розвитку кіберспорту як кіберспортивного-розважальної індустрії. Компанія розраховує креативні інтеграції брендів, головна ціль - взаємодія з кіберспортивною аудиторією.

ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» знаходиться за адресою 02095, м.Київ, Дарницький район, вулиця Княжий Затон, будинок 16-Б.

Основний видом діяльності є неспеціалізована оптова торгівля (46.90 за системою КВЕД), код ЄДРПОУ - 40550386.

Таблиця 1.1

Види діяльності ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» за КВЕДами

№	КВЕД	Вид діяльності
1.	46.90	Неспеціалізована оптова торгівля
2.	13.20	Ткацьке виробництво
3.	13.30	Оздоблення текстильних виробів
4.	13.91	Виробництво трикотажного полотна
5.	13.92	Виробництво готових текстильних виробів, крім одягу

Джерело: розроблено автором на основі КВЕД ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ».

Ліквідністю якого-небудь активу має на увазі здатність активу трансформуватися в грошові кошти. Чим швидше актив переведеться в грошові кошти, тим вище його ліквідність. Ліквідність підприємства це достатня кількість у підприємства оборотних активів для погашення поточних зобов'язань.

Зазначимо, що показники ділової активності аналізованого підприємства за досліджуваний період демонстрували переважно позитивні тенденції (розрахунок показників ділової активності наведено в таблиці 1.2).

Таблиця 1.2.

Показник	Формула розрахунку	Період, на 31.12					Абсолютне відхилення			
		2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{ал} = \frac{ГК + ПФІ}{ПЗ}$	0,02	0,00	0,01	0,00	0,00	-0,01	0,01	-0,01	0,00
Коефіцієнт покриття	$K_{за} = \frac{ОА}{ПЗ}$	0,74	0,40	0,31	0,22	0,18	-0,34	-0,09	-0,09	-0,04
Коефіцієнт ліквідної платоспроможності	$K_{лп} = \frac{ОА + ВМП}{ДЗ + ПЗ + ДМП}$	0,44	0,38	0,30	0,22	0,18	-0,06	-0,08	-0,08	-0,04
Коефіцієнт критичної ліквідності	$K_{кл} = \frac{ОА - ВЗ - НВ}{ПЗ}$	0,48	0,24	0,21	0,15	0,13	-0,24	-0,03	-0,06	-0,02

Аналіз ліквідності і платоспроможності підприємства ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності та балансу ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ».

Як засвідчують дані фінансової звітності та проведені на їх основі розрахунки, коефіцієнт абсолютної ліквідності ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» протягом 2015-2019 р.р. коливався в діапазоні 0,02-0,01 повністю відповідав показникам нормативних значень і залишався майже незмінним протягом 2015-2019 р.р. (нормативне значення 0,01-0,02), це означає, що компанія зможе погасити боргові навантаження, коли прийде час їх погашати.

Коефіцієнт покриття показує, чи покривають поточні активи підприємства його пасивами. Нормативне значення показника становить 1-2. Фактичне значення показника покриття для ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» становить 0,74-0,18. Це значно менше нормативного значення і означає те, що активи підприємства не покривають пасиви. Коефіцієнт показує, що

значна частина активів піде на покриття боргів. Даний коефіцієнт дозволяє інвесторам оцінити очікувані успіхи роботи підприємства, ймовірність настання неплатоспроможності, банкрутства.

Коефіцієнт ліквідної платоспроможності менше, ніж одиниця, нормативне значення. Це говорить нам про велику кількість поточних і довгострокових зобов'язань. Також, негативним значенням є те, що показник зменшується з кожним роком в середньому на 0,06.

Коефіцієнт критичної ліквідності повинен бути в межах 0,7-1. В нашому випадку він менше, становить у рамках 0,13-0,48, це говорить про проблеми з платоспроможністю, необхідності вживати заходів щодо збільшення високоліквідних активів (грошей, які легко повертаються від дебіторської заборгованості).

Таблиця 1.3

**Показники рентабельності діяльності ТОВ «ВІПЛЕЙ
МЕРЧЕНДАЙЗ» у 2015-2019 р.р.**

Показник	Формула розрахунку	Період, на 31.12					Абсолютне відхилення			
		2015	2016	2017	2018	2019	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017
Рентабельності активів	$K_{ра} = \frac{ЧП}{СВА}$	3,32	5,27	6,51	7,43	13,5	1,95	1,24	0,93	6,02
Рентабельність власного капіталу	$K_{рвк} = \frac{ЧП}{Ссвк}$	5	6	11	16	33	1	5	5	18
Коефіцієнт рентабельності діяльності	$K_{рд} = \frac{ЧП}{Д} * 100\%$	7,52	110	23,2	136	323	103,07	-87,42	113,28	186,81

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності та балансу ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ».

Порівнюючи 2019 рік з 2015 роком рентабельність активів підвищилась. Якщо у 2015 році ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» отримало 3,32 гривень чистого прибутку на кожен вкладений гривню активів, то в 2019 році – вже 13,5 гривень. Враховуючи й те, що чистий прибуток підприємства

збільшився майже вдвічі, то можна стверджувати про хорошу роботу підприємства протягом 2015-2019 р.р.

Рентабельність власного капіталу вказує, наскільки ефективно використовується власний капітал. Рентабельність власного капіталу компанії у 2019 році зростає у 6,6 разів, порівнюючи з 2015 роком. Результати цього показника є дуже високими, адже на кожен залучену гривню власного капіталу підприємство отримало 33 гривні чистого прибутку. З цього можна зробити висновок для акціонерів, що інвестувати в дану компанію є дуже вигідним. Показник рентабельності діяльності дуже коливається: так в 2016 році показник впав на 87,42, а в 2017 році виріс на 113,28.

Показники ділової активності дуже важливі для організації. Від швидкості обороту коштів залежить розмір річного обороту, з розмірами обороту, а, отже, і з оборотністю пов'язана відносна величина витрат виробництва (обігу): чим швидше оборот, тим менше на кожен оборот доводиться витрат, продемонстровані в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

**Показники ділової активності ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»
2015-2019 р.р.**

Показник	Формула розрахунку	Період, на 31.12					Абсолютне відхилення			
		2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Коефіцієнт оборотності і запасів	$K_{оз} = \frac{Сб}{СВА}$	-3,8	-1,3	-3,5	0,88	1,52	2,55	-2,21	4,39	0,64
Оборот дебіторської заборгованості	$Обз = \frac{Д}{Сдз}$	21,1	5,11	8,85	1,68	1,18	-15,9	3,74	-7,16	-0,51
Оборот кредиторської заборгованості	$Окз = \frac{Сб}{Скз}$	-1,4	-0,4	-0,7	-0,1	-0,2	1,00	-0,26	0,78	0,04

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності та балансу ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ».

Оборотність запасів показує, скільки разів за аналізований період підприємство використало наявний середній залишок запасів. Показник характеризує якість запасів підприємства, ефективність управління ними, дозволяє виявити залишки невикористаних, застарілих або некондиційних запасів. Нормативне значення даного показника становить 3-8. Як ми бачимо за таблиці 1.4, що значення даного показника нижче за норму, хоча динаміка показує тенденцію до покращення.

Важливою складовою оцінки ділової активності підприємств є аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованостей. Розмір дебіторської заборгованості визначається умовами підприємства щодо розрахунків зі своїми клієнтами. Послаблення вказаних умов має як переваги, так і недоліки. Перевагами є зростання обсягу реалізації та прибутку, а недоліками – нестача оборотних коштів, уповільнення оборотності капіталу, можливість збільшення суми безнадійних боргів. Так, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» на 2019 р.р. становить 1,18 днів. Норма становить 10, динаміка негативна.

Подібна тенденція спостерігається з коефіцієнтом кредиторської заборгованості: збільшення значення коефіцієнта більше ніж вдвічі – з -1,4 в 2015 р. до -0,2 у 2019 р. – свідчить про збільшення швидкості погашення заборгованості підприємством.

Для більш детального аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства розглянемо показники, використовуючи методику, на основі звітів про фінансовий стан і результати.

Фінансова звітність показує наскільки ефективним є функціонування підприємства, в загальному аналізі вона відіграє одну з головних частин для загального розуміння справ на підприємстві. Саме тому першочерговим завданням є аналіз динаміки фінансових результатів. В ході дослідження було виявлено та проаналізовано наступна інформація, зазначена в таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

**Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства ТОВ
«ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»**

Показник	Абсолютне відхилення				Відносне відхилення. %			
	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	-49966	40 694	-46 412	-2 776	-75,01	244,5	-80,94	-25,40
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	36 802	-31516	67 618	6 290	-61,15	134,7	-123,2	49,45
Валовий:	-13164	9 178	-652	9 778	-204,7	-136	-26,69	545,97
прибуток								
збиток	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші операційні доходи	-396	226	-943	892	-15,37	10,37	-39,19	60,97
Адміністративні витрати	124	-508	496	32	-2,52	10,57	-9,34	-0,66
Витрати на збут	1 346	-655	1 424	127	-68,78	107,2	-112,4	80,38
Інші операційні витрати	-1 310	-3 116	21 164	3 174	18,38	36,92	-183,1	33,03
Фінансовий результат від операційної діяльності:	13 400	-5 125	1 627	11 443	267,47	-27,8	12,25	76,74
прибуток								
збиток	-	-	-	-	-	-	-	-
Дохід від участі в капіталі	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші фінансові доходи	1 068	-1 065	-3	-1	106800	-99,6	-75,00	-100,0
Інші доходи	-96	0	910	-910	-100,0	-	-	-100,0
Фінансові витрати	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші витрати	0	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00
Фінансовий результат до оподаткування:	11 856	-4 060	762	14 043	216,15	-23,4	5,74	87,67
прибуток								
збиток	-	-	-	-	-	-	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	0	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00
Чистий фінансовий результат:	0							
прибуток	17 341	0	14 043	26 355	216,15	-23,4	5,74	87,67
збиток								

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ».

Дані з таблиці 1.5 нам говорять про те, що у 2017 році значно зріс чистий дохід від реалізації, а саме на 40 649 тис. грн.(244,5%). Це пояснюється тим, що у 2017 році зросла собівартість реалізованої продукції на 134,7% (31 516 тис.грн.). У 2017 році бачимо суттєве падіння показника інших доходів (на 82,0%), але у 2018 році цей показник знову зріс (на 284,5%).

Динаміка фінансових результатів свідчить про ефективне використання підприємством своїх ресурсів: протягом останніх 4-рьох років обсяги чистого доходу підприємства зросли на 884281 тис. грн..

Протягом останніх років чистий дохід зростав повільніше за собівартість продукції, що вплинуло на покращення фінансових результатів підприємства.

Спостерігається ріст таких показників, як інші операційні витрати на 24 338 з 2017 року. Необхідно відзначити, що ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» витрачає значні кошти на підвищення кваліфікації персоналу та управління підприємством: операційні витрати підприємства кожний рік зростають, окрім 2016 року. Це свідчить про те, що керівництво підприємства усвідомлює, що лише інвестування у розвиток може принести віддачу у довгостроковій перспективі.

