

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Організація імпортої діяльності підприємства

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

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

Шутенко Вадима

Науковий керівник
канд. екон. наук,
доцент

Крикуненко Катерина
Валеріївна

Гарант освітньої програми
канд. екон. наук,
доцент

Серова Людмила
Петрівна

Київ 2020

АНОТАЦІЯ

випускної кваліфікаційної роботи, виконаної на тему:
«Організація імпоротної діяльності підприємства»
(за матеріалами ТОВ «Мілстон»)

Випускна кваліфікаційна робота присвячена розробці рекомендацій по підвищенню ефективності імпортних операцій ТОВ «Мілстон». У аналітичній частині випускної кваліфікаційної роботи проаналізовано та досліджено фінансово-господарську діяльність підприємства, проведено аналіз зовнішньоекономічної діяльності та проаналізовано ефективність та механізм імпортних операцій на ТОВ «Мілстон». У проектно-рекомендаційній частині випускної кваліфікаційної роботи на підґрунті висновки першого розділу було обґрунтовано доцільність пропозицій, розроблено заходи щодо оптимізації імпоротної діяльності щодо розвитку імпоротної діяльності ТОВ «Мілстон».

Ключові слова: імпорт, імпортна діяльність, зовнішньоекономічні відносини, ефективність, торгівля.

Annotation

Final qualification work performed on the topic:
"Organization of import activities of the enterprise"
(according to Milston LLC)

The final qualification work is devoted to the developers of recommendations for improving the efficiency of import operations of Milston LLC. In the analytical part of the final qualifying work, the financial and economic enterprise is analyzed and researched, the analysis of foreign economic activity is carried out and the efficiency and mechanism of import operations at Milston LLC are analyzed. In the design and recommendation part of the final qualifying work on the ground conclusions of the first section were recorded publicly available proposals, identified measures to optimize import activities for the development of import activities of LLC "Milston".

Key words: import, import activity, foreign economic relations, efficiency, trade.

ЗМІСТ

ЗМІСТ	3
ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «Мілстон»	7
1.1 Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Мілстон».....	7
1.2 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Мілстон».....	14
1.3.Дослідження ефективності імпортних операцій ТОВ «Мілстон»	21
Висновки до розділу 1.....	27
РОЗДІЛ 2.УДОСКОНАЛЕННЯ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «Мілстон».....	28
2.1.Обґрунтування напрямів удосконалення процесу організації операцій з імпорту ТОВ «Мілстон»	28
ТОВ «Мілстон»	28
2.2.Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності імпорту продукції ТОВ «Мілстон»	34
2.3.Прогнозування фінансових результатів ТОВ «Мілстон» в наслідок реалізації запропонованих заходів	39
Висновки до розділу 2.....	44
ВИСНОВКИ	45
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	48
ДОДАТКИ	50

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Зовнішньоторговельна діяльність у вигляді імпорتنих операцій стає все більш важливим фактором розвитку народного господарства та економічної стабілізації країни. Зараз немає практично жодної галузі в промислово розвинених країнах, яка не була б залучена в сферу імпорту.

Розвиток імпорتنих операцій відіграє особливу роль у сучасних умовах, коли відбувається процес інтеграції економіки у світове господарство. Імпорт робить істотний вплив не тільки на національну економіку в цілому, а й на статки підприємства імпортерів.

Імпортні операції включають: придбання товарно-матеріальних цінностей у іноземних постачальників в комерційний кредит; імпорт товарно-матеріальних цінностей або отримання послуг за бартерними договорами; імпорт товарів за рахунок централізованих імпорتنих закупівель; придбання товарно-матеріальних цінностей і послуг з оплатою готівкою; отримання товарно-матеріальних цінностей і послуг в якості безоплатної допомоги.

В сучасних умовах поняття ефективності зовнішньоекономічної діяльності носить комплексний і багатогранний характер. Вона може бути виражена через різні економічні показники, більшість з яких демонструють переваги розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. Слід мати на увазі, що зовнішньоекономічні зв'язки сприяють забезпеченню оптимальних розмірів виробництва окремих видів товарів, впровадженню світових досягнень науки і техніки, отриманню необхідної сировини, розширенню асортименту реалізованої продукції на внутрішніх ринках і багато іншого. Все це визначає необхідність ретельної координації відповідних заходів, забезпечення єдності критеріїв, параметрів, що використовуються відповідно до реальних потреб.

У зв'язку з цим аналіз ефективності та виявлення внутрішньогосподарських резервів, в тому числі імпорتنих операцій її підвищення є актуальною проблемою дослідження.

Аналіз останніх досліджень. Проблематиці удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві присвячені дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких В.Д. Андріанов, П.Ю. Беленький, В.М. Гесць, Б.М. Данилишин, Л.В. Дейнеко, Серова Л. П., Мельник Т.М. та інші вчені. Вони розглядають імпорту діяльність підприємства через його міжнародні господарські та торговельні відносини, до сфери яких входять: обмін товарами, спеціалізація і кооперація виробництва, науковотехнічне співробітництво, надання економічної та технічної допомоги, створення спільних підприємств та інші форми економічного співробітництва.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є надання рекомендацій щодо удосконалення організації імпорту діяльності ТОВ «Мілстон».

Об'єкт дослідження – управління імпорту діяльністю підприємства ТОВ «Мілстон».

Предмет дослідження – методологічні механізми та практичні аспекти формування імпорту діяльності ТОВ «Мілстон».

Для досягнення мети виділено наступні **завдання**:

- проаналізувати фінансово-господарську діяльність ТОВ «Мілстон»;
- дослідити зовнішньоекономічну діяльність Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Мілстон»;
- проаналізувати ефективність імпорту операцій Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Мілстон»;
- обґрунтувати напрямки удосконалення імпорту діяльності;
- розробити комплекс заходів та оцінити ефективність імпорту діяльності ТОВ «Мілстон».
- зробити висновки.

Методи дослідження. Методичною основою дослідження є системний аналіз (аналіз ефективності функціонування підприємства), застосування абсолютних і відносних величин (при розрахунку питомої ваги величин, а також відхилень показників), аналіз і синтез (при виробленні шляхів вдосконалення імпорту діяльності підприємства), метод порівнянь,

економіко-статистичний, розрахунково-конструктивний, графічні прийоми (при ілюстрації аналітичної інформації). Для обробки звітних даних використовувалася сучасна комп'ютерна техніка.

Інформаційною базою дослідження становить інформація електронних баз даних, внутрішня звітність ТОВ «Мілстон», спеціалізованих літературних джерел, статей та авторефератів.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в наступному: подальший розвиток підприємства потребує модифікації системи імпорتنих операцій через дослідження сутності та видів імпоротної діяльності підприємства, аналіз методів дослідження задля збільшення ефективності.

Розроблена система заходів вдосконалення імпоротної діяльності досліджуваного підприємства передбачає використання системи показників для обґрунтування управлінського рішення щодо його імплементації.

Практична значимість. Імплементація отриманих результатів полягає в тому, що розроблені принципи, методи та моделі можуть бути використані при плануванні, організації та реалізації рішень в імпортній діяльності ТОВ «Мілстон».

Апробація результатів дослідження. Стаття опробована та опублікована в Збірнику статей Київського національного торговельно-економічного університету, 2020 рік.

Науково-практична новизна отриманих результатів. Дослідження полягає в дослідженні особливостей організації і техніки імпорتنих операцій ТОВ «Мілстон» і розробці заходів щодо вдосконалення управління імпоротної діяльності, реалізація яких сприятиме підвищенню її ефективності.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «МІЛСТОН»

1.1 Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Мілстон».

ТОВ «Мілстон» -одне з провідних торгових підприємств Центрально-Чорноземного регіону на ринку продажів техніки та запасних частин, яке займає одне з лідируючих положень вже 25 років за асортиментом наданої продукції, якістю сервісу та обсягом проданих товарів.

Компанія пропонує широкий асортимент повнокомплектної техніки-комбайни; трактори; кормозбиральна, зернопереробна, навісна зернозбиральна та комунальна техніка, успішно реалізуючи її і за цільовими кредитними програмами, маючи акредитацію в таких банках як: Credit Agricole.

ТОВ «Мілстон» має свій навчальний центр, на базі якого ведеться навчання механізаторів та інженерного складу для роботи на новітній техніці.

ТОВ «Мілстон» постійний учасник виставок регіонального рівня, семінарів, конференцій, звідки неодноразово привозилися золоті медалі, дипломи та почесні грамоти.

Компанія почала функціонувати 05.02.2015 року за видом економічної діяльності 46.90 – неспеціалізована оптова торгівля. Засновником компанії є Олейніков Юрій Олександрович, а керівником є Родрігес Коронадо Максим Миколайович, код ЄДРПОУ – 39622368.

Ефективність організації експортно-імпортних операцій залежить від функціонування підприємства в цілому. Так організація імпортних операцій залежить від кваліфікації менеджера з закупівель, від обраного посередника, від діяльності агентів з пошуку контрагентів, від якості продукції, від ціни продукції, від витрат на організацію експортних операцій. Отож, розглянемо організаційну структуру ТОВ «Мілстон», рис. 1.1.

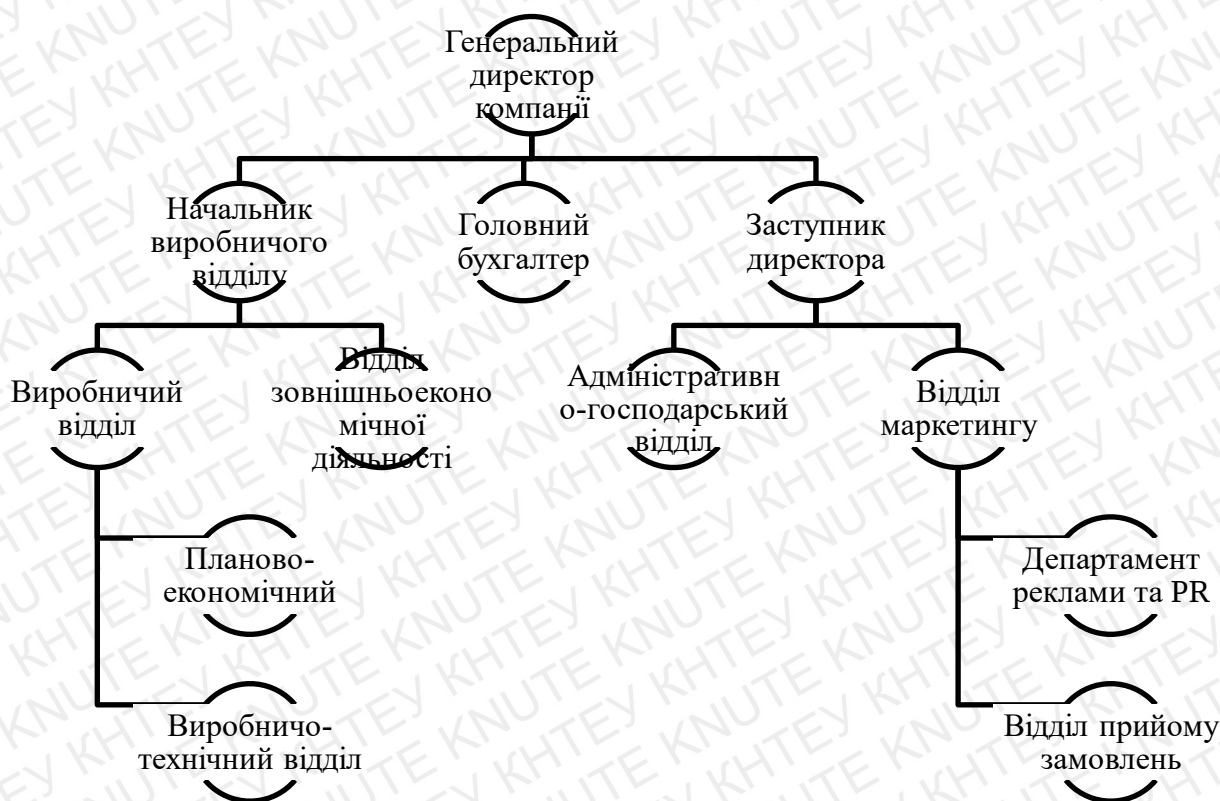


Рисунок 1.1 Організаційна структура ТОВ «Мілстон», 2020 рік

Джерело: розроблено автором на основі даних ТОВ «Мілстон».

