

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ»

(на матеріалах ТОВ «КЕРХЕР», м.Київ)

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

Коваленко
Ірина
Сергіївна

(підпис студента)

Науковий керівник
Канд.екон.наук,
доцент

Серова
Людмила
Петрівна

(підпис керівника)

Гарант освітньої програми
Канд.екон.наук,
доцент

Серова
Людмила
Петрівна

(підпис гаранта)

Київ 2021

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі на права

Кафедра міжнародного менеджменту

Спеціальність менеджмент

Спеціалізація менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

Затверджую

Зав. кафедри Мельник

«__» _____ 2021 р

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу студентів (Проект)

Коваленко Ірині Сергіївни

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи «Управління збутом імпоротної продукції»

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

2. Строк здачі студентом закінченої роботи 15.10.2021 _____

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи :

Мета випускної кваліфікаційної роботи є поглиблення ґрунтовне дослідження організації здійснення операцій при імпорті та розробка заходів по підвищенню збуту продукції.

Об'єкт дослідження – організаційно–економічний механізм менеджменту зовнішньоекономічної та збутової діяльності ТОВ «Керхер».

Предмет дослідження – імпортна та збутова діяльність ТОВ «Керхер».

4. Керівник роботи із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Керівник (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання виконано

--	--	--

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

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТОВ «КЕРХЕР»

1.1 Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «Керхер»

1.2 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності та імпорتنних операцій ТОВ «Керхер»

Дослідження ефективності збутової діяльності ТОВ «Керхер»

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТОВ «КЕРХЕР»

2.1 Обґрунтування напрямів удосконалення процесу організації операцій з імпорту ТОВ Керхер

2.2 Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності збуту продукції ТОВ Керхер

2.3 Прогнозування фінансових результатів ТОВ Керхер в наслідок реалізації запропонованих заходів

Висновки до розділу 2

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

7. Календарний план виконання роботи

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проєкту)	Строк виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	2	3	4
1	Визначення напрямку дослідження та затвердження теми випускної кваліфікаційної роботи	18.02.2021	18.02.2021
2	Складання плану та підготовка індивідуального завдання для виконання випускної кваліфікаційної роботи	25.03.2021	25.03.2021
3	Представлення на рецензування науковому керівнику рукопису першого розділу випускної кваліфікаційної роботи	27.06.2021	27.06.2021
4	Представлення на рецензування науковому керівнику рукопису другого розділу випускної кваліфікаційної роботи	16.09.2021	16.09.2021
5	Представлення закінченої випускної кваліфікаційної роботи на кафедрі	15.10.2021	15.10.2021
6	Підготовка письмового відгуку на випускну кваліфікаційну роботу	8.11.2021	8.11.2021
7	Зовнішнє рецензування ВКР	15.11.2021	15.11.2021
8	Проведення попереднього захисту випускних кваліфікаційних робіт	22.11.2020	22.11.2020
9	Вирішення питання про допуск	30.11.2021	30.11.2021

10	Направлення випускної кваліфікаційної роботи із зовнішньою рецензією у ЕК для захисту	02.12-16.12.2021	
----	---	------------------	--

8. Дата видачі завдання «25» березня 2021 р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи _____ Серова Л.П.

10. Керівник освітньо-професійної програми _____ Серова Л.П.

11. Завдання прийняв до виконання студент Коваленко І.С.

12. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи

Представлена випускна кваліфікаційна робота виконана відповідно до плану. Матеріал викладено логічно та послідовно. Автор демонструє здатність аналізувати матеріал, робить ґрунтовні висновки та пропозиції щодо удосконалення процесу управління збутом підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

У роботі представлено комплекс заходів щодо підвищення ефективності імпортних операцій підприємства. Значну увагу автор приділяє організаційно-економічному механізму збутової діяльності підприємства при здійсненні ЗЕД.

Результати дослідження обумовлюють практичну значущість роботи, що визначається використанням запропонованих заходів підприємством з метою збільшення своєї частки на ринку України. ВКР Коваленко І.С. відповідає кваліфікаційним вимогам і може бути допущена до захисту.

Керівник випускної кваліфікаційної роботи _____
(підпис, дата)

13. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента Коваленко І.С. може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Керівник освітньо-професійної програми _____ Серова Л.П.
(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри _____ Серова Л.П.
(підпис, прізвище, ініціали)

«_____» _____ 20__ р.

Анотація

Коваленко І.С.