1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»

До складу зовнішньоекономічного відділу ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» входять начальник відділу та 8 спеціалістів з питань зовнішньоекономічної діяльності. Кожен з менеджерів відділу зовнішньоекономічних зв'язків має певну кількість клієнтів, з якими він постійно працює, тобто кожен менеджер несе безпосередню відповідальність за контакти з конкретними постачальниками. Подібна спеціалізація в межах організаційної структури різко підвищує потенційну ефективність функціонування відділу, оскільки дозволяє менеджерам поступово пристосовуватись до особливостей роботи з певними, закріпленими за ними фірмами, що значно спрощує майбутню співпрацю і створює сприятливі умови для встановлення довготривалих партнерських відносин. Для всіх працівників зовнішньоекономічного відділу бажано володіти хоча б однією іноземною мовою, для начальника відділу ця умова є обов'язковою.

Організація зовнішньоекономічної діяльності – дуже складна і клопітка робота. Вона вимагає уважного опрацювання таких питань як кон'юнктура ринку, потенційні покупці і продавці, встановлення ділових контактів з ними, проведення переговорів, підписання угод і т.д. Тому, для ефективного керівництва зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства, необхідна адекватна до умов його роботи структура управління [2].

Організаційна структура управління зовнішньоекономічною діяльністю як складова частина внутрішньо фірмового управління визначається, насамперед, загальною стратегією підприємства, стратегією зовнішньоекономічної діяльності як її складової, а також тією метою та завданнями, які вона покликана вирішувати. Загально прийнято вважати стратегію засобом виживання фірми шляхом адаптування до середовища, а структуру – конструкцією, що її підтримує.

Міжнародна практика проведення зовнішньоекономічних операцій припускає здійснення певних видів комерційної діяльності, що складаються з

окремих етапів і стадій, на кожній з яких вирішуються конкретні задачі і виконуються формальності, що пов'язані з оформленням, пересиланням і обробкою документації, необхідної для забезпечення виконання угоди.

Обсяг реалізації основних видів продукції, послуг або робіт, що виробляє (здійснює) ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» представлено в таблиці 1.6.

Таблиця 1.6

Обсяг реалізації основних видів продукції ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ», 2015-2019р., тис. грн.

Вид продукції	Обсяг реалізації					+/- тис. грн	Пунктів структури, %
	2015	2016	2017	2018	2019		
Іграшки м'які	708 000	709 507	713 580	715 250	717 320	9 320	101,83
Чашки, футболки	588 010	590 295	500 514	520 420	525 630	37 620	113,06
Інші товари	102 123	102 265	103 012	110 250	124 580	3 457	137,89
Усього	1 398 133	1 402 067	1 317 106	1 345 920	1 367 530	3 457	137,89

Джерело: складено автором на основі інформації ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ».

Як видно з даних таблиці, обсяг реалізації основних видів продукції, що виробляє (здійснює) ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» має позитивну тенденцію до збільшення з кожним проаналізованим роком по всім видам продукції. Так, у 2019р., порівняно з 2015р., обсяг реалізації зріс на 50427 тис. грн. (або на 6,25 %).

ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» має у своєму портфелі китайські, польські, французькі, хорватські та чеські товари. Слід зазначити, що більшість імпортерів працюють в основному з однією-двома країнами, тільки у ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» в активі більший, портфель постачальників, що можна побачити в Таблиці 1.2.2. Для характеристики роботи підприємства у галузі імпорту його об'єми за звітний рік порівнюються з об'ємами попереднього року. Для оцінки ефективності системи управління імпортом розглянемо географічну структуру найбільших імпортерів ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» (табл.1.7).

**Об'єм імпорту ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» у розрізі країн за
2015-2019рр., тис грн**

Країни	2015	2016	2017	2018	2019	Відхилення 2019/2015рр.	
						+ / - , грн	Пунктів структури,%
Китай	883,89	842,00	820,09	814,63	813,90	-69,99	-16,6
Франція	2,67	308,79	290,36	314,98	653,83	651,17	17,1
Польща	165,22	200,48	261,23	224,34	175,58	10,36	-1,8
Чехія	101,56	119,94	120,36	128,66	180,87	79,31	2,8
Хорватія	39,01	45,78	41,87	62,78	21,52	-17,49	-1,5
Разом:	1456,42	1516,99	1533,91	1545,40	1845,71	389,29	0

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ».

Досліджуване нами ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» здійснює зовнішньоекономічну діяльність шляхом самостійного імпорту товарів. Всі імпортованих товарів припадає на засоби виробництва та сировину. Динаміка показує тенденцію до постійного росту імпорту, на 389,29 тис. грн. порівняно з 2015 роком Географія імпорту ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» переважно охоплює країни євразійського регіону. Зокрема, основними постачальниками є Китай, Франція, Польща, Чехія та Хорватія (рис. 1.1).



**Рис. 1.1. Географія та динаміка імпорту товарів ТОВ «ВІПЛЕЙ
МЕРЧЕНДАЙЗ» за 2015-2019 р.**

Джерело: складено автором на основі Додатку В.

Як бачимо, «левова» частка імпорту ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» належить Китаю (майже половина імпорту даної асортиментної групи – 44,1% у 2019 році). Хоча, динаміка показує тенденцію до зменшення імпорту з Китаю, в 2015 році частка складала 60,7% порівняно з 2019 – 44,1% (падіння на 16,6%). Значно менші частки – 35% та 9,5% у 2019 році – припадають на Францію та Польщу відповідно. Частка імпорту з Франції значно зросла – відбувся ріст на 17,1% з 2015 року. Частка імпорту з Чехії та Хорватії становить 9,8% та 1,2% відповідно. Частка Чехії значно зросла у структурі – з 7% у 2015 році до 9,8% у 2019 р.

Для повного аналізу ЗЕД нам потрібно ще проаналізувати стан експорту ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ», таблиця 1.8.

Таблиця 1.8

Об'єм експорту у розрізі країн за 2015-2019 р. , тис. грн.

Країни	2015	2016	2017	2018	2019	Відхилення 2019/2015рр.	
						+ / - , грн	Пунктів структури,%
США	9750	9800	10000	4500	4550	-5200	214,29
Канада	3200	3350	5500	10290	5000	1800	64,00
Китай	2150	3200	3300	4000	14000	11850	15,36
Швеція	1400	1200	1300	2000	7075	5675	19,79
Німеччина	950	1000	1050	1200	1075	125	88,37
Інші	850	470	880	1000	1050	200	80,95
Всього	18300	19020	22030	22990	32750	14450	55,88

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ».

Досліджуване нами ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» здійснює експортну діяльність, а саме експорту товарів. Всі експортні одиниці ж вже готовими товарами. Динаміка показує тенденцію до постійного росту експорту , на 14450 тис. грн. порівняно з 2015 роком Географія імпорту ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» переважно охоплює країни євразійського регіону та Північної Америки. Зокрема, основними є: США, Канада, Китай, Швеція, Німеччина та інші.

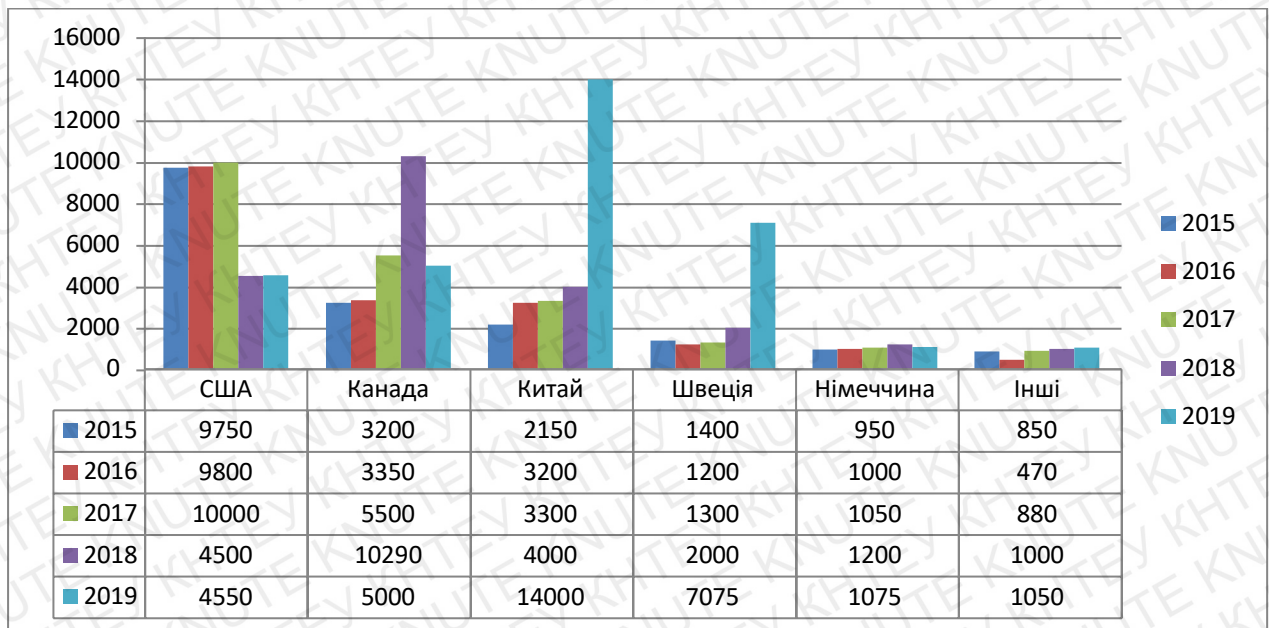


Рис. 1.2. Географія та динаміка експорту товарів ТОВ «ВПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» за 2015-2019 р.р.

Джерело: складено автором

Аналізуючи дані з рис 1.2, можна сказати, що об'єм експорту є дуже нерівномірним з 2017 по 2018 роки. Це пов'язано з виробленням експортом продукції певній країні для проведення кіберспортивного турніру, який з року в рік проводиться в країні-переможниці цього турніру. Так, з 2015 по 2017 роки турнір проводився у Сполучених Штатах Америки, саме тому частка експорту там найбільша. Також ми бачимо, що у 2017-2018 роках об'єм експорту значно виріс у Канаді, де у 2018 році було проведено турнір. Така ж тенденція з Китаєм і Швецією. Хоча, проведення турніру у Швеції було заплановано на 2020 рік, вже у 2019 році країна почала поставки продукції. В цілому, ми можемо зробити висновок, що об'єми експорту зросли на 14450 тис. грн., або на 55,88%.

Для того, щоб самостійно ввозити товари на територію України ТОВ «ВПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» попередньо повинно виконати ряд формальностей, а саме зареєструватися в митних органах і відкрити в банку валютний рахунок. Варто додати, що проведення товарів через митний кордон є досить важливою і складною процедурою, неправильне здійснення якої може призвести до небажаної втрати часу та грошей. Тому ТОВ

«ВПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» має в своєму штаті кваліфікованого спеціаліста з митної справи, який займається врегулюванням всіх питань, пов'язаних з декларуванням та розмитненням імпортованих товарів.

В цілому, процес проведення зовнішньоекономічних операцій можна розбити на кілька етапів і стадій:

1. Підготовчий етап:

- аналіз кон'юнктури міжнародного ринку, рівня його монополізації великими компаніями, можливості проникнення на цей ринок;
- вибір форм і методів роботи на ринку та пошук контрагентів;
- аналіз і розрахунок цін, проведення рекламної кампанії.