Рис. 2.2 показує нам організаційну структуру ТОВ «Мілстон». У структурі компанії наявний директор, заступник директора, який головує над адміністративно-господарським відділом та відділом маркетингу (до якого входить департамент реклами та PR та відділ прийому замовлень), головний бухгалтер, начальник виробничого відділу. До виробничого відділу відноситься відділ ЗЕД та саме виробничий відділ, до складу якого входять працівники планово-економічного відділу та виробничо-технічного.

Відділ ЗЕД бере участь в:

- підготовчому етапі – виборі контрагентів;
- організаційному етапі - закупівлях та реалізації продукції ТОВ «Мілстон»;
- виконавчому етапі - підготовці документів для експортно-імпорتنих операцій, урегулюванні суперечок та здійсненні розрахунків;
- організаційній роботі ТОВ «Мілстон» [1].

Також, для аналізу фінансово-господарської діяльності важливо проаналізувати такі структурні елементи:

1. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства.
2. Аналіз ліквідності підприємства.
3. Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства.
4. Аналіз ділової активності.
5. Аналіз рентабельності підприємства.

1. Аналіз фінансових результатів підприємств та організацій передбачає вивчення як сукупного результату діяльності підприємств, так і процесу його отримання [2]. Кінцевим результатом є прибуток, як основний показник, на якому орієнтується комерційне підприємство, ноачно представлений аналіз на табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Динаміка фінансових результатів ТОВ «Мілстон» 2015-2019 р.

Показники	Відхилення							
	Абсолютне, тис. грн				Відносне, %			
	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Чистий дохід від реалізації продукції	17 96	5 888	6 851	8 950	49,24	10,86	11,39	13,36
Витрати на збут (продукція, роботи, послуги)	-13409	-2 716	-4 910	-8 412	49,39	6,70	11,35	17,46
Валовий прибуток	923	127	65	-300	82,41	6,22	3,00	-13,42
Інші операційні доходи	-3 785	-415	-415	-415	-70,81	-26,60	-36,24	-56,85
Адміністративні витрати	-498	62	2	3	26,18	-2,58	-0,09	-0,13
Витрати на продаж	-14 62	-3 954	-1 100	-1 100	-2 421	63,91	10,85	9,79
Інші операційні витрати	-1 309	3 716	150	150	246	-66,70	-8,09	-8,80
Фінансові результати від операційної діяльності	-34	1 869	484	-1 955	-3,88	221,7	17,85	-61,17
Інші фінансові доходи	2	-2	0	2	-	-100	-	-
Інші прибутки	2 267	-	-	9 706	2 267	-	-	9 706
Фінансові витрати	503	-3 200	-4071	-6 133	79,21	-281,2	197,4	-118,56
Фінансові результати до оподаткування	-373	16	-1 018	242	236,08	-3,01	197,6	-49,38
Чистий фінансовий результат	-382	-1 547	-4 600	362	-80,08	-1728	197,4	-107,87

Джерело: розроблено автором на основі даних ТОВ «Мілстон» та Додатку А.

Аналізуючи отримані дані, можна зробити висновок, так як підприємство досить молоде – показники фінансового стану не є стабільними.

Хоча з 2015 по 2019 рік спостерігався постійне зростання чистого доходу – з 36341 тис. грн до 75 926 тис. грн. Також спостерігається зростання собівартості – з 27149 тис. грн до 56596 тис. грн., що говорить про збільшення обсягів реалізації товарів, так як підприємство реалізує товарні позиції. Валовий прибуток збільшився на 10138 тис. Грн. (82,41%), це вдвічі більше значення цього показника у 2015 р. це пов'язано, насамперед, з тим, що у 2018 р. Зменшились темпи зростання собівартості реалізованих товарів, збільшення відсотків замість. Також спостерігається збільшення таких показників, як фінансовий результат від операційної діяльності, фінансовий результат до оподаткування, хоча цей показник показав від'ємне значення у 2017 та 2018 році, але у 2019 році ситуація покращилася. Також, підприємство Отримало збитки у 2017 та 2018 році у розмірі 1547 тис. грн та 4600 тис. грн. відповідно. У 2019 році було отримано позитивне значення у розмірі 362 тис. грн. Слід ще раз підкреслити, що для підприємства, якому 5 років – подібні стрибки у фінансових результатах є нормативними.

2. Аналіз ліквідності підприємства. Аналіз ліквідності балансу є групою усіх активів і пасивів підприємства. Чим більше ліквідність активу, тим вище його швидкість трансформації в грошові кошти [3], дані аналізу ліквідності наочно представлені в табл 1.2.

Таблиця 1.2

Динаміка показників ліквідності ТОВ «Мілстон» 2015-2019 р

Коефіцієнт	На 32.12. 2015	На 32.12 2016	На 32.12 2017	На 32.12 2018	На 32.12 2019	Відхилення			
						2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	0,01	0,08	0,07	0,06	0,00	0,07	-0,01	-0,01
Коефіцієнт загальної ліквідності	3,96	0,979	0,421	0,426	0,430	-2,98	-0,56	0,01	0,00
Коефіцієнт швидкої ліквідності	3,77	0,86	0,33	0,33	0,32	-2,91	-0,53	0,00	-0,01

Джерело: розроблено автором на основі та Додатку А, Б

Нормативне значення показника абсолютної ліквідності не мають чіткого нормативного значення [4]. У більшості випадків нормативним вважають значення 0,2 і більше [3]. У нашому випадку значення варіювалося від 0,01 у 2015-2016 році до 0,08 у 2017 році.

Коефіцієнт загальної ліквідності має нормативне значення більше 1 [5], у нашому випадку цей показник показує негативну динаміку, з 3,96 до 0,43 у 2019 році, тобто падіння на 3,53.

Коефіцієнт швидкої ліквідності характеризує здатність організації погасити свої короткострокові зобов'язання за рахунок продажу ліквідних активів [6]. У 2015 році значення біло нормативним -3,77 (зо більше за 1), проте протягом 2016-2019 року він значно зменшився до 0,32. При значенні коефіцієнта менше 1 ліквідні активи не покривають короткострокові зобов'язання, а значить існує ризик втрати платоспроможності, що є негативним сигналом для інвесторів.

3. Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства. Платоспроможність - це здатність компанії виконувати свої довгострокові борги і фінансові зобов'язання. Платоспроможність необхідна для того, щоб залишатися в діяльності, оскільки вона демонструє здатність компанії продовжувати свою діяльність у найближчому майбутньому [7], аналіз показників платоспроможності представлено в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Динаміка показників платоспроможності ТОВ «Мілстон» 2015-2019 р

Показник	Період, на 31.12					Абсолютне відхилення			
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Чистий оборотний капітал	-1808	19022	20780	2128	-2679	20830	1758	-18652	-4807
Коефіцієнт платоспроможності	3,96	0,98	0,42	0,43	0,43	-2,98	-0,56	0,01	0,00
Коефіцієнт фінансування	3,22	2,54	1,42	1,43	1,45	-0,68	-1,12	0,02	0,02
Коефіцієнт забезпеченості ВОЗ	-0,19	1,59	2,36	2,36	2,38	1,78	0,77	0,00	0,01
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,50	-0,95	-1,17	-1,07	-0,98	-0,45	-0,22	0,10	0,09

Джерело: розроблено автором на основі та Додатку А, Б

Коефіцієнт платоспроможності показує відношення оборотних активів до поточних зобов'язань, динаміка негативна, з 3,96 до 0,43, що не є нормативним значенням. Коефіцієнт фінансування також знаходиться у межах норми, він показує 3,22-1,45. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами повинен бути вище за 0,1, у нас цей показник менше нормативного у 2015 році - -0,19, але протягом 2016-2019 року ситуація покращилася до 2,38, це є позитивним явищем, адже підприємство може самофінансуватися за рахунок власного капіталу, більш того, динаміка є позитивною. Нормативне значення коефіцієнту маневреності власного капіталу повинне бути більше за нуль, в нашому випадку значення є негативним, як в динаміка цього показника – з -0,5 у 2015 році до -0,98 у 2019 році, менеджменту підприємства потрібно звернути увагу на цей показник.

4. Аналіз ділової активності.

Таблиця 1.4

Динаміка показників ділової активності ТОВ «Мілстон» 2015-2019 р.

Показник	Період, на 31.12					Абсолютне відхилення			
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Коефіцієнт оборотності активів	1,27	1,78	1,83	2,09	2,53	0,51	0,05	0,26	0,44
Оборот дебіторської заборгованості	0,92	0,29	-1,64	-4,28	0,30	-0,63	-1,92	-2,64	4,58
Оборот кредиторської заборгованості	2,00	2,99	2,16	2,68	2,56	0,99	21634	- 21634	-0,12
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	5,13	2,20	5,66	5,78	5,71	-2,93	3,45	0,12	-0,06
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	0,50	0,00	0,02	0,37	0,39	-0,50	0,02	0,36	0,02
Коефіцієнт оборотності запасів	57,76	86,29	71,41	71,70	76,69	28,53	-14,9	0,29	4,99
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	4,21	5,58	3,55	4,12	4,86	1,38	-2,03	0,56	0,75
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	4,65	5,56	6,27	6,90	7,73	0,92	0,71	0,63	0,83

Джерело: розроблено автором на основі та Додатку А, Б

Після проведення аналізу ділової активності, табл. 1.4, ТОВ «Мілстон» 2015-2019 р., слід зазначити тенденцію зменшення оборотності дебіторської заборгованості та збільшення кредиторської заборгованості, з 2 в 2015 році до 2,56 у 2019 році, на що вказує зменшення оборотності дебіторської заборгованості, збільшення кредиторської заборгованості, та зменшення середніх термінів обороту дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості. Оскільки, тривалість обороту дебіторської заборгованості є значно нижчою за тривалість обороту кредиторської заборгованості, підприємство користується коштами кредиторів безкоштовно значно довше.

5. Аналіз рентабельності підприємства. Далі нам потрібно проаналізувати показники рентабельності, табл. 1.5.

Таблиця 1.5

Динаміка коефіцієнтів рентабельності ТОВ «Мілстон» 2015-2019 р.

Показник	Період					Абсолютне відхилення			
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Коефіцієнт рентабельності активів	1,70	2,38	2,54	2,91	3,39	0,68	0,16	0,37	0,48
Коефіцієнт рентабельності ВК	4,65	5,56	6,27	6,90	7,73	0,92	0,71	0,63	0,83
Коефіцієнт рентабельності продукції	1,31	0,18	-2,6	-6,8	0,48	-1,14	-2,75	-4,30	7,34
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,02	0,00	-0,04	-0,1	0,01	-0,02	-0,04	-0,06	0,10

Джерело: розроблено автором на основі та Додатку А, Б

На основі проведеного аналізу прибутковості, табл. 1.5, ТОВ «Мілстон» можна зробити висновок, що підприємство є досить прибутковим, про що свідчить позитивне значення показника рентабельності продукції, рентабельність активів, який відзначає стабільний ріст кожен рік, ріст цього показника є значним, на 1,69. Показник рентабельності продукції характеризує найважливіший аспект діяльності компанії - реалізацію продукції, а також оцінює частку собівартості в продажах [8]. Саме по цьому показнику спостерігається тенденція зростання, хоча у 2017, 2018 році відбувся спад цього показника.

1.2 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Мілстон»

ТОВ «Мілстон» спеціалізується на імпорті побутових, обчислювальних приладів, комп'ютерів, комплектуючих, компресорів та інших товарів високоточної техніки. Протягом своєї діяльності колектив ТОВ «Мілстон» постійно впроваджує нові види продукції, займається імпортом оновленої лінійки товарів, пошуком нових виробників з поліпшеними характеристиками якості продукції, вдосконаленням зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві.