«Управління збутом імпоротної продукції»

Менеджмент ЗЕД,
КНТЕУ, м. Київ 2021 рік

У випускній кваліфікаційній роботі Коваленко І.С. висвітлена проблема здійснення імпоротної діяльності та збут імпоротної продукції на території України, зокрема на прикладі діяльності ТОВ «Керхер». Було проаналізовано основні показники фінансово-економічного стану підприємства, динаміка таких показників у розрізі останніх 5-ти років роботи компанії. Здійснено оцінки валютної ефективності імпортних операцій, а також проаналізовано процес збуту продукції на внутрішньому ринку. Завдяки глибокому аналізу було виявлені фактори, котрі негативно впливають на діяльність ТОВ «Керхер». Також були запропоновані шляхи удосконалення роботи компанію, шляхи підвищення збуту продукції та необхідні дії для спрощення митних операцій.

Ключові слова: імпорт, збут, рентабельність, фінансовий результат, прибуток

Summary

The final qualifying work highlights (by Kovalenko I.) the problem of import activities and sales of imported products in Ukraine, in particular on the example of the activities of Karcher LLC . The main indicators of the financial and economic condition were presented, the dynamics of such indicators in terms of the last 5 years of the company were analyzed. Estimates of currency efficiency of import operations are made, and also process of sale of production in the domestic market is analyzed. Due to the in-depth analysis, the factors that negatively affect the activities of Karcher LLC were identified. Ways to improve the company's work, ways to increase sales and the necessary actions to simplify customs operations were also suggested.

Key words: import, sales, profitability, financial result, profit

РЕФЕРАТ
ВИПУСКНОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

на тему:

«УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ

(на матеріалах ТОВ КЕРХЕР, м.Київ)»

студентки Коваленко Ірини Сергіївни

Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел (18 найменувань). Основний зміст роботи викладено на 38 сторінках комп'ютерного тексту. Робота містить 10 таблиці та 4 рисунка.

Тема, досліджена у роботі, є актуальною, оскільки кожне підприємство прагне оптимізувати процеси своєї діяльності та збільшити кінцевий результат роботи. Випускна кваліфікаційна робота також торкається діяльності митних органів України. Вирішення проблем у цього напрямі є не тільки актуальним для підприємств, а ще й корисним для держави.

Метою даної наукової роботи є ґрунтовне дослідження організації здійснення операцій при імпорті та розробка заходів по підвищенню збуту продукції. Відповідно до мети були визначені наступні завдання:

- дати загальну характеристику підприємства;
- провести дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- здійснити обґрунтування доцільності здійснення імпорتنих операцій за профілем діяльності підприємства;
- дослідити алгоритм організації збуту продукції;
- оцінити ефективність імпоротної операції підприємства;
- сформулювати пропозиції щодо підвищення ефективності збутової діяльності;
- обґрунтувати економічну доцільність реалізації запропонованих заходів

Об'єкт дослідження – організаційно–економічний механізм менеджменту зовнішньоекономічної та збутової діяльності ТОВ «Керхер».

Предмет дослідження – імпортна та збутова діяльність ТОВ «Керхер».

Методи дослідження. Для досягнення мети випускної кваліфікаційної роботи та вирішення поставлених завдань було використано низку загальнонаукових та спеціальних методів дослідження: метод системного підходу – при дослідженні теоретичних аспектів здійснення збутової діяльності ТОВ Керхер; методи аналізу та синтезу, узагальнення, перехід від абстрактного до конкретного – при наданні пропозицій щодо підвищення результатів фінансово-економічних показників; методи ретроспективного, порівняльного аналізу – при розгляді досвіду імпорту продукції.

ТОВ «Керхер» є єдиним представником німецької компанії Керхер Бетайлігунгс ГМБХ. Головний принцип роботи компанії – це створення рішення для клієнта.

У першому розділі розкриваються характеристики ТОВ Керхер, досліджується фінансово-економічний стан підприємства у розрізі останніх 5-ти років (порівняння результатів), розвиток діяльності компанії, розкриваються сильні та слабкі сторони збутових діяльності та недоліки у процесі імпорту продукції.

Було розраховано показники платоспроможності та рентабельності.

Далі було проведено аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Керхер». Для цього ми дослідили обсяг ЗЕД, товарна структура імпорту та її динаміку. Також провели дослідження валютної ефективності імпортних операцій.

У другому розділі надаються рекомендації щодо підвищення ефективності імпорту продукції, викладено пропозиції щодо удосконалення розвитку ТОВ Керхер, прораховано очікувані результати за умовою дотримання рекомендації.

