

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра світової економіки

Випускна кваліфікаційна робота

на тему

" Міжнародна економічна діяльність підприємств малого бізнесу України "

(на матеріалах ТОВ "БКУ", м. Київ)

Студента II курсу, 1м групи
факультету міжнародної торгівлі
та права, спеціальності 051
«Економіка» спеціалізації
«Міжнародна економіка»

(підпис)

Руденка
Ігоря Володимировича

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
доцент

(підпис)

Шнирков
Олександр Олександрович

Гарант освітньої
програми
кандидат економічних наук,
професор

(підпис)

Кудирко
Людмила Петрівна

Київ 2020

АНОТАЦІЯ

Руденко І. В. Міжнародна економічна діяльність підприємств малого бізнесу України (на матеріалах ТОВ «БКУ», м. Київ).

Із розвитком та трансформацією економіко-політичних процесів, малий бізнес дедалі більше почав відігравати вирішальну роль у світовій економічній системі, ставши одним із рушієм прогресу в усіх його проявах. Життєво важливий внесок у економічний розвиток – це здатність показати економічно та соціально вигідні наслідки малого підприємства як сфери стратегічного інтересу для економіки. В цілому малі підприємства створені в дуже різноманітній, неоднорідній, гнучкій, динамічній та пристосованій реальності. «Здоров'я» економіки залежить як від кількості та динаміки малих підприємств, так і від їх успіху на ринку.

На основі проведеного аналізу ринку меблевої продукції та різного покриття, слід виділити тенденції щодо розширення ринку у майбутньому, що свідчить про зростаючий споживчий попит та збільшення будівничих проєктів.

Проведено комплексну оцінку фінансового стану ТОВ «БКУ», а також ефективність ведення зовнішньоекономічної діяльності. Доцільно сказати, що підприємство демонструє стійко зростаючі показники, що відображаються як в натуральній, так і вартісній формі.

У дослідженні запропонована альтернативна зовнішньоторговельна операція, яка на думку автора є не менш вигідною для ТОВ «БКУ» порівняно із існуючою. Встановлено, що на ефективність альтернативної господарської діяльності найбільше впливають мікро- та макроекономічні фактори, а також ступінь міжнародних відносин України.

Ключові слова: мале підприємство, міжнародна економічна діяльність, зовнішньоторговельний контракт, меблева промисловість, національна економіка

ANNOTATION

Rudenko I. International economic activity of small business enterprises of Ukraine (based on LLC “BKU”).

With the development and transformation of economic and political processes, small business has increasingly begun to play a crucial role in the world economic system, becoming one of the drivers of progress in all its manifestations. A vital contribution to economic development is the ability to show the economically and socially beneficial consequences of a small enterprise as an area of strategic interest to the economy. In general, small businesses are created in a very diverse, heterogeneous, flexible, dynamic and adapted reality. The "health" of the economy depends on both the number and dynamics of small businesses and their success in the market.

Based on the analysis of the market of furniture products and various coatings, it is necessary to identify trends in the future market expansion, which indicates a growing consumer demand and an increase in construction projects.

A comprehensive assessment of the financial condition of BCU LLC, as well as the effectiveness of foreign economic activity. It is worth noting that the company demonstrates steadily growing indicators, which are reflected in both physical and value form.

The study proposes an alternative foreign trade operation, which in the author's opinion is no less profitable for BCU LLC compared to the existing one. It is established that the efficiency of alternative economic activity is most influenced by micro- and macroeconomic factors, as well as the degree of international relations of Ukraine.

Key words: small enterprise, international economic activity, foreign trade contract, furniture industry, national economy.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1 ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ	7
1.1. Місце та роль малого бізнесу у міжнародній економічній діяльності.....	7
1.2. Аналіз світового ринку виробництва меблів та комплектуючих до них.....	14
Висновки до розділу 1.....	19
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «БКУ».....	21
2.1. Оцінка факторів впливу макро- та мікросередовищ на ТОВ «БКУ».....	21
2.2. Аналіз ефективності міжнародної діяльності ТОВ «БКУ».....	27
Висновки до розділу 2.....	31
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «БКУ».....	33
3.1. Напрями підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності ТОВ «БКУ».....	33
3.2. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів	39
Висновки до розділу 3.....	47
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	48
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	50
ДОДАТКИ.....	53

ВСТУП

Актуальність роботи. Малий бізнес або мале підприємство є одним із важливих елементів розвитку сучасної економіки, який іноді не береться до уваги при стратегічному розвитку держави. Даний інститут виступає рушійною силою для сприяння та підтримання конкурентного середовища в економічній системі як на національному так і на світовому ринках. Саме розуміння ролі, місця та тенденцій розвитку малого бізнесу дають змогу зрозуміти ключові параметри розвитку міжнародної економічної діяльності.

Аналіз рівня розробленості теми. На сучасному етапі розвитку питання функціонування малого бізнесу все частіше набираються широкого кола обговорення продовольчої безпеки обговорюється все частіше. Різні аспекти діяльності малого бізнесу у міжнародній економічній діяльності висвітлені у працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених як: З. Варналій, В. Воротін, Р. Ларіна, О. Рибак, О. Красота, Ф. Хайек, А. Маршала, Й. Шумпетер та інші. Вивчення праць вищезазначених науковців дозволяє ґрунтовно підійти до питань місця та ролі малого бізнесу у міжнародній економічній діяльності.

Орієнтуючись на основні питання, що були підняті у роботах зазначених дослідників, можна зробити висновок, що важливим є подальше дослідження особливостей малого бізнесу та його впливу на економічні процеси.

Мета випускної кваліфікаційної роботи. Метою роботи є комплексний аналіз особливостей здійснення міжнародної економічної діяльності ТОВ «БКУ» та розробка заходів щодо підвищення її ефективності.

Завдання випускної кваліфікаційної роботи. Досягнення визначеної мети зумовило необхідність вирішення таких завдань:

- розкрити сутність міжнародної економічної діяльності підприємства;
- надати фінансово-економічну характеристику діяльності підприємства;
- проаналізувати поточний рівень та ефективність імпортової діяльності підприємства;

- розробити стратегію імпорту меблевої продукції підприємства та її реалізації на внутрішньому ринку;
- провести оцінку ефективності впливу запропонованих заходів на результати діяльності досліджуваного підприємства.

Об'єкт дослідження – є процес організації міжнародної економічної діяльності ТОВ «БКУ».

Предмет дослідження – теоретичні та практичні підходи щодо міжнародної економічної діяльності підприємства ТОВ «БКУ».

Методи дослідження. Теоретичною і методологічною базою дослідження є звіти підприємства, відповідна документація, що супроводжує здійснення імпорتنих операцій та нормативно-правова база. Наукові результати дослідження було одержано з використанням таких методів: теоретичного узагальнення та порівняння, класифікації та групування, аналізу, статистичного аналізу.

Науково-практична новизна отриманих результатів полягає у встановленні головних чинників, які впливають на ефективність ведення господарської діяльності ТОВ «БКУ» та їх можлива імплементація.

Інформація про апробацію результатів дослідження - Шнирков О. О. , Руденко І. В. Місце та роль малого бізнесу у міжнародній економічній діяльності // Молодий вчений, 2020. – №11(87) – с. 14

Структура та обсяг випускної кваліфікаційної роботи. Дипломна робота складається з анотації, вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг дипломної роботи становить 53 сторінок комп'ютерного тексту (без урахування додатків). Робота містить 14 таблиць та 11 рисунків. Список використаних джерел налічує 25 найменування.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ

1.1. Місце та роль малого бізнесу у міжнародній економічній діяльності

З розвитком світової економічної системи починають з'являтися нові суб'єкти господарювання як малі підприємства. Необхідність розвитку та становлення даної економічної категорії було спричинено масштабним й поступовим переходом країн до ринкового типу економіки, де малий бізнес має змогу вільно функціонувати та процвітати.

Трансформація соціально-економічних відносин в Україні, що пов'язані із появою ринкової економіки після розпаду СРСР, надала змогу створити прошарок нових економічних суб'єктів господарювання - мале підприємство. Вітчизняний малий бізнес активно перебуває на стадії подальшої розбудови та інтеграції до глобальної економічної системи. Тим не менш, за показниками розвитку та рівнем сприйняття як важливого компонента розвитку національної економіки, Україна поступається іншим державам світу.

Як свідчить світовий досвід: малий бізнес є одним із головних елементів ринкового господарства та рушієм економічного розвитку. Цей сектор значною мірою впливає на визначення кількісних та якісних характеристик валового національного продукту.

Здорова економіка вимагає зростання та стійкості малого бізнесу, адже коли цей сектор є стабільним та зростаючим, економіка теж опиняється у вигідному та процвітаючому становищі. Розуміючи важливість функціонування малого бізнесу для економіки, розвинуті держави всіляко намагаються стимулювати його розвиток шляхом різних державних інструментів, таких як податкові пільги, програми підтримки, тощо.

Малий бізнес відіграє важливу роль в економіці країни, як було зазначено вище, а саме: забезпечує необхідну мобільність в умовах ринку, здатний швидко

адаптуватися до змін у ринковій кон'юктурі, створює глибоку спеціалізацію тим самим зростаючи ефективність ведення бізнесу. Однак малі підприємства в умовах жорсткої конкуренції змушені постійно розвиватися та пристосовуватися до сучасних ринкових умов.

Перевагами ж малих підприємств є те, що вони є більш гнучкими та здатні швидше реагувати на ринкові зміни кон'юктури. Завдяки цьому вони є потужними факторами для формування та розвитку конкурентних переваг в економіці держави.

Для того, щоб повністю зрозуміти природу малого бізнесу інформація була узагальнена у SWOT-аналізі, що представлена у таблиці 1.1.1.

Таблиця 1.1.1

SWOT-аналіз природи ведення малого бізнесу

Сильні сторони	Слабкі сторони
Спрощення система організації	Залежність від кон'юктури ринку
Невеликий обсяг інвестицій та капіталокладень	Жорстка конкуренція
Стимулювання конкуренції	Обмежений доступ до фінансових ресурсів
Гнучкість та швидка адаптація ведення бізнесу	Значний вплив нормативно-правової бази
Можливості	Загрози
Нарощування масштабів діяльності до середнього та великого підприємства	Ризик банкрутства
Завоювання власного ринкового сегменту	Поглинання більшим підприємством
Вихід на світовий ринок	Ризик витіснення з бізнесу

Джерело: розроблено автором на основі [1]

Підприємницьке середовище є інтегрованою сукупністю об'єктивних та суб'єктивних факторів, які безпосередньо впливають на підприємницьку діяльність. У розрізі даної категорії можна виділити такі фактори як зовнішні та внутрішні.

Зовнішнє середовище формується під впливом безлічі факторів: політичних, соціально-демографічних, економічних, науково-технологічних, законодавчих, екологічних, тощо. Зазначені фактори насамперед впливають на розвиток галузі та ринку в цілому через регулювання попиту та пропозиції різними фінансовими та нефінансовими інструментами. Серед даної категорії слід виокремити міжнародні фактори, які відіграють особливу роль при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємством.

Внутрішнє середовище ж є низкою таких факторів як підприємницькі здібності, доступ до фінансових ресурсів, забезпеченість матеріально-технологічною базою, унікальність продукту/послуги, тощо.

Детальніше зовнішні та внутрішні фактори перелічені у таблиці 1.1.2.

Таблиця 1.1.2

Фактори зовнішнього та внутрішнього впливу на малий бізнес

Зовнішні	
Економічні	Обсяги та темпи зростання ВВП, рівень інфляції, курс національної валюти, обсяги інвестицій та споживання, тощо.
Політично-правові	Рівень корупції, прозорість нормативно-правової бази, політична стабільність
Науково-технологічні	Обсяги НДДКР, розміри інновацій, поширення наукового прогресу
Соціально-демографічні	Рівень доходів, безробіття та життя населення
Екологічні	Ступінь забруднення атмосфери, державні обмеження на екологічні викиди, тощо
Міжнародні	Рівень попиту та пропозиції на міжнародному ринку, кількість та ступінь присутності ТНК, експортно-імпортні обмеження
Внутрішні	
Рівень кваліфікації персоналу, стратегія розвитку підприємства, методи управління, доступ до кредитно-фінансових ресурсів, унікальність продукту/послуги, забезпеченість матеріально-технологічною базою	

Джерело: розроблено автором на основі [1]

На сьогоднішній день, на малий бізнес припадає приблизно 45-50% зайнятості населення та продукування 35-40% світового ВВП [7]. Насамперед, це пов'язано з легкістю та доступністю організації та ведення малого підприємництва. За даними 2017 року, в Європі малий бізнес створював майже 60% ВВП та надавав робочі місця 55% населення. В той ж час, у США малий бізнес поступається середньому та великому, додаючи лише 41% до американського ВВП та надаючи 38% зайнятості населення. Найвагоміший показник у структурі бізнесу має Канада, де малий бізнес займає провідне місце у забезпеченні зайнятості населення у національній економіці. Канадський мале підприємництво створює до 70% робочий місьць при цьому його частка ВВП становить 38% [7].

Тим часом в Україні малий бізнес створює лише 19% ВВП та створює близько 12% робочих місць, що пов'язано з домінуванням середнього та великого бізнесу у структурі ВВП України [6]. Більш детальний огляд малого бізнесу у структурі держав світу зазначено на рисунку 1.1.1.

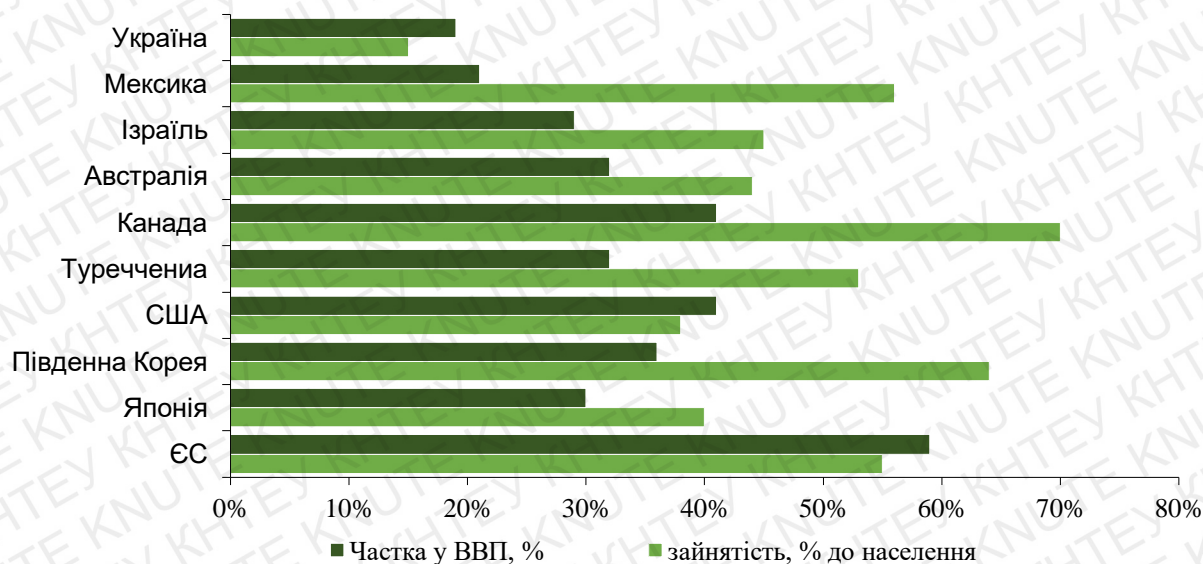


Рис. 1.1.1. Ключові показники малого бізнесу серед країн світу у 2017 році

Джерело: розроблено автором на основі [6, 7]

Станом на 2018 рік згідно з даними державної служби статистики України було

zareestrovano 324 598 sub'ektiv malogo pidpriemstva, pri chomu 272 922 z nix mikropidpriemstva. Zagalom, kil'kist' sub'ektiv malogo biznesu zroslo na 4,5% u 2018 roci porivnyano z 2014 rokom.