До основних напрямів діяльності ТОВ «Мілстон» відносяться:

- імпорт побутових приладів, електроінструментів, компресорів, силової техніки та інших товарів народного споживання;
- організація збуту продукції, реалізація маркетингових і рекламних програм на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- ефективне використання і нарощування акціонерного капіталу, власних і позикових коштів [9].

В даний час підприємство імпортує, представляє і реалізує товари різних торгових марок.

Для детального аналізу зовнішньоекономічної діяльності нам необхідно провести аналіз таких складових:

1. Аналіз динаміки обсягу та структури зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
 2. Оцінка фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності.
1. Аналіз динаміки обсягу та структури зовнішньоекономічної діяльності підприємства ми розрахуємо за 2015-2019 роки, також розглянемо відхилення.

Динаміка структури експорту підприємства ТОВ «Мілстон» 2015-2019 р.,

тис. грн

Товарні групи	2015	2016	2017	2018	2019	Відхилення, тис. грн
Комп'ютери	3380	7045	7259	9038	11760	8380
Периферійне обладнання	2107	2168	2124	2649	4890	2783
Програмне забезпечення	2113	3660	4659	6660	7302	5189
Послуги	1746	2402	3378	3282	4328	2582
Друк	648	974	1219	1930	2850	2202
Всього	9994	16249	18639	23558	31130	21136

Джерело: розроблено автором на основі та Додатку В.

Також розглянемо цю структуру в графічному вигляді, для наочності, рис. 1.2.

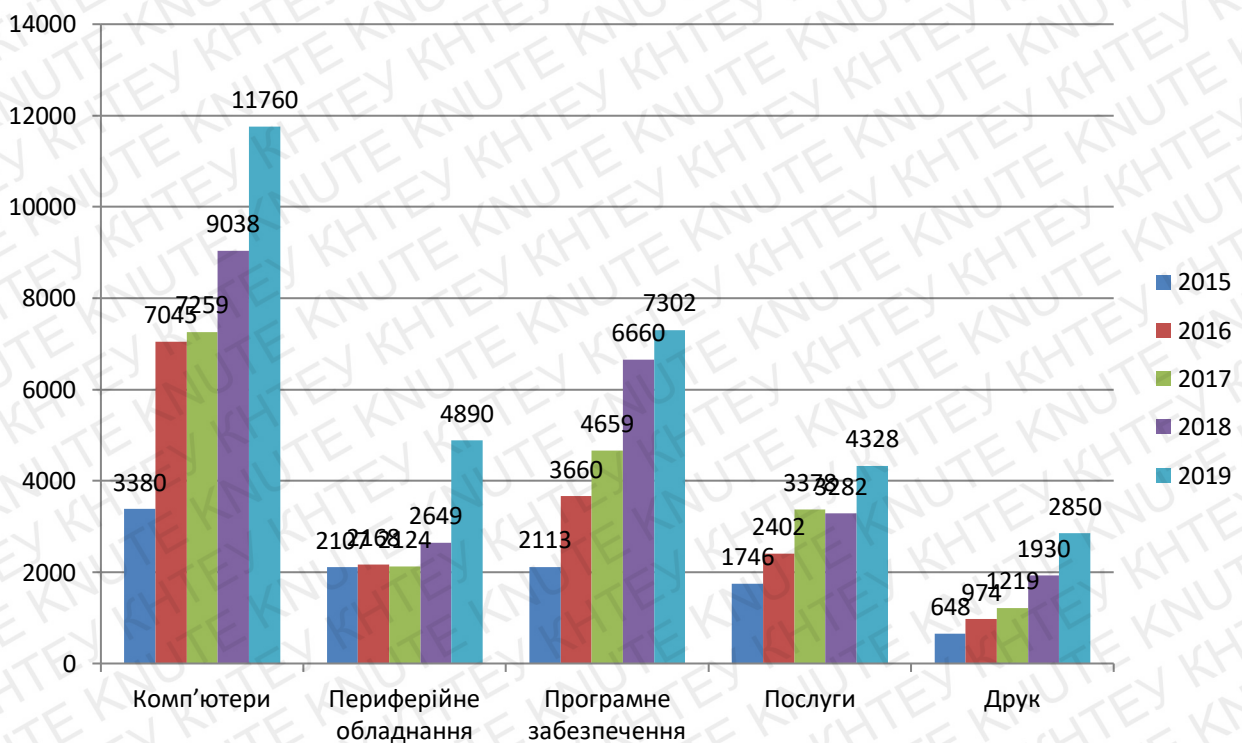


Рис. 1.2 – Динаміка обсягів експорту ТОВ «Мілстон» 2015-2019, тис.

грн

Джерело: розроблено автором на основі та Додатку В.

Основні експортні позиції ТОВ «Мілстон» є: комп'ютери, периферійне обладнання, програмне забезпечення, послуги та друк. Як ми бачимо з таблиці 1.6 та рис. 1.2 - ТОВ «Мілстон» протягом 2015-2019 року нарощувало об'єми експорту продукції за всіма категоріями. Найбільший обсяг реалізації комп'ютерів та програмного забезпечення – 11760 тис. грн та 7302 тис. грн відповідно. Далі йде реалізація периферійного обладнання з показником в 4890 тис. грн. Послуги та друк у структурі динаміки наймають 4 та 5 місця відповідно з показниками в 4328 та 2850 тис. грн. відповідно.

Далі розглянемо структуру експорту та імпорту в діяльності компанії, тобто наскільки підприємство є експортоорієнтованим, рис. 1.3.

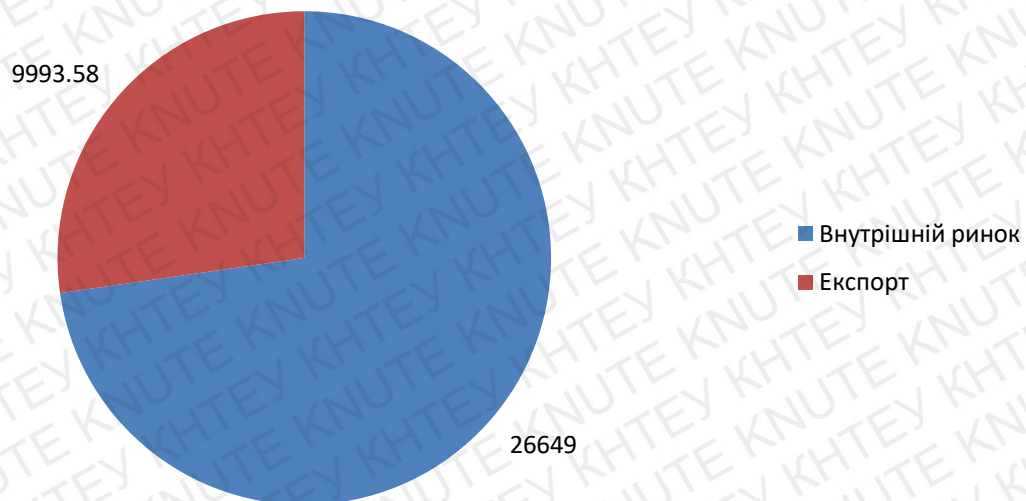


Рис. 1.3 – Структура зовнішньоекономічної діяльності в загальних обсягах реалізації ТОВ «Мілстон» 2019, тис. грн

Джерело: розроблено автором на основі та Додатку В.

Як ми бачимо з рис. 1.3 – досліджуване підприємство реалізує значну частину продукції – 26% від загального обсягу реалізованої продукції на зовнішніх ринках для підприємства, яке функціонує на ринку всього 5 років.

Також розглянемо географічну структуру експорту, табл. 1.7

Таблиця 1.7

**Динаміка географічної структури експорту ТОВ «Мілстон» 2015-2019 р.,
тис. грн**

Країна	2015	2016	2017	2018	2019	Відхилення, тис. грн
Чехія	4245	10149	11265	13569	17189	12944
Німеччина	3495	5352	6562	7098	9146	5651
Польща	2254	748	812	2891	4795	2541
Всього	9994	16249	18639	23558	31130	30136

Джерело: розроблено автором на основі та Додатку В.

Отже, продукція експортується до трьох країн: Чехії, Німеччини та Польща, найбільший об'єм експорту йде до Чехії – 17189 тис. грн. в 2019 році. Німеччина є другою країною за обсягом експорту у значенні 3495 тис. Грн (34,97%) у 2015 році, а протягом 2015-2019 років її обсяги зросли до 9146 (29,38% від загальної структури експорту) у 2019 році. Польща посідає третє місце у значенні 2254 тис. Грн. Протягом 2015-2019 рр. Обсяги експорту до Польщі не були стабільними: у 2016 р. Він досяг мінімального значення - 748 тис. Грн. (22,55%), але в 2019 р. Збільшився до 4795, але відсоток загальної структури зменшився до 15,4%.

Також проаналізуємо імпорتنу діяльність за товарною та географічною структурою ТОВ «Мілстон» за 2015-2019 роки, табл. 1.8.

Таблиця 1.8

**Динаміка географічної структури імпорту ТОВ «Мілстон» 2015-2019
р., тис. грн**

Країна	2015	2016	2017	2018	2019	Відхилення, тис. грн
Китай	3852	6253	7452	8962	13568	9716
Корея	2045	4523	5304	6931	9523	7478
Туреччина	993,2	1613,5	1843,4	2727,5	2608,4	1615,2
Всього	6890,2	12389,5	14599,4	18620,5	25699,4	18809,2

Джерело: розроблено автором на основі та Додатку В.

Як ми бачимо з таблиці 1.8 - ТОВ «Мілстон» співпрацює з двома країнами в імпортній діяльності: з Китаєм та Кореєю та Туреччиною, проте більшість поставок йде з Китаю 13568 тис. грн. проти 3852 тис. грн у 2019 році. Загалом ми бачимо ріст протягом всього періоду по Китаю та Кореї, та в цілому, що говорить також про ефективну діяльність у експортній сфері, адже підприємство є торговим. Табл. 1.9 показує товарну структуру імпорту.

Таблиця 1.9

Динаміка товарної структури імпорту ТОВ «Мілстон» 2015-2019

р., тис. грн

Товарні групи	2015	2016	2017	2018	2019	Відхилення, тис. грн
Комп'ютери	2930,2	6372,0	6685,2	8142,8	12629,2	9699,0
Периферійне обладнання	2163,5	2652,7	4264,3	6212,9	7037,1	4873,6
Програмне забезпечення	1796,5	3791,3	3649,9	4264,8	6033,1	4236,6
Всього	6890,2	12816,0	14599,4	18620,5	25699,4	18809,2

Джерело: розроблено автором на основі та Додатку В.

Отже, ми бачимо у товарній структурі переважання комп'ютерної товарної групи – 12629,2 тис. грн у 2019 році. Порівнюючи з 2015 роком ми можемо бачити зростання у 9699 тис. грн. Периферійне обладнання займає друге місце з показником у 7037,1 тис. грн. у 2019 році. Також спостерігаємо імпорту програмного забезпечення в обсязі 4873,6 тис. грн, по цій товарній позиції також спостерігається ріст у 4236,6 тис. грн.

2. Отже, тепер проведемо оцінку фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності. Для цього нам потрібно проаналізувати динаміку зовнішньоекономічної діяльності у контексті структури чистого доходу .[10]

**Динаміка зовнішньоекономічної діяльності у структурі чистого
доходу ТОВ «Мілстон» 2015-2019 р., тис. грн**

Показники	Обсяг в тис. грн.					Відхилення, +/-			
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	36341	54237	60125	66976	75926	1789 6	5888	6851	8950
Експорт	7442	9994	16249	18639	23558	6255, 6	2390, 1	4919, 1	7571, 3
Імпорт	2863	3700	5527	9019	12725	1827, 3	3491, 70	3707, 30	3197, 00
ЗТО	10305	13693	21776	27658	36284	3388	8083	5882	8626

Джерело: розроблено автором на основі та Додатку В.