2. Організаційний етап:

- встановлення контакту з потенційними контрагентами;

Існують наступні способи встановлення контактів з потенційним продавцем-експортером:

- направити відомому продавцю замовлення;
- направити запит підприємству, що виробляє потрібні товари;
- направити експортеру безумовний акцепт його твердої оферти чи контроферту;
- направити потенційному експортеру комерційний лист про наміри вступити у переговори у відповідь на його пропозицію чи рекламу.

- підготовка і проведення переговорів;
- укладання контракту.

3. Виконавчий етап:

- підготовка товару до відвантаження (експортером) і підготовка до прийому товару (імпортером);
- оформлення документації;
- укладання допоміжних контрактів (страхових, транспортних і т.д.);
- врегулювання суперечок;
- здійснення розрахунків.

Передумовою здійснення імпорتنих операцій є проведення переговорів з іноземними контрагентами та укладання імпортного контракту. Цим займаються працівники зовнішньоекономічного відділу ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ», які мають досвід роботи з іноземними партнерами.

За інформацією наданою вище ми можемо прорахувати показники зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» та зробити висновок, чи ефективно здійснюється зовнішньоекономічна діяльність.

Оцінку ефективності ЗЕД ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» здійснюємо в такій послідовності: визначаємо валютну ефективність експорту та імпорту, коефіцієнт ефективності ЗЕД, рентабельність ЗЕД та аналізуємо дані показники та їхню динаміку. Результати аналізу показників представлені в таблиці 1.2.5.

Для визначення показників та їх аналізу необхідно створити таблицю вихідних даних, представлену в таблиці 1.9.

Таблиця 1.9

Вихідні дані для розрахунку ефективності імпорту ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»

Показник	Рік				
	2015	2016	2017	2018	2019
Валютний виторг, тис. євро	10 769	12 161	14 343	14 209	15 265
Ціна на вн. Ринку, тис. грн	350 000	425 000	450 000	475 000	500 000
Витрати на вир-во, тис. грн	250 000	260 000	280 000	290 000	305 000
Собівартість, тис. грн	60 184	23 382	54 898	12720	19010
Фін результат до оподаткування, тис. грн	5 485	17 341	13 281	14 043	26 355

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»

Показники ефективності ЗЕД ми будемо розраховувати за формулами, наведеними в таблиці 1.2.4.

Методичні підходи до розрахунку ефективності імпоротної діяльності підприємства ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»

Показник	Формула	Умовні позначення
Валютна ефективність імпорту	$E_{\text{вал.імп.}} = \frac{\sum_{j=1}^n Z_{\text{ім.}j} * Q_{\text{ім.}j}}{\sum_{j=1}^n B_{\text{ім.}j} * Q_{\text{ім.}j}} \quad (1)$	де $Z_{\text{ім.}j}$ – ціна j-го товару чи послуги на внутрішньому ринку, грн/од; $Q_{\text{ім.}j}$ – кількість j-го товару у складі імпортного еквівалента; $B_{\text{ім.}j}$ – валютна ціна (ціна придбання) одиниці j-го товару чи послуг, вал. од/од.; n – кількість назв товарів чи послуг в імпортному еквіваленті.
Валютна ефективність експорту	$E_{\text{вал.екс.}} = \frac{\sum_{i=1}^m Ц_{\text{екс.}i} * Q_{\text{екс.}i}}{\sum_{i=1}^m З_{\text{ім.}i} * Q_{\text{екс.}i}} \quad (2)$	де $Ц_{\text{екс.}i}$ – валютна ціна i-го експортного товару чи послуг, вал. од/од.; $Q_{\text{екс.}i}$ – обсяг експорту i-го товару чи послуги, натур. од.; $З_{\text{ім.}i}$ – затрати на виробництво та реалізацію одиниці експортного товару чи послуг, грн/од.; m – кількість товарів чи послуг в експортному еквіваленті.
Коефіцієнт ефективності ЗЕД підприємства	$K_{\text{еф.зед.}} = \frac{B_{\text{зед}}}{C_{\text{зед}}} \quad (3)$	де $B_{\text{зед}}$ – виручка від експортно-імпортних операцій, грн.; $C_{\text{зед}}$ – повна собівартість експортно-імпортних операцій, грн.
Рентабельність ЗЕД підприємства	$P_{\text{зед}} = \frac{\frac{\text{ФР}_{\text{зед}}}{C_{\text{зед}}} * (1 - C_{\text{оп}})}{C_{\text{зед}}} * 100 \quad (4)$	де $\text{ФР}_{\text{зед}}$ д/о – фінансовий результат (прибуток) від зовнішньоекономічної діяльності до оподаткування, грн; $C_{\text{оп}}$ – ставка оподаткування прибутку.

Джерело: [8].

У таблиці 1.11 представлені прораховані показники ЗЕД ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ».

**Показники валютної ефективності та рентабельності
зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» за
2015-2019 рр.**

Показник	Індекс	Значення					Відхилен ня
		2015	2016	2017	2018	2019	
Валютна ефективність імпорту	Е _{вал.ім.}	32,5	34,9	31,4	33,4	32,7	0,26
Валютна ефективність експорту	Е _{вал. екс.}	0,04	0,05	0,05	0,05	0,05	0,01
Коефіцієнт ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства	К _{еф.зед.}	5,41	4,57	3,32	3,72	3,84	-1,57
Рентабельність зовнішньоекономічної діяльності	Р _{зед.}	1,64	3,88	1,83	2,19	3,95	2,30

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»

Валютна ефективність імпорту показує нам, що 1 євро затрачених коштів на закупівлю товару на внутрішньому ринку складає 32,76 грн. у 2019 році. Показник валютної ефективності експорту говорить нам, що на кожну 1 грн. затрачених коштів виробництво товару підприємство отримало 0,04 євроцентів у 2019 році, порівняно з 2015 роком коефіцієнт збільшився на 0,01, що, безперечно, є позитивним явищем.

Коефіцієнт ефективності ЗЕД в період з 2015 по 2019 рік зменшився з 5,41 у 2015 році до 3,84 у 2019 році, в цілому, відбулося зменшення на 1,57. Динаміка досить нерівномірна, максимальне значення було у 2015 році, а мінімальне у 2017 році, хоча знаходиться у нормативному значенні і показує позитивний результат ЗЕД товариства. Рентабельність ЗЕД у 2015 році, становила 1,64%, але також досить швидко виріс до 3,95%, динаміка досить позитивна, хоча зростання відбувається не значними темпами.

Дані проаналізовані в таблиці 1.11 говорять нам про успішне зростання всіх показників ефективності ЗЕД.

1.3. Дослідження ефективності імпорتنих операцій ТОВ «ВІПЛІЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»

ТОВ «ВІПЛІЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» здійснює імпорتنу діяльність, яка економічно вигідна компанії лише за умови ретельного вивчення всіх нюансів роботи з іноземними постачальниками, оскільки складові зовнішнього середовища можуть істотно відрізнятися від звичного, притаманного вітчизняному ринку. Особливість дії факторів міжнародного середовища полягає в тому, що вони охоплюють усі фактори зовнішнього середовища, які відображають умови конкретної країни, де функціонує організація. Проте вони можуть мати і суттєві відмінності. Аналіз факторів зовнішнього середовища непрямої дії є ефективним лише тоді, коли здійснений кваліфіковано, із залученням усієї необхідної інформації, в тому числі і з „закритих” джерел. Особливо важливо при цьому аналізі вміти передбачати майбутні зміни у перебігу подій, на які підприємство не може вплинути, але які мусить врахувати, щоб не зазнати невдач.

Отож, проаналізуємо вже ТОВ «ВІПЛІЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» на предмет ефективності, вихідні дані для проведення аналізу представлені в таблиці 1.12.

Таблиця 1.12

Дані з про імпорتنі операції ТОВ «ВІПЛІЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»

Показник	Рік				
	2015	2016	2017	2018	2019
Контрактна вартість	145641,6	151698,6	153391,1	154539,5	184570,7
Транспортні витрати	2912,8	3033,9	3067,822	3090,79	3691,4
Мито та ПДВ	43692,5	45509,58	46017,33	46361,85	55371,2
Всього	192246,9	200242,2	202476,2	203992,1	243633,3

Джерело: складено автором на основі додатку Б.

Також потрібно проаналізувати структуру витрат у динаміці, рис.1.3.

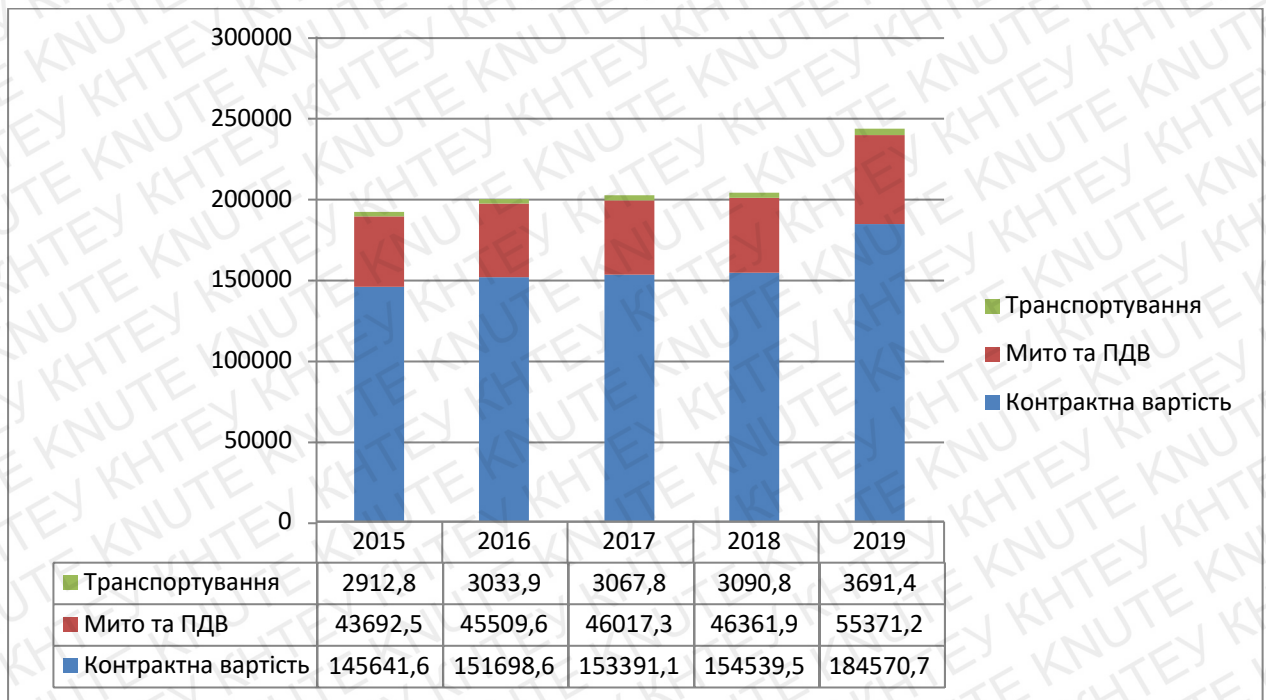


Рис. 1.3 Динаміка імпорتنих витрат за 2015-2019 р.р.

Джерело: розроблено автором.