Таблиця 1.1.3

Кількість та частка суб'єктів малого бізнесу в Україні за 2015-2019 рр.

Роки	Частка у структурі підприємництва, %	Кількість малого бізнесу, од.	З них мікро бізнесу, од.	Темп приросту малого бізнесу, %
2015	95,45%	327 814	284 241	1,0%
2016	95,03%	291 154	247 695	-11,2%
2017	95,47%	322 920	278 102	10,9%
2018	95,36%	339 374	292 772	5,1%
2019	95,19%	362 328	313 380	6,7%

Джерело: розроблено автором на основі [6]

Обсяги реалізації та їх динаміка упродовж 2014-2018 років представлена на рисунку 1.1.2.

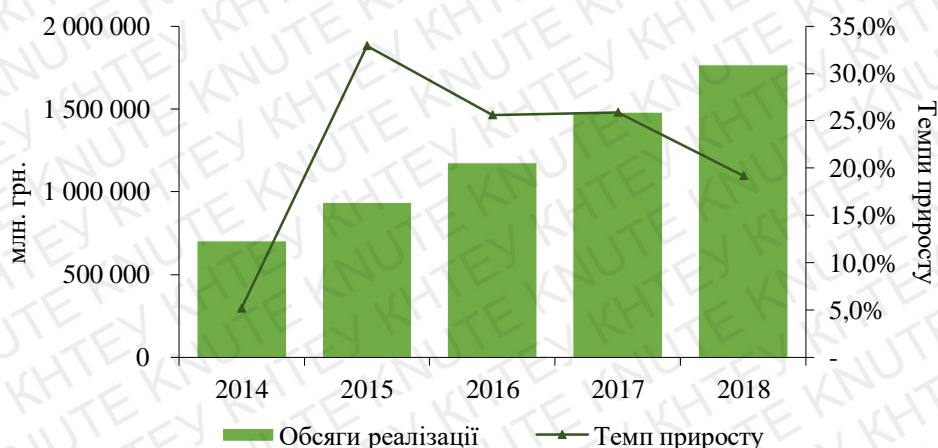


Рис. 1.1.2 Обсяги реалізації малого бізнесу України за 2014-2018 рр.

Джерело: розроблено автором на основі [6]

Глобалізація економічного розвитку всіх господарських сфер сучасної економіки призвела до формування глобальної конкуренції, що означає наявність потенціальних можливостей для малого бізнесу вільно займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

Світові тенденції розвитку міжнародної торгівлі вказують на те, що малі підприємства держав дедалі більше починають впливати на структуру зовнішньоекономічної діяльності, адже таким підприємствам легше пристосуватися до ринкових умов завдяки свої гнучкості та мобільності. Одним із основних факторів, що забезпечує успішність виходу малого бізнесу на світовий ринок виступає сприятливе бізнес середовище.

Розвиток глобалізації економічних процесів торкнувся й вітчизняних підприємств. Велика частина малого бізнесу орієнтована на експортно-імпорتنу діяльність, що вкотре додає важливості цього інституту для українського підприємництва. Взаємодія зі світовим господарством також має спиратися на динамічний малий бізнес, для якого характерна максимальна свобода у веденні господарської діяльності.

Відповідно до даних державної служби статистики України у 2018 році найбільше у експортно-імпорті операції були залучені малі підприємства в таких галузях як сільське господарство, переробна промисловість, оптова та роздрібна торгівля, освіта, мистецтво та відпочинок, інформація й телекомунікація, тощо.

Також, слід зазначити загальну структуру малого бізнесу України та світової економіки за сферою своєї діяльності. Дані представлені таблиці 1.1.4.

Таблиця 1.1.4

Структура сфер діяльності малого бізнесу України та світової економіки у 2018 році, у %

Сфера діяльності	Україна	Світова економіка
Промисловість та с/г	26%	6%
Оптова та роздрібна торгівля	27%	20%

Продовження таблиці 1.1.4

Організація харчування	2%	6%
Інформація та телекомунікації	4%	11%
Будівництво	8%	3%
Фінансова та страхова діяльність	1%	11%
Операції з нерухомим майном	11%	3%
Охорона здоров'я та соціальна допомога	1%	4%
Адміністрування та допоміжне обслуговування	5%	9%
Мистецтво, розваги та відпочинок	1%	8%
Інше	14%	19%

Джерело: розроблено автором на основі [6, 7]

Зовнішньоекономічна діяльність посідає вагомe місце у життєдіяльності малого бізнесу всіх країн світу, адже саме вихід на міжнародні ринки дає змогу малому підприємництву повністю реалізувати себе та стимулювати світову економіку шляхом підвищення загальної конкурентоспроможності. Малий бізнес відповідає за розвиток нових технологій та винаходів, впровадження ноу-хау, вдосконалення та покращення своєї продукції у результаті жорсткої конкуренції.

Малий бізнес дедалі більше залучається до експортної діяльності, розширюючи свій ринок збуту шляхом прямого експортування, створення філій закордоном, надання іноземним франшиз на свою продукцію, тощо. Даний факт ще раз підтверджує значущість малого бізнесу у розвитку національної та світової економіки.

Отже, слід зробити висновок, що малий бізнес відіграє важливу роль у світовій та національній економіці, створюючи значну частку ВВП та забезпечуючи працевлаштування достатній кількості населення.

1.2. Аналіз світового ринку виробництва меблів та комплектуючих до них

За останні роки на світовому ринку меблів та комплектуючих до них (в основному в дану категорію входять різні типи покриття) спостерігається суттєве зростання - тенденція, яка, як прогнозується, триватиме й у майбутньому, перше за все зумовлена стрімким розширенням азійських ринків.

Обсяг проданих меблів для дому в значній мірі залежить від рівня продажів будинків та квартир, тоді як продаж офісних меблів залежать від стану економіки країни в цілому. Слід виокремити три найосновніших драйвера індустрії, які прямо впливають на обсяги продажу продукції та визначають ринкові тенденції в цілому:

- 1) Процентні та облікові ставки – зміна основних процентних ставок та політика національного банку щодо стимулювання економіки шляхом управління обліковими ставками;
- 2) Плани та витрати на будівництво – загальний рівень витрат на комерційне та житлове будівництво, а також плани будівних компаній та етапи реалізації їх проектів;
- 3) Споживчі витрати як загальний рівень витрат на товари та послуги в цілому.

На Азійсько-Тихоокеанський регіон припадає майже 40,0% світових ринкових надходжень, тому розвиток в даному регіоні значний для формування стану ринку в цілому. Наприклад, протягом останніх п'яти років рівень власності житла в Китаї постійно знаходиться приблизно на рівні 90%, що в свою чергу зумовлює зростання попиту серед населення на продукцію меблевої промисловості.

Другий за величиною ринком є США, на яку припадає 24,1% вартості світового ринку. США залишаються державою покупців житла, і хоча рівень власності житла все ще відстає від максимуму 2005 року – 69,0%, у 2018 році цей показник зріс до 63,9%. Стимулювання ринок спостерігається завдяки населенню, яке з більшою ймовірністю інвестують в покращення та облаштування власності, якою вони володіють.

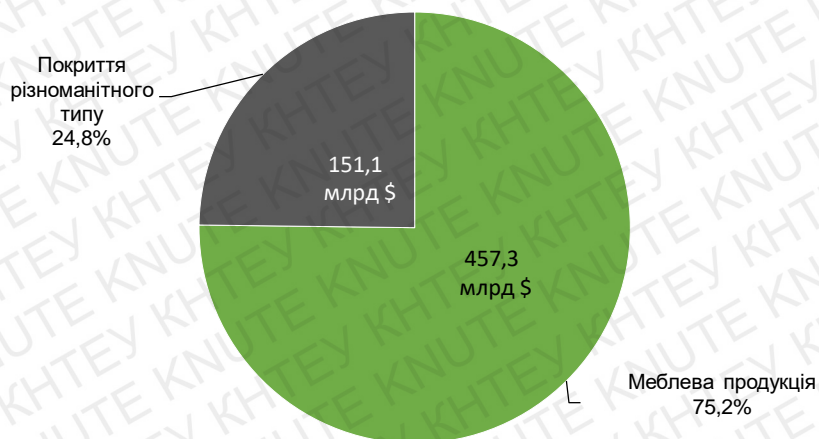


Рис 1.2.1. Структура ринку меблевої промисловості за асортиментом у 2018 році, у %

Джерело: розроблено автором на основі [11]

Загальний обсяг світового ринку меблів та підлогових покриттів у 2018 році склав 608,4 млрд. дол. США, демонструючи середній темп приросту на рівні 5,8% у період з 2013 по 2018 рр.

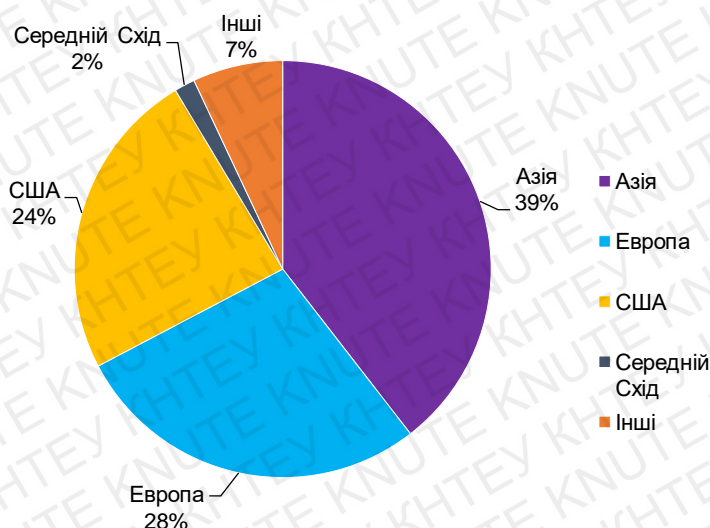


Рис 1.2.2. Географічна сегментація ринку меблевої промисловості у 2018 році, у %

Джерело: розроблено автором на основі [11]

Загальний об'єм світового ринку меблів та підлогових покриттів у 2018 році склав 608,4 млрд. дол. США, демонструючи середній темп приросту на рівні 5,8%

у період з 2013 по 2018 рр. Для порівняння, ринки Азійсько-Тихоокеанського регіону та США зросли з показниками 9,1% та 5,2% відповідно за той самий період, досягши відповідних значень – 240,5 млрд. дол. США та 146,3 млрд. дол. США у 2018 році [11]. За оцінками експертів, світовий ринок меблевої продукції та покриття зросте до 833,0 млрд. дол. США у 2022 році.

Детальніше показники обсягів ринків у 2013-2017 роках, а також прогноз ринку меблевої промисловості до 2022 року представлені на рис. 1.2.1.

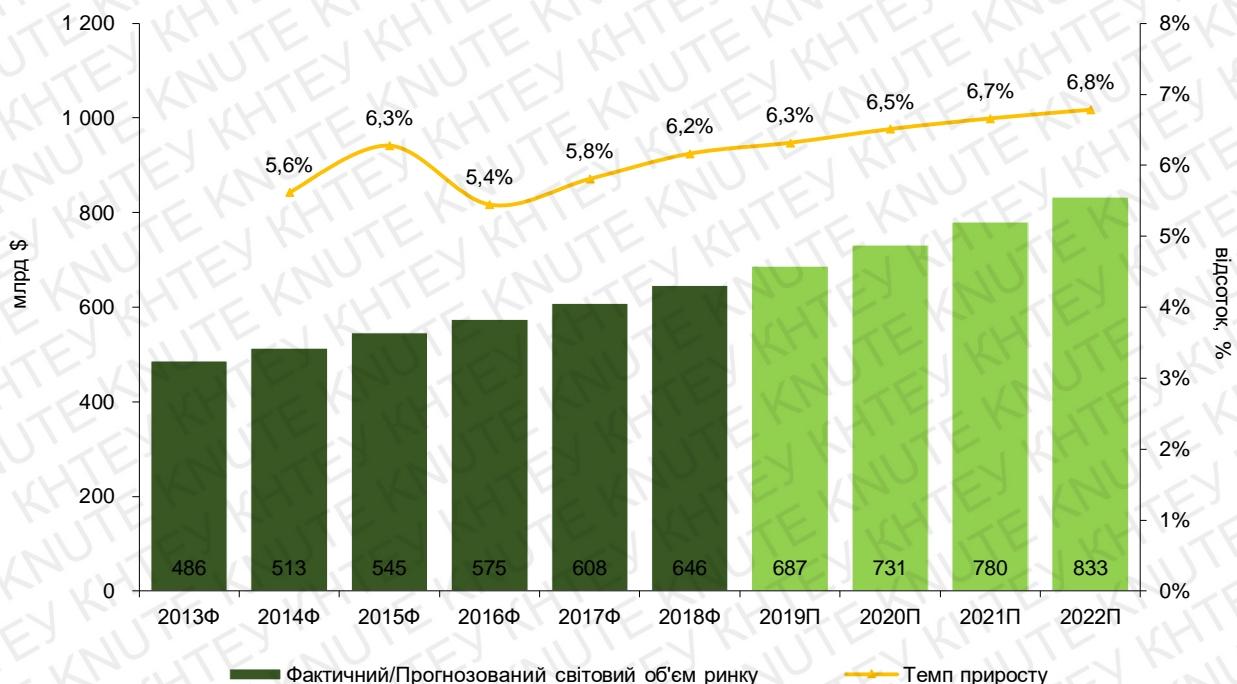


Рис 1.2.1. Світовий ринок меблевої продукції та покриття у 2013-2022 рр., млрд. долл. США

Джерело: розроблено автором на основі [11]

Світовий експорт меблевої продукції за 2015-2019 рр. зріс на 10,5%: з 239,3 млрд долл. США у 2015 році до 264,4 млрд. дол. США у 2019 році [9]. Водночас світовий імпорт меблевої продукції досяг 248,4 млрд. дол. США у 2019 році, демонструючи зростання порівняно на 14,7% порівняно з 2015 роком.