Було виявлено, що на ефективність імпортних операцій підприємства лівову долю впливу мають зовнішні чинники: роботи митних органів України та ситуація на заводах компанії Керхер Бетайлігунгс ГМБХ.

Для розширення об'єму збуту продукції було запропоновано надання техніки в оренду на території усієї держави, відкриття нових фірмових магазинів та удосконалення роботи партнерів-представників ТОВ «Керхер».

Також, у другому розділі були розроблені прогнози щодо фінансових результатів діяльності підприємства у планових періодах при звичайному функціонуванні підприємства та з урахування наданих рекомендацій. Розмір чистого прибутку у 2022 році за дійсним планом підприємства має становити 70 418,4 тис.грн., а за умови впровадження наданих рекомендації – 84 966 тис.грн.

Одержані результати можуть бути використані при коригуванні плану сталого розвитку компанії до 2025 року та запровадженні у найближчий час.

Публікації. За результатами виконання випускної кваліфікаційної роботи опубліковано 1 статтю: Організація збутової діяльності підприємства – суб'єкта ЗЕД// Зб. наук. ст. студ. – К.: Київ. нац. торг.-екон. Ун-т, 2021. Обсяг статті становить 0,5 д.а.

Ключові слова: імпортна діяльність, фінансово-економічний стан, рентабельність, чистий дохід, ефективність імпорту, зовнішньоекономічна діяльність.

Зміст випускної кваліфікаційної роботи викладено на 38 сторінках основного тексту, 9 таблиць, 5 рисунку, список використаних джерел налічує 18 найменувань, 2 додатків.

Рік виконання випускної кваліфікаційної роботи – 2021 рік.

Рік захисту випускної кваліфікаційної роботи – 2021 рік.



Зміст

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТОВ «КЕРХЕР».....	7
1.1 Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «Керхер».....	7
1.2 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Керхер».....	12
1.3 Дослідження ефективності збутової діяльності ТОВ «Керхер» при здійсненні ЗЕД.....	17
Висновки до розділу 1.....	24
РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТОВ «КЕРХЕР».....	26
2.1 Обґрунтування напрямів удосконалення процесу організації операцій з імпорту ТОВ «Керхер».....	26
2.2 Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності збуту продукції ТОВ «Керхер».....	29
2.3 Прогнозування фінансових результатів ТОВ «Керхер» в наслідок реалізації запропонованих заходів.....	31
Висновки до розділу 2.....	36
ВИСНОВКИ.....	38
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	40
ДОДАТКИ.....	42

ВСТУП

Актуальність теми. Здійснення зовнішньоторговельних операцій підприємством свідчить про його досить високий економічний розвиток, а також про залучення суб'єкта господарювання в процес інтеграції економіки України у світове господарство. Сучасний розвиток ринкової економіки надає безліч можливостей суб'єкту господарювання для здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Адже обсяг та якість експортно-імпортних операцій та інших видів зовнішньоекономічної діяльності впливають на насиченість товарного ринку та приток іноземної валюти в Україну.

В процесі господарської діяльності підприємства досить часто виникає потреба в товарах імпортного виробництва, а також в отриманні робіт та послуг іноземних спеціалістів, тому однією із основних та найпоширеніших операцій у сфері ЗЕД є імпортні операції.

Відповідно до Закону України «Про Зовнішньоекономічну діяльність в Україні» імпорт – це купівля (у тому числі з оплатою у не грошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами.

Зокрема, імпорт впливає не тільки на економіку України в цілому, але й на функціонування підприємств – імпортерів окремо. Наприклад, імпорт товарів сприяє економії робочого часу в цілому, зниження собівартості продукції при умові неможливого виробництва певного товару в межах України, раціоналізацію використання наявних ресурсів, більш повному задоволенню потреб споживачів та зростанню продуктивності праці.

До того є імпорт перебиває відсутність на полицях магазинів деяких вироблених в Україні товарів. Наприклад, частка імпортованої техніки (як побутової, так і комерційної) набагато більша ніж частка техніки «власного виробництва».

Така тенденція зумовлена відсутністю кваліфікованої робочої сили в Україні, високою вартістю сировини та як наслідок високою собівартістю продукції, відсутністю технологій та наявністю страху та небажання інвестувати у галузь машинобудування. Таким чином, рішення щодо імпорту товарів, виробництво котрих є недоцільним в Україні, є вірним та доцільним.

Збут імпортованої продукції – це складний процес, котрий потребує комплексного підходу, починаючи від спеціалізованості імпортованого продукту під ринок та потреби споживача та закінчуючи вибором оптимальних каналів збуту та донесення до клієнтів цінності зарубіжного товару.