Як ми бачимо, динаміка імпорتنих витрат досить однорідна та розвивалася збалансовано протягом 2015-2019 р.р. У 2019 році відбулося збільшення імпорту, що пов'язане зі збільшення обсягів замовлень у ТОВ «ВПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» та збільшення імпорту сировини для виготовлення товарів.

1) Розрахуємо базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів за формулою [3]:

$$E_{\text{ітв}}^{\text{б}} = \frac{B_{\text{твир}}}{C_i + T_p + O_p + Z_{\text{твир}}} \quad (5),$$

де $E_{\text{ітв}}^{\text{б}}$ - базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів виробництва;

$C_{\text{в}}$ - вартість вітчизняного товару, аналогічного імпортному;

$B_{\text{твир}}$ - виторг від використання товару виробництва;

$Z_{\text{твир}}$ - витрати на використання товару виробництва;

C_i - вартість імпортного товару;

T_p - транспортні витрати;

O_p - організаційні витрати.

2) Також розрахуємо альтернативний коефіцієнт ефективності імпорту товарів виробництва [3].

$$E_{имв}^a = \frac{B_{твир} - C_i - T_p - O_p + 3_{твир}}{B_{твир} - C_v - 3_{твир}}, \quad (6),$$

Де $E_{имв}^a$ – альтернативний коефіцієнт ефективності імпорту товарів виробництва;

C_v – вартість вітчизняного товару, аналогічного імпортному;

$B_{твир}$ – витрати від використання товару виробництва;

$3_{твир}$ – витрати на використання товару виробництва;

C_i – вартість імпортного товару;

T_p – транспортні витрати;

O_p – організаційні витрати.

Результати розрахунку за 5 років представлені в таблиці 1.3.2.

Таблиця 1.13

**Коефіцієнти ефективності імпорту товарів ТОВ «ВІПЛЕЙ
МЕРЧЕНДАЙЗ», 2015-2019 р.**

Показники	Рік					Відхилення 2015/2019
	2015	2016	2017	2018	2019	
Коефіцієнт ефективності імпорту товарів	3,05	2,85	2,42	2,603	2,57	-0,475
Альтернативний коефіцієнт ефективності імпорту товарів	1,766	1,736	1,761	1,766	1,720	-0,046

Джерело: розроблено автором.

За даними у таблиці 1.3.2 можна сказати, що оскільки $E_{итв}^6$ та $E_{имв}^a > 1$ – ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» система управління імпортними операціями здійснюється ефективно. Але, потрібно брати до уваги і те, що коефіцієнти з 2015 року зменшилися. На нашу думку, товариство повинно приділити увагу даному питанню та передивитися ціну собівартості товарів та сировини і знайти альтернативи. Як ми пам'ятаємо з розділу 1.2. у 2017-2019 рр. ТОВ

«ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» зменшила обсяги поставки з Китаю та збільшила з Франції та Хорватії. Можливо, це могло вплинути на проаналізовані дані.

Умови здійснення оплати ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» за зовнішньоторговельними контрактами визначаються як ступенем взаємної довіри контрагентів, так і практикою проведення розрахунків, що є звичайною для іноземних партнерів.

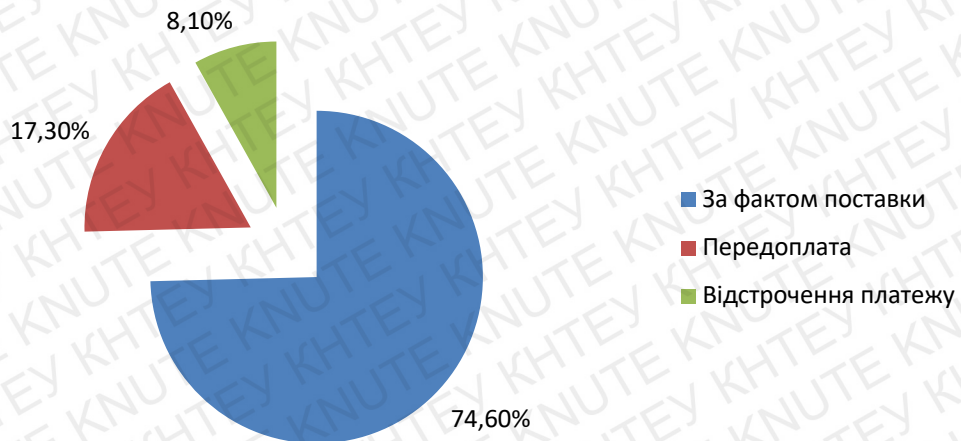


Рис. 1.4 Умови розрахунків ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» з іноземними постачальниками.

Джерело: складено автором.

Як видно з рис.1.3.2, у загальному обсязі найбільшою є частка закупівель за умови оплати за фактом постачання (74,6%). Імпорт товарів на умовах попередньої оплати становить 17,3% всіх зовнішньоторговельних операцій ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ», а на умовах відстрочення платежу – лише 8,1%.

Як вже зазначалося вище, основними зовнішньоекономічними партнерами ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» виступають підприємства Китаю, Франції, Польщі, Чехії та Хорватії. Умови співпраці ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» з іноземними постачальниками є досить різноманітними. Вони, в першу чергу, залежать від наявності попереднього досвіду роботи та тривалості партнерських відносин з тими чи іншими закордонними фірмами, а також від ступеня довіри цих фірм до ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ».

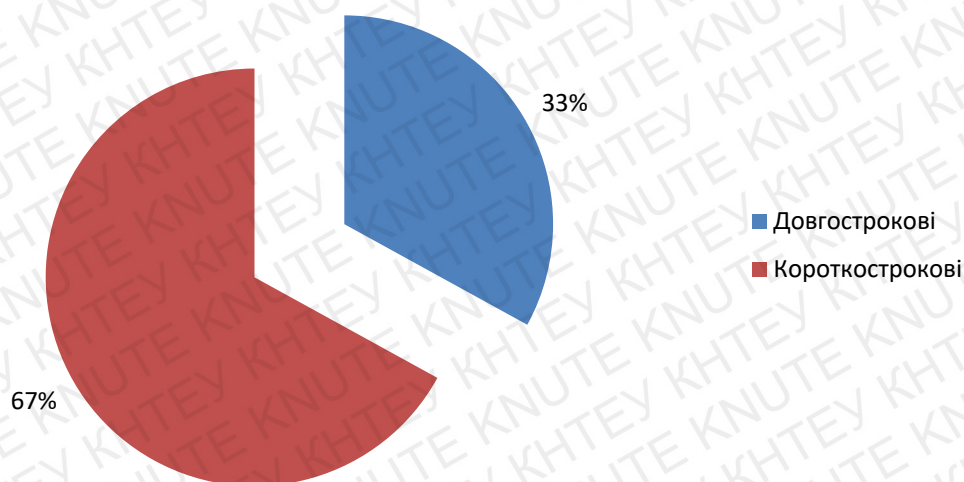


Рис.1.5. Співвідношення контрактів ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» з іноземними постачальниками за терміном дії

Джерело: складено автором

Оскільки ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» є не таким молодим підприємством, що функціонує на ринку 5,5 років, то з більшістю іноземних партнерів воно укладає короткострокові угоди терміном до 1 року. Як бачимо на рис.1.3.3 ці угоди становлять 2/3 усієї сукупності імпортних контрактів ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ». Але незважаючи на невеликий строк існування, у ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» вже склалися добрі партнерські відносини з деякими закордонними фірмами, що дозволяє їм укладати угоди на термін від 3 років і більше, їх питома вага в загальному обсязі складає 33%, 1/3 від всієї кількості угод.

Висновок до розділу 1

ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» - це компанія, яка займається виробленням кіберспортивної продукції для фанатів певних кіберігор. Компанія розраховує креативні інтеграції брендів, головна ціль - взаємодія з кіберспортивною аудиторією. Основний видом діяльності є неспеціалізована оптова торгівля (46.90 за системою КВЕД), код ЄДРПОУ - 40550386.

Аналіз ліквідності і платоспроможності підприємства ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» показав нам досить гарні показники діяльності, окрім коефіцієнту покриття та коефіцієнту критичної ліквідності.

Показники ділової активності та рентабельності всі знаходяться в нормативних значеннях і показують високі результати діяльності товариства.

Аналіз ЗЕД показав нам, що основними видами продукції є іграшки м'які, чашки, футболки та інші товари.

Імпорт складає 184,7 тис. грн., найбільшими країнами-імпортерами є Китай, Франція, Польща, Чехія та Хорватія.

Експорт значно перевищує імпорт – 32750 тис. грн. порівняно з 184,7 тис. грн. Головними країнами-експортерами є США, Канада, Китай, Швеція, Німеччина та інші.

Показники ефективності ЗЕД, такі як: валютна ефективність імпорту, валютна ефективність експорту, коефіцієнт ефективності ЗЕД та коефіцієнт рентабельності ЗЕД показали всі позитивні значення – 1,08; 1,51; 3,84; 3,95% відповідно.

Щодо імпортних операцій, була проведена динаміка витрат, яка досить однорідна та розвивалася збалансовано протягом 2015-2019 р.р.

Також були розраховані базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів та альтернативний коефіцієнт ефективності імпорту товарів, які також перевищують 1, що свідчить про ефективність імпортних контрактів протягом 2015-2019 рр. У розрізі імпортних контрактів – більшість з них є короткостроковими та розрахунки проводилися по факту доставки.

РОЗДІЛ 2.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»

2.1. Аналіз та обґрунтування напрямів удосконалення процесу організації операцій з імпорту ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»

У сучасних умовах поглиблення ринкових реформ виняткову важливість в управлінні операціями з імпорту ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» відіграє діяльність, направлену на підвищення його конкурентоспроможності, розвиток його імпортного потенціалу.

Під імпортним потенціалом підприємства слід розуміти сукупність виробничих, технологічних, наукових, трудових чинників, які визначають його здатність виготовляти високоякісну, конкурентоздатну продукцію в цілях її реалізації на зовнішньому ринку.

Імпортний потенціал - це реальна здатність підприємства, організації, корпоративної структури (у подальшому системи) до контролю максимально можливої для нього частки світового цільового ринку. Ця “здатність” визначається ресурсами системи, особливостями їх використання у спрямуванні на формування властивостей продукту та маркетингових стратегій, які забезпечують йому необхідну конкурентоздатність.

В даний час дана система передбачає:

- ліцензування імпорту;
- контроль підтвердження безпеки окремих видів товарів, що ввозяться;
- систематизація визначення митної вартості імпорту;
- регулювання ввезення через податки і тарифи.

Відносини між продавцем і покупцем різних країн будуються на основі зовнішньоторговельного контракту, який складається з набору статей, що представляють собою окремі розділи, що регулюють питання, пов'язані з виконанням контракту. Від того наскільки правильно і грамотно складений контракт залежить ефективність виконання угоди.

ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» здійснює зовнішньоекономічну діяльність протягом тривалого періоду часу і уклала ряд договорів з компаніями з країнами далекого зарубіжжя і Європи. Основним зовнішньоторговельним партнером ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» виступає STMicroelectronics, Франція, Ренн. Для того щоб оцінити ефективність цих зовнішньоторговельних відносин необхідно розглянути контракт, укладений між цими підприємствами.

Щоб більш детально проаналізувати механізм здійснення та ефективності імпортової операції ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» нам потрібно розрахувати ефективність імпортової операції.