Основними експортерами меблевої продукції у 2019 стали: Китай – 99,5 млрд

долл. США, Німеччина – 17,9 млрд. дол. США, Польща –14,7 млрд. дол. США та Італія – 14,0 млрд долл. США [9]. Загальна частка зазначених чотирьох основних експортерів становила 55,3% від світового експорту меблевої продукції 2019 року.

Найбільшим країною-імпортером меблевої продукції у 2019 році стала США – 67,2 млрд. дол. США, значно випереджаючи Німеччину – 21,0 млрд. дол. США, Великобританію – 11,9 млрд. дол. США та Францію – 11,8 млрд. дол. США. Сукупна частка лідерів у світовому імпорті меблевої продукцію склала 45,0% [9].

Детальніше про обсяги основних учасників міжнародної торгівлі меблевою продукцією та покриттям до неї зазначено у таблиці 1.2.1, надаючи комплексний огляд ринку зовнішньоторговельних операцій продукції упродовж 2015-2019 років.

Таблиця 1.2.1

**Основні експортери та імпортери меблевої продукції у 2015-2019 рр,
млрд. долл. США**

Країни експортери	2015	2016	2017	2018	2019	Зміни 2019 до 2015
Китай	98,7	89,5	89,8	96,4	99,5	0,8%
Німеччина	16,3	16,8	17,3	18,6	17,8	9,2%
Польща	10,9	11,8	12,9	14,8	14,7	34,8%
Італія	12,8	13,0	13,7	14,6	14,0	9,3%
В'єтнам	5,5	5,9	6,6	7,4	12,3	123,6%
Мексика	9,9	10,4	10,7	10,6	10,3	4,0%
США	11,6	11,0	10,8	10,8	10,2	-22,1%
Канада	5,3	5,7	5,7	5,8	5,9	11,3%
Нідерланди	4,3	4,5	5,2	5,6	5,7	32,5%
Чехія	4,3	5,0	5,4	5,7	5,4	25,6%

Продовження таблиці 1.2.1

Країни імпортери	2015	2016	2017	2018	2019	Зміни 2019 до 2015
США	61,2	63,2	67,0	72,1	67,2	9,8%
Німеччина	19,2	20,2	20,6	21,7	21,0	128,2%
Великобританія	11,5	11,1	11,6	11,8	11,9	3,5%
Франція	9,7	10,3	11,1	12,0	11,8	21,6%
Канада	8,8	8,8	9,3	9,3	9,2	4,5%
Японія	7,5	7,6	7,8	8,2	8,4	12,0%
Нідерланди	5,7	6,1	7,0	8,0	8,3	45,6%
Іспанія	4,0	4,3	4,6	5,2	4,9	22,5%
Австралія	4,4	4,3	4,4	4,8	4,6	4,5%
Швейцарія	4,3	4,3	4,4	4,6	4,4	2,3%

Джерело: розроблено автором на основі [10]

Національний ринок меблів та покриття демонструє позитивне зростання і в більшій мірі це обумовлено збільшенням обсягів внутрішнього виробництва. На сьогоднішній день однією з головних тенденцією є орієнтація покупців на меблі українських виробників, що відображає факт підвищення довіри споживача до вітчизняної продукції. Зростання частки продажів в середньому і нижньому цінових сегментах, а також відмова більшості споживачів від покупки імпортої продукції пов'язано, в першу чергу, зі зниженням купівельної спроможності населення та орієнтацією більшості виробників на запити внутрішнього ринку.

Експерти меблевого ринку виділяють наступні тенденції його розвитку в Україні в 2019 році:

- найбільш активними темпами розвивається виробництво домашніх меблів, при цьому, в економ-сегменті лідируючі позиції з продажу займають саме українські виробники;

- швидкими темпами розвивається виготовлення офісних меблів, чому сприяє зростання популярності використання дизайну офісних приміщень;
- поява мультибрендових гіпермаркетів меблів;
- активне зростання популярності онлайн-продажів серед більшості виробників;
- переорієнтація вітчизняних виробників від однотипних меблів на створення унікальних пропозицій.

Згідно з даними державної служби статистики, в період 2015-2019 рр., обсяги виробництва меблевої продукції та супутніх товарів зросло з 35,6 млрд. грн. у 2015 році до 79,4 млрд. грн., демонструючи зростання на 123,0%. Максимальні обсяги продажів меблевої продукції припадають на Одеську, Дніпропетровську, Львівську, Харківську, Київську області та на місто Київ (близько 60,0%).

У структурі меблевого ринку найбільшу частку займають сегмент меблів для їдалень і віталень, а також кухонні меблі.

За даними International Trade Center [9], обсяг експорту національної меблевої продукції склав 22,4 млн. дол. США у 2019 році, в той час вітчизняних імпорт досяг 20,4 млн. дол. США. Загалом, слід зазначити, що впродовж 2015-2019 років, експорт та імпорт продукції зріс на 45,8% та на 124,3% відповідно. Основними торговельними партнерами України є Німеччина, Польща, Білорусь та Австрія.

Отже, слід зробити висновок, що світовий ринок меблевої продукції та покривних матеріалів має значний потенціал до росту та передбачає нарощування обсягів виробництва.

Висновки до розділу 1

Отже, підсумовуючи все вищесказане, можна впевнено стверджуючи, що мале підприємство в багатьох країнах з розвинутою економікою став каталізатором економічного розвитку і з часом тільки посилює своє місце у світовій економічній системі, не даючи угаснути міжнародній конкуренції. Саме малий бізнес здатний найоперативніше реагувати на кон'юнктуру ринку і таким чином надавати ринковій економіці необхідної мобільності. Ця властивість малого бізнесу набуває

особливого значення в сучасних ринкових умовах, коли відбувається швидка глобалізація і диференціація споживчого попиту, розширення номенклатури товарів і послуг та прискорення науково-технічного прогресу.

Визначено, що в Україні малі підприємства вже відіграють помітну роль в структурі господарства, але ще має широкі перспективи розвитку та вдосконалення. Все це потребує створення державою більш сприятливого середовища для функціонування малого підприємництва через створення відповідної нормативно-правової бази, фінансово-інвестиційної політики, інформаційного і технічного забезпечення та сприянню науково-технічним розробкам.

Узагальнено світовий ринок меблевої промисловості та покриття для нього демонструє стійкі темпи зростання та є достатньо перспективним ринком для ведення господарської діяльності. Основними факторами, що впливають на даний ринок є рівень споживчих витрат населення, плани та обсяги будівництва будинків й офісів, а також загальна макроекономічна ситуація у світі.

Визначено, що національний ринок меблів та покриття демонструє позитивне зростання, що в свою чергу зумовлено збільшенням обсягів внутрішнього виробництва. Факт підвищення довіри споживача до вітчизняної продукції є однією з головних тенденцією вітчизняного ринку меблевої продукції на сьогоднішній день. Ще однією стимулюючою ознакою ринку є збільшення частки будівництва в основних містах та регіонах України тим самим стимулюючи попит на меблеву продукцію та супутніх товарів до них, зокрема різноманітних покриттів. Однак, потрібно зазначити, що попит на меблеву продукцію також в значній мірі залежить від платоспроможності населення.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «БКУ»

2.1. Оцінка факторів впливу макро- та мікросередовищ на ТОВ «БКУ»

Товариство з обмеженою відповідальністю «БКУ» – українська компанія, яка займається імпортом меблів та комплектуючих до них та реалізує на внутрішньому ринку. Почала працювати на ринку України з 2004 року. За майже 16 років існування, їй вдалося перетворитися в стабільне та розвиваюче підприємство, яке постійно нарощує об'єми реалізації продукції та завойовуючи все більшу частку на ринку

Основними напрямками діяльності компанії є:

- імпорт меблів та комплектуючих до них, а також безпосередня реалізація їх на внутрішньому ринку;
- роздрібна торгівля лісоматеріалами, будівельними матеріалами та сантехнічним обладнанням.

ТОВ «БКУ» наразі має такі загальні характеристики:

- код ЄДРПОУ 33061070;
- дата заснування 2004 рік;
- кількість співробітників: 30 чоловік;
- юридична та фактична адреса: Україна, м. Київ, 02081, вул. Клеманська 5
- вид економічної діяльності за КВЕД: 46.47 Оптова торгівля меблями, килимами й освітлювальним приладдям; 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля.

Для того, щоб детально проаналізувати підприємство, потрібно провести загальну оцінку стану підприємства та його результатів, після чого буде розглянутий комплексний аналіз таких показників:

- 1) аналіз фінансового стану підприємства (дозволяє оцінити динаміку та структуру активів та пасивів підприємства за досліджуваний період);
- 2) аналіз фінансових результатів діяльності підприємства;

- 3) аналіз ліквідності підприємства;
- 4) аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства;
- 5) аналіз ділової активності та рентабельності;

Таблиця 2.1.1

**Динаміка показників балансу ТОВ «БКУ» на кінець року
за 2015-2019рр., у тис. грн.**

Показник	Станом на 31.12.2015	Станом на 31.12.2016	Станом на 31.12.2017	Станом на 31.12.2018	Станом на 31.12.2019	Зміни, 2019 до 2015
Валюта балансу	695	715	678	795	711	2,3%
Необоротні активи	495	570	525	647	585	18,8%
Оборотні активи	200	145	153	148	126	-37,0%
Власний капітал	285	325	325	375	325	14,0%
Поточні зобов'язання	210	210	173	200	166	-21,0%
Довгострокові зобов'язання	200	180	180	220	220	10,0%

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності ТОВ «БКУ»

Слід зазначити, що валюта балансу майже не змінилася на кінець 2019 року порівняно із аналогічним періодом 2015 року. Насамперед це пов'язано із майже постійною часткою необоротних активів, які займають приблизно 70-80% всієї валюти балансу. Із іншого боку, у структурі пасивів вагому частку займають короткострокові та довгострокові зобов'язання, які займали кумулятивну частку 54,3% у 2019 році.

За період 2015-2019 роки, ТОВ «БКУ» демонструвало постійно зростаючі

обсяги виручки, які сягнули 3 813 тис. грн. у 2019 році, що на 33,8% більше ніж у 2018 році. В той ж час, чистий дохід теж збільшився до 771 тис. грн у 2019 році порівняно із 592 тис. грн у 2015 році. Детальніший аналіз показників прибутковості представлено на рис 2.1.1.



Рис 2.1.1. Динаміка показників чистого доходу та прибутку ТОВ «БКУ» за 2015-2019 рр, тис. грн

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності ТОВ «БКУ»

Проаналізувавши абсолютні значення господарської діяльності ТОВ «БКУ», потрібно провести детальну характеристику показників фінансового стану підприємства. Детальніша інформація наведена у таблиці 2.1.2.

Таблиця 2.1.2.

Динаміка показників фінансового стану ТОВ «БКУ» за 2015-2019 рр.

Показники фінансового стану підприємства					
	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Показники ліквідності підприємства					
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	0,95	0,69	0,88	0,74	0,76
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,24	0,31	0,31	0,49	0,30
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,24	0,31	0,31	0,49	0,30
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	80,00	30,00	72,00	50,00	70,00

Продовження таблиці 2.1.2

Показники платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства					
Коефіцієнт автономії	0,41	0,45	0,48	0,47	0,46
Коефіцієнт фінансування	1,44	1,20	1,09	1,12	1,19
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	-0,05	-0,45	-0,13	-0,35	-0,32
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,04	-0,20	-0,06	-0,14	-0,12
Показники ділової активності					
Коефіцієнт оборотності активів	2,28	4,40	3,26	5,18	4,38
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	-	-	-	-	-
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1,29	26,00	27,95	135,00	573,00
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	-	-	-	-	-
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	278,26	13,85	12,88	2,67	0,63
Показники рентабельності					
Коефіцієнт рентабельності активів	0,24	0,81	0,44	1,05	0,79
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,34	3,00	1,70	3,86	2,71
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,13	0,18	0,13	0,20	0,18
Коефіцієнт рентабельності продукції	1,08	0,99	1,08	1,02	0,92
Показники майнового стану підприємства					
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,43	0,42	0,45	0,46	0,48
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,57	0,58	0,55	0,54	0,52
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у вартості майна підприємства	0,79	0,79	0,82	0,68	0,72

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності ТОВ «БКУ»

Провівши комплексний аналіз слід зазначити, що підприємство ТОВ «БКУ» знаходиться на достатньо хорошому рівні у контексті своїх фінансових показників. Одним із головних критеріїв мого судження є відносно стабільна рентабельність ведення діяльності, а саме рентабельність діяльності, яка коливається у межах 13-20%, що є абсолютно нормальним показником для даної галузі. Також можна зауважити, що рентабельність власного капіталу знаходиться на дуже високому рівні – 200-300%, що є безперечно результатом низької частки власного капіталу у структурі власності підприємства.

Достатньо низький коефіцієнт ліквідності безперечно є слабкою стороною ТОВ «БКУ», оскільки підприємство має досить значну частку запозичених коштів на пасиві свого балансу та відносно малу частку оборотних та ліквідних активів, які у разі чого можуть бути швидко трансформовані у грошові кошти та бути спрямовані

на погашення зобов'язань.

Загалом, ТОВ «БКУ» повністю відповідає основним вимогам основних фінансових показників, підтверджуючи цей факти зростаючими обсягами чистого доходу та операційного прибутку впродовж аналізованого періоду.

Для того, щоб більш комплексно дослідити стан діяльності ТОВ «БКУ» необхідно провести аналіз мікро- та макросередовищ, які прямо впливають на результативність господарської діяльності підприємства. У результаті аналізу основних факторів впливу було виокремлено цілий ряд показників та для кращого візуального сприйняття узагальнені дані представлені на рис 2.1.2. Даний рисунок, на мою думку, максимально прозоро відображає середовище функціонування ТОВ «БКУ».