Вся сукупність дій по управлінню збутом утворює збутову політику організації, яка передбачає використання ряду стратегій, до яких відносяться: формування каналу розподілу, охоплення ринку, ціноутворення, асентна. Термін «управління збутом» має кілька тлумачень: - в широкому сенсі він може трактуватись як загальне керівництво збутовою діяльністю підприємства; - у вузькому значенні розуміється як планування в реальності даної керівництво збутовою діяльністю підприємства.

У розрізі останніх подій керувати співвідношенням проданого товару та запуками, передбачати попит на товар та прогнозувати подальший стан підприємства досить важко.

Саме тому, дослідження аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства та шляхів збільшення його каналів збуту є актуальною проблемою досліджень.

Багато науковців останнім часом приділяють свою увагу проблемам та розвитку імпортованих операцій, метою яких є продаж товарів та послуг на

внутрішньому ринку, як наприклад: В. О. Стогній, М. І. Каплін, В. М. Макаров, Т. Р. Білан, Д. Г. Бобро, Д. Казанський, А. Некрасова, О. Савицький, Ю. Павлов, П. Смірнов, С. Тарабанова, Г. Янова.

Метою даної випускної кваліфікаційної роботи є ґрунтовне дослідження організації здійснення операцій при імпорті та розробка заходів по підвищенню збуту продукції. Відповідно до мети були визначені наступні **завдання**:

- дати загальну характеристику підприємства;
- провести дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- здійснити обґрунтування доцільності здійснення імпортних операцій за профілем діяльності підприємства;
- дослідити алгоритм організації збуту продукції;
- оцінити ефективність імпортової операції підприємства;
- сформулювати пропозиції щодо підвищення ефективності збутової діяльності;
- обґрунтувати економічну доцільність реалізації запропонованих заходів.

Об'єкт дослідження – організаційно-економічний механізм менеджменту зовнішньоекономічної та збутової діяльності ТОВ «Керхер».

Предмет дослідження – імпортна та збутова діяльність ТОВ «Керхер».

Методи дослідження. Для досягнення мети випускної кваліфікаційної роботи та вирішення поставлених завдань було використано низку загальнонаукових та спеціальних методів дослідження: метод системного підходу – при дослідженні теоретичних аспектів здійснення збутової діяльності ТОВ Керхер; методи аналізу та синтезу, узагальнення, перехід від абстрактного до конкретного – при наданні пропозицій щодо підвищення результатів фінансово-економічних показників; методи ретроспективного, порівняльного аналізу – при розгляді досвіду імпорту продукції.

Інформаційною базою даної випускної кваліфікаційної роботи є Митний кодекс України, УКТ ЗЕД, законодавчі акти з питань митного оформлення товарів, наукові праці відомих вчених в галузі ЗЕД та збутової діяльності, які досліджували дане питання, статті, матеріали періодичних видань, офіційні статистичні матеріали Державної служби статистики України, офіційні дані мережі Інтернет. Загальний обсяг роботи становить 38 сторінок комп'ютерного тексту, містить 9 таблиць та 5 малюнка.



РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТОВ «КЕРХЕР»

1.1 Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «Керхер»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Керхер» створене та здійснює операції на основі Статуту та має єдиного власника: Компанія Керхер Бетайлігунгс ГМБХ. Підприємство ТОВ "Керхер" було зареєстровано 13.02.2006. Розмір статутного капіталу складає 14 911 290,00 грн. Основна діяльність компанії: імпорт обладнання для чищення, а також інструменти та обладнання для саду та їх продаж через оптову мережу супермаркетів в Україні та через власні магазини. [14]

Кожного року підприємство стикалося з різними факторами, котрі мали вплив на його діяльність.

Для повного комплексного аналізу фінансово-економічного стану компанії доцільно розглянути та проаналізувати показники діяльності підприємства та економічну ситуацію у країні за останні три роки.

Політична та економічна ситуація в Україні у 2018-2019 році в значній мірі визначалася факторами, які виникли у 2014-2015 роках і характеризувалися нестабільністю, що призвели до погіршення стану державних фінансів, волатильності фінансових ринків, неліквідності ринків капіталу, підвищенню темпів інфляції і девальвації національної валюти по відношенню до основних іноземних валют, а отже ніяк не впливала позитивно на діяльність підприємства [4].