Таблиця 2.1

Умови угоди імпорту товарів ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»

Умови	Дані
Найменування товарів	Обладнання для друку на текстильних матеріалах (DTG принтер)
Код УКТЗЕД	8443 19 20 00
Країна-експортер	Франція
Ціна за одиницю, в євро	2000
Загальна кількість, штук..	10
Умови поставки	EXW Ренн
Курс НБУ на час здійснення платежів	30,24 (15 квітня 2019 року)
Ставка митного тарифу: повна	4%
пільгова	4%
ПДВ	20%

Джерело: складено автором.

Орієнтовна ціна реалізації товару на внутрішньому ринку України складає 3000 грн. за штуку. Структуру витрат, пов'язаних із закупівлею товару та його реалізацією на внутрішньому ринку детально розглянуто в таблиці 2.2.

Структура витрат щодо ціни контракту

Витрати	% до ціни контракту
Витрати на транспортування до кордону	5%
Витрати на транспортування після кордону	3,5%
Витрати на страхування	6%
Витрати на навантаження	0,3%
Витрати на розвантаження	2%
Комісійні експедитора	0,50%
Матеріальні витрати імпортера	2,5%
Витрати на оплату праці	5%
Відрахування від ФОП	22% від ФОП

Джерело: складено автором.

Отже, на основі вищезазначених даних ми розрахуємо ефективність даної імпортової угоди:

- Контрактна вартість = $2000 * 10 = 20000 \text{ €} = 20000 * 30,24 = 604\,800 \text{ грн.}$
- Митна вартість = $20000 * (0,06 + 0,003 + 0,005 + 0,005) = 21\,460 \text{ €} = 648\,950,4 \text{ грн.}$
- Мито = $20\,000 * 0,04 = 800 \text{ €} = 24\,192 \text{ грн.}$
- ПДВ = $21\,460 * 0,2 = 4\,292 \text{ €} = 129\,790,08 \text{ грн.}$
- Витрати імпортера = $23200 * (0,025 + 0,05 + 0,05 * 0,22) = 1\,995 \text{ €} = 60\,328,8 \text{ грн.}$
- Імпортна Ціна Контракту = $1\,995 + 4\,292 + 21\,460 + 800 = 29\,375 \text{ €} = 863\,261,28 \text{ грн.}$
- Ефект імпорту = $3000 * 10 * 30,24 - 863\,261,28 = 43\,938,72 \text{ грн.}$
- Ефективність імпорту = $(3000 * 10 * 30,24) / 863\,261,28 = 1,051.$

Підводячи підсумок, можна сказати, що дана імпортерна операція, яку здійснює ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» є ефективною, адже на кожну одну гривню витрат припадає 1,051 грн. доходу. Але потрібно підвищувати ефективність імпортних операцій, адже ефективність не дуже висока.

Метою даного дослідження є вибір найбільш вигідного і оптимального для бізнесу сегменту ринку, визначення країни-контрагента, з якою буде доцільно здійснювати визначений вид зовнішньоекономічної операції.

Для вибору цільового ринку при здійсненні імпортних операцій

доцільно було б обрати такі країни, як Китай чи розглянути варіант вибору товару на внутрішньому ринку, оскільки ціна може бути нижча за рахунок менших витрат на оплату праці та транспортування, у разі вибору варіанту внутрішнього ринку. Якщо ж вибираємо варіант Китаю – плюсом є тільки дешеві витрати на оплату праці у структурі витрат готової продукції.

Хоча, Франція є одними з лідируючих країн світу за виробництвом високоякісних матеріалів. У 2019 році значно виріс імпорт з Франції, адже компанія, яка до того займалася поставками даного товару, яка знаходилася в Китаї збанкрутувала, а партія товару повинна була бути готова до першого червня. Інші контрагенти з Китаю не встигнули б виконати поставку товару до Києва, саме тому ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» уклало зовнішньоекономічний контракт з французькою компанією. Але наразі, коли компанія не має термінових зобов'язань до виконання, можна, навіть необхідно розглянути інші варіанти імпорту даного виду товару. Тож, складемо план механізму організації операцій підприємства, за яким ми будемо здійснювати механізм організації операцій підприємства при імпорті.

1. Імпортер надсилає лист-звернення до керівника і просить необхідні дані.
2. Керівник отримує інформацію, на основі якої делегує пошук контрагентів на своїх підлеглих.
3. Підлеглі шукають і визначають контрагента і готують оферту.
4. Організація переговорів та укладання контракту.
5. Імпортер надсилає лист до страхової компанії з проханням застрахувати товар на період перевезення, страховий поліс виписати на імпортера.
6. Імпортер укладає договір перевезення на свій ризик і рахунок.
7. Завод-виробник надсилає імпортеру листа про укладання договору перевезення.
8. Імпортер здійснює передоплату через банк-кореспондент згідно з укладеним контрактом.

9. Виробник дає дозвіл на відвантаження товару на своєму складі.

Сторони, які беруть участь в угоді, а саме «STMicroelectronics» та ТОВ «ВІПЛІЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» погоджуються на доставку на умовах EXW Ренн. Такий вид поставки розуміє під собою відвантаження на транспортний засіб імпортера та несення всіх ризиків та страхування за рахунок імпортера. Така домовленість була оформлена документально. Аналіз імпорту товарів визначає конкурентоспроможність продукту і сприяє швидкому виходу на необхідний ринок збуту. Виходячи з нього, ми можемо зрозуміти, розвиток якої сфери буде найбільш рентабельним для підприємства. Розвивати виробництво експортної продукції, дозволяючи отримати найбільшу валютну виручку на одиницю витрачається праці або імпортувати товари, власне виробництво яких вимагало найбільших витрат праці на одиницю витрачених валютних коштів.

Головними мотивами до прийняття рішення щодо імпорту товарів для підприємства є:

- можливість придбання більш дешевих товарів;
- можливість придбання найсучаснішого обладнання, технологій, ліцензій і т.д.;
- можливість створення ефективної міжнародної схеми виробництва та збуту;
- відсутність або недостатнє виробництва товарів певної групи на території країни;
- унікальність виробництва товару з-за кордону

Але все-ж таки слід зазначити, що ТОВ «ВІПЛІЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» постійно прагне вдосконалювати свою зовнішньоекономічну діяльність, для покращення ефективності нам потрібно вивити проблеми, які можуть виникнути при реалізації імпорту, рис. 2.1.

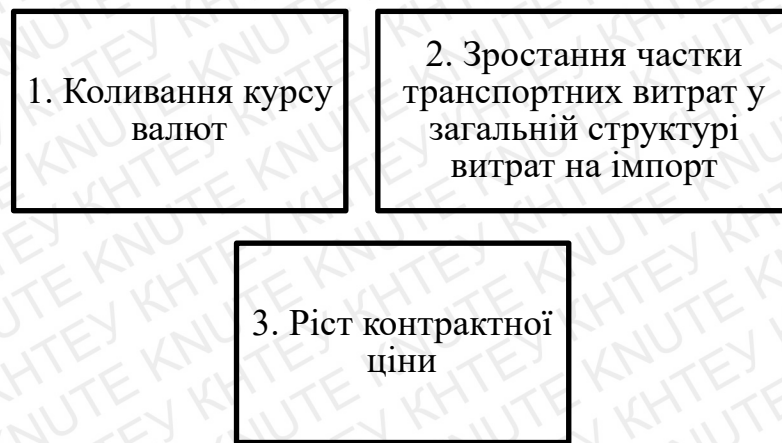


Рис. 2.1 – Можливі проблеми в реалізації імпортової угоди

Джерело: складено автором.

Потрібно також виділити основні шляхи вирішення цих проблем. Щодо 1 проблеми потрібно розуміти, що впливати на курс валют – неможливо. Можливо лише хеджувати ризики від коливань курсу, тобто звернутися до страхової компанії, але потрібно оцінити величину можливих втрат, тобто прорахувати чи більше буде величина втрат або ціна страхування. Також у зовнішньоекономічному контракті можна прописати ціну еквівалентно курсу гривні, наприклад «десять тисяч доларів еквівалентно двадцяти п'яти тисячам гривень». Далі слід фактор інфляції. Фактор обсягу закупа має негативний вплив - це значить, що при збільшенні обсягу закупа відбувається зниження витрат.

Друга проблема може бути вирішена шляхом укладання контрактів на умовах DAP Київ, DDP Київ, DAT Київ, CPT Київ, CIP Київ, тобто щоб транспортні витрати були вже включені в вартість контракту, максимум що потрібно буде сплатити нам, як імпортеру, це імпортні платежі та страховку товару.

Ріст контрактної ціни можна запобігти збільшенням обсягів товарів за одну поставку, тобто замість орієнтовних 6 поставок зробити 3, але з більшою кількістю товарів. Для цього потрібно внести корективи в плани поставки товарів та їх запасів. Відповідальним за цей захід необхідно назначити керівника відділу закупівлі.

Отже, у пункті 2.1 ми проаналізували імпорتنу операцію та прорахували її ефективність, виявили, що потрібно шукати іншого контрагента для укладання зовнішньоторговельного контракту. Хоча французькі постачальники гарно себе показали у процесі поставок. Також, ми провели аналіз механізму здійснення імпоротної угоди та прописали всі етапи даного механізму. До цього, проаналізували вдосконалення імпоротної діяльності та їх складових. Після цього провели аналіз можливих проблем та пропозиції щодо їх вирішення. Далі нам потрібне буде розробити комплекс заходів та прорахувати їх ефективність.

2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності імпорту продукції ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»

Основні шляхи вдосконалення управління операціями з імпорту полягає в створенні життєздатної і авторитетної міжнародної організації.

У зв'язку з чим, у майбутньому необхідно вирішення наступних завдань:

1. Закріплення позитивних тенденцій фінансово-господарської діяльності ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» досягнутих у 2019 році.
2. Забезпечення отримання максимально можливих доходів від продажу продукції та мінімальних витрат при імпорті.
3. Забезпечення та підтримка високого рівня якості продукції.
4. Розширення присутності на освоєних ринках і захоплення нових ринків.
5. Розширення і створення достатньої кількості внутрішніх і міжнародних обсягів реалізації, забезпечення конкурентоспроможності продукції.

Розглянемо організаційну структуру відділу ЗЕД, рис. 2.2.



Рис 2.2. – Існуюча організаційна структура відділу ЗЕД ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ»

Джерело: складено автором на основі матеріалів ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ».

Щодо організаційної структури відділу ЗЕД, можна сказати, що вона є не досить ефективною, адже відділ ЗЕД поєднаний з відділом стратегічного управління та також виконує в собі маркетингові функції. Питання щодо формування окремого відділу ЗЕД можна розглянути, але, так як компанія наразі немає достатньої кількості коштів на формування відділу та виплати заробітних плат новим спеціалістам, це питання можна відкласти на наступний, 2021 рік.

Що ж до принципів імпортої діяльності компанії, то вони повинні бути наступними:

- 1) Закупівля іноземних комплектуючих до країни лише у тих випадках, коли вони мають якісні переваги перед вітчизняними;
- 2) Облік вимог українського законодавства стосовно ввезення обладнання та комплектуючих;
- 3) мінімізація витрат щодо транспортування продукції.