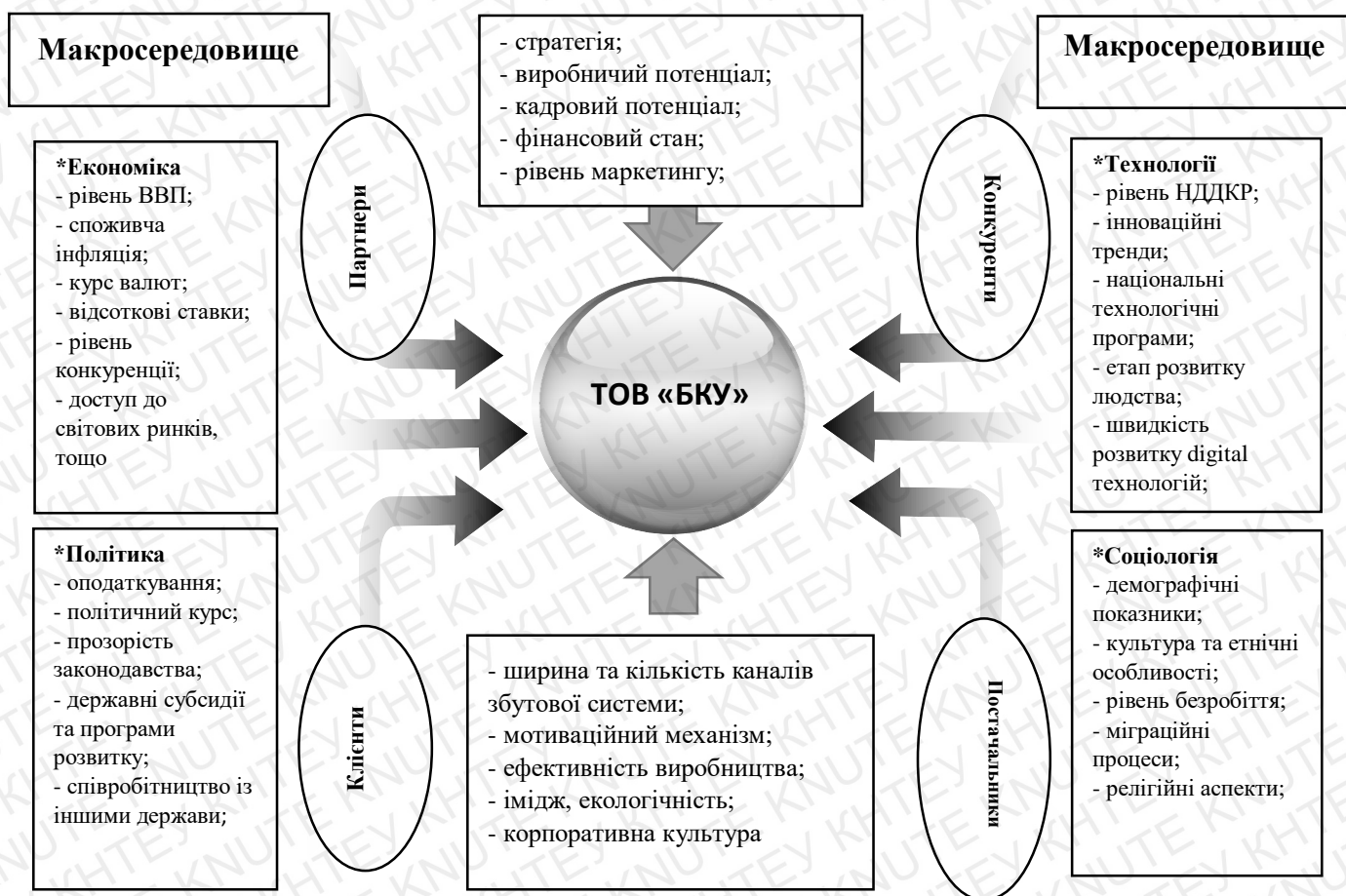


Рис.2.1.2. Фактори впливу на середовище діяльності ТОВ «БКУ»

Джерело: розроблено автором на основі [5,14]

Сьогодні, кожне підприємство підпадає під вплив різноманітних факторів і ТОВ «БКУ» не є виключенням. Фактори, які є об'єктивними та здатні найсуттєвіше впливати є фактори політичні, економічні, соціальні та технологічні, а також основні гравці ринку за теорією М. Портера – клієнти, конкуренти, партнери та постачальники.

Насамперед, на ТОВ «БКУ» значно впливають економіко-політичні фактори, оскільки підприємство займається імпортною діяльністю, а саме слід виокремити найсуттєвіші з них: коливання валютного курсу, рівень процентної ставки й рівень відкритості торгівлі України з іноземними державами. Не слід забувати також про основну загрозу на внутрішньому ринку – конкуренти та їх результативність ведення господарської діяльності, що прямо впливає на ТОВ «БКУ». Зазвичай стратегія розвитку підприємства залежить від впливу конкурентів безпосередньо на ринок та саме підприємство. Для підсумування вищесказаного пропоную коротко оглянути SWOT-аналіз ТОВ «БКУ» представлений у таблиці 2.1.3.

Таблиця. 2.1.3

SWOT-аналіз ТОВ «БКУ»

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> • Висока рентабельність ведення діяльності 	<ul style="list-style-type: none"> • Значний рівень конкуренції
<ul style="list-style-type: none"> • Значна клієнтська база 	<ul style="list-style-type: none"> • Висока частка запозиченого капіталу
<ul style="list-style-type: none"> • Зарекомендована позиція на ринку 	<ul style="list-style-type: none"> • Відсутність досконалої збутової системи
<ul style="list-style-type: none"> • Різноманітність асортименту 	<ul style="list-style-type: none"> • Залежність від рівня споживчих витрат населення
Перспективи	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> • Розширення каналів збуту 	<ul style="list-style-type: none"> • Можливість виходу на вітчизняний ринок іноземних гравців
<ul style="list-style-type: none"> • Подальша інтеграція України до ринку ЄС 	<ul style="list-style-type: none"> • Недостатність сировинної бази
<ul style="list-style-type: none"> • Пошук нових партнерів та ще більша диверсифікація продукції 	<ul style="list-style-type: none"> • Перенасиченість ринку продукцією

Джерело: розроблено автором на основі управлінської звітності ТОВ «БКУ»

2.2 Аналіз ефективності міжнародної діяльності ТОВ «БКУ»

Як і було зазначено вище основною діяльністю ТОВ «БКУ» є імпортування меблевої продукції та комплектуючих до них з подальшим перепродажем на внутрішньому ринку. За 2019 рік, ТОВ «БКУ» імпортувало продукції на суму 1 560 тис. грн., що на 26 тис. грн. більше ніж у 2018 році. Загалом, загальний обсяг імпортованої продукції зріс на 18,9% порівняно з 2015 роком.

Детальніше про обсяги імпортованої продукції ТОВ «БКУ» представлені на рис.

2.2.1.

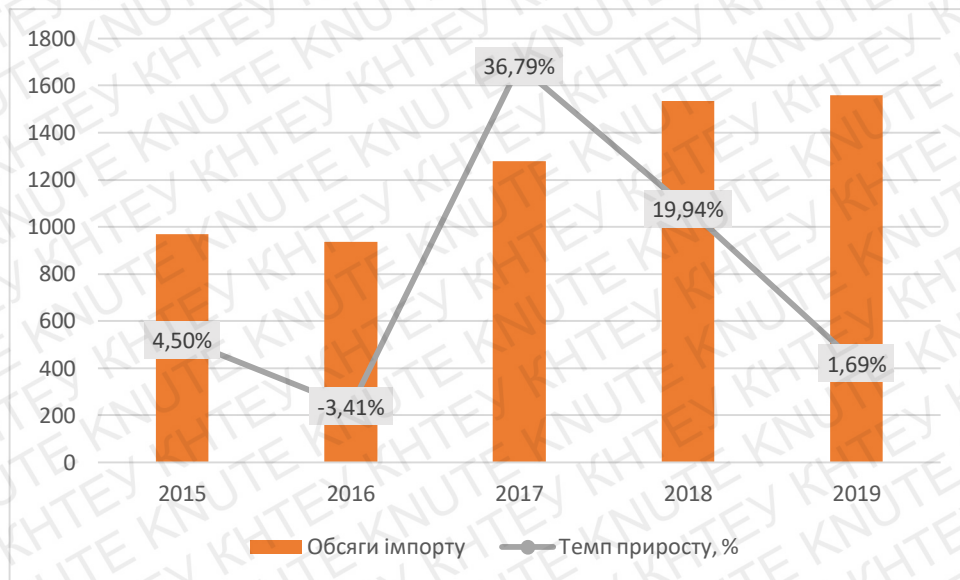


Рис. 2.2.1. Обсяги імпорту ТОВ «БКУ» за 2015-2019 рр., у тис. грн.

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності ТОВ «БКУ»

Для того, щоб більш детально дослідити ефективність міжнародної економічної діяльності ТОВ «БКУ», необхідно проаналізувати основних контрагентів з якими співпрацює компанія, а саме звідки вона імпортує меблеву продукцію для її подальшого перепродажу на внутрішньому ринку. Як приклад, було обрано географічну сегментацію імпорту ТОВ «БКУ» за 2019 рік. Детальніша інформація наведена на рис. 2.2.2.

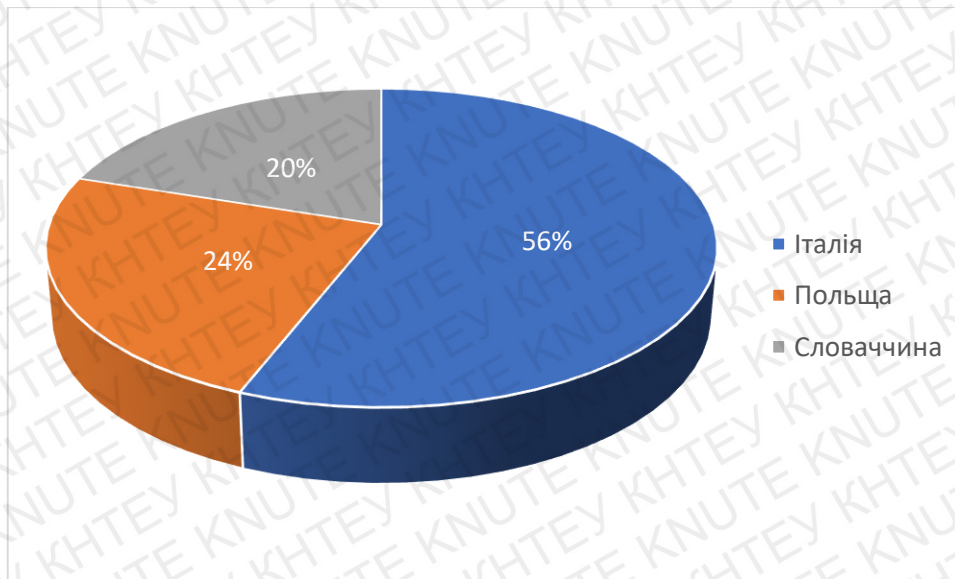


Рис. 2.2.1. Географічна сегментація імпорту ТОВ «БКУ» у 2019 році, у %

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності ТОВ «БКУ»

Як можна побачити, основними країнами з якими співпрацює підприємство є держави ЄС. Італія є найбільшим контрагентом звідки імпортує ТОВ «БКУ» й займала 56% у структурі імпорту підприємства у 2019 році. Польща та Словаччина структурно зайняли 24% та 20% відповідно.

Детально розглянувши загальний стан підприємства ТОВ «БКУ» та його зовнішньоторговельні операції, аналіз переміщується безпосередньо на аналіз ефективності.

Розрахунок економічної ефективності міжнародної діяльності проводиться шляхом порівняння досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів для досягнення цього результату. При імпорті товарів підприємство визнає такі витрати – собівартість імпортової продукції.

Під собівартістю продукції розуміють витрати на її імпорт, тобто всі витрати, які було понесено підприємство для отримання товару із країни експортера до потужностей підприємства, включаючи вартість імпортованого товару, транспортні витрати, страхування, тощо. Дані види витрат та обов'язки сторін чітко зазначені в правила ІНКОТЕРМС-2020 [22].

Показник «ефективність імпорту» визначається шляхом відношення вартості імпортного товару, що реалізується на внутрішньому ринку за внутрішніми цінами, до його вартості за зовнішньоторговельними цінами, переведеними у гривні за офіційним курсом. Значення економічного ефекту імпорту розраховується шляхом віднімання від вартості імпортової продукції на внутрішньому ринку витрат на придбання імпортової продукції. Детальніше про показники для оцінки ефективності імпортих операцій на підприємствах представлено у таблиці 2.2.1.

Таблиця 2.2.1

Показники для оцінки ефективності імпортих операцій на підприємствах

Показник	Формула	Характеристика
Валютна ефективність імпорту	$Ев.і = \sum (ЦРВі * КІі) / \sum (Ці * КІі),$ де Ев.і – валютна ефективність імпорту; ЦРВі – ціна і-го товару на внутрішньому ринку; КІі – обсяг імпорту і-го товару; Ці – валютна ціна і-го товару.	Базою порівняння є валютний курс (за прямим котируванням)
Економічна (абсолютна) ефективність імпорту	$Ееф.і = Вів.р / Ві,$ де Вів.р. – вартість імпортової продукції на внутрішньому ринку; Ві – витрати на придбання імпортової продукції.	Більший показник (>1) свідчить про економічну ефективність імпорту
Економічний ефект імпорту	$Ееф.і. = Вів.р - Ві,$ де Ееф.і. – економічний ефект імпорту; Вів.р. – вартість імпортової продукції на внутрішньому ринку; Ві – витрати на придбання імпортової продукції.	Вважається, що більше значення є ознакою отримання прибутку, тобто пряма залежність між прибутком та економічним ефектом імпорту
Рентабельність імпорту	$Рі = Ееф.і / Ві,$ де Рі – рентабельність імпорту, Ееф.і. – економічний ефект імпорту Ві – витрати на придбання імпорту	Показник вимірює розмір прибутку від реалізації імпорту на 1 грн. витрат щодо його придбання

Джерело: розроблено автором на основі [26]

Ознайомившись з основами оцінки ефективності імпортних операцій підприємств, перейдемо безпосередньо на розгляд ефективності ТОВ «БКУ», але перед тим розглянемо вихідні дані для розрахунку показників ефективності. Детальна інформація представлена у таблиці 2.2.2.

Таблиця 2.2.2

**Вихідні дані для розрахунку показників ефективності ТОВ «БКУ»
за 2015-2019 рр.**

Показники	2015	2016	2017	2018	2019
$\Sigma(\text{ЦРВі} * \text{КІі})$, тис. грн.	2 651	1 970	2 967	3 109	3 684
$\Sigma(\text{Ці} * \text{КІі})$, тис. євро.	62,2	58,5	63,4	64,6	68,1
Вів.р.	2 850	2 270	3 105	3 300	3 813
Ві, тис. грн.	1 180	959	1 430	1 680	1 850

Джерело: розроблено автором на основі фінансової та управлінської звітності ТОВ «БКУ»

Отримавши та проаналізувавши вихідні дані для розрахунку показників ефективності імпортної діяльності ТОВ «БКУ», проведемо комплексний аналіз цих показників. Аналіз та динаміка показників надані у таблиці 2.2.3.

Таблиця 2.2.3

Розрахунок показників ефективності імпорту ТОВ «БКУ» за 2015-2019 рр.