Таблиця 1.10 показує нам динаміку структури зовнішньоекономічної діяльності протягом 2015-2019 року. Як ми бачимо, обсяги експорту та імпорту збільшуються з кожним роком без винятку. Експорт зростає паралельно з імпортом, адже ТОВ «Мілстон» реалізує імпортну продукцію. З 2015 по 2019 рік обсяг чистого доходу зріс з 36341 тис. грн до 75926 тис. грн.

Також проаналізуємо обсяги чистого доходу від зовнішньоекономічної діяльності в порівнянні з обсягом чистого доходу загального, рис. 1.4.

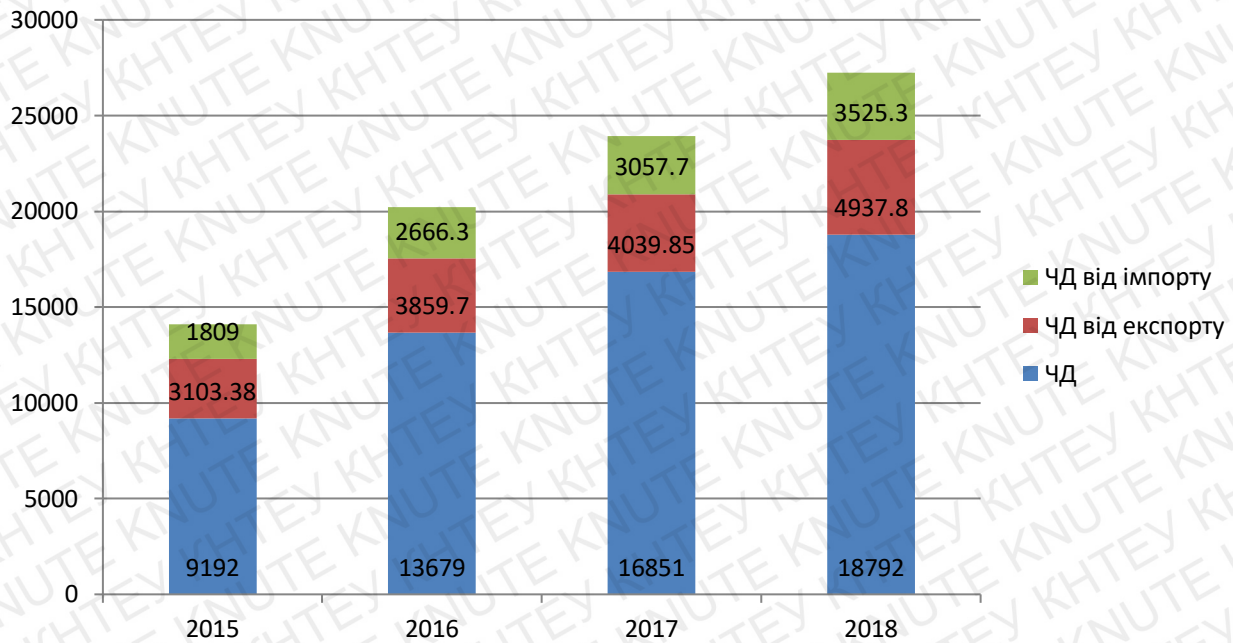


Рис. 1.4 – Динаміка чистого доходу ТОВ «Мілстон» 2015-2019 р.,тис. грн

Джерело: розроблено автором на основі та Додатку В.

З рис. 1.4 видно, що обсяг валового прибутку від ЗЕД становить 4912,98 тис. Грн., Що становило 53,5% від загального валового прибутку. За чотири роки сума валового прибутку від ЗЕД збільшилася до 8794,94, що становить 45,5% від загальної суми. Отже, можна зробити висновок, що незважаючи на кількісне зростання, але абсолютне відхилення становить -8%, що є негативним.

Також оскільки обсяг валового експорту від загального значення в 2015 році становив 63,2%, протягом 4 років це значення зменшилось до 61,7%. На додаток до цього, слід зазначити, що різниця не є суттєвою.

Отже, ми проаналізували зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «Мілстон» 2015-2019. Було визначено, що обсяги експорту та імпорту збільшується з кожним роком, тобто підприємство все більше виходить на зовнішні ринки.

1.3. Дослідження ефективності імпорتنих операцій ТОВ «Мілстон»

Аналіз імпорتنих операцій аналогічний аналізу експортних:

- 1) звітні обсяги порівнюються з плановими і в минулому році;
- 2) визначаються зміни в географічному напрямку експорту.
- 3) визначаються зміни в товарній структурі;
- 4) розрахунок показників імпорту.

Доцільність імпорту підприємства обумовлюється високою якістю товарів, їх низькими цінами (товари азійських виробників, пострадянських країн), відсутністю певної сировини, матеріалів, комплектуючих в Україні. Існують угоди про вільну торгівлю між країнами. СНД.

При визначенні економічної ефективності імпортової діяльності підприємства застосовують такі показники: рентабельність імпорту, коефіцієнт ефективності імпортової операції, валютна ефективність імпорту та, в цілому, рентабельність зовнішньоекономічної діяльності [11].

Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності важливий для оцінки поточного економічного стану підприємства, перспектив його розвитку та запобігання фінансовим втратам. Це інтегральний та визначальний час загального аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства [12].

1) Для характеристики роботи підприємства в галузі імпорту його обсяги за звітний рік порівнюються з обсягами попереднього року. Щоб оцінити ефективність системи управління імпортом, розглянемо географічну структуру найбільших імпортерів ТОВ «Мілстон».

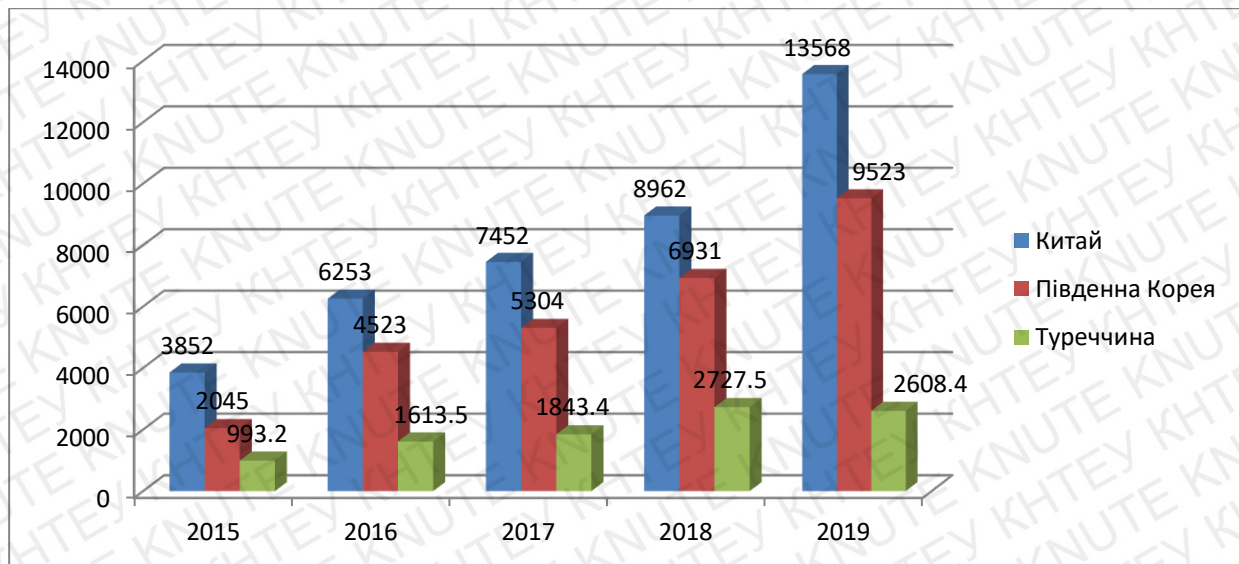


Рис. 1.5. – Географія імпорту ТОВ «Мілстон» 2015-2019 рік, тис. грн

Джерело: розроблено автором на основі матеріалах ТОВ «Мілстон».

З рис. 1.5 ми бачимо, що країною-лідером за імпортом є Китай протягом досліджуваного періоду, з 3852 тис. грн. у 2015 році до 13568 тис. грн у 2019 році. Імпорт з Південної Кореї займає друге місце в географічній структурі імпорту – з 2045 тис. грн у 2015 році, до 9523 тис. грн у 2019 році.

2) Також розглянемо товарну структуру імпорту ТОВ «Мілстон» за 2015-2019 роки.

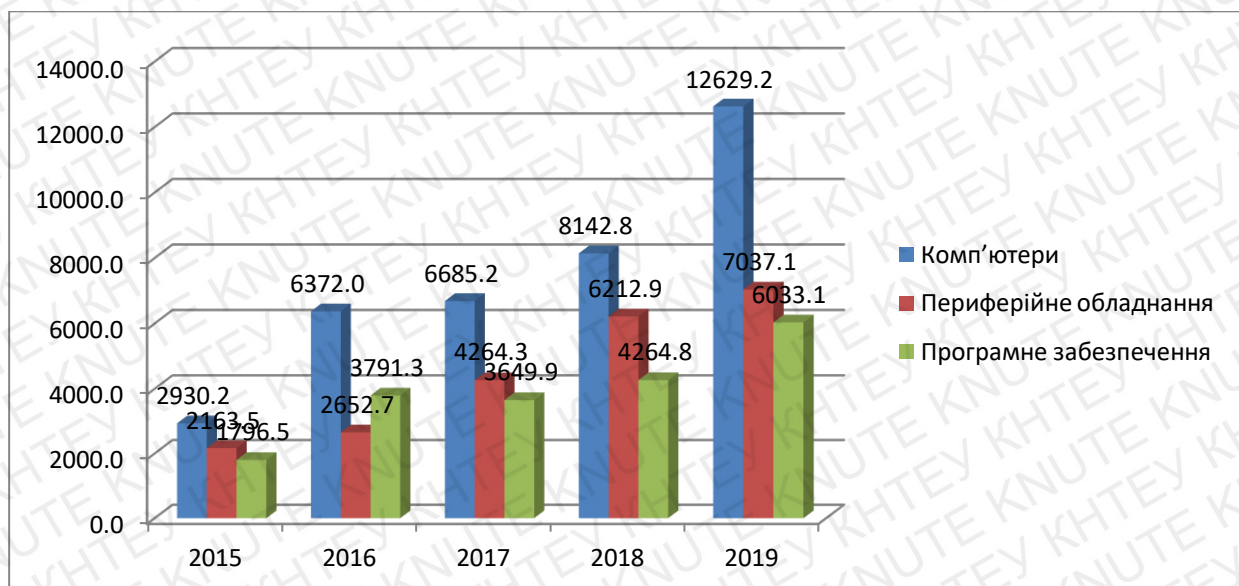


Рис. 1.6. –Товарна структура імпорту ТОВ «Мілстон» 2015-2019 рік, тис.

грн

Джерело: розроблено автором на основі матеріалах ТОВ «Мілстон».

Як ми бачимо, ТОВ «Мілстон» імпортує три головні позиції: комп'ютери, периферійне обладнання та програмне забезпечення. З рис. 1.5 ми можемо зробити висновок, що лідируючою позицією є комп'ютери з показником в 2930,2 тис. у 2015 році до 12629,2 тис. грн у 2019 році. У 2016 році структура дещо змінилася, імпорту програмного забезпечення виріс з 796,5 тис. грн до 3791,3 тис. грн та у 2017 році впав на рівень 3649,9 тис. грн.

3) Для аналізу ефективності імпорту нам необхідні вихідні дані, представлені в табл. 1.11.

Таблиця 1.11

Динаміка фінансових ресурсів ТОВ «Мілстон» 2015-2019 рік, тис. грн

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	Темп приросту, %
Валютний виторг, тис. дол.	1297,8	1937,0	2147,3	2392	2711,6	108,9
Валютний виторг, тис. грн	36341	54237	60125	66976	75926	108,9
Чистий дохід від реалізації, тис. грн	9993,58	16249,2	18639,25	23558,3	31129,5	211,5
Собівартість, тис. грн	6890,2	12389,5	14599,4	18620,5	25699,4	272,9
Ціна на внутрішньому ринку, тис. грн						
Прибуток від реалізації, тис. грн	3103,38	3859,7	4039,85	4937,8	5430,18	74,98
Рентабельність, %	31,1	23,7	21,6	20,9	17,4	-43,83

Джерело: розроблено автором на основі та Додатку В.