Провести зустріч з відділом ЗЕД та покласти на нього наступні функції:

- 1) контроль за якісним виготовленням закупленого товару та його своєчасною доставкою з-за кордону. При більш складних імпортних операціях, найчастіше при закупівлі машин і устаткування, контроль за виконанням імпортої операції може включати такі додаткові етапи, як відрядження фахівців для контролю за виготовленням і прийманням обладнання, здійснення контролю за монтажем і пуском обладнання в експлуатацію і т.д. ;
- 2) організацію транспортування товару з-за кордону.
- 3) проведення розрахунків за поставлений товар: при акредитивній формі розрахунків - видача в необхідні терміни банківської гарантії і відкриття акредитива на користь продавця, перевірка надійшли від експортера документів; при інкасової форм розрахунків-виписки акцепту-доручення банку на переклад належної суми продавцю;
- 4) організація роботи з претензіями: пред'явлення претензій продавцеві у термін, встановлений контрактом, контроль за їх задоволенням;

5) підсумковий аналіз ефективності проведеної імпоротної операції і розробка операцій по її підвищенню в майбутньому.

Також, визначимо план заходів для ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ», рис. 2.3.

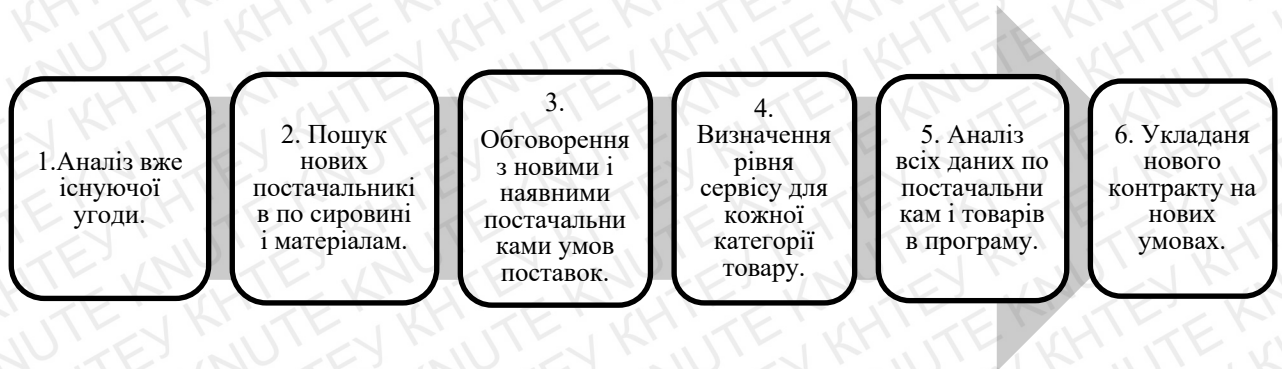


Рис. 2.3. – Механізм організації операцій ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» при здійсненні імпоротної угоди

Джерело: складено автором на основі матеріалів ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ».

Отже, проаналізуємо кожен етап механізму, для оптимізації та підвищення ефективності кожного.

1. Аналіз вже існуючої угоди. Даний захід передбачає детальний аналіз проведеної імпоротної угоди та умов поставки.

2. Пошук нових постачальників по сировині і матеріалам. Даний напрямок передбачає обговорення можливості співпраці з іншими виробниками техніки з метою поставки від них сировини і матеріалів. Цьому етапу потрібно приділити найбільшу увагу в нашому випадку, адже це закладе основу для подальшої роботи та встановлення довгострокових контактів з майбутніми партнерами.

3. Обговорення з новими і існуючим постачальниками умов поставок. Для цього потрібно зв'язатися, з'ясувати їх умови поставок, запропонувати свої шляхи варіанти розвитку, обговорити це з постачальниками.

4. Визначення рівень ефективності для кожної категорії товару. Як було виявлено у першому розділі кожен вид товарної позиції в асортименті підприємства має різну прибутковість і різний рівень продажів.

Пропонується ввести (або зберегти) такі види сервісу:

- розвантаження товару;
- постоплата за поставку.

5. Аналіз всіх даних по постачальникам і товарів в програму. Ця робота включає в себе внесення відомостей, з якими підприємство працює і які впливають на логістичну систему в першу чергу.

6. Укладання нового контракту на нових умовах. На цьому етапі визначається ступінь адекватності роботи. Розраховуються фінансові показники, визначаються норми запасів.

Низька результативність зовнішньоекономічної діяльності багато в чому пов'язана з недостатньо компетентними діями підприємств на зовнішньому ринку, які призводять до негативних наслідків, таких, як збитки в результаті необґрунтованого заниження цін, антидемпінгові розслідування та санкції з боку іноземних держав, обумовлені недобросовісною конкуренцією та ін.

Для вибору цільового ринку при здійсненні імпорتنих операцій доцільно було б обрати Китай для текстильного обладнання.

Таблиця 2.2

Обґрунтування вибору цільового ринку при здійсненні імпортової операції

№	Фактори, що визначають вибір ринку	Польща	Китай	Франція
1	Низький потенціал збуту			
2	Високий потенціал збуту	☐	☐	☐
3	Атомістична конкуренція			
4	Олігополістична конкуренція			
5	Низькі виробничі витрати	☐	☐	
6	Високі виробничі витрати			☐
7	Обмежувальна політика щодо імпорту		☐	
8	Ліберальна політика щодо імпорту	☐		☐
9	Низька географічна відстань	☐	☐	
10	Значна географічна відстань			☐
11	Економіка, що динамічно розвивається	☐	☐	☐
12	Економіка зі стагнаційними процесами			
13	Жорсткий валютний контроль		☐	☐
14	Ліберальна валютна політика	☐		

Продовження табл. 2.2

15	Довгострокові перспективи зниження курсу національної валюти	☐	☐	
16	Довгострокові перспективи зростання курсу національної валюти			☐
17	Незначні відмінності соціально-культурного середовища	☐		
18	Значні відмінності соціально-культурного середовища		☐	☐
19	Невисокий політичний ризик	☐	☐	☐
20	Високий політичний ризик			

Джерело: складено автором.

Проаналізувавши фактори, наведені у табл. 2.2 доцільним є вибір Китаю, як потенційного контрагента. Вона має непоганий потенціал продажу, проводить досить ліберальну політику щодо експорту, має врегульовану законодавчу базу і є одним із основних партнерів у міжнародній торгівлі України. Крім того, за географічною ознакою поставка з Китаю буде вигідною для ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ», оскільки витрати на транспортування будуть відносно невисокими. За підсумками 2019 року Китай має 1-е рейтингове місце в українському зовнішньому товарообігу [12].

Як свідчать дослідження, що проводяться на ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ», підприємство з кожним роком збільшує імпорт продукції при досить неоднозначній ціновій політиці, яка проводиться в Україні. З кожним роком в нашій державі досить часто змінюються як перелік товарів, які підлягають митному оформленню та сплаті митних зборів, так і суми митних зборів. Від чого в першу чергу страждають покупці, тобто наша компанія, для яких часто міняється ціна товару, в яку входять і витрати на митне оформлення імпортного товару.

Процеси, що пов'язані із становленням та виходом на зовнішні ринки комерціалізованих суб'єктів господарювання, висувають перед економічною наукою та практикою господарювання нові завдання. Еволюційний розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств обумовлює необхідність вдосконалення на науковій основі організаційно-економічного механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Передумовою освоєння

нових ринків збуту є здійснення заходів з підвищення конкурентно-спроможності продукції підприємств, що в свою чергу потребує розробки відповідного науково-теоретичного обґрунтування.

Отож, ми визначили основний функціонал відділу ЗЕД, продивилися його структуру та визначили механізм організації операцій ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» при здійсненні імпоротної угоди. Далі, у пункті 2.3 нам потрібно буде оцінити фінансові результати після проведення даного комплексу заходів.

2.3.Прогнозування фінансових результатів ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» в наслідок реалізації запропонованих заходів

Метою даного дослідження є вибір найбільш вигідного і оптимального для бізнесу сегменту ринку, визначення країни-контрагента, з якою буде доцільно здійснювати визначений вид зовнішньоекономічної операції, як ми визначили у пункті 2.2.

У Китаї розташовані крупні виробники різного текстильного обладнання та комплектуючих.

Для ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» доцільним є обрання прямого методу здійснення імпоротної операції. Це дозволяє отримати додаткову фінансову вигоду, оскільки зменшуються витрати на суму комісійної винагороди посереднику. Також знижується ризик і залежність результатів комерційної діяльності від можливої недобросовісної чи недостатньої компетентності посередницької організації. Прямий метод дозволяє постійно знаходитись на ринку, враховувати його зміни і своєчасно на них реагувати. ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» здійснює імпорتنу діяльність через свій відділ зовнішньоекономічних зв'язків.

Методом встановлення контакту із китайським партнером доцільно обрати надсилання запиту на оферту текстильного обладнання.

Оскільки попередня імпортна операція здійснювалась на умовах поставки EXW Ренн, за якими покупець повинен нести усі витрати та ризики, пов'язані з перевезенням товару від підприємства постачальника до місця призначення, для альтернативної операції було б доцільно застосувати умови поставки DDP Київ: поставка зі сплатою мита. Основними перевагами даних умов поставки є наступні: продавець доставляє товар покупцеві, який пройшов експортну та імпорتنу митну очистку, і готовий до розвантаження з прибулого транспортного засобу в зазначеному місці призначення. DDP передбачає максимальний обсяг обов'язків продавця, і, з іншого боку, цей варіант передбачає мінімальні зобов'язання покупця. Єдина відповідальність покупця в рамках DDP полягає в розвантаженні на місці доставки. Якщо

продавець не може прямо або побічно забезпечити виконання імпорتنих митних процедур для ввезення товару, рекомендується ДАР. Будь-які ПДВ або інші податки, що підлягають до сплати при імпорті, відносяться до обов'язків продавця, якщо в договорі купівлі-продажу не вказано інше.

Отже, вищезазначена умова поставки є найбільш вигідною для ТОВ «ВІПЛІЙ МЕРЧЕНДАЙЗ».

До валютних умов зовнішньоторговельного контракту відносять: валюта ціни; валюта платежів; курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу (якщо стається неспівпадіння), в якому необхідно вказати дату перерахунку, курс перерахунку, вид платіжного документу, місце платежу.

До фінансових умов зовнішньоторговельного контракту належать:

- вид платежу (розрахунки готівкою платежами; платежі з авансом; розрахунки з розстрочкою платежу (в кредит).);
- форма розрахунку (банківський переказ, акредитив, інкасо, відкритий рахунок);
- засіб розрахунку (вексель, чек).

Валютою ціни зазвичай має бути вільноконвертована валюта, зазвичай це долар (USD).

Валютні ризики притаманні будь-яким торговельних операцій. Щоб цього уникнути, використовують хеджування (страхування) валютних ризиків. Отже, хеджування валютного ризику - це захист коштів від несприятливих рухів валютного курсу. При цьому фіксується поточна вартість однієї валюти щодо іншої. Нам потрібно буде обрати долар США (USD), адже він має найстабільний курс.

Основними формами розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності є: банківський переказ, документарне інкасо, документарний акредитив, розрахунки по відкритому рахунку, купівельний аванс.

Форма розрахунку російського підприємства з іноземною фірмою визначається зовнішньоторговельним контрактом.