Показник	Роки					Відхилення	
	2015	2016	2017	2018	2019	2019/2015	
						Абсолютне	Відносне
Валютна ефективність імпорту, грн/євро	42,62	33,678	46,79	47,39	51,81	9,19	22,3%
Економічна (абсолютна) ефективність імпорту	2,4	2,6	2,2	1,9	2,0	0,4	-17%
Економічний ефект імпорту, тис. грн.	1 670	1 411	1 675	1 620	1 923	253	15,2%
Рентабельність імпорту, %	141%	136%	117%	96%	106%	-35%	-

Джерело: розроблено автором на основі фінансової та управлінської звітності ТОВ «БКУ»

Проаналізувавши показники ефективності імпорту слід зазначити, що імпортна діяльність ТОВ «БКУ» є досить ефективною про що свідчать всі показники за період 2015-2019 рр. Слід також зазначити, що валютна ефективність імпорту також дотримується, адже розраховані показники більші за валютний курс на дату укладання зовнішньоторговельного контракту (2015 – 24.4 грн./євро, 2016 – 27,9 грн./євро , 2017 – 29,5 грн./євро, 2018 – 31,6 грн./євро, 2019 – 31.5 грн./євро.

Також вагомим детермінантом ефективності ТОВ «БКУ» є показник рентабельності імпорту, що є стійким та достатньо великим, роблячи імпорту діяльність підприємства доцільною.

Висновки до розділу 2

Провівши комплексний фінансовий аналіз та аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «БКУ», слід зазначити, що підприємство є ефективним і повністю справляється із веденням своєї господарської діяльності.

Визначено, що однією із найсильніших сторін підприємства є високі показники рентабельності, що підтверджуються фактичними значеннями чистого прибутку упродовж аналізованого періоду. Також, перевагою ТОВ «БКУ» є наявність встановлених партнерських зв'язків закордоном, що дає змогу безперерійно вести зовнішню торгівлю.

Негативною ознакою ТОВ «БКУ» слід вважати завищену частку позичкових коштів у структурі власності підприємства, що в свою чергу, відображається у низьких коефіцієнтах ліквідності. Для більш ефективного функціонування підприємство має зменшити частку таких коштів або підвищення частки власного капіталу. Також, треба зазначити, що підприємство має досить низькі показники ліквідності, що свідчать про невеликі об'єми оборотних коштів. Даний показник зазначає як швидко підприємство зможе погасити свої короткострокові зобов'язання за рахунок запасів та готівкових коштів у разі непередбачених потреб кредиторів свої коштів назад.

Як було зазначено вище, було доведено, що багато факторів впливають на

функціонування підприємств на вітчизняному ринку, в тому числі основні із них це політико-економічні, що мають найбільш відчутні наслідки свого впливу. Також не слід забувати про таких основних гравців як клієнти, конкуренти та постачальники, які є основою життєдіяльності будь-якого підприємства. ТОВ «БКУ» зазнає впливу з боку кожного із перелічених факторів.

Детально розглянувши загальний стан підприємства ТОВ «БКУ» та його зовнішньоторговельні операції, аналіз перемістився безпосередньо на аналіз ефективності.

Розрахунок економічної ефективності міжнародної діяльності проводиться шляхом порівняння досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів для досягнення цього результату. При імпорті товарів підприємство визнає такі витрати – собівартість імпортової продукції.

Розробивши комплексний аналіз показників ефективності імпортової діяльності, слід зазначити, що така діяльність ТОВ «БКУ» є доцільною та ефективною. За всіма проаналізованими показниками, підприємство випереджає базу порівняння і тому є ефективним з точки зору здійснення своєї зовнішньоторговельної діяльності.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «БКУ»

3.1. Напрями підвищення ефективності діяльності ТОВ «БКУ»

Завданням організаційно-економічного забезпечення підвищення ефективності імпорту діяльності ТОВ «БКУ» є вироблення ефективної стратегії, яка б найкраще відповідала конкретним умовам, а також цілям його діяльності. Процедура розробки бізнес-стратегії передбачає визначення кола ключових проблем, поставлення цілей та розробка відповідних рекомендацій щодо їх досягнення, визначення цільових показників, що є процесом стратегічного планування, далі – реалізація стратегії та контроль її якості.

Враховуючи нинішню нестабільність зовнішнього середовища та постійні зміни у ньому, сучасні підприємства здійснюють свою діяльність на основі стратегічного планування, яке за своїм характером є складним та багаторівневим, а також містить велику кількість управлінських рішень для своєчасної адаптації підприємства. Процес стратегічного планування й управління обов'язково передбачає використання широкого кола інформаційних джерел та інтенсивну аналітичну роботу, використовую ринкові дані, а також ресурси конкурентів.

Початком стратегічного планування є вибір стратегії на основі внутрішнього аналізу та аудиту, можливостей потужностей підприємства та ресурсного забезпечення, можливих перспектив бізнесу та пріоритетів розвитку.

Розроблення конкурентної стратегії імпортової діяльності можна поділити на декілька етапів. На першому етапі оцінюють специфіку діяльності підприємства та формуються цілі його розвитку. Таким чином для ТОВ «БКУ» це є збільшення ринкової частки та зміцнення позицій на внутрішньому ринку, встановлення ділових контактів, а також покращення фінансових показників, а прибутковості.

На другому етапі аналізують загрози і можливості (SWOT-аналіз) експортної діяльності. (для більшої інформації дивись рис. 2.1.3).

До основних факторів, які впливають на розвиток національного меблевого ринку, необхідно віднести структуру споживчих витрат, стабільність попиту на меблі, а також пошук ринків збуту та макроекономічну стабільність, тощо.

На третьому етапі розробки стратегічного планування пропонують здійснення комплексної діагностики стану імпоротної діяльності підприємства, аналіз можливих альтернатив та обрання оптимального варіанта стратегії експорту та *розробка* плану здійснення передбачених стратегією заходів із підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Остання стадія передбачає контроль результатів виконання цілей стратегічного планування та робиться порівняння фактичних результатів із запланованими.

Оскільки, попередній аналіз показав про достатню ефективність існуючої зовнішньоторговельної діяльності, а також шляхи її оптимізації вже розробляються менеджментом компанії, доцільно зробити припущення, щодо подальшого зростання діяльності ТОВ «БКУ» внаслідок вмілого стратегічного планування. Ще однією перевагою ТОВ «БКУ» є диверсифікація господарської діяльності, що дасть змогу підприємству знизити свої ризики та розширити існуючу клієнтську базу.

Імпортерам перед початком здійснення зовнішньоторговельних операцій слід приділити особливу увагу аналізу ринку збуту на внутрішньому ринку, який полягає у всебічному дослідженні аналітико-економічних та статистичних даних, маючи на меті зібрання даних щодо попиту, конкуренції та вартості. Для того, щоб комплексно сформуванати стратегію зростання ТОВ «БКУ», слід розглянути заходи, які можуть бути імплементовані для підвищення ефективності імпоротної діяльності ТОВ «БКУ». Існування стратегії зовнішньо-економічної діяльності можливе за умови взаємозв'язку внутрішнього та зовнішнього середовища: внутрішнього, тобто врахування загального потенціалу підприємства та зовнішнього – сукупність факторів, які об'єктивно впливають на господарську діяльність підприємства. Детальніша інформація представлена у таблиці 3.1.1.

Таблиця 3.1.1

**Напрями та шляхи підвищення ефективності імпортової діяльності
ТОВ «БКУ»**

Група заходів підвищення ефективності	Характеристика заходів	Наявність	Рекомендовано
<i>Організаційні</i>	Реорганізація, зміни організаційної структури		+
	Метод здійснення імпортних операцій		+
<i>Фінансові</i>	Пошук та відкриття нових зв'язків з контрагентами		+
	Підтримка ліквідності та забезпечення платоспроможності	+	
<i>Маркетингові</i>	Закупівля нового обладнання	+	
	Наявність стратегії імпорту та реалізації товару на внутрішньому ринку		+
	Наявність стратегії ціноутворення		+
	Наявність стратегії просування продукції		+
	Організація участі у виставкових заходах;		+
	Управління виходом підприємства на нові ринки збуту та пошук нових каналів збуку		+
<i>Технологічні</i>	Відповідність міжнародним нормам та стандартам	+	
<i>Трудові</i>	Кваліфікація персоналу	+	
	Оцінка результатів праці та стимулювання	+	
	Обґрунтування пріоритетного ринку збуту з урахуванням економічної та валютної ефективності операцій		+
	Зміна умов контракту: умова платежу, умови поставки;		+

Джерело: розроблено автором на основі управлінської звітності ТОВ «БКУ»

Однією із найважливіших задач є пошук нових шляхів для співпраці із закордонними партнерами. Для налагодження безпосередніх контактів можна скористатися розсилкою електронних листів із пропозиціями про співпрацю та різноманітними видами конференціями. Крім того, доволі ефективним є відвідування різноманітних профільних виставок, як у країні-експортера, так і в тих країнах, де потенційно можлива наявність нових зацікавлених клієнтів. Крім аналізу ринку та пошуку надійних контрагентів, ТОВ «БКУ» має зміцнити свою

позицію на внутрішньому ринку шляхом диверсифікування своїх існуючих каналів збуту та пошуком нових.

Загалом, для обрання нових контрагентів для майбутньої співпраці потрібно здійснити ретельний аналіз ринку виробників меблевої продукції. Одними із перспективних ринків меблевої продукції є Польща, Італія, Франція, Норвегія та Німеччина відповідно до статистичних даних International Trade Center. З огляду на близькість та розміри ринку ЄС, а також підписання Угоди про вільну торгівлю між ЄС та Україною, доцільно розглядати потенційно країни ЄС для імпорту меблевої продукції із подальшим перепродажем на вітчизняному ринку.

Для ТОВ «БКУ» доцільним є обрання прямого методу здійснення імпортової зовнішньоторговельної операції, адже це дозволяє отримати додаткову фінансову вигоду, оскільки зменшуються витрати на залучення посередника, а також знижується ризик і залежність результатів імпортової діяльності від можливої недостатньої компетентності посередницької організації.

При обранні транспортного засобу для доставки товару слід звернути увагу на специфіку і практику перевезення меблів з Європи, а також цінові тарифи кожного виду транспорту. Види транспорту та їх оцінка відображена у таблиці 3.1.2.

Таблиця 3.1.2

Оцінка видів транспорту за критеріями великих відправників

Вид транспорту	Швидкість	Надійність	Перевізна спроможність	Доступність	Вартість
Залізничний	3	3	4	4	4
Автомобільний	4	4	3	5	3
Водний	2	2	5	2	5
Повітряний	5	1	2	3	1

Джерело: розроблено автором на основі [24]

Для зазначеної операції враховуючи специфіку товару та існуючі норми перевезення доцільно обрати автомобільний транспорт, який є швидкісним, досить надійним та відносно дешевим порівняно із іншими видами транспорту.

Ще одним важливим критерієм при плануванні та виборі шляхів підвищення

ефективності імпортової операції є обрання умов постачання, які регулюються положеннями «Інкотермс-2020». Умови Інкотермс є стандартизованими і їх основним завданням є визначення моменту передачі права власності на товар і всіх пов'язаних із цим ризиків. Інкотермс встановлюють правила та норми, для регулювання доставки товарів від продавця до покупця. Це включає в себе власне перевезення, фрахт та страхування й відповідальність за експортне та імпорнтне оформлення товарів.

Враховуючи, що експортер є територіально близьким, а також зацікавленість виробника у збуті продукції, умови поставки пропонуються CIF. Практика діяльності ТОВ «БКУ» свідчить, що багато імпортерів самостійно обирають перевізника з яким вже є певні налагоджені контакти, даючи цим можливість зменшити свої витрати на перевезення. Такою основним критерієм вибору даного виду поставки є відповідальність експортера за страхування та фрахт товару, що також зменшує витрати імпортера, а саме ТОВ «БКУ».

Для обрання та обґрунтування умов розрахунку за контактом та валютно-фінансових питань слід врахувати існуючі вимоги ТОВ «БКУ» до таких контрактів, а також побажання експортерів. В Україні на сьогодні діє Закон України «Про валюту і валютні операції», яким регулюються зовнішньоторговельні операції. Запропонована схема здійснення розрахунків за контрактом наведена на рис 3.1.1.

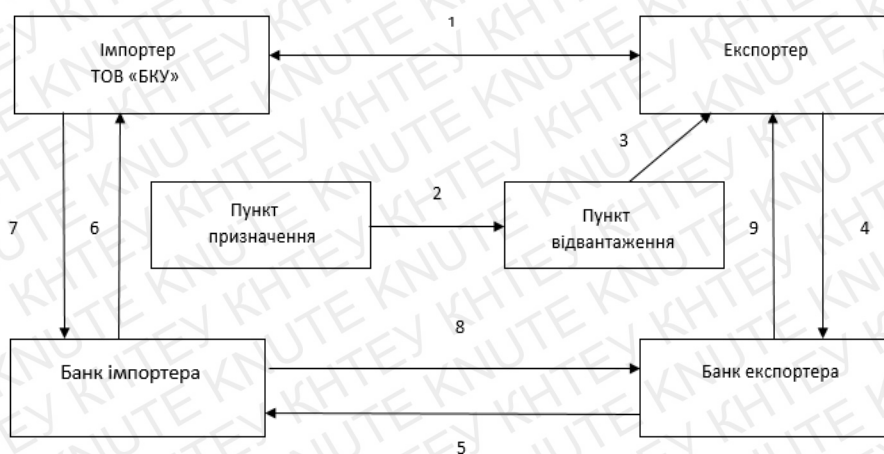


Рис. 3.1.1. Механізм здійснення імпортової операції

Джерело: розроблено автором на основі [22]

Також, слід зазначити вид страхування валютних ризиків, який має відбуватися шляхом застосування захисних валютних застережень – умови, які зазначаються у зовнішньоторговельному контракті і передбачають перегляд суми платежу при зміні курсу валюти платежу відносно валюти застереження. Запропоновано застосувати пряме валютне застереження і валютою застереження доцільно було б обрати долар США, що має стабільний курс.

Останнім критерієм для прийняття та розробки стратегії розвитку імпортової діяльності є обрання та тестування ціни поставки та ціни реалізації на внутрішньому ринку. Виходячи із цього, ТОВ «БКУ» має шукати контрагентів, які мають середньоринкові значення цін на меблеву продукцію із досить прозорим ціноутворенням. Крім цього, при встановленні ціни, потрібно враховувати вимоги законодавства щодо трансфертного ціноутворення. При встановленні ціни реалізації продукції на внутрішньому ринку слід враховувати планові операційні затрати та закладати відсоток планової прибутковості, яку підприємство має на меті отримати.

Отже, при обранні стратегії збільшення ефективності імпортової операції та пошуку шляхів її підвищення слід детально аналізувати такі пункти:

- аналіз ринку та обрання контрагента;
- середня ринкова ціна на продукцію;
- простота та прозорість ведення запропонованої зовнішньоторговельної операції;
- обрання моделі реалізації платежу та страхування від валютних ризиків;
- обґрунтування вибору транспорту для перевезення продукції.

3.2. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів на ТОВ «БКУ»

На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходів від цих операцій, а саме зростання прибутку та грошового потоку, який може генерувати підприємство від здійснення імпортової діяльності й мінімізація операційних затрат, які, як наслідок, впливають на доцільність здійснення імпортової діяльності.