Показники ефективності ЗЕД ми будемо розраховувати за формулами, наведеними нижче.

- 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;

$B_{im,j}$ – валютна ціна (ціна придбання) одиниці j -го товару чи послуг, вал. од/од.;

n – кількість назв товарів чи послуг в імпортному еквіваленті [13].

$$E_{вал. ім. 2015} = 36341/6890,2 = 0,06$$

$$E_{вал. ім. 2016} = 0,06$$

$$E_{вал. ім. 2017} = 0,08$$

$$E_{вал. ім. 2018} = 0,09$$

$$E_{вал. ім. 2019} = 0,06$$

- Коефіцієнт ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

$$K_{эф.зед} = \frac{B_{зед}}{C_{зед}} \quad (2);$$

де $B_{зед}$ – виручка від експортно-імпортних операцій, грн.;

$C_{зед}$ – повна собівартість експортно-імпортних операцій, грн [14].

$$K_{эф.зед. 2015} = 9993,58/6890,2 = 1,45$$

$$K_{эф.зед. 2016} = 1,31$$

$$K_{эф.зед. 2017} = 1,28$$

$$K_{эф.зед. 2018} = 1,27$$

$$K_{эф.зед. 2019} = 1,21$$

- Рентабельність зовнішньоекономічної діяльності:

$$P_{зед} = \frac{\frac{ФР}{зед} * (1 - C_{оп})}{C_{зед}} * 100 \quad (3)$$

де $ФР_{зед}$ д/о – фінансовий результат (прибуток) від зовнішньоекономічної діяльності до оподаткування, грн; $C_{оп}$ – ставка оподаткування прибутку [15].

$$P_{зед. 2015} = (3103,38 * (1 - 0,18)) / (6890,2 * 100) = 36,93$$

$$P_{зед. 2016} = 25,55$$

$$P_{зед. 2017} = 22,69$$

$$P_{зед. 2018} = 21,74$$

$$P_{зед. 2019} = 17,33$$

- Базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів

$$E_{\text{ітв}}^{\text{б}} = \frac{B_{\text{твир}}}{C_i + T_p + O_p + 3_{\text{твир}}} \quad (4)$$

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

C_v – вартість вітчизняного товару, аналогічного імпортному;

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

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

C_i - вартість імпортного товару;

T_p - транспортні витрати;

O_p - організаційні витрати [16].

$$E_{\text{імп. б.}} 2015 = 36341/6890,2=5,27$$

$$E_{\text{імп. б.}} 2016 = 4,38$$

$$E_{\text{імп. б.}} 2017 = 4,12$$

$$E_{\text{імп. б.}} 2018 = 3,60$$

$$E_{\text{імп. б.}} 2019 = 2,95$$

- Альтернативний коефіцієнт ефективності імпорту товарів виробництва

$$E_{\text{ітв}}^{\text{а}} = \frac{B_{\text{твир}} - C_i - T_p - O_p + 3_{\text{твир}}}{B_{\text{твир}} - C_v - 3_{\text{твир}}} \quad (5)$$

де $E_{\text{ітв}}^{\text{а}}$ – альтернативний коефіцієнт ефективності імпорту товарів виробництва;

C_v – вартість вітчизняного товару, аналогічного імпортному;

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

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

C_i - вартість імпортного товару;

T_p - транспортні витрати;

O_p - організаційні витрати [17].

$$E_{\text{імп. а.}} 2015 = (36341-6890,2)/36341-2356=0,87$$

$$E_{\text{імп. а.}} 2016 = 0,82$$

$$E_{\text{імп. а.}} 2017 = 0,82$$

$$E_{\text{імп. а.}} 2018 = 0,79$$

$E_{\text{імп. а. 2019}} = 0,70$

Таблиця 1.12

**Динаміка результатів розрахунків ефективності імпорту ТОВ
«Мілстон» 2015-2019 рік**

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	Темп приросту, %
Валютна ефективність імпорту	0,06	0,06	0,08	0,09	0,06	0,00
Коефіцієнт ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства	1,45	1,31	1,28	1,27	1,21	-0,24
Рентабельність зовнішньоекономічної діяльності	36,9	25,5	22,6	21,7	17,3	-19,61
Базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів	5,27	4,38	4,12	3,60	2,95	-2,32
Альтернативний коефіцієнт ефективності імпорту товарів виробництва	0,87	0,82	0,82	0,79	0,70	-0,16

Джерело: розраховано автором на основі Додатку В.

Як видно з розрахунків в табл. 1.12 – показник валютної ефективності імпорту показує нам стає значення протягом 2015-2019 років, динаміка незмінна. Коефіцієнт ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства показує нам нормативне значення, більше одиниці, та показує негативну динаміку – падіння на 0,24 пункти.

Рентабельність ЗЕД теж знаходиться в нормативних значенням – 36,9 у 2015 році та 17,3 у 2019 році, також показує негативну динаміку – падіння на 19,6 пунктів, що є досить негативним для торговельного підприємства.

Базовий та альтернативний коефіцієнти ефективності імпорту також показують негативну динаміку – падіння на 2,32 та 0,16 відповідно.

Отже, проаналізувавши ефективність імпортої діяльності ТОВ «Мілстон» ми дійшли висновку, що підприємство хоч і здійснює свою діяльність ефективно, та в динаміці майже всі показники мають негативне значення, що говорить про доцільність змін в компанії.

Висновки до розділу 1

ТОВ «Мілстон» -одне з провідних торгових підприємств Центрально-Чорноземного регіону на ринку продажів техніки та запасних частин, яке займає одне з лідируючих положень вже 25 років за асортиментом наданої продукції, якістю сервісу та обсягом проданих товарів. У структурі компанії наявний директор, заступник директора, який головує над адміністративно-господарським відділом та відділом маркетингу(до якого входить департамент реклами та PR та відділ прийому замовлень), головний бухгалтер, начальник виробничого відділу. До виробничого відділу відноситься відділ ЗЕД та саме виробничий відділ, до складу якого входять працівники планово-економічного відділу та виробничо-технічного.

На основі проведеного аналізу прибутковості, ТОВ «Мілстон» можна зробити висновок, що підприємство є досить прибутковим, про що свідчить позитивне значення показника рентабельності продукції, рентабельність активів, який відзначає стабільний ріст кожен рік. Показник рентабельності продукції характеризує найважливіший аспект діяльності компанії - реалізацію продукції, а також оцінює частку собівартості в продажах.

Основні експортні позиції ТОВ «Мілстон» є: комп'ютери, периферійне обладнання, програмне забезпечення, послуги та друк. Досліджуване підприємство реалізує значну частину продукції – 26% від загального обсягу реалізованої продукції на зовнішніх ринках для підприємства, яке функціонує на ринку всього 5 років.

Продукція експортується до трьох країн: Чехії, Німеччини та Польща, найбільший об'єм експорту йде до Чехії – 17189 тис. грн. в 2019 році.

Отже, проаналізувавши ефективність імпортової діяльності ТОВ «Мілстон» ми дійшли висновку, що підприємство хоч і здійснює свою діяльність ефективно, та в динаміці майже всі показники мають негативне значення, що говорить про доцільність змін в компанії.

РОЗДІЛ 2.УДОСКОНАЛЕННЯ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ

«Мілстон»

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

У першому розділі було виявлено зниження показників ефективності імпорту ТОВ «Мілстон», що означає збільшення витрат по імпорту в порівнянні з прибутком від імпортних операцій. При цьому виявлено зниження обсягу витрат на імпорт.

ТОВ «Мілстон» здійснює зовнішньоекономічну діяльність через посередників, купуючи техніку через двох підрядчиків в іноземних виробників. А саме, з Китаю та Південної Кореї з «Kupinatao» LLC та з Туреччини активно співробітничать з «Le Vele» LLC.

Послугами сторонніх організацій при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Мілстон» користується через те, що підприємство досить молоде, почало функціонування в 2015 році і не мало виходу на зовнішні ринки прямим шляхом. Також, цей вид зовнішньоекономічної діяльності є значно безпечним, адже посередники перевіряють інформацію про потенційних зарубіжних партнерів, оформлюють належним чином документи, що супроводжують зовнішньоторговельну операцію це стосується як експорту, так і імпорту. Та слід зазначити, що протягом 5 років підприємство напрацювало собі базу виробників продукції та може здійснювати свою діяльність напряму.

Прийняв рішення займатися збутом в тій чи іншій країні, фірма вирішує, яким чином вона буде здійснювати свою діяльність. Існують наступні основні стратегії виходу на зарубіжний ринок з точки зору організації виробництва, представлені на рис. 2.1.

1. СТРАТЕГІЯ ЕКСПОРТУ

- Прямий експорт - здійснює через відділ ЗЕД, торгових представників, дистриб'юторів.
- Непрямий експорт - експорт через треті особи.

2. СТРАТЕГІЯ СПІЛЬНОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- Виробництво товарів (надання послуг), управління, венчурні підприємства.

3. ПРЯМЕ ІНВЕСТИВАННЯ

- Вступ в долю капіталу національного підприємства.

4. ФРАНЧАЙЗИНГ

- Франчайзер забезпечує технічну підтримку, допомогу в організації маркетингової діяльності та в ряді випадків навчання персоналу. Натомість франчайзер отримує плату.

Рис. 2.1 – Стратегії виходу на зовнішні ринки для ТОВ «Мілстон»

Джерело: [10].

На рис. 2.1 представлені можливі стратегії виходу на зовнішні ринки для ТОВ «Мілстон». Експортна діяльність передбачає виробництво товарів і послуг на основному внутрішньому ринку компанії (або в третій країні, регіоні) і продаж цих товарів на цільовому зовнішньому ринку. Якщо компанія вибрала експортний спосіб виходу на нові ринки, вона повинна вирішити, які функції в просуванні товару вона збереже за собою, а які передасть посередникам на зовнішніх ринках. Ступінь делегування повноважень визначає рівень відповідальності і ризиків. Виділяють три можливих напрямки експортної діяльності: прямий, непрямий і спільний експорт.

В нашому випадку буде доцільно використовувати стратегію прямої взаємодії з іноземними контрагентами, більш того, ТОВ «Мілстон» буде еволюціонувати в співробітництві з іноземними контрагентами. Адже ця стратегія передбачає більш тісну взаємодію. Щодо експортних контрактів, на нашу думку, підприємство не має значних інформаційних та мнеджеріальних ресурсів для прямої взаємодії з іноземними покупцями.

Отже, проаналізуємо вже існуючу стратегію непрямого імпорту.

Імпортні операції, що здійснюється ТОВ «Мілстон», як і будь-яка зовнішньоекономічна угода, проходить три етапи, рис. 2.2.

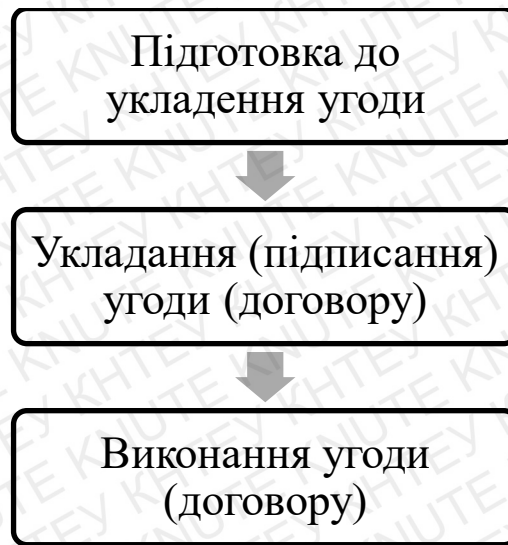


Рис. 2.2 – Етапи реалізації імпортої угоди ТОВ «Мілстон» у 2019 році

Джерело: розроблено автором на матеріалах ТОВ «Мілстон».