Уряд України продовжував здійснювати комплексну програму структурних реформ, спрямованих на усунення існуючих диспропорцій в економіці, державних фінансах та управлінні, боротьбі з корпцією,

реформування судової системи з кінцевою метою забезпечити умови для відновлення економіки країни.

2020 рік став переломним та важчим як для України, світу, так і для ТОВ Керхер. Після стрімкого обвалу у 2 кварталі 2020 році, спричиненого карантинном, економіка країни швидко відновилася вже у наступному кварталі, перевершивши очікування за більшістю прогнозів. Однак подальше зростання загальмувалося восени із другою хвилею коронавірусної пандемії. [6]

Національний банк України досяг цілі щодо стримування інфляції. За прогнозами НБУ в подальшому інфляція мала б перебувати нижче цільового діапазону, а розвиток економіки прискорюватися. Планувалося продовження валютної лібералізації, в т.ч. зняття обмеження на купівлю валюти.

Зовнішньоекономічна стійкість надає підтримку обмінному курсу. У вересні-листопаді зовнішні фактори були сприятливими для української економіки та її валюти. [13]

З зовнішніх факторів, що можуть вплинути на розвиток підприємства слід виділити такі: можливі глобальні економічні потрясіння, пов'язані з коронавірусом, невиконання Україною зобов'язань щодо погашення значної суми державного боргу, невизначеність у завершенні конфлікту на Донбасі, розчарування та падіння довіри населення до гілок влади.

Тож, вищою формою стійкості підприємства є його здатність розвиватися в умовах мінливого внутрішнього і зовнішнього середовища. Для цього підприємства повинно володіти гнучкою структурою фінансових ресурсів та при необхідності мати можливість залучати позиковий кошти. До того ж бути здатним повністю ліквідувати заборгованості, тобто бути кредитоспроможним.

Керівництво підприємства не може передбачити всі зміни, які можуть мати вплив на економіку в цілому, а також те, які наслідки вони можуть мати для фінансового стану підприємства у майбутньому.

Для встановлення теперішнього фінансово-економічного стану підприємства та надання рекомендації щодо покращення ситуації і тій чи іншій сфері доцільно обчислити та прокоментувати наступні показники за останні три роки:

Рентабельність є показником, котрий відображає ефективність діяльності підприємства. Рентабельність – це ступінь ефективності, тобто відношення економічного ефекту до вкладеного капіталу или витраченими ресурсами. [18]

Таблиця 1.1.1

Система показників рентабельності діяльності підприємства ТОВ «Керхер» протягом 2016-2020 рр.

№ з/п	Показник рентабельності	Рік					Абсолютне відхилення			
		2016	2017	2018	2019	2020	2017/2016	2018/2017	2019/2018	2020/2019
1	Рентабельність реалізації продукції (Рр), %	50,1	52,7	37,6	30	40	2,6	-15,1	-7,6	10
2	Рентабельність витрат, %	53,2	55,3	62,3	62	60	2,1	7	-0,3	-2
3	Загальна рентабельність діяльності, %	6,4	6,7	6,4	5	7	0,3	-0,3	-1,4	2
4	Рентабельність активів, %	15,9	16,0	15,8	15,9	15,3	0,1	-0,2	0,1	-0,6
5	Рентабельність оборотних активів	23,2	23,8	22,8	24,4	16,5	0,6	-1	1,6	-7,9
6	Рентабельність власного капіталу	30,1	32,3	34,1	28,2	18,9	2,2	1,8	-5,9	-9,3

Джерело: побудовано автором за даними [Додаток А]

Дана група показників формується на підставі розрахунків рівнів рентабельності (доходності) по показникам прибутку (доходу), відбитих у звітності підприємства.

Рентабельність реалізації характеризує доходність основної діяльності підприємства. Управління використовує цей показник для контролю над взаємозв'язком між цінами, кількістю товару, що реалізується і самим процесом реалізації. [14]

Різноманітність показників рентабельності визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення. При аналізі шляхів підвищення рентабельності важливо розрізнати вплив зовнішніх та внутрішніх факторів. Такі показники, як ціна продукту і ресурсу, об'єм використовуваних ресурсів та обсяг виробництва продукції, прибутку від реалізації та рентабельності (доходності) продаж, знаходяться між собою в тісному функціональному зв'язку.