Під час оцінювання ефективності запропонованих заходів на ТОВ «БКУ», слід приділити окрему одну із важливих компонентів будь-якої стратегії – витрати підприємства. Детальніша інформація наведена у таблиці 3.2.1.

Таблиця 3.2.1

Перелік витрат, які може нести підприємство, залучене до імпортової діяльності

Витрати підприємства при реалізації продукції на імпорт				
1.1. Виробнича собівартість реалізованої продукції				
1.2. Адміністративні витрати				
1.2.1. Оплата праці адміністративного персоналу				
1.2.3. Витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загально-господарського призначення				
1.2.4. Поштові та канцелярські витрати, телефонні розмови всередині країни, а також витрати на міжнародні поштові зв'язки та міжнародні телефонні розмови				
1.2.5. Додаткові витрати на митне оформлення <i>Витрати на оплату послуг митних брокерів в Україні</i>	Інкотермс 2020			
	E	F	C	D
	-	+	+	+
1.3. Витрати на збут				
1.3.1. Витрати на пакування	Інкотермс 2020			
	E	F	C	D
<i>Додаткові витрати на пакування продукції залежно від країни експорту</i>	-	-	-	-
1.3.2. Транспортно-експедиційні витрати				
<i>Витрати на навантаження продукції</i>	+	-	-	-
<i>Витрати на транспортування товару всередині країни до основного транспорту</i>	+	-	-	-
<i>Додаткові витрати на навантаження на основний транспорт</i>	+	-	-	-

Продовження таблиці 3.2.1

Додаткові витрати на навантаження на основний транспорт	+	-	-	-
Додаткові витрати на оплату основного транспорту	+	-	-	-
Додаткові витрати на страхування продукції	+	+	-	-
Додаткові витрати на розвантаження продукції з основного транспорту	+	+	-	-
Додаткові витрати на транспортування продукції за кор-доном	+	+	-	-
Додаткові витрати на розвантаження продукції на склад покупця	+	+	+	-
1.4. Інші операційні витрати				
1.4.1. Витрати на сплату санкцій за невиконання умов зовнішньоторговельного контракту				
1.4.2. Витрати з купівлі –продажу іноземної валюти				
1.4.3. Втрати від операційної курсової різниці				
1.4.4. Витрати в зв'язку з донарахування митними органами митних платежів				

Джерело: розроблено автором на основі [21,22]

Провівши комплексний аналіз фінансових показників ТОВ «БКУ», а також ефективність його зовнішньоторговельної операції, було проведено прогнозну оцінку результатів ТОВ «БКУ» за 2020-2027 роки шляхом екстраполяції на основі аналітичних показників рядів динаміки та зазначених вище шляхів оптимізації діяльності ТОВ «БКУ».

У таблиці 3.2.2. наведено динаміку доходу від реалізації на внутрішньому ринку за 2015-2019 роки.

Таблиця 3.2.2

**Вихідні дані щодо чистого доходу для прогнозування
за 2015-2019 роки, у тис. грн.**

Роки	Чистий дохід від реалізації продукції	Темп приросту, %
2015	2 850	5,2%
2016	2 270	-20,4%
2017	3 105	36,8%
2018	3 300	6,3%
2019	3 813	15,5%

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності ТОВ «БКУ»

Ланцюгові темпи приросту у 2015-2019 роки склали відповідно: 5,2%, -20,4%, 36,8%, 6,3% та 15,5%. На підставі наведених даних і за допомогою аналітичних показників динамічного ряду можна побудувати прогноз чистого доходу від реалізації продукції на внутрішньому ринку за період 2020-2027 рр.

Переведемо ланцюгові темпи приросту в ланцюговий коефіцієнт зростання:
 $Kp1 = (100 \pm T_{пр}) : 100$

Базисний коефіцієнт зростання за весь період становить:

- $Kp1 = (100 + 5,2) : 100 = 1,052$
- $Kp2 = (100 - 20,4) : 100 = 0,796$
- $Kp3 = (100 + 36,8) : 100 = 1,368$
- $Kp4 = (100 + 6,3) : 100 = 1,063$
- $Kp5 = (100 + 15,5) : 100 = 1,155$

Поширеною практикою у фінансовому аналізі та одним із найпростіших методів прогнозування є екстраполяція середнього історичного значення росту на майбутні показники.

$$X_{сер} = (1,052 + 0,796 + 1,368 + 1,063 + 1,155) / 5 = 1,119 = 11,9\%$$

Але слід зазначити, що підприємство не може постійно зростати на 11,9% щорічно, оскільки компанія ніколи не може «перегравати» ринок на постійній основі, адже рано чи пізно вона буде наближатися до ринкового значення темпу росту своєї галузі. За даними Global Market Insights, щорічний темп приросту світового ринку меблевої продукції складатиме складе 5,4% у період 2024-2025 рр. Тобто, ТОВ «БКУ» буде зростати на 11,9% починаючи з 2020 з лінійним спаданням темпів зростання до 5,4% до 2025 року.

Ще одним важливим фактом є те, що після того, як підприємство у 2025 році досягне галузевих темпів росту, у нескінченному періоді вона буде зростати приблизно на той самий темп зросту що й національна економіка в якій вона оперує. Відповідно до даних Міжнародного валютного фонду, темп росту українського ВВП у період 2025-2035 складе 4-5%.

Отже, слід врахувати до уваги вищезазначені факти та відобразити ймовірний прогноз темпів росту чистого доходу. Детальніша інформація наведена на рисунку 3.2.1

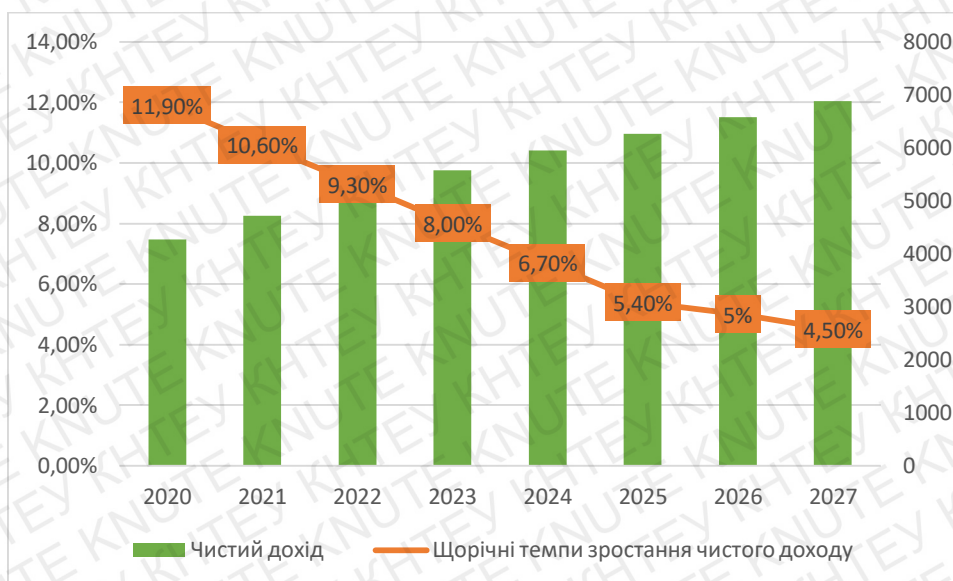


Рис. 3.2.1. Прогноз чистого доходу на 2020-2027 рр, тис. грн.

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності ТОВ «БКУ»

Аналогічну методологію та припущення було застосовано до операційних затрат підприємства, які в свою чергу складаються із собівартості реалізованої продукції, адміністративних та збутових витрат, а також інших операційних витрат. Динаміка операційних затрат ТОВ «БКУ» наведена у таблиці 3.2.3.

Таблиця 3.2.3

Вихідні дані щодо операційних витрат для прогнозування, у тис. грн.

Роки	Операційні витрати*	Темп приросту, %
2015	2 050	3,5%
2016	1 825	-11,0%
2017	2 305	26,3%
2018	2 464	6,9%
2019	2 746	11,4%

*Операційні витрати = собівартість, адміністративні та збутові затрати та інші операційні витрати

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності ТОВ «БКУ»

Ланцюгові темпи приросту у 2015-2019 роки склали відповідно: 3,5%, -11,0%, 26,3%, 6,9% та 11,4%. На підставі наведених даних і за допомогою аналітичних

показників динамічного ряду можна побудувати прогноз чистого доходу від реалізації продукції на внутрішньому ринку за період 2020-2027 рр.

Переведемо ланцюгові темпи приросту в ланцюговий коефіцієнт зростання:

$$Kp1 = (100 \pm T_{пр}) : 100$$

Базисний коефіцієнт зростання за весь період становить:

- $Kp1 = (100 + 3,5) : 100 = 1,035$
- $Kp2 = (100 - 11,0) : 100 = 0,880$
- $Kp3 = (100 + 26,3) : 100 = 1,263$
- $Kp4 = (100 + 6,9) : 100 = 1,069$
- $Kp5 = (100 + 11,5) : 100 = 1,115$

Поширеною практикою у фінансовому аналізі та одним із найпростіших методів прогнозування є екстраполяція середнього історичного значення росту на майбутні показники.

$$X_{сер} = (1,035 + 0,880 + 1,263 + 1,069 + 1,115) / 5 = 1,072 = 7,2\%$$

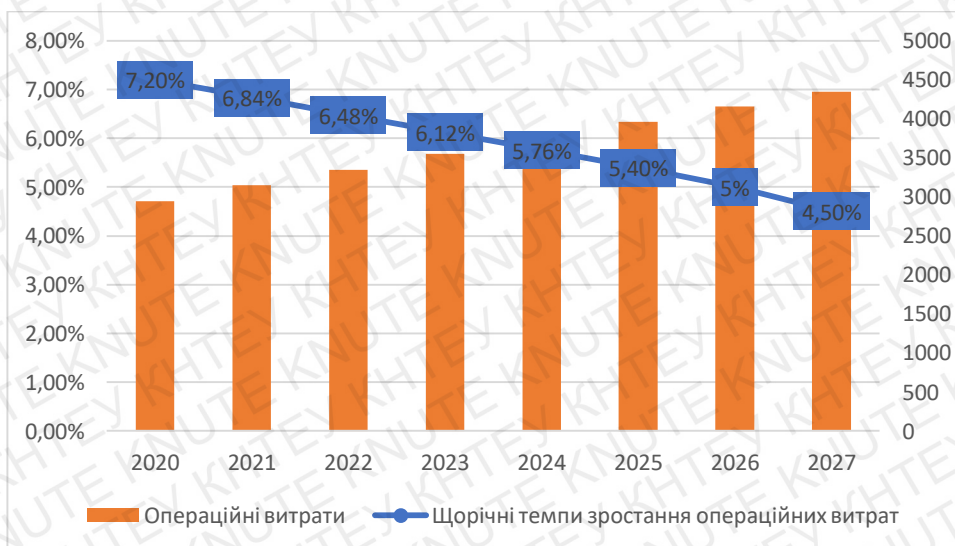


Рис. 3.2.2. Прогноз операційний витрат на 2020-2027 рр, тис. грн.

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності ТОВ «БКУ»

З метою більш точної оцінки ефективності запропонованих заходів стимулювання імпортої діяльності, необхідно розрахувати теперішню

(дисконтовану вартість) майбутніх грошових потоків від ведення діяльності з урахуванням ризиків здійснення такої діяльності (тобто приведення майбутньому вартості до теперішньої). Дисконтування враховує всі ризики такої діяльності або альтернативну вартість.

Дисконтування грошових потоків буде здійснено з використанням ставки дисконтування, яка розраховується за моделі CAPM - використовується для того, щоб визначити необхідний рівень прибутковості активу, який передбачається додати до вже існуючого добре диверсифікованого портфеля з врахуванням ринкового ризику цього активу:

$$r = r_f + \beta^*(r_m - r_f) \quad (1), \text{ де}$$

r_f – безризикова ставка відсотка, як правило береться за основу довгострокові казначейські облигації США строком на 20% (вважається еталоном безризиковості);

β – коефіцієнт «бета» (міра систематичного ризику);

r_m – середньоринкова очікувана ставка дохідності, яка як правило розраховується за дохідністю ринкового портфеля.

Відповідно до даних Федеральної резервної системи, середня ставка за довгостроковими казначейськими облигації США строком на 20 років дорівнювала 1,3% у 2019 році. Отже $r_f = 1,3\%$.

Середньоринкове значення очікуваної ставки дохідності ринкового портфеля та коефіцієнт бета були взяті із розрахунку професора Нью-Йоркського університету Асвата Дамодарана. Асват Дамодаран є висококваліфікаційним спеціалістом в області корпоративних фінансів та є радником багатьох консалтингових компаній, тому спирання на його дані є досить обґрунтованим. Детальна інформація про коефіцієнт бета наведена на особистому сайті професора, який зазначений у списку використаних джерел.

Таким чином β була прийнята на рівні 5,5% відповідно за 2019 рік, тоді як коефіцієнт бета для галузі меблевої промисловості дорівнює 1,13. Використовуючи формулу (1), розрахуємо ставку дисконтування для майбутніх грошових потоків ТОВ «БКУ»:

$$r = 1,3\% + 1,13 * (5,5\% - 1,3\%) = 6,04\%$$

Але слід зазначити, що отримана ставка дисконтування не відображає національних ризиків з якими стикаються вітчизняні підприємства, тому слід додатково розрахувати премію за ризик країни. Розрахунок включає у себе такі компоненти:

- Валютний ризик;
- Ризик COVID-19;
- Інфляційний ризик;
- Інший систематичний ризик, який присутній у національній економіці.

Виходячи із перелічених факторів впливу, додатковий розмір премії за ризик країни для України склав 9,3% виходячи із даних А. Дамодарана. Таким чином, загальна ставка дисконту для ТОВ «БКУ» складе 15,34% (9,3% + 6,04%).

Коефіцієнт дисконтування грошових потоків для кожного прогнозованого року розрахуємо за формулою:

$$Df = 1/(1+i)^t \quad (2),$$

де Df – коефіцієнт дисконтування;

i – ставка дисконту;

t – рік дисконтування.

Маючи всі необхідні дані для прогнозування було представлено результати ТОВ «БКУ» у таблиці 3.2.4.

Таблиця 3.2.4

Прогнозні результати діяльності ТОВ «БКУ» на 2020-2027 рр., тис. грн.