Отже, розглянемо зміст етапів реалізації імпортних угод стосовно імпортої діяльності ТОВ «Мілстон».

Перший етап - підготовка та укладення зовнішньоекономічної угоди включає в себе наступні процедури:

- 1) вивчення і прогнозування попиту потенційних споживачів;
- 2) постійний моніторинг інформації щодо відповідної товарними ринків у посередника;
- 3) планування імпорту для забезпечення необхідної кількості товару, відповідної якості і в певні терміни;
- 4) розробка тактики виходу на зовнішній ринок з урахуванням можливостей використання кон'юнктури ринку;
- 5) надходження від іноземних фірм пропозицій через посередника(оферт);
- 6) підготовка запитів (замовлень) іноземним фірмам.

На даному етапі основну роботу за імпортними операціями виконують відділ маркетингу, відділ ЗЕД і відділ закупівель. Рішення у виборі країни і фірми потенційного контрагента приймається на рівні генерального директора.

Після чого фахівці відділу маркетингу вивчають кон'юнктуру ринку країни покупки, проводять аналіз внутрішніх цін, вивчають діяльність потенційних постачальників, складають досьє по фірмам-контрагентам. Далі відділ закупівель здійснює планування обсягів імпортних закупівель, визначення загальної вартості закупівлі для формування ціни і умов договору. Відділ ЗЕД проводить розрахунок передбачуваних розрахунків транспортних і митних витрат, вибір способу і маршруту доставки, розробка схем доставки товару з метою мінімізації платежів, вибір виду транспорту.

Важливими складовими цього етапу є:

1) складання листа обґрунтування ціни (форми розрахунку собівартості), що представляє собою таблицю, в якій розрахунок собівартості отриманої партії товару проводиться шляхом множення ціни товару в іноземній валюті на курс на дату оформлення товару на кордоні.

2) вибір способу транспортування товару з-за кордону згідно Incoterms-2020. Існує безліч способів транспортування вантажів, вибір того чи іншого залежить від географічного розташування країн-партнерів, розвиток транспортної мережі та ін.

Найбільш поширеними в діяльності ТОВ «Мілстон» є перевезення автомобільним транспортом. Таким чином, перевозиться товар з Китаю та Південної Кореї до України, а потім до Чехії, Німеччини та Польщі.

3) визначення вигідних базисних умов поставки товару. Для компанії ТОВ «Мілстон» найбільш вигідними є умови поставки DDP. Так як відповідно до цього базисом на покупця лягає менше зобов'язань з поставки товару. Продавець оплачує всі витрати з доставки товару і всі ризики по втраті, розкрадання та інші, пов'язані з доставкою товару, та, зазвичай, іноземні контрагенти співпрацюють на умовах ExW.

- 4) вибір форми і способу міжнародних розрахунків. Компанія ТОВ «Мілстон» працює за системою безготівкових розрахунків шляхом акредитиву;
- 5) розгляд питань страхування, перевезення, митного оформлення товару і т.д.;

Другий етап - укладання угоди. На даному етапі розробляється текст імпортного контракту для його подальшого узгодження і затвердження, що передбачає:

- 1) вивчення відповідної нормативно-правової бази укладення міжнародних угод;
- 2) постатейну опрацювання основних умов контракту.

Особлива увага приділяється розширенню тлумачення предмета контракту, докладної характеристики якості товару та порядок його перевірки, гарантії за якістю, валютно-фінансових умов контракту, які повинні відображати вигідні для покупця способи і форми розрахунку, детальний перелік документів, проти яких проводиться оплата товару покупцем. Необхідно також включення в контракт переліку санкцій, що застосовуються до продавця за порушення контрактних зобов'язань.

Розробка проекту зовнішньоторговельним контрактом здійснюється менеджером по ЗЕД, потім цей контракт затверджується начальником відділу логістики та ЗЕД. Після чого контракт узгоджується з контрагентом і сторони переступають до виконання угоди. Контроль за організацією виконання укладеного договору, в тому числі його оплати,

Третім етапом є безпосередньо виконання зовнішньоекономічної операції і включає в себе безліч процедур, як в рамках взаємодії контрагентів по угоді, так і контрагентів зі сторонами, що забезпечують організаціями та державними органами.

Для фірми-експортера цей етап включає в себе наступні стадії роботи:

- 1) підготовка контрактної партії товару, поставка його в обумовлений в контракті місце відвантаження, напрямок сповіщення покупцеві про готовність товару до відвантаження.

- 2) відвантаження товару, напрямок сповіщення покупцеві про відвантаження товару;
- 4) оформлення експортних процедур: оплата мит, податків і зборів;
- 5) підготовка на прохання покупця додаткових документів, необхідних для ввезення товару в його країну (сертифікат походження і ін.);
- 6) одночасна з цими операціями підготовка товаросупровідних документів: пакувальний лист, накладна дорожньо-транспортна, коносамент, рахунок-фактура, страховий поліс і деякі інші.

Для компанії ТОВ «Мілстон», як імпортера, робота по виконанню контракту на умовах ExW включає в себе повністю доставку товарів зі складу посередника, страхування, перевезення, митне очищення та доставку до складу ТОВ «Мілстон».

Після того як контрагентами досягнуто домовленостей, визначені права і обов'язки і підписаний контракт, сторони приступають до виконання зовнішньоторговельної угоди, крім того, потрібно сплатити комісію посереднику за його роботу. Комісія складає 5% від вартості контракту.

Отже, ми вважаємо, що ТОВ «Мілстон» вже досягло певного рівня розвитку та може здійснювати свою діяльність без посередника. Більш того, ми пропонуємо прибрати частку турецьких товарів зі структури імпорту, адже значна частина витрат йде на доставку товарів, ми вважаємо, що більше вигідним був би варіант закупівлі у китайського або корейського виробників.

Також виявили зниження частки витрат на імпорт в загальній собівартості продукції.

Таким чином, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок про необхідність перегляду схеми закупівлі. Найбільш доцільним варіантом вирішення проблеми вважаємо збільшення обсягів сировини в кожній поставці і скорочення кількості поставок в рік.

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

При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Мілстон» зіткнулося з основною проблемою, характерною для ринку техніки в цілому, - обмеженістю доступної інформації про стан внутрішнього і зовнішнього ринку. Несвоєчасне отримання повідомлення призводить до втрати його цінності. Інформація - найцінніший ресурс за умови, що вона має цінність і корисність для досягнення конкретних поставлених цілей. Метою ТОВ «Мілстон» є підвищення ефективності імпортової діяльності.

При імпорті та експорті техніки, перш за все, необхідно визначитися з ринком збуту, купівельний попит, з категорією покупців, на яких відповідно до рівня доходу необхідно зробити акцент. Також необхідно знайти фірм-партнерів, перевірити їх надійність, укласти зовнішньоторговельні контракти, своєчасно враховуючи зміни в законодавстві; організувати транспортування товару, проаналізувавши можливі варіанти і вибравши найбільш оптимальний за витратами; вибрати найкращий метод ціноутворення; взаємодіяти з митними органами. Отже, при розширенні зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «Мілстон» знадобиться великий обсяг інформації в різних областях.

Способів отримати необхідну інформацію є декілька:

- 1) звернутися в організації, що спеціалізуються на проведенні зовнішньоторговельних операцій і їх юридичному супроводі. Плюсом є великий досвід роботи, пов'язаний з зовнішньоторговельними операціями. Основним мінусом даного способу є його дорожнеча, так як фахівців з різних галузей ЗЕД, що спеціалізуються на торгівлі алкогольної продукції, небагато. Інший недолік полягає в тому, що сторонніх фахівців необхідно вводити в курс справи, а для цього потрібно відривати співробітників організації від їх обов'язків. Необхідністю також стане розкриття частини конфіденційної інформації. Хоча зі сторонніми організаціями укладаються угоди про

конфіденційність, витік інформації можлива, а довести вину в цьому випадку важко;

2) використовувати вже наявну інформацію про постачальників, співпрацювати з вже відомими ТОВ «Мілстон»;

3) використовувати досвід конкурентів по даному напрямку діяльності. Плюсом є те, що можна використовувати відпрацьовані схеми, а не витратити час на їх розробку. Мінус – складність отримання і відсутність гарантії достовірності даних.

Отже, у пункті 2.1 випускної кваліфікаційної роботи, проаналізувавши схему реалізації імпортного контракту ми дійшли висновку, що імпортна операція здійснюється неефективно. Ми вивели 2 проблеми, які присутні у ТОВ «Мілстон», які заважають підвищити його імпортний потенціал:

- 1) Перехід до імпорту без посередників.
- 2) Заміна турецьких контрагентів на китайські та турецькі.

Отже, розглянемо схему переходу від посередницької форми взаємодії до прямої, табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Календарний план переходу від посередницької взаємодії до самостійного імпорту ТОВ «Мілстон»

Заходи	Рік			
	2020	2021	2022	2023
1. Прийняття рішення про відмову від співробітництва з посередником	Реалізація	-	-	-
2. Прорахунок ефективності співпраці без посередника	Реалізація	-	-	-
3. Повідомлення про рішення посередника	-	Реалізація	-	-
4. Укладення договору з іноземним контрагентом	-	Реалізація	-	-
5. Доставка товару ТОВ «Мілстон»	-	Реалізація	Реалізація	Реалізація
6. Аналіз ефективності заходу	-	-	Реалізація	Реалізація

Джерело: розроблено автором.

Отже, як ми можемо бачити з табл. 2.1 – реалізація даного проекту буде тривати 3 роки. Завданням 2020 року є прийняття рішення про відмову від співробітництва на основі прорахунку ефективності співпраці без посередника, у 2021 році завданням буде стояти практична частина заходів, а саме відмова від співпраці та укладанням договору з виробниками напряму. У 2022-2023 році ми будемо працювати за даним алгоритмом та аналізувати ефективність імпорту.

Також обґрунтуємо ціну наших імпортних товарів та можливість їх зменшення, рис 2.3.

Собівартість	Прибуток	Акциз і митні платежі	ПДВ	Оптова надбавка	Збутова надбавка	Торгова надбавка
Вільна відпускна ціна з ПДВ (покупна ціна посередника)						
Ціна продажу посередникам з ПДВ						
Роздрібна ціна						

Рис. 2.3 – Складові частини ціни при здійсненні операції через посередників ТОВ «Мілстон»

Джерело: [19].

Отже, на рис. 2.3 ми бачимо складові частини ціни при оптовому замовленні через посередників, нам потрібно прорахувати кінцеву ціну для споживача, щоб оцінити конкурентоспроможність нашої продукції.

По-перше, нам потрібно взяти для розрахунку один товар, для прорахунку їх вартості. На нашу думку, буде доцільно брати для аналізу комп'ютери, адже за даними підприємства, цей вид товарів є найпопулярнішим у збуті. Собівартість за одного комп'ютеру льону варіюється від 500 до 1200 доларів США/шт., ми будемо розраховувати середню ціну у 850 дол. США., інші статті показані в таблиці 2.2.

**Розрахунок існуючої оптової ціни на комп'ютери ТОВ «Мілстон» у
2019 році**

№	Стаття	Значення
1	Норма прибутку посередника	20%
2	Код товару за УКТЗЕД	8471 60 90 00
3	Ставка мита	0%
4	ПДВ	20%
5	Оптова надбавка	5%
6	Збутова надбавка	10%
7	Торгова надбавка	15%

Джерело: розраховано автором.

Отже, розрахуємо кінцеву ціну за формулою:

$$Кц = C + НП + М + ПДВ + ОН + ЗН + ТН; \quad (1)$$

$Кц.п. = ((((((850 * 0,2) * 0,2) * 0,05) * 0,1) * 0,15) = 595$ (дол. США) – надбавка за посередництво і доставку у структурі витрат на одиницю товару.

$Кц = (((850 * 0,2) * 0,15) * 0,1) = 467,5$ – (дол. США) частина ціна на комп'ютери без урахування посередника.