Таблиця 1.1.2

Динаміка фінансових результатів ТОВ «Керхер» за 2016-2020 рр., у тис.грн

Показник	Рік					Абсолютне відхилення, тис. грн			
	2016	2017	2018	2019	2020	2016/ 2017	2017/ 2018	2018/ 2019	2019/ 2020
Чистий дохід від реалізації продукції	512 919	557 954	710 031	740 470	867 450	45035	152 077	30 439	126 980
Собівартість реалізованої продукції	322 345	359 104	442 658	442 469	536 849	36 759	83 554	-189	94 380
Валовий прибуток	189 067	198 850	267 373	298 001	330 601	9 783	68 523	30 628	32 600
Витрати на збут	65 445	71 810	97 849	104 123	114 162	6 365	26 039	6 274	10 039
Чистий прибуток	34 257	37 669	45 989	51 776	43 922	3 412	8 320	5 787	-7 854
% до виручки	6,67	6,75	6,47	6,99	5,06	0,08	-0,28	0,52	-1,93

Джерело: побудовано автором за даними [Додаток А]

Як бачимо за результатами таблиці 1.1.1 та 1.1.2 усі показники рентабельності мають позитивне значення. Це свідчить про те, що за кожен вкладений актив підприємство отримує прибуток. У 2020 році показники трохи погіршилися (у середньому на 8%), але не пішли у мінус. Дане зниження можна аргументувати кризою, яка є наслідком Ковід.

Проте, загальна рентабельність підприємства зросла на 2% у порівнянні з 2019 роком.

Таблиця 1.1.3

Система показників ділової активності підприємства ТОВ «Керхер» за 2016-2020 рр.

Назва показника	Роки					Абсолютне відхилення			
	2016	2017	2018	2019	2020	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019
Період обороту активів, днів	117,2	118,7	122,1	135,8	141,5	1,5	3,4	13,7	5,7
Період обороту оборотних активів, днів	101,5	102,2	103,4	104,5	111,5	0,7	1,2	1,1	7
Період обороту матеріальних оборотних активів, днів	69,8	70,4	71,3	73,5	69,3	0,6	0,9	2,2	-4,2
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	48,6	49,9	51	62,8	61,9	1,3	1,1	11,8	-1,1
Коефіцієнт оборотності активів	3,5	3,1	2,98	2,68	2,5	*0,4	1,2	*3	-0,18
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	3,69	3,64	3,52	3,49	3,2	-0,05	-1,2	-0,3	-2,9
Коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних активів	5,01	5,09	5,11	4,96	5,2	0,08	0,02	1,5	2,4
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	7,34	7,28	7,14	5,8	5,8	-0,6	-0,14	1,34	0

Джерело: побудовано автором за даними [Додаток А]

Значення показника періоду обороту вказує на період, протягом якого активи здійснюють один повний оборот.

За усіма показниками згідно таблиці ми бачимо збільшення такого періоду. Це свідчить про те, що підприємству необхідно залучити більше фінансових ресурсів для фінансування активів, проте це приведе до збільшення фінансових витрат.

Вирішити проблеми можна наступними шляхами:

- працювати над зниженням суми запасів;
- працювати над підвищенням обсягу виручки;

- оптимізувати управління дебіторською заборгованістю;
- знижувати обсяг інших оборотних активів.

Коефіцієнт оборотності активів забезпечує ефективність, з котрою підприємство використовує свої ресурси для випуску чи реалізації продукції та має економічну інтерпретацію процесу, виручку від реалізації на одну грошову одиницю вкладу в активи.

Таблиця 1.1.4

Аналіз показників ліквідності підприємства ТОВ «Керхер» за 2016-2020 рр. (станом на 31.12)

№ з/п	Показник	Роки					Абсолютне відхилення			
		2016	2017	2018	2019	2020	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019
1	Коефіцієнт грошової платоспроможності (абсолютної ліквідності)	0,3	0,53	0,67	0,22	0,4	0,23	0,14	-0,45	0,18
2	Загальний коефіцієнт покриття	2,1	2,13	2,29	3,55	2,43	0,03	0,16	1,26	-1,12
3	Проміжний коефіцієнт покриття	1,66	2,44	1,6	1,4	1,65	7,8	-0,84	-0,2	0,25

Джерело: побудовано автором за даними [Додаток А]

Нормативне значення перших двох коефіцієнтів дорівнює 1. Коефіцієнти показують здатність підприємства покривати поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує миттєву здатність підприємства погасити поточні зобов'язання. Нормативне

Таким чином, керівництво здійснює усі заходи, які необхідні для підтримки стабільної діяльності та розвитку компанії, оскільки кожний показник вказує на нормальний фінансово-економічний стан компанії. Підприємство вдало вирішує та підлаштовується під зміни у світі. Коректно прогнозує свої витрати та прибутки. Оптимізує процеси діяльності під сьогоdnішній світ.