Показник	Роки							
	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Чистий дохід	4 267	4 719	5 158	5 571	5 944	6 265	6 578	6 874
Операційні витрати	2 944	3 145	3 349	3 554	3 759	3 961	4 160	4 347
ЕБІТДА*	1323	1 574	1 809	2 017	2 185	2 303	2 418	2 527
Фактор дисконтування	0,867	0,752	0,652	0,565	0,490	0,425	0,368	0,319
Дисконтований показник ЕБІТДА	1 147	1 183	1 179	1 140	1 071	978	891	807
Рентабельність ЕБІТДА	31,0%	33,4%	35,1%	36,2%	36,8%	35,8%	35,7%	36,8%
Чистий дисконтований результат від ведення операційної (імпортової) діяльності	1 147	995	862	748	648	562	487	422

*ЕБІТДА = чистий дохід – операційні витрати

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності ТОВ «БКУ»

Проведений прогнозний аналіз ефективності запропонованих заходів щодо нарощування фінансової потужності та стимулювання імпортової діяльності меблевої продукції ТОВ «БКУ», дає можливість стверджувати про їх економічну ефективність. Про це свідчать показники абсолютної (ЕБІТДА) та відносної (рентабельність ЕБІТДА) ефективності за досліджуваний період. Під час прогнозного періоду 2020-2027 років слід відзначити позитивну динаміку ЕБІТДА, яка слугує показником ефективності ведення діяльності підприємства і є аналогом операційного результату від здійснення імпортової діяльності. Коефіцієнт рентабельності імпортової діяльності у 2020 році склав 31,0% із подальшим зростанням до 36,8%. Отримані результати в цілому відповідають стратегії імпортової діяльності підприємства, яке орієнтоване на внутрішній ринок збуту.

Висновки до розділу 3

Ознайомившись з діяльністю ТОВ «БКУ» було розроблено та надано шляхи оптимізації та збільшення ефективності існуючих зовнішньоторговельних операцій, а саме імпорту. Було висунуто проблеми оптимізації імпортової діяльності та запропоновано впровадження стратегічного планування з метою контролю ефективності діяльності підприємства. Для будь-якого підприємства, стратегічне планування є однією із першочергових завдань і тому, для того аби збільшити свій прибуток та мінімізувати витрати було піднято питання з приводу оптимізації існуючої імпортової діяльності.

Для формування стратегії діяльності підприємства формуються цілі його розвитку. Для ТОВ «БКУ» це є збільшення ринкової частки та зміцнення позицій на внутрішньому ринку, встановлення ділових контактів, а також покращення фінансових показників, а прибутковості.

Обрання нових контрагентів для майбутньої співпраці потрібно здійснити ретельний аналіз ринку виробників меблевої продукції. Одними із перспективних ринків меблевої продукції є Польща, Італія, Франція, Норвегія та Німеччина відповідно до статистичних даних International Trade Center. З огляду на близькість та розміри ринку ЄС, а також підписання Угоди про вільну торгівлю між ЄС та Україною, доцільно розглядати потенційно країни ЄС для імпорту меблевої продукції із подальшим перепродажем на вітчизняному ринку.

Було розроблено прогноз на 2020-2027 роки, який показує ефективність ведення імпортової діяльності в майбутньому за умови відсутності об'єктивних непередбачуваних ризиків.

Переглянувши свою господарську діяльність на основі вищенаведеного аналізу ТОВ «БКУ» зможе підвищити свою продуктивність та покращити фінансові результати.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

ТОВ «БКУ» наразі є українською компанією зі сталим розвитком, яка займається імпортом меблевої продукції та компонентів до них. Проаналізувавши загальний фінансовий стан підприємства «БКУ» слід зазначити, що компанія має досить стійкі фінансові показники, приносячи задовільний чистий прибуток і в цілому є платоспроможною. Розширений огляд зовнішньоторговельних операцій показав, що ТОВ «БКУ» продовжує нарощувати свій імпортний потенціал, збільшуючи обсяги імпорту, як у вартісному, так і у кількісному вимірах.

Визначено, що однією із найсильніших сторін підприємства є високі показники рентабельності, що підтверджуються фактичними значеннями чистого прибутку упродовж аналізованого періоду. Також, перевагою ТОВ «БКУ» є наявність встановлених партнерських зв'язків закордоном, що дає змогу безперервно вести зовнішню торгівлю.

Насамперед, на ТОВ «БКУ» значно впливають економіко-політичні фактори, оскільки підприємство займається імпортною діяльністю, а саме слід виокремити найсуттєвіші з них: коливання валютного курсу, рівень процентної ставки й рівень відкритості торгівлі України з іноземними державами. Не слід забувати також про основну загрозу на внутрішньому ринку – конкуренти та їх результативність ведення господарської діяльності, що прямо впливає на ТОВ «БКУ». Зазвичай стратегія розвитку підприємства залежить від впливу конкурентів безпосередньо на ринок та саме підприємство.

Негативною ознакою ТОВ «БКУ» слід вважати завищену частку позичкових коштів у структурі власності підприємства, що в свою чергу, відображається у низьких коефіцієнтах ліквідності. Для більш ефективного функціонування підприємство має зменшити частку таких коштів або підвищення частки власного капіталу. Також, треба зазначити, що підприємство має досить низькі показники ліквідності, що свідчать про невеликі об'єми оборотних коштів. Даний показник зазначає як швидко підприємство зможе погасити свої короткострокові

зобов'язання за рахунок запасів та готівкових коштів у разі непередбачених потреб кредиторів свої коштів назад.

Після комплексного аналізу господарської діяльності підприємства, був розглянутий нинішній імпорнтний контракт ТОВ «БКУ» із ТОВ «Bonaldo» на поставку 450 упаковок компонуєчих деталей для збірки меблевої продукції за ціною 30,73 євро на умовах DAT Львів. Оцінка даного контракту показала, що він є ефективний, оскільки має коефіцієнт ефективності 1,185.

Для того, щоб забезпечувати ефективність свої імпорнтних операцій, ТОВ «БКУ» має дотримуватись запропонованих заходів з метою покращення свої фінансових результатів та збільшення частки на внутрішньому ринку. До основним факторів, які слід враховувати під час розробки стратегічного планування для підвищення господарської діяльності підприємства відноситься: комплексний аналіз ринку меблевої продукції, як світового так і вітчизняного; аналіз ціноутворення контрагентів під час укладання зовнішньоторговельного контракту, а також планування свої обсягів операційних витрат; розробка планового графіку прибутковості; обґрунтування вибору базисних умов поставки, обрання транспорту та схеми здійснення операції, тощо; аналіз та пошук шляхів підвищення збуту продукції на внутрішньому ринку.

Запропоновано дотримання існуючих імпорнтних тенденцій та пошук нових каналів збуту, а також нових контрагентів для диверсифікації своєї продукції, а також можливого зменшення витрат. Прогнозний аналіз показав, що підприємство має залишатися прибутковим у майбутньому при прогнозній рентабельності діяльності на рівні 30-35% у середньостроковій перспективі.

Загалом, якщо при умові незмінності базових факторів, які впливають на імпорнтні операції підприємства, шляхи покращення ефективності діяльності підприємства є доцільним та ефективним і можуть бути імплементовані у діяльність компанії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шнирков О.О., Руденко І.В. Місце та роль малого бізнесу у міжнародній економічній діяльності // Молодий вчений, 2020. – №11(87) – с. 14
2. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики: монографія/ Варналій З.С. – [3-тє вид.]. – К.: Товариство «Знання», КОО, 2005. – 302 с.
3. Юрко Т. С. Роль малого підприємництва в забезпеченні розвитку національної економіки // Ефективна економіка, 2012. – №9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1381>
4. Крисак А. О., Мусятовська О. С. Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні // Економічна наука, 2018. – №12. – с. 68 – 72. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/12_2018/16.pdf
5. Сутність і значення малого підприємництва у світовій економіці // Черняєва О. В., Гриненко А. Ю. // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2017 – №3 (08). URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/8_2017/08.pdf
6. Офіційний сайт державної служби статистики України
URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку.
URL: <https://www.oecd.org/>
8. Офіційний сайт Євростату. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/home>
9. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: <https://www.wto.org/>
10. Офіційний сайт International Trade Center. URL: <https://www.intracen.org/>
11. MarketLine Industry Profile Global Furniture & Floor Coverings, October 2018.
URL: www.marketline.com
12. Керімова Л.Р. Аналіз ринку меблів України та виявлення основних тенденцій його розвитку. URL: <https://cdn.hneu.edu.ua/rozvitok19/thesis02-22.html>
13. Огляд ринку меблів в Україні: тенденції розвитку. URL: [https://rubarbs.com/ua/article/oglyad-rinku-mebliv-v-ukraini-tendentsii-rozvitku](https://rubarbs.com.ua/article/oglyad-rinku-mebliv-v-ukraini-tendentsii-rozvitku)
14. Зовнішня торгівля України: XXI століття: монографія / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, Н.О. Іксарова [та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – Київ: Київ. нац. торг.-

екон. ун-т, 2016 – 600 с.

15. Аліна Наконечна Виробництво та реалізація меблів в Україні // Товари і ринки, 2011 – №1. URL: <http://tr.knute.edu.ua/files/2011/11/12.pdf>

16. Офіційний сайт державної митної служби України. URL: <https://customs.gov.ua/>

17. Офіційний сайт ТОВ «Bonaldo». URL: <https://bonaldo.com/it>

18. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://www.me.gov.ua/>

19. Методичні рекомендації до виконання курсових робіт «Організація зовнішньоторговельних операцій», – Т. М. Мельник, К. С. Пугачевська, – 37 с.

20. Пугачевська К. Імпортозалежність економіки України: детермінанти та ризики. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право, 2020. – №4. – с. 103-114

21. Мазаракі А.А., Мельник Т.М. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон.ун-т, 2010. 470 с.

22. ІНКОТЕРМС-2020. URL:

<https://www.golovbukh.ua/article/ru/7970-inkoterms-2020-osnovnye-izmeneniya>

23. Інструкція про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній валюті та іноземній валюті: Постанова правління НБУ від 12.11.2003 р. №492. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1172-03>

24. Книшек О. О. Аналіз абсолютної та відносної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Економічний вісник Національного гірничого університету. 2016. – №3. – с. 91-100.

25. Мельник Т.М., Тураєва Т.І. Організація зовнішньоторговельних операцій. Київ: Київ. нац. торг.-екон.ун-т, 2016. – с. 259.

26. Шереметинська О.В., Варфоломеева Ю.Р. Оцінка ефективності імпортних операцій підприємств. URL: http://bses.in.ua/journals/2017/24_2017/21.pdf

27. Офіційний сайт Федеральної резервної системи. URL: <https://home.treasury.gov/>

28. Офіційний сайт професора А. Дамодарана. URL: <http://pages.stern.nyu.edu/~ada>

[modar/](#)

29. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати».

URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>.

30. Національний банк України : Офіційний курс гривні щодо іноземних валют.

URL: www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls.

31. Пернарівський О. В. Методи врахування ризиків в ставці дисконтування при аналізі ефективності інвестиційних проектів в Україні. Зб. наук. пр. Ун-ту держав. фіскал. служби України. 2016. №2. С. 210-223

32. Податковий кодекс України від 02.12. 2010 р. № 2755 – IV. – URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.

33. Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Затв. наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 201 від 06.09.2001 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws>

34. Про валюту і валютні операції Закон України 07.02.2019 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/>.

35. Про затвердження Положення про заходи захисту та визначення порядку здійснення окремих операцій в іноземній валюті : Постанова Правління НБУ від 02.01.2019 р. №5. URL: www.bank.gov.ua.

36. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04 1991 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.

37. Офіційний сайт Міністерства Економічного розвитку, торгівлі та сільського господарства. URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>

Підприємство: ТОВ «БКУ»

Територія: М. КИЇВ

Організаційно-правова форма господарювання:

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

Вид економічної діяльності:

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;

Середня кількість працівників: 30

Адреса, телефон: Україна, м. Київ, 02081, вул. Клеманська 5

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

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2015	12	31
33061070		
1149319105		
223		
46.90		

v

БАЛАНС**(Звіт про фінансовий стан)****На «31» грудня 2015 р.**

Форма № 1	Код за ДКУД		1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	--	15
первісна вартість	1001	--	30
накопичена амортизація	1002	--	15
Незавершені капітальні інвестиції	1005	--	--
Основні засоби	1010	300	390
первісна вартість	1011	600	690
знос	1012	275	300

Інвестиційна нерухомість	1015	--	--
Довгострокові біологічні активи	1020	--	--
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	--	--
інші фінансові інвестиції	1035	--	50
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	30	40
Відстрочені податкові активи	1045	--	--
Інші необоротні активи	1090	--	--
Усього за розділом I	1095	330	495
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	76	150
Поточні біологічні активи	1110	--	--
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	--	--
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	--	--
з бюджетом	1135	--	--
у тому числі з податку на прибуток	1136	--	--
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	--	--
Поточні фінансові інвестиції	1160	20	25
Гроші та їх еквіваленти	1165	19	25
Витрати майбутніх періодів	1170	--	--
Інші оборотні активи	1190	--	--
Усього за розділом II	1195	115	200
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	445	695

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20	20
Капітал у дооцінках	1405	--	--
Додатковий капітал	1410	200	200
Резервний капітал	1415	50	50
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	15	15
Неоплачений капітал	1425	--	--
Вилучений капітал	1430	--	--
Усього за розділом I	1495	285	285
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	--	--
Довгострокові кредити банків	1510	150	200
Інші довгострокові зобов'язання	1515	--	--
Довгострокові забезпечення	1520	--	--
Цільове фінансування	1525	--	--
Усього за розділом II	1595	150	200
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	--	140
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	10	70
товари, роботи, послуги	1615	10	70
розрахунками з бюджетом	1620	--	--
у тому числі з податку на прибуток	1621	--	--
розрахунками зі страхування	1625	--	--

розрахунками з оплати праці	1630	--	--
Поточні забезпечення	1660	--	--
Доходи майбутніх періодів	1665	--	--
Інші поточні зобов'язання	1690	--	--
Усього за розділом III	1695	10	210
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	--	--
Баланс	1900	445	695

Керівник



(підпис)

Назаренко Євген В'ячеславович

Головний бухгалтер

Федорик Марина Петрівна

(підпис)

		КОДИ		
		Дата (рік, місяць, число)		
		2015	12	31
Підприємство ТОВ «БКУ» (найменування)		за ЄДРПОУ		33061070

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

Форма № 2	Код за ДКУД	1801003
-----------	-------------	---------

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2850	2634
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1285)	(1230)
Валовий: прибуток	2090	1565	1404
збиток	2095	(--)	(--)
Інші операційні доходи	2120	76	90
Адміністративні витрати	2130	(515)	(490)
Витрати на збут	2150	(200)	(220)
Інші операційні витрати	2180	(50)	(15)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	876	769
збиток	2195	(--)	(--)
Дохід від участі в капіталі	2200	--	--
Інші фінансові доходи	2220	--	--
Інші доходи	2240	--	--

Фінансові витрати	2250	(150)	(150)
Втрати від участі в капіталі	2255	(--)	(--)
Інші витрати	2270	(--)	(50)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	726	569
збиток	2295	(--)	(--)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	134	105
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	--	--
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	592	464
збиток	2355	(--)	(--)

Керівник



Головний бухгалтер

(підпис)

Назаренко Євген В'ячеславович

Федорик Марина Петрівна

Підприємство: ТОВ «БКУ»