$E = 595 - 369 = 127$ (дол. США) – різниця переплати за одиницю товару.

Поставки будуть здійснюватися на основі DAP-місто призначення. Знижка на вторгування буде складати 2%, знижка на кількість – 2% за кількість від 100; 5% - за кількість від 500 шт.

В ході реалізації бізнес-плану реальний випуск, через дію різних чинників – таких як зривання поставки, вихід з ладу верстата і так далі, відрізнятиметься від планового, але на етапі планування важко врахувати вплив усіх чинників і тому при розрахунках користуватимемося значенням саме планового обсягу випуску продукції.

Також, ми будемо замінювати турецьких контрагентів на китайських, адже подібна продукція виробляється також в Китаї, для нас можливим є компонування поставок комп'ютерів разом з периферійним обладнанням, яке постачається з Туреччини.

Отже, розрахуємо економію на компонуванні поставок разом з іншими китайськими контрагентами, табл. 2.3.

Таблиця 2.3

**Розрахунок існуючої оптової ціни на комп'ютери ТОВ «Мілстон» у
2019 році**

Стаття	Кількісне значення
1. Загальний обсяг імпорту з Туреччини, тис. грн	2608,4
2. Транспортні витрати у структурі ціни, %	5
3. Норма прибутку посередника, %	20
4. ПДВ, %	20

Джерело: розраховано автором.

Отже, розрахуємо ціну без урахування посередництва та транспортування.

$$Ц = 2608,4 \cdot (0,2 + 0,05) = 1956,3 \text{ тис. грн.}$$

$$Е = 2608,4 - 1956,3 = 652,1 \text{ тис. грн.}$$

Отже, як ми бачимо з наших розрахунків можливо зекономити на доставці товарів 652,1 тис. грн.

В результаті аналізу зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Мілстон» були виявлені дві основні проблеми з імпортуванням продукції:

- перехід до прямого імпорту, без посередників;
- з поставками продукції з Туреччини транспортуванням продукції, яка збільшує витрати, а так само негативно впливає на розширення ринків збуту і знижує конкурентну спроможність за кордоном.

Тому доцільно переглянути всю систему організації транспортувань і співпраці.

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

На сучасному етапі своєї діяльності компанія ТОВ «Мілстон» прагне стати одним з найбільших торговельних підприємств в Україні. Однак на даний момент частка експортованої продукції в загальному обсязі продажів не перевищує і 26%.

Вихід підприємства на зовнішні ринки з імпортованою продукцією для європейських постачальників роздрібною торгівлі сприятиме збільшенню прибутку за рахунок розширення торгових зв'язків на зовнішньому ринку. Це призведе також до посилення позицій ТОВ «Мілстон» на ринку торговельних підприємств.

Першочерговим завданням підприємства на даному етапі розвитку є оптимізація та удешевлення імпорту за рахунок заходів, запропонованих у розділі 2.2: відмова від співпраці з посередником та заміна імпорту з Туреччини – імпортом з Китаю, також удешевлення ціни продукції внаслідок зменшення ціни на транспортування та відмови від співпраці з турецьким посередником.

Основними напрямками імпоротної політики повинні стати:

- 1) розробка маркетингової та збутової стратегії з урахуванням особливостей зовнішнього ринку. Найбільш оптимальною стратегією для ТОВ «Мілстон» на зовнішньому ринку буде стратегія «диференційованого маркетингу», коли підприємство орієнтується на кілька груп покупців і адаптує свій товар під вимоги кожної групи. Так як дану модель поведінки доцільно використовувати на насичених ринках, на яких відсутній явний дефіцит, в умовах високої конкуренції. Основна перевага даного підходу - те, що, орієнтуючись на різні групи споживачів, можна мінімізувати ризики, отже, підприємство буде мати високу ринкову стійкість;

Оптимізація витрат на транспортування досягається розміщенням на них адекватної кількості страхового запасу. Це можна зробити декількома способами. Перш за все, за допомогою ABC-аналізу визначається оптимальний

обсяг замовлення. Товар при цьому методі замовляється при зниженні запасів до критичного рівня. Іноді використовується методика, при якій товар розбивається на дві партії. Одна відправляється в торговий зал, а інша зберігається на складі. Як тільки перша партія продається, друга відправляється на її місце, а на склад замовляється новий товар.

Автоматизація процесу замовлення дозволить підвищити точність розрахунків і істотно скоротити час.

2) для того, щоб мати можливість підприємству сьогодні конкурувати на ринку, необхідно відповідати очікуванням споживача. По кожному виду планованої до виробництва продукції повинен проводитися ретельний аналіз її положення на цільових сегментах з урахуванням етапу життєвого циклу і наступних перспектив. Така аналітична робота дозволяє уникати помилок, пов'язаних з вкладенням коштів у виробництво неперспективною і неконкурентоспроможною продукції, а також оперативно знаходити цільові сегменти найбільш інтенсивного збуту;

3) компанія повинна розширити асортимент продукції, що експортується, так як на даний момент вона має тільки 3 бренду, призначених для експорту. Необхідне створення збалансованого асортиментного портфеля продукції, що експортується, здійснити підбір асортименту для кожного цільового сегмента ринку, розробити товарну стратегію для кожної групи продукції;

Отже, якщо ми реалізуємо наші пропозиції щодо поліпшення імпорту на підприємстві, відмова від турецького імпорту та відмова від посередників матиме лише позитивний вплив на імпортну діяльність загалом. А отже, ми прорахуємо, як зміниться обсяг імпорту заплановані та з впровадженням запропонованих нами заходів. У таблиці 2.4 показано загальний плановий обсяг імпорту за країнами за 2021-2023 роки. Для підтвердження ефективності запропонованих напрямків вдосконалення діяльності ми проаналізуємо, як зміняться основні фінансові показники державного підприємства ТОВ «Мілстон» у 2015-2019 роках.

Динаміка планових прогнозних показників ТОВ «Мілстон» 2020-2023**р.**

Показник	2020	2021	2022	2023	Темп приросту, %
Валютний виторг, тис. дол.	3286,9	3984,3	4829,6	5854,3	78,1
Валютний виторг, тис. грн	93216,7	112994,1	136967,7	166027,6	78,1
Чистий дохід від реалізації, тис. грн	41700,6	55861,5	74831,3	100242,9	140,4
Собівартість, тис. грн	36185,4	50949,9	71738,7	101009,9	179,1
Ціна на внутрішньому ринку, тис. грн	5518,8	6670,3	8062,2	9744,5	76,6
Прибуток від реалізації, тис. грн	5515,2	4911,6	3092,5	-767,0	-113,9
Рентабельність, %	15,2	9,6	4,3	-0,8	-105,0

Джерело: розраховано автором.

Отож, як ми бачимо з таблиці 2.4 при темпах зростання протягом 2015-2019 років – ми можемо зробити висновок, що діяльність у 2023 році буде збитковою. Для ТОВ «Мілстон» така ситуація буде збитковою та підприємство припинить свою діяльність, тому запропоновані нами зміни не просто є ефективними, але і дозволять ТОВ «Мілстон» «триматися на плаву».

Пропонований в роботі комплекс заходів не потребує коштів на його здійснення, потребує лише часу та обізнаності в зовнішньоекономічній діяльності. Але навіть якщо в поточний момент часу компанія не потребує залучення додаткового фінансування, менеджерам необхідно підготувати своє підприємство до роботи з інвесторами. А при виході на зовнішні ринки, вітчизняним підприємствам стає доступний і міжнародний ринок капіталу.

Як ми визначили в пункті 2.2 – ми переплачуємо 15% на кожну одиницю товару з Китаю та Кореї. Щодо Туреччини – цей відсоток становить 25%. Тобто ми будемо очікувати скорочення собівартості на турецьку продукцію, яка буде

постачатися з Китаю на 25%, а імпортна ціна товарів з Китаю зменшиться на 15% при збереженні темпів зростання, в середньому на 40,8% щорічно.

Динаміка прогнозного звіту про фінансовий результат ТОВ «Мілстон» на 2021-2023 роки після реалізації запропонованих заходів представлена в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Динаміка планових прогнозних показників після запропонованих заходів ТОВ «Мілстон» 2020-2023 р.

Показник	2020	2021	2022	2023	Темп приросту, %
Валютний виторг, тис дол.	3286,9	3984,3	4829,6	5854,3	78,1
Валютний виторг, тис. грн	93216,7	112994,1	136967,7	166027,6	78,1
Чистий дохід від реалізації, тис. грн	41700,6	55861,5	74831,3	100242,9	140,4
Собівартість, тис. грн	22366,2	29076,0	37798,8	49138,5	119,7
Ціна на внутрішньому ринку, тис. грн	5518,8	6670,3	8062,2	9744,5	76,6
Прибуток від реалізації, тис. грн	19334,4	26785,5	37032,4	51104,4	164,3
Рентабельність, %	53,4	52,6	51,6	53,6	+0,2

Джерело: розраховано автором.

Отже, як ми бачимо прогнозні результати після запропонованих змін значно покращиться. Отже, ми отримали вихідні дані для розрахунку ефективності імпорту після запропонованих заходів протягом 2020-2023 року. Ми вже можемо стверджувати про зменшення собівартості на турецьку продукцію в структурі імпорту продукцію на 25% при збільшенні середньорічних темпів зростання собівартості на 30%. Також прослідковується збільшення прибутку від реалізації на 164, 3% та рентабельність на 0,2%.

У додаток до цього, на основі прогнозних показників після імплементації заходів нам необхідно прорахувати прогнозні показники ефективності імпорту та порівняємо їх з 2019 роком, табл. 2.6.

**Динаміка прогнозних показників ефективності імпортої діяльності
ТОВ «Мілстон» 2020-2023 р.**

Показник	2019	2020	2021	2022	2023	Темп приросту, %
Валютна ефективність імпорту	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,00
Зворотній курс валют *[18]	0,35	0,35	0,35	0,35	0,35	0,00
Коефіцієнт ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства	1,21	1,15	1,10	1,04	0,99	-0,22
Рентабельність зовнішньоекономічної діяльності	17,3	4,57	4,74	4,31	4,64	-12,66
Базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів	2,95	2,24	2,46	2,22	2,50	-0,45
Альтернативний коефіцієнт ефективності імпорту товарів виробництва	0,70	0,65	0,58	0,61	0,62	-0,08

Джерело: розраховано автором, [18].

**Прогнозне значення*

З даних табл. 2.6 ми можемо зробити висновок що, показники ефективності імпорту порівняно з 2019 роком впадають, але динаміка цих результатів буде позитивна та стабільна, що говорить про те, що запропоновані нами заходи позитивно вплинуть на діяльність ТОВ «Мілстон» протягом 2020-2023 р.

Виходячи з цього, ми робимо висновок, що перехід до імпорту без посередників та зміна турецьких виробників на китайських дозволить компанії стабілізувати свої результати та бути конкурентоспроможною на ринках та виконувати основне завдання бізнесу: приносити прибуток.

Висновки до розділу 2

ТОВ «Мілстон» здійснює зовнішньоекономічну діяльність через посередників, купуючи техніку через двох підрядчиків в іноземних виробників. А саме, з Китаю та Південної Кореї з «Kupinatao» LLC та з Туреччини активно співробітничать з «Le Vele» LLC. В нашому випадку буде доцільно використовувати стратегію прямої взаємодії з іноземними контрагентами, більш того, ТОВ «Мілстон» буде еволюціонувати в співробітництві з іноземними контрагентами.

Отже, ми визначили, що ТОВ «Мілстон» вже досягло певного рівня розвитку та може здійснювати свою діяльність без посередника. Більш того, ми пропонуємо прибрати частку турецьких товарів зі структури імпорту, адже значна частина витрат йде на доставку товарів, ми вважаємо, що більше вигідним був би варіант закупівлі у китайського або корейського виробників.

Також, ми визначили на основі проведеного аналізу, необхідність перегляду схеми закупівлі. Найбільш доцільним варіантом вирішення проблеми вважаємо збільшення обсягів сировини в кожній поставці і скорочення кількості поставок в рік.