1.2 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Керхер»

Імпорт продукції є єдиним шляхом існування та ведення підприємницької діяльності ТОВ «Керхер» на території України. Тому, про доцільність даної операції, при умови гарних фінансово-економічних показниках, які були наведені у 1 пункті 1 розділу, і не може бути мови.

Але кожний бізнес процес, який виконує підприємство, необхідно контролювати на ефективність та результативність та завжди підвищувати показники діяльності. Тож розглянемо процес імпорту продукції ТОВ «Керхер»

Під імпоротної операцією ТОВ «Керхер» розуміється комерційна діяльність, котра пов'язана з покупкою та ввозом на територію України готової продукції для майбутньої реалізації всередині країни.

Метою такої діяльності підприємства, як комерційного суб'єкту бізнесу, полягає в зростанні добробуту його власників.

Розглянуту мету можна деталізувати, з огляду на стан зовнішніх і внутрішніх економічних факторів, на такі локальні цілі:

- зростання виручки від продажу імпортних товарів;
- зменшення витрат на доставку та реалізацію імпортних товарів;
- збільшення темпів зростання доходу від зовнішньоекономічної діяльності;
- зменшення ризику банкрутства підприємства;
- збільшення вартості підприємства.

Ефективність діяльності ТОВ «Керхер» може бути виражена у задоволенні потреб клієнтів та високому ступені використання активів.

При ввезенні товару на територію України ТОВ «Керхер» сплачує ввізне мито (нараховується відповідно до ст.ст. 272, 277, частини першої ст. 286 МКУ при дотриманні умов та обмежень, встановлених главою 13 МКУ. Ставки

ввізного мита застосовуються відповідно до ст. 280 МКУ.) [9] та ПДВ (Нараховується та сплачується відповідно до п.п. в) п. 185.1 ст. 185 ПКУ за урахуванням положень ст. 191 ПКУ. Ставки ПДВ застосовуються відповідно до ст. 193 ПКУ.) [13]

Акцизний податок не сплачується.

Розрахуємо показники діяльності для оцінки ефективності імпортних операцій

Валютна ефективність імпорту розраховується як відношення вартості товару на внутрішньому ринку до витрат для закупівлі товару.

2018 рік = 710 031.00 тис.грн / 442 658.00 тис грн = 1,6

2019 рік = 740 470.00 тис.грн / 442 469.00 тис грн = 1,67

2020 рік = 867 450.00 тис.грн / 536 849.00 тис.грн = 1.31

Але самі такі дані не відповідають за вигідність операції. Для висновку порівняємо результати з прямим обмінним курсом:

У 2018 році середній курс євро становив 32.14 грн, у 2019 та 2020 році відповідно 31,5 грн, та 31,3 грн.

Отже, прибуток за імпортні операції у 2018 році становив $0,3 \cdot 32.14 = 11.89$ грн на кожен вкладений 1 грн, і 13.23 грн та 15.33 грн у 2019 та 2020 роках.

Продаж та обслуговування імпортованої продукції є основним та єдиним напрямком діяльності ТОВ «Керхер». Проаналізуємо результати роботи підприємства за останні роки.

Таблиця 1.2.1

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Керхер» за 2016-2020 рр., тис. грн

№ з/п	Показник	Роки					Абсолютне відхилення			
		2016	2017	2018	2019	2020	2017/2016	2018/2017	2019/2018	2020/2019
1	Чистий дохід від реалізації імпортованої продукції	512 919	557 954	710 031	740 470	867 450	45035	152 077	30 439	126 980

2	Інші операційні доходи	4059	4 686	16 025	13 708	15 638	627	11 339	-2 317	1 930
---	------------------------	------	-------	--------	--------	--------	-----	--------	--------	-------

Джерело: побудовано автором за даними [Додаток А]

Економічна процес імпорту є вигідним. У механізмі митних операцій при імпорті продукції перед митними органами стоять такі завдання, як надання підтримки розвитку торгівлі шляхом спрощення митних процедур, проведення митного контролю та підвищення його ефективності, здійснення поповнень державного бюджету, припинення порушень митного законодавства при переміщенні продукції через митний кордон, а також забезпечення економічної безпеки країни. Проте підприємство зтикається з наступними нефінансовими перешкодами при здійсненні імпорту.