Банківський переказ - це напрямок телеграфом або поштою платіжного

доручення одного банку іншому. Платіжне доручення являє собою наказ банку, адресований своєму банку-кореспонденту про виплату певної суми грошей бенефіціару, пред'явнику чека або інших платіжних документів.

При розрахунках у формі банківського переказу одна зі сторін за контрактом завжди несе на собі ризик. Для підприємства ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» розрахунок з платежем проти поставки товару є вигідним, оскільки у нього є можливість здійснити платіж після отримання товару, і в такому випадку ризик невиконання експортером своїх зобов'язань незначний.

Зовнішньоекономічний контракт на ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» розробляється відділ ЗЕД та стратегічного управління. Підприємству потрібно налагодити зв'язки з партнерами, тому є потреба у проведенні особистих переговорів. Але, умови майбутньої угоди є типовими і не потребують додаткового уточнення. У цьому випадку комерційний директор ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» затверджує ціну, кількість, якість товару, базисні умови постачання та строк поставки. Після цього сторони оформлюють свою домовленість письмово, укладаючи зовнішньоторговельний контракт.

Зростання імпорту, звичайно, не завжди є позитивним явищем, оскільки це свідчить про значні витрати підприємства. Проте, за умов впровадження запропонованих нами заходів до встановлення ціни, до укладання імпортних угод та виходу на нові ринки, імпортні товари, які ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» закуповує, лише підвищить конкурентоспроможність вироблених товарів та фінансові результати підприємства.

Послідовність виконання зовнішньоторговельного контракту, документи, які потрібні для виконання кожної з стадій контракту та терміни виконання кожної стадії ЗТК зазначені у табл. 2.4. (окрім фактичних термінів, адже угода буде виконана у майбутньому).

Послідовність виконання зовнішньоторговельного контракту

№	Стадія виконання контракту	Відповідальний	Термін виконання кожної із стадій	
			Відповідно до умов	Фактичний
1	Рішення керівника про укладення угоди з іноземним контрагентом	-Керівник	30.07.2020	-
2	Пошук іноземного контрагента	Спеціалісти відділу ЗЕД та стратегічного управління	30.08.2020	-
3	Переговори і укладення контракту з контрагентом	Керівник, начальник відділу ЗЕД, перекладач ,молодші спеціалісти	31.09.2020	-
4	Проведення розрахунків ефективності	Спеціалісти відділу ЗЕД та стратегічного управління	05.10.2020	-
5	Укладення контракту та обговорення строків виконання	Керівник, начальник відділу ЗЕД	15.10.2020	-
6	Отримання товарів від контрагента	Складські робітники	15.11.2020	-
7	Отримання товарів, їх оплата та розрахунок ефективності	Складські робітники, бухгалтерія, економіст	20.11.2020	-

Джерело: складено автором.

Розрахунок ефективності імпортової угоди проводиться шляхом порівняння вже існуючого результату з витратами ресурсів на отримання даного ефекту.

На рівні даного підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходу від цих операцій. Критерієм економічної ефективності є прибуток як основа.

Отже, розрахуємо прогнозні показники експортної діяльності на 2021-2025 роки. Для початку визначимо прогнозні фінансових результатів та ефективності імпорту на 2021-2025 роки без урахування пропонування нами заходів, табл. 2.4. Прогнозні фінансові результати ми розрахуємо шляхом статистично-економічного прогнозування.

Таблиця 2.4

**Прогнозні показники фінансових результатів ТОВ «ВІПЛЕЙ
МЕРЧЕНДАЙЗ» 2020-2023 р.**

Показник	Рік				Відхилення , тис. грн	Відхилення, %
	2020*	2021*	2022*	2023*		
Валютний виторг, тис. євро	16 684,3	18 236	19 932	21 786	5 101	30,6
Ціна на вн. Ринку, тис. грн	547 662	599 867	657 049	719 682	172 020	31,4
Витрати на вир-во, тис. грн	320 583	336961,25	354176,73	372271,7	51 689	16,1
Собівартість, тис. грн	146846,7	179326,1	218989,3	267425,0	120578,3	82,1
Фін результат до оподаткування, тис. грн	45208,8	77550,2	133028,0	228193,4	182984,6	404,8

Джерело: розраховано автором.

**Прогнозні показники*

Як ми бачимо з розрахунку, прогнозні показники фінансових результатів збільшаться на 404,8% при зростанні собівартості на продукцію на 120578,3 тис. грн.

Також розрахуємо прогнозні показники ефективності з урахуванням запропонованих нами заходів, а саме: зміна контрагента у структурі імпорту. Так як зміняться умови доставки та ціна, очікувана собівартість впаде на 10%, більш детально розглянемо дані в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

**Прогнозні показники фінансових результатів з урахуванням
заходів ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ», 2020-2023 р.**

Показник	Рік				Відхилення, тис. грн	Відхилення, %
	2020*	2021*	2022*	2023*		
Валютний виторг, тис. дол	16 684,3	18 236	19 932	21 786	5 101	30,6
Валютний виторг, тис. грн	520483,4	572531,76	629784,94	692763,44	172280	33,1
Ціна на вн. Ринку, тис. грн	547 662	599 867	657 049	719 682	172 020	31,4
Витрати на вир-во, тис. грн	320 583	336961,25	354176,73	372271,7	51 689	16,1

Продовження табл. 2.5

Собівартість, тис. грн	132 162	145 254	159 643	175 288		82,1
Фін результат до оподаткування, тис. грн	45208,8	77550,2	133028	228193,4	182984,6	404,8

Джерело: розраховано автором.

*Прогнозні показники

Отже, ми отримали вихідні дані для розрахунку ефективності імпорту після запропонованих заходів протягом 2020-2023 року. Ми вже можемо стверджувати про зменшення собівартості на продукцію на 10% при збільшенні середньорічних темпів зростання собівартості на 20%. Також прослідковується збільшення валютного виторгу та фінансового результату до оподаткування.

Також, розрахуємо ефективність імпорту в 2020-2023 році, табл. 2.6.

Таблиця 2.6

**Прогнозні показники ефективності імпорту з урахуванням заходів
ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ», 2020-2023 р.**

Показник	Індекс	Значення					Відхилення
		2019	2020	2021	2022	2023	
Валютна ефективність імпорту	Е _{вал.ім.}	28,18**	29,84	29,71	29,59	29,46	1,28
Валютна ефективність експорту	Е _{вал.екс.}	0,05	0,06	0,06	0,06	0,07	0,02
Коефіцієнт ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства	К _{еф.зед.}	3,84	3,94	3,94	3,94	3,95	0,1
Рентабельність зовнішньоекономічної	Р _{зед.}	3,95	6,16	9,61	15,00	23,43	19,48

Джерело: розраховано автором.

*Прогнозні показники

**У 2019 році валютна ефективність імпорту розраховувалася в євро, переведено в долари США за курсом 1,16 станом на 22.11.2020 [13].

Отож, порівнюючи показники ефективності імпорту ми бачимо зростання по всім показникам: валютної ефективності імпорту, валютної ефективності експорту, коефіцієнтом ефективності зовнішньоекономічної

діяльності підприємства та рентабельністю ЗЕД на 1,28, 0,02, 0,1 та 19,48 відповідно.

Тобто, можемо зробити висновок, що пошук нового контрагента та укладення нового контракту – правильний вибір для ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ», що підвищить ефективність імпортової діяльності нашого підприємства та дозволить збільшити прибутки.

Висновки до розділу 2

Отже, у другому розділі ми проаналізували імпорتنу операцію ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» та прорахували її ефективність. Аналіз показав нам, що потрібно шукати іншого контрагента для укладання зовнішньоторговельного контракту, хоча французькі постачальники гарно себе показали у процесі поставок, але ефективність імпортової поставки не велика.

Також, ми провели аналіз механізму здійснення імпортової угоди та прописали всі етапи даного механізму, що включають в себе:

1. Аналіз вже існуючої угоди.
2. Пошук нових постачальників по сировині і матеріалам.
3. Обговорення з новими і наявними постачальниками умов поставок.
4. Визначення рівня сервісу для кожної категорії товару.
5. Аналіз всіх даних по постачальникам і товарів в програму
6. Укладання нового контракту на нових умовах.

Далі ми визначили основний функціонал відділу ЗЕД, продивилися його структуру, виявили, що для розвитку підприємства необхідно поставити питання щодо формування окремого відділу ЗЕД.

Також визначили механізм організації операцій ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» при здійсненні імпортової угоди. Далі, у пункті 2.3 ми оцінити фінансові результати після проведення даного комплексу заходів, визначили, що співпраця з китайськими постачальниками є резервом підвищення ефективності імпорту, що говорить нам про досягнення мети нашого дослідження – підвищення ефективності імпортової діяльності ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ».

Дані матеріали можуть використовуватися підприємством та імплементуватися в його діяльність.

ВИСНОВКИ

Імпорт товарів передбачає збільшення активів підприємства у вигляді запасів. Імпортовані роботи (послуги) не можуть бути визнані запасами підприємства, тому вони відображаються в бухгалтерському обліку підприємства як витрати.

Як свідчать дослідження, що проводяться на ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ», підприємство з кожним роком збільшує імпорт продукції при досить неоднозначній ціновій та митній політиці, яка проводиться в Україні.

Досить доцільним на ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» є застосування економічних важелів регулювання ЗЕД з метою підвищення ефективності кредитування імпортних операцій. З цією метою запроваджені системи податкових пільг, орієнтованих на стимулювання як імпорту, так і експорту.

Розробка нової методики здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства дозволить спростити існуючу систему зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ». При аналізі організаційної структури ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» було виявлено структуру маркетингового відділу на підприємстві. Він об'єднаний із відділом ЗЕД, що ускладнює роботу у сфері маркетингу, оскільки віце-президент контролює одразу декілька напрямів діяльності.

Тому організаційна структура потребує певних модифікацій. Насамперед, потрібно створити окремий відділ ЗЕД. Впровадження концепції ЗЕД у практику дає можливість підприємству оперативно реагувати на ринкову ситуацію та перемагати в умовах конкуренції.

ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» - це компанія, яка займається виробленням кіберспортивної продукції для фанатів певних кіберігор. Компанія розраховує креативні інтеграції брендів, головна ціль - взаємодія з кіберспортивною аудиторією. Основний видом діяльності є неспеціалізована оптова торгівля (46.90 за системою КВЕД), код ЄДРПОУ - 40550386.

У першому розділі ми провели аналіз показників фінансової стійкості підприємства, ЗЕД та аналіз імпоротної діяльності підприємства та його ефективність. В цілому, аналіз показав, що фінансовий стан підприємства знаходиться на досить гарному рівні, але є моменти над якими потрібно працювати.

Аналіз ЗЕД показав нам, що основними видами продукції є іграшки м'які, чашки, футболки та інші товари. Імпорт складає 184,7 тис. грн., найбільшими країнами-імпортерами є Китай, Франція, Польща, Чехія та Хорватія. Експорт значно перевищує імпорт – 32750 тис. грн. порівняно з 184,7 тис. грн. Головними країнами-експортерами є США, Канада, Китай, Швеція, Німеччина та інші.

Показники ефективності ЗЕД, такі як: валютна ефективність імпорту, валютна ефективність експорту, коефіцієнт ефективності ЗЕД та коефіцієнт рентабельності ЗЕД показали всі позитивні значення.