Територія: М. КИЇВ

Організаційно-правова форма господарювання:

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

Вид економічної діяльності:

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;

Середня кількість працівників: 30

Адреса, телефон: Україна, м. Київ, 02081, вул. Клеманська 5

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

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2015	12	31
33061070		
1149319105		
223		
46.90		

v

БАЛАНС**(Звіт про фінансовий стан)****На «31» грудня 2016 р.**

Форма № 1	Код за ДКУД		1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	15	20
первісна вартість	1001	30	40
накопичена амортизація	1002	15	20
Незавершені капітальні інвестиції	1005	--	--
Основні засоби	1010	390	450
первісна вартість	1011	690	780
знос	1012	300	330
Інвестиційна нерухомість	1015	--	--

Довгострокові біологічні активи	1020	--	--
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	--	--
інші фінансові інвестиції	1035	50	60
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	40	40
Відстрочені податкові активи	1045	--	--
Інші необоротні активи	1090	--	--
Усього за розділом I	1095	495	570
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	150	80
Поточні біологічні активи	1110	--	--
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	--	--
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	--	--
з бюджетом	1135	--	--
у тому числі з податку на прибуток	1136	--	--
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	--	--
Поточні фінансові інвестиції	1160	25	35
Гроші та їх еквіваленти	1165	25	30
Витрати майбутніх періодів	1170	--	--
Інші оборотні активи	1190	--	--
Усього за розділом II	1195	200	145
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	695	715
Пасив	Код рядка	На початок звітного	На кінець звітного

		періоду	періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20	20
Капітал у дооцінках	1405	--	--
Додатковий капітал	1410	200	200
Резервний капітал	1415	50	80
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	15	25
Неоплачений капітал	1425	--	--
Вилучений капітал	1430	--	--
Усього за розділом I	1495	285	325
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	--	--
Довгострокові кредити банків	1510	200	180
Інші довгострокові зобов'язання	1515	--	--
Довгострокові забезпечення	1520	--	--
Цільове фінансування	1525	--	--
Усього за розділом II	1595	200	180
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	140	160
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	70	50
товари, роботи, послуги	1615	70	50
розрахунками з бюджетом	1620	--	--
у тому числі з податку на прибуток	1621	--	--
розрахунками зі страхування	1625	--	--
розрахунками з оплати праці	1630	--	--

Поточні забезпечення	1660	--	--
Доходи майбутніх періодів	1665	--	--
Інші поточні зобов'язання	1690	--	--
Усього за розділом III	1695	210	210
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	--	--
Баланс	1900	695	715

Керівник



(підпис)

Головний бухгалтер

Назаренко Євген В'ячеславович

Федорик Марина Петрівна

		КОДИ		
Дата (рік, місяць, число)		2015	12	31
Підприємство <u>ТОВ «БКУ»</u> (найменування)		за ЄДРПОУ		33061070

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

Форма № 2	Код за ДКУД	1801003
-----------	-------------	---------

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2270	2850
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1090)	(1285)
Валовий: прибуток	2090	1180	1565
збиток	2095	(--)	(--)
Інші операційні доходи	2120	50	76
Адміністративні витрати	2130	(520)	(515)
Витрати на збут	2150	(215)	(200)
Інші операційні витрати	2180	(--)	(50)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	495	876
збиток	2195	(--)	(--)
Дохід від участі в капіталі	2200	--	--
Інші фінансові доходи	2220	--	--
Інші доходи	2240	--	--
Фінансові витрати	2250	(120)	(150)

Втрати від участі в капіталі	2255	(--)	(--)
Інші витрати	2270	(--)	(--)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	375	726
збиток	2295	(--)	(--)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	69	134
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	--	--
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	306	592
збиток	2355	(--)	(--)

Керівник



(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

Назаренко Євген В'ячеславович

Федорик Марина Петрівна

Підприємство: ТОВ «БКУ»

Територія: М. КИЇВ

Організаційно-правова форма господарювання:

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

Вид економічної діяльності:

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;

Середня кількість працівників: 30

Адреса, телефон: Україна, м. Київ, 02081, вул. Клеманська 5

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

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2015	12	31
33061070		
1149319105		
223		
46.90		

v

БАЛАНС**(Звіт про фінансовий стан)****На «31» грудня 2017 р.**

Форма № 1	Код за ДКУД		1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	20	15
первісна вартість	1001	40	40
накопичена амортизація	1002	20	25
Незавершені капітальні інвестиції	1005	--	--
Основні засоби	1010	450	430
первісна вартість	1011	780	780
знос	1012	330	350
Інвестиційна нерухомість	1015	--	--

Довгострокові біологічні активи	1020	--	--
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	--	--
інші фінансові інвестиції	1035	60	50
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	40	30
Відстрочені податкові активи	1045	--	--
Інші необоротні активи	1090	--	--
Усього за розділом I	1095	570	525
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	80	100
Поточні біологічні активи	1110	--	--
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	--	--
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	--	--
з бюджетом	1135	--	--
у тому числі з податку на прибуток	1136	--	--
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	--	--
Поточні фінансові інвестиції	1160	35	35
Гроші та їх еквіваленти	1165	30	18
Витрати майбутніх періодів	1170	--	--
Інші оборотні активи	1190	--	--
Усього за розділом II	1195	145	153
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	715	678
Пасив	Код рядка	На початок звітнього	На кінець звітнього

		періоду	періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20	20
Капітал у дооцінках	1405	--	--
Додатковий капітал	1410	200	200
Резервний капітал	1415	80	80
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	25	25
Неоплачений капітал	1425	--	--
Вилучений капітал	1430	--	--
Усього за розділом I	1495	325	325
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	--	--
Довгострокові кредити банків	1510	180	180
Інші довгострокові зобов'язання	1515	--	--
Довгострокові забезпечення	1520	--	--
Цільове фінансування	1525	--	--
Усього за розділом II	1595	180	180
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	160	145
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	50	28
товари, роботи, послуги	1615	50	28
розрахунками з бюджетом	1620	--	--
у тому числі з податку на прибуток	1621	--	--
розрахунками зі страхування	1625	--	--
розрахунками з оплати праці	1630	--	--

Поточні забезпечення	1660	--	--
Доходи майбутніх періодів	1665	--	--
Інші поточні зобов'язання	1690	--	--
Усього за розділом III	1695	210	173
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	715	678

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

Назаренко Євген В'ячеславович

Федорик Марина Петрівна

		КОДИ		
Дата (рік, місяць, число)		2015	12	31
Підприємство <u>ТОВ «БКУ»</u> (найменування)		за ЄДРПОУ		33061070

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

Форма № 2	Код за ДКУД	1801003
-----------	-------------	---------

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3105	2270
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1560)	(1090)
Валовий: прибуток	2090	1545	1180
збиток	2095	(--)	(--)
Інші операційні доходи	2120	--	50
Адміністративні витрати	2130	(520)	(520)
Витрати на збут	2150	(225)	(215)
Інші операційні витрати	2180	(--)	(--)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	800	495
збиток	2195	(--)	(--)
Дохід від участі в капіталі	2200	--	--
Інші фінансові доходи	2220	--	--
Інші доходи	2240	--	--
Фінансові витрати	2250	(100)	(120)

Втрати від участі в капіталі	2255	(--)	(--)
Інші витрати	2270	(--)	(--)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	700	375
збиток	2295	(--)	(--)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	130	69
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	--	--
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	570	306
збиток	2355	(--)	(--)

Керівник



(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

Назаренко Євген В'ячеславович

Федорик Марина Петрівна

Підприємство: ТОВ «БКУ»

Територія: М. КИЇВ

Організаційно-правова форма господарювання:

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

Вид економічної діяльності:

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;

Середня кількість працівників: 30

Адреса, телефон: Україна, м. Київ, 02081, вул. Клеманська 5

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

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2015	12	31
33061070		
1149319105		
223		
46.90		

v

БАЛАНС**(Звіт про фінансовий стан)****На «31» грудня 2018 р.**

Форма № 1	Код за ДКУД		1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	15	20
первісна вартість	1001	40	50
накопичена амортизація	1002	25	30
Незавершені капітальні інвестиції	1005	--	--
Основні засоби	1010	430	440
первісна вартість	1011	780	810
знос	1012	350	370
Інвестиційна нерухомість	1015	--	--

Довгострокові біологічні активи	1020	--	--
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	--	--
інші фінансові інвестиції	1035	50	130
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	30	57
Відстрочені податкові активи	1045	--	--
Інші необоротні активи	1090	--	--
Усього за розділом I	1095	525	647
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	100	50
Поточні біологічні активи	1110	--	--
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	--	--
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	--	--
з бюджетом	1135	--	--
у тому числі з податку на прибуток	1136	--	--
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	--	--
Поточні фінансові інвестиції	1160	35	98
Гроші та їх еквіваленти	1165	18	--
Витрати майбутніх періодів	1170	--	--
Інші оборотні активи	1190	--	--
Усього за розділом II	1195	153	148
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	678	795
Пасив	Код рядка	На початок звітнього	На кінець звітнього

		періоду	періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20	20
Капітал у дооцінках	1405	--	--
Додатковий капітал	1410	200	200
Резервний капітал	1415	80	80
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	25	75
Неоплачений капітал	1425	--	--
Вилучений капітал	1430	--	--
Усього за розділом I	1495	325	375
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	--	--
Довгострокові кредити банків	1510	180	220
Інші довгострокові зобов'язання	1515	--	--
Довгострокові забезпечення	1520	--	--
Цільове фінансування	1525	--	--
Усього за розділом II	1595	180	220
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	145	200
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	28	--
товари, роботи, послуги	1615	28	--
розрахунками з бюджетом	1620	--	--
у тому числі з податку на прибуток	1621	--	--
розрахунками зі страхування	1625	--	--
розрахунками з оплати праці	1630	--	--

Поточні забезпечення	1660	--	--
Доходи майбутніх періодів	1665	--	--
Інші поточні зобов'язання	1690	--	--
Усього за розділом III	1695	173	200
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	678	795

Керівник



Головний бухгалтер

(підпис)

Назаренко Євген В'ячеславович

Федорик Марина Петрівна

		КОДИ		
Дата (рік, місяць, число)		2015	12	31
Підприємство <u>ТОВ «БКУ»</u> (найменування)		за ЄДРПОУ		33061070

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

Форма № 2	Код за ДКУД	1801003
-----------	-------------	---------

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3300	3105
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1719)	(1560)
Валовий: прибуток	2090	1581	1545
збиток	2095	(--)	(--)
Інші операційні доходи	2120	15	--
Адміністративні витрати	2130	(530)	(520)
Витрати на збут	2150	(215)	(225)
Інші операційні витрати	2180	(--)	(--)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	851	800
збиток	2195	(--)	(--)
Дохід від участі в капіталі	2200	--	--
Інші фінансові доходи	2220	--	--
Інші доходи	2240	--	--
Фінансові витрати	2250	(120)	(100)

Втрати від участі в капіталі	2255	(--)	(--)
Інші витрати	2270	(--)	(--)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	731	700
збиток	2295	(--)	(--)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	135	130
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	--	--
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	596	570
збиток	2355	(--)	(--)

Керівник



(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

Назаренко Євген В'ячеславович

Федорик Марина Петрівна

Підприємство: ТОВ «БКУ»

Територія: М. КИЇВ

Організаційно-правова форма господарювання:

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

Вид економічної діяльності:

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;

Середня кількість працівників: 30

Адреса, телефон: Україна, м. Київ, 02081, вул. Клеманська 5

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

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2015	12	31
33061070		
1149319105		
223		
46.90		

v

БАЛАНС**(Звіт про фінансовий стан)****На «31» грудня 2019 р.**

Форма № 1	Код за ДКУД		1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	20	15
первісна вартість	1001	50	50
накопичена амортизація	1002	30	35
Незавершені капітальні інвестиції	1005	--	--
Основні засоби	1010	440	420
первісна вартість	1011	810	810
знос	1012	370	390
Інвестиційна нерухомість	1015	--	--

Довгострокові біологічні активи	1020	--	--
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	--	--
інші фінансові інвестиції	1035	130	150
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	57	-
Відстрочені податкові активи	1045	--	--
Інші необоротні активи	1090	--	--
Усього за розділом I	1095	647	585
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	50	76
Поточні біологічні активи	1110	--	--
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	--	--
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	--	--
з бюджетом	1135	--	--
у тому числі з податку на прибуток	1136	--	--
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	--	--
Поточні фінансові інвестиції	1160	98	50
Гроші та їх еквіваленти	1165	--	--
Витрати майбутніх періодів	1170	--	--
Інші оборотні активи	1190	--	--
Усього за розділом II	1195	148	126
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	795	711
Пасив	Код рядка	На початок звітного	На кінець звітного

		періоду	періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20	20
Капітал у дооцінках	1405	--	--
Додатковий капітал	1410	200	200
Резервний капітал	1415	80	80
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	75	20
Неоплачений капітал	1425	--	--
Вилучений капітал	1430	--	--
Усього за розділом I	1495	375	325
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	--	--
Довгострокові кредити банків	1510	220	220
Інші довгострокові зобов'язання	1515	--	--
Довгострокові забезпечення	1520	--	--
Цільове фінансування	1525	--	--
Усього за розділом II	1595	220	220
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	200	160
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	--	6
товари, роботи, послуги	1615	--	6
розрахунками з бюджетом	1620	--	--
у тому числі з податку на прибуток	1621	--	--
розрахунками зі страхування	1625	--	--
розрахунками з оплати праці	1630	--	--

Поточні забезпечення	1660	--	--
Доходи майбутніх періодів	1665	--	--
Інші поточні зобов'язання	1690	--	--
Усього за розділом III	1695	200	166
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	795	711

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

Назаренко Євген В'ячеславович

Федорик Марина Петрівна

		КОДИ		
Дата (рік, місяць, число)		2015	12	31
Підприємство <u>ТОВ «БКУ»</u> (найменування)		за ЄДРПОУ		33061070

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2019 р.**

Форма № 2	Код за ДКУД	1801003
-----------	-------------	---------

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3813	3300
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1890)	(1719)
Валовий: прибуток	2090	1923	1581
збиток	2095	(--)	(--)
Інші операційні доходи	2120	--	15
Адміністративні витрати	2130	(540)	(530)
Витрати на збут	2150	(246)	(215)
Інші операційні витрати	2180	(70)	(--)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	1067	851
збиток	2195	(--)	(--)
Дохід від участі в капіталі	2200	--	--
Інші фінансові доходи	2220	--	--
Інші доходи	2240	--	--
Фінансові витрати	2250	(95)	(120)

Втрати від участі в капіталі	2255	(--)	(--)
Інші витрати	2270	(26)	(--)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	946	731
збиток	2295	(--)	(--)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	175	135
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	--	--
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	771	596
збиток	2355	(--)	(--)

Керівник



(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

Назаренко Євген В'ячеславович

Федорик Марина Петрівна