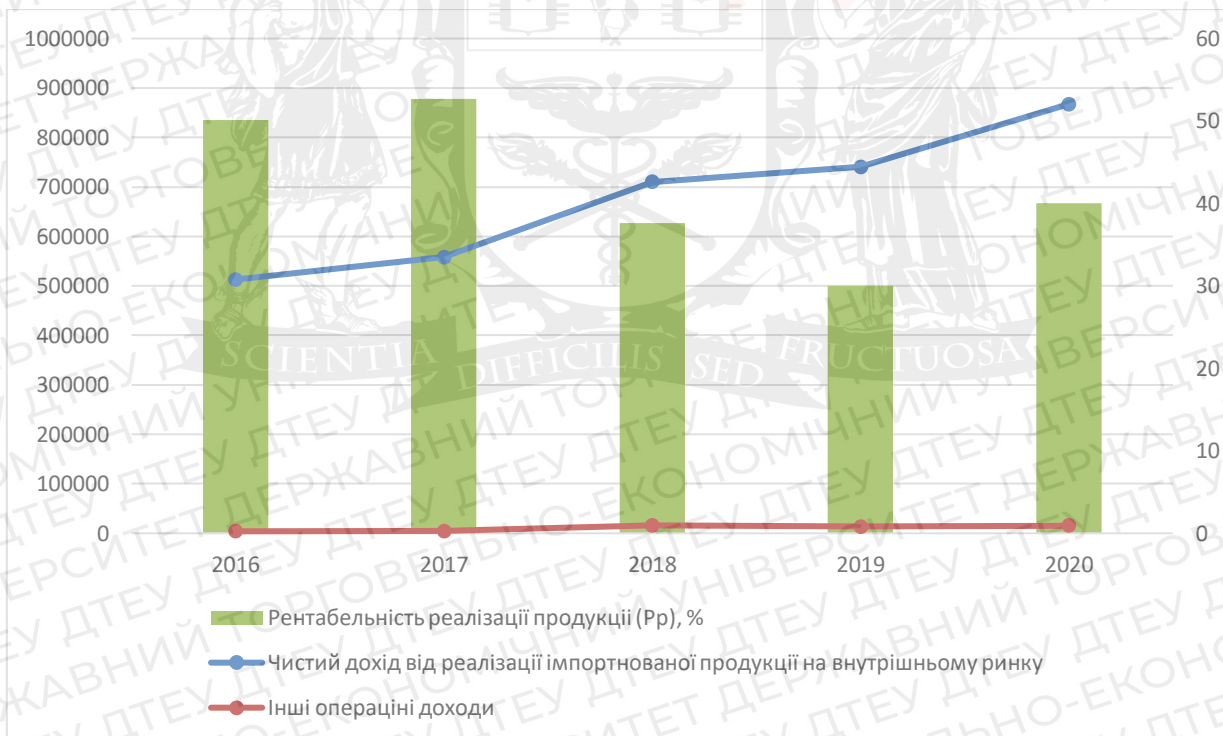


Рис.1.2.1 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Керхер» за 2016-2020 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [Додаток А]

Класифікація товарів. Процедуру проходження митного контролю на кордоні країни традиційно сприймають як громіздку за часом та розумінням ресурсного забезпечення і документального оформлення. При імпорті товару на територію України декларант визначає код товару за Українською класифікацією

товарів зовнішньоекономічної діяльності, однак митний орган, який має будь-які сумніви чи не погоджується із визначеним кодом, має повноваження прийняти рішення, яким може змінити код УКТЗЕД для товару декларанта. При цьому питання обґрунтованості та доцільності такої зміни, незважаючи на наступне подання декларантом підтверджуючих документів, зазвичай є предметом подальших спорів із митним органом у суді.

Митниця, як інститут держави завжди намагається класифікувати «дружним» чином, щоб імпортер сплачував по максимальній ставці мита. Як наслідок - доводиться відстоювати свою «правоту» в ході митних оформлень для правильної класифікації товарів. Наприклад, в ТОВ «Керхер» бувають ситуації, коли один і той самий товар на різних митних постах оформлюється за різними кодами УКТЗЕД.

Митні огляди. Недосконалість систем моніторингу та оцінки ризиків викликає появу необґрунтованих контролів (ризиків по вазі, декларуванню/сертифікації). Останнім часом подібні контролі закриваються виключно через обов'язковий митний огляд, що значно збільшує терміни митного оформлення, а також приводить до додаткових фінансових витрат.

Підтвердження ціни. Митниця завжди моніторить середньозважені ціни на групи товарів з метою контролю по зниженню митної вартості. Якщо, наприклад, компанія «А» ввезла пилососи по ціні 