Щодо імпортних операцій, була проведена динаміка витрат, яка досить однорідна та розвивалася збалансовано протягом 2015-2019 р.р.

Також були розраховані базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів та альтернативний коефіцієнт ефективності імпорту товарів, які також перевищують 1, що свідчить про ефективність імпортних контрактів протягом 2015-2019 рр. У розрізі імпортних контрактів – більшість з них є короткостроковими та розрахунки проводилися по факту доставки.

Для розвитку авіабудування перспективним буде укладення контрактів з провідними виробниками текстильної техніки. Найперспективнішою могла б стати співпраця ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» з Китаєм, яка покращить фінансову ситуацію підприємства, оскільки підприємство вже активно веде свою співпрацю з Францією, яка є недостатньо ефективною. А співпраця з Китаєм може стати могутнім поштовхом для розвитку підприємства, завдяки зменшення витрат та збільшення ефективності.

Отже, запропоновані заходи щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» вказують на свою високу економічну

ефективність, їх реалізації призведе до покращення фінансового стану підприємства та формування його фінансового потенціалу.

В цілому, за рахунок запропонованих заходів ефективність імпортової угоди ТОВ «ВІПЛІЙ МЕРЧЕНДАЙЗ» у 2020 році, порівняно з 2019 роком, зросте на 16%.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Підручники

1. Адаменко В. В. Управління ризиками в ЗЕД / В. В. Адаменко. – 2015. – С. 76.
2. Дідківський М.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Нав. посібник. - К.: Знання, 2016. - 463 с
3. Іванов І. В. Фінансовий менеджмент. Стоимостный подход: учебное пособие / Иванов И.В., Баранов В.В. – М.: Альпина Паблишер, Альпина Бизнес Букс, 2016.–502 с.
4. Осика С.Г., Коновалов В.В., Покрещук О.О. Правове регулювання імпорту: антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи.– К.: УАЗТ, 2001. – 639 с.
5. Осика С., П'ятницький В. Світова організація торгівлі: Підручник. – 2-е вид., переробл. І доп. – К.: К.І.С., 2004.
6. Світовий ринок товарів та послуг: Підручник. – Ч.1 / А.А.Мазаракі, Є.М.Воронова, В.В.Юхименко та ін.; За заг. ред А.А.Мазаракі. – К.: Київ. Нац. торг-екон. ун-т, 2005. – 319 с.
7. Світовий ринок товарів та послуг: Підручник: У 2 ч. / А.А. Мазаракі, Є.М. Воронова, І.В. Чаус та ін.; За заг. ред. А.А. Мазаракі. – Ч. 2. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 318 с

Журнальні статті

8. Дзюбенко О.М. Підходи до економічного аналізу рентабельності / Дзюбенко О.М.. // Вісник ЖДТУ. – 2018. – №83. – С. 9–14.
9. Мазаракі А. А. Зовнішньоекономічні відносини України і Республіки Корея / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. // 1. – 2017. – С. 5–15.
10. Мельник Т. М. Регулювання імпорту за умов економічної кризи / Тетяна Миколаївна Мельник. – 2017. – №3. – С. 273–291.
11. Юхименко В. В. Конкурентоспроможність української економіки в умовах євроінтеграції / В. В. Юхименко. // 4. – 2016. —№2. — С. 138-145.

Електронні ресурси

12. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2019 році [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

13. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://minfin.com.ua/currency/converter/?from=eur&to=usd&val1=100&val2=116.92982456140354>.

ДОДАТКИ

Додаток А

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

Додаток А

Підприємство ТОВ "ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ"Територія КИЇВСЬКА

Організаційно-правова форма господарювання

Державне підприємство

Вид економічної діяльності

Неспеціалізована оптова торгівля

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

	на	31.12.2019	р.					
				Форма N 1				
Актив	Код рядка	2015	2016	2017	2018	2019		
1	2	3	4	3	4	4		
I. Необоротні активи								
Нематеріальні активи	1000	104 180	301 622	154 008	153 933	153 860		
первісна вартість	1001	104 374	301 895	154 359	154 359	154 359		
накопичена амортизація	1002	194	273	351	426	499		
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 154	2 114	3 592	3 670	3 649		
Основні засоби	1010	25 692	23 477	21 528	19 769	17 116		
первісна вартість	1011	122 184	122 460	122 472	120 203	116 019		
знос	1012	96 492	98 983	100 944	100 434	98 903		
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0	0	0	0		
первісна вартість	1016	0	0	0	0	0		
накопичена амортизація	1017	0	0	0	0	0		
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0	0	0	0		
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	0	0	0	0	0		
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	0	0	0	0	0		
Довгострокові фінансові інвестиції:								
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0	0	0		
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0	0	0		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0	0	0		
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0	0	0		
Гудвіл	1050	0	0	0	0	0		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0	0	0		
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0	0	0		
Інші необоротні активи	1090	0	0	0	0	0		
Усього за розділом I	1095	131 026	327 213	179 128	177 372	174 625		
II. Оборотні активи								
Запаси	1100	15 593	17 887	15 615	14 477	12 542		
Виробничі запаси	1101	5 538	6 847	7 464	6 959	5 728		
Незавершене виробництво	1102	1 399	2 039	626	777	902		
Готова продукція	1103	8 654	8 999	7 523	6 739	5 910		
Товари	1104	2	2	2	2	2		
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0	0	0		
Депозити перестрахування	1115	0	0	0	0	0		
Векселі одержані	1120	0	0	0	0	0		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 297	488	2 326	1 734	1 648		
Дебіторська заборгованість по розрахункам:								
за виданими авансами	1130	797	2 062	3 150	3 339	3 487		
з бюджетом	1135	538	246	1	1	1		
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0	0	0		
з нарахованих доходів	1140	0	0	0	0	0		
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0	0	0		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	530	460	1 003	1 413	1 784		
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0	0	0		
Гроші та їх еквіваленти	1165	429	206	893	76	309		
Готівка	1166	4	2	2	2	2		
Рахунки в банках	1167	425	204	891	74	307		
Витрати майбутніх періодів	1170	1	4	0	0	0		
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0	0	0		
у тому числі в:								
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0	0	0		
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0	0	0		
резервах незароблених премій	1183	0	0	0	0	0		
інших страхових резервах	1184	0	0	0	0	0		
Інші оборотні активи	1190	524	845	2 086	2 166	1 434		
Усього за розділом II	1195	19 709	22 198	25 074	23 206	21 205		
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0	0	0		
Баланс	1300	150 735	349 411	204 202	200 578	195 830		

Продовження Додатку А

Пасив	Код рядка	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	4	3	4	3	4
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	55 413	55 538	55 538	55 538	53 065
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	103 909	301 430	153 894	153 894	153 894
Додатковий капітал	1410	0	0	0	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-53 407	-66 688	-88 816	-115 171	-128 033
Неоплачений капітал	1425	0	0	0	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0	0	0	0
Інші резерви	1435	0	0	0	0	0
Усього за розділом I	1495	105 915	290 280	120 616	94 261	78 926
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	2 014	2 014	2 014	2 014	2 014
Інші довгострокові зобов'язання	1515	14 618	0	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	1 602	1 732	721	90	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	1 602	1 732	721	90	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0	0	0
Страхові резерви	1530	0	0	0	0	0
у тому числі:						
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0	0	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0	0	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0	0	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0	0	0
Усього за розділом II	1595	18 234	3 746	2 735	2 104	2 014
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:						
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0	0	0
товари, роботи, послуги	1615	5 193	3 515	3 304	5 715	5 544
розрахунками з бюджетом	1620	5 374	8 560	14 385	20 757	22 021
у тому числі з податку на прибуток	1621	907	907	907	398	398
розрахунками зі страхування	1625	3 490	21 751	25 927	34 180	40 897
розрахунками з оплати праці	1630	4 880	4 130	5 670	12 540	19 828
за одержаними авансами	1635	7 236	15 325	27 106	25 599	21 179
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	413	2 104	4 459	5 422	5 421
Усього за розділом III	1695	26 586	55 385	80 851	104 213	114 890
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0	0	0
Баланс	1900	150 735	349 411	204 202	200 578	195 830

Додаток Б

Підприємство

ТОВ "ВІПЛЕЙ МЕРЧЕНДАЙЗ"

ЄДРПОУ

40550386

(найменування)

за

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
КОНСОЛІДОВ/р.

Форма № 2

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	2015	2016	2017	2018	2019
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	66 613	16 647	57 341	10 929	8 153
Чисті зароблені страхові премії	2101	0	0	0	0	0
Премії підписані, валова сума	2111	0	0	0	0	0
Премії, передані у перестрахування	2112	0	0	0	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2113	0	0	0	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2114	0	0	0	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(60 184)	(23 382)	(54 898)	(12 720)	(19 010)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0	0	0	0
Валовий:						
прибуток	2090	6 429	0	2443	0	0
збиток	2095	()	(6 735)	()	(1 791)	(10 857)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0	0	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0	0	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0	0	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0	0	0	0
Інші операційні доходи	2120	2 576	2 180	2406,00	1 463	2355,00
зміни	2121	0	0	0,00	0	0,00
первісног	2122	0	0	0,00	0	0,00
використа	2123	0	0	0,00	0	0,00
Адміністративні витрати	2130	(4 929)	(4 805)	(5 313)	(4 817)	(4 785)
Витрати на збут	2150	(1 957)	(611)	(1 266)	(158)	(285)
Інші операційні витрати	2180	(7 129)	(8 439)	(11 555)	(9 609)	(12 783)
від зміни	2181	0	0	0,00	0	0,00
від	2182	0	0	0,00	0	0,00
й						
прибуток	2190	0	0	0	0	0
збиток	2195	(5 010)	(18 410)	(13 285)	(14 912)	(26 355)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	0	0	0
Інші фінансові доходи	2220	1	1069	4	1	0
Інші доходи	2240	96	0	0	910	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0	0	0	0
Фінансові витрати	2250	(572)	()	()	()	()
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()	()	()	()
Інші витрати	2270	()	()	()	(42)	()
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0	0	0	0
й						
прибуток	2290	0	0	0	0	0
збиток	2295	(5 485)	(17 341)	(13 281)	(14 043)	(26 355)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0	0	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0	0	0	0
фінансови						
прибуток	2350	0	0	0	0	0
збиток	2355	(5 485)	(17 341)	(13 281)	(14 043)	(26 355)

Продовження Додатку Б

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	3	4	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0	0	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0	0	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0	0	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0	0	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0	0	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0	0	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0	0	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0	0	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-5485	-17341	-13281	-14043	-26355

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

азва статті	Код рядка	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	3	4	3	4
Матеріальні затрати	2500	41 741	21 624	37665	6 090	11146
Витрати на оплату праці	2505	14 131	10 342	15005	13 396	12801
Відрахування на соціальні заходи	2510	4 537	6 534	2836	2 634	4371
Амортизація	2515	3 303	2 220	2587	1 493	1752
Інші операційні витрати	2520	11 736	5 583	14654	4 828	11530
Разом	2550	75 448	46 303	72747	28 441	41600

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

азва статті	Код рядка	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	3	4	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0	0	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0	0	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0	0	0,00000	0,00000
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0	0	0,00000	0,00000
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0	0	0,00000	0,00000