Отже, у пункті 2.1 випускної кваліфікаційної роботи, проаналізувавши схему реалізації імпортного контракту ми дійшли висновку, що імпортна операція здійснюється неефективно. Ми вивели 2 проблеми, які присутні у ТОВ «Мілстон», які заважають підвищити його імпортний потенціал:

- 1) Перехід до імпорту без посередників.
- 2) Заміна турецьких контрагентів на китайські та турецькі.

Отже, як ми бачимо з наших розрахунків можливо зекономити на доставці товарів 652,1 тис. грн. Ми переплачуємо 15% на кожну одиницю товару з Китаю та Кореї. Щодо Туреччини – цей відсоток становить 25%. Тобто ми будемо очікувати скорочення собівартості на турецьку продукцію, яка буде постачатися з Китаю на 25%, а імпортна ціна товарів з Китаю зменшиться на 15% при збереженні темпів зростання, в середньому на 40,8% щорічно.

ВИСНОВКИ

Таким чином, метою випускної кваліфікаційної роботи було надання рекомендацій щодо удосконалення організації імпортової діяльності ТОВ «Мілстон». Для досягнення мети випускної кваліфікаційної роботи було вирішено наступні завдання:

- Проаналізовано фінансово-господарську діяльність ТОВ «Мілстон»:

1. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства.
2. Аналіз ліквідності підприємства.
3. Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства.
4. Аналіз ділової активності.
5. Аналіз рентабельності підприємства.

Аналізуючи отримані дані, можна зробити висновок, так як підприємство досить молоде – показники фінансового стану не є стабільними. Показники ліквідності у нашому випадку значення варіювалося від 0,01 у 2015-2016 році до 0,08 у 2017 році. Аналіз платоспроможності показав негативну динаміку. Аналіз ділової активності показав тенденцію зменшення оборотності дебіторської заборгованості та збільшення кредиторської заборгованості, з 2 в 2015 році до 2,56 у 2019 році, на що вказує зменшення оборотності дебіторської заборгованості, збільшення кредиторської заборгованості, та зменшення середніх термінів обороту дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості. Аналіз рентабельності підприємства характеризував найважливіший аспект діяльності компанії - реалізацію продукції, а також оцінює частку собівартості в продажах. Саме по цьому показнику спостерігається тенденція зростання, хоча у 2017, 2018 році відбувся спад цього показника.

- Досліджено зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «Мілстон». Основні експортні позиції ТОВ «Мілстон» є: комп'ютери, периферійне обладнання, програмне забезпечення, послуги та друк. Досліджуване підприємство реалізує значну частину продукції – 26% від загального обсягу реалізованої продукції на

зовнішніх ринках для підприємства, яке функціонує на ринку всього 5 років. Продукція експортується до трьох країн: Чехії, Німеччини та Польща, найбільший об'єм експорту йде до Чехії – 17189 тис. грн. в 2019 році.

- Проаналізовано ефективність імпорتنих операцій Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Мілстон». Проаналізувавши ефективність імпоротної діяльності ТОВ «Мілстон» ми дійшли висновку, що підприємство хоч і здійснює свою діяльність ефективно, та в динаміці майже всі показники мають негативне значення, що говорить про доцільність змін в компанії.

- Обґрунтовано напрямки удосконалення імпоротної діяльності.

Отже, в другому розділі випускної кваліфікаційної роботи, проаналізувавши схему реалізації імпортного контракту ми дійшли висновку, що імпортна операція здійснюється неефективно. Ми вивели 2 проблеми, які присутні у ТОВ «Мілстон», які заважають підвищити його імпортний потенціал:

- 1) Перехід до імпорту без посередників.
- 2) Заміна турецьких контрагентів на китайські та турецькі.

Проведений аналіз показав можливість зекономити на доставці товарів 652,1 тис. грн. Ми переплачуємо 15% на кожну одиницю товару з Китаю та Кореї. Щодо Туреччини – цей відсоток становить 25%. Тобто ми будемо очікувати скорочення собівартості на турецьку продукцію, яка буде постачатися з Китаю на 25%, а імпортна ціна товарів з Китаю зменшиться на 15% при збереженні темпів зростання, в середньому на 40,8% щорічно.

- Розроблено комплекс заходів та оцінено ефективність імпоротної діяльності ТОВ «Мілстон». Ми розробили календарний план реалізації заходів ТОВ «Мілстон» до 2023 року. Ефективність показників імпорту порівняно з 2019 роком впадають, але динаміка цих результатів буде позитивна та стабільна, що говорить про те, що заходи позитивно вплинуть на діяльність ТОВ «Мілстон».

- Зроблено висновки, що перехід до імпорту без посередників та зміна турецьких виробників на китайських дозволить компанії стабілізувати свої

результати та бути конкурентоспроможною на ринках та виконувати основне завдання бізнесу: приносити прибуток.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дідківський М. У. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посібник. – К.: Знання, 2016. – 463 с
2. Бондар М. І. Звітність підприємства: навч. посіб. / М. І. Бондар. – К.: ЦУЛ, 2015. – 570 с.
3. Бригідир Н. З. Підвищення ефективності управління пасивами й активами підприємства / Н. З. Бригідир // Формування єдиного європейського фінансового простору та розвиток світової фінансової думки: збірник тез доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції, 25 трав. 2016 р., м. Тернопіль / Відповідальна за випуск О.В. Кнейслер. – Тернопіль. – 2016. – С. 46-47.
4. Тарасенко І. О. Фінанси підприємств: підручник / І. О. Тарасенко, Н. М. Любенко. – К.: КНУТД, 2015. – 360 с.
5. Фінансовий аналіз та висновки// Finalon financial analysis. URL:<https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikov/338-pokaznik-rentabelnosti-vlasnogo-kapitalu>
6. Лучко М. Р. ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ / М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон. – Тернопіль: ТНЕУ, 2016. – 288 с. – (навчальний посібник).
7. Отенко І. П. ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ / Отенко І. П., Азаренков Г. Ф., Іващенко Г. А.. – Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – (Навчальний посібник).
8. Грінько А. П. Класифікація основного капіталу як інформаційний інструментарій бухгалтерського обліку / А. П. Грінько // Економіка і управління підприємством. – 2015. – № 2. – С. 72-76.
9. Макаренко С.М. Бізнес-планування: навчально-методичний посібник / Макаренко С.М., Олійник Н.М. – Херсон, 2017. – 224 с.
10. Ганас Л. М. Особливості застосування полікритеріальної моделі вибору індикаторів при оцінюванні ефектів від діяльності на іноземних ринках / Ганас Л. М., Дорош О. І. // Економіка та держава. – 2019. – №3. – С. 118–123.

11. Книшек О. О. Аналіз абсолютної та відносної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Книшек О. О. // Економічний вісник. – 2016. – №3. – С. 91–100.
12. Хоменко Т.Ю. Методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю / Хоменко Т.Ю., Круш П.В.. // Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». – 2017.
13. Глуха Г. Я. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: навчальний посібник [Електронний ресурс]/ Г.Я. Глуха, О.А. Задоя, О.А. Євтушенко, Е.М. Лимонова. – Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2019. – 156 с.
14. Наумов М. С. Зовнішньоекономічна діяльність / М. С. Наумов ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. – 89 с.
15. Сич О.О. Організаційне забезпечення імпорتنих операцій підприємства / Сич О.О., Дунська А.Р.. // Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». – 2017.
16. Манаєнко І. М. Розвиток імпортової діяльності підприємства / Манаєнко І. М., Таран В. В.. // Сучасні підходи до управління підприємством. – 2019. – №4.
17. Чернишова Л. О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник / Л. О. Чернигова, В. О. Козуб, Л. Л., Носач, К. Ю. Величко – Х. :Видавництво «Форт», 2017. – 238 с.
18. 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

Динаміка активів ТОВ «Мілстон» 2015-2019 роки

Актив	Код рядка	2015	2016	2017	2018	2019
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000	2	1	7	2	7
первісна вартість	1001	26	26	11	10	11
накопичена амортизація	1002	24	25	24	23	26
Незавершені капітальні інвестиції	1005	8642	5495	47	40	27
Основні засоби:	1010	11071	9715	16915	16261	15607
первісна вартість	1011	2429	13560	23681	24385,5	25090
знос	1012	3115	3845	6766	6766	6766
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		3811	3811	3811	3811	3811
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0	0	0
Усього за розділом I	1095	11759	19022	20780	20114	19452
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	0	0	0	0	0
Виробничі запаси	1101	470	470	606	672	738
Незавершене виробництво	1102	0	0	0	0	0
Готова продукція	1103	22	7	53	44	35
Товари	1104	7228	1507	5	4	3
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	518	332	945	1075	1205
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130			0	1075	1205
за виданими авансами						
з бюджетом	1135	253	248	0	253	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	2012	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1113	1171	557	488,4	406,8
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	21	31	570	488,4	406,8
Готівка	1166	21	31	101	113	113
Рахунки в банках	1167	0	0	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0	113	113	113
Усього за розділом II	1195	3766	3766	2849	2884,8	2907,6
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0	0	0
Баланс	1300	21387	22790	23629	23005,8	22366,6

Динаміка пасивів ТОВ «Мілстон» 2015-2019 роки

Пасив		2016	2016	2017	2018	2019
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10200	10200	10200	10200	10200
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0	0	0
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	545	450	618	498	378
Неоплачений капітал	1425	1835	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	7820	9750	9582	9702	9822
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Цільове фінансування	1525	0	0	2	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0	2	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	0	0	0	0	0
за довгостроковими зобов'язаннями		1407				
за товари, роботи, послуги	1615	11832	0	0	0	0
за розрахунками з бюджетом	1620	0	0	0	272	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	125	0	0	0	0
за розрахунками з оплати праці	1630	203	0	0	24	457
Інші поточні зобов'язання	1690	0	0	0	149	116
Усього за розділом III	1695	13567	0	0	17986	
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		13040	14045	0	22131
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0	0	0
Баланс	1900	21387	22790	23629	23005,8	22366,6

Динаміка фінансових результатів ТОВ «Мілстон» 2015-2019 роки

Стаття	Код рядка	2015	2016	2017	2018	2019
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	6926	8957	10624	11147	10369
Чистий зароблений страховий внесок	2010	0	0	0	0	0
Призи підписуються, валова сума	2011	0	0	0	0	0
Премії, перераховані на перестраховування	2012	0	0	0	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0	0	0	0
Зміна частки перестраховувальників у резерві незароблених премій	2014	0	0	0	0	0
Собівартість реалізованих товарів (товарів, робіт, послуг)	2050	5806	6914	8454	8912	8434
Чисті понесені збитки від страхових виплат	2070	0	0	0	0	0
Валовий:						
прибуток	2090	1120	2043	2170	2235	1935
втрата	2095	0	0	0	0	0
Дохід (витрати) від зміни резервів 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 перестраховувальників в інших страхових резервах	2112	0	0	0	0	0
Інші операційні доходи	2120	184	114	161	183	30
Дохід від зміни вартості активів, що оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0	0	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів та сільськогосподарської продукції	2122	0	0	0	0	0

Адміністративні витрати	2130	1106	1254	1415		
Витрати на продаж	2150	299	377	406		
Інші операційні витрати	2180	107	78	32	2133	1917
Витрати на зміну вартості активів, що оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0	0	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів та сільськогосподарської продукції	2182	0	0	0	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:						
прибуток	2190	0	448	478		
втрата	2195	208	0	0		
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	0		
Інші фінансові доходи	2220	0	0	0		
Інші прибутки	2240	9	0	0	19	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0	0	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0	0	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0	0	0	0
Інші витрати	2270	29	49	55	49	37
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на грошові статті	2275	0	0	0	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:						
прибуток	2290	0	399	423	254	10
втрата	2295	228	0	0	0	0
Витрати (доходи) від податку на прибуток	2300	-36	-83	-76	-46	2
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0	0	0	0
Чистий фінансовий результат:						
прибуток	2350	0	316	347	209	8
втрата	2355	-264	0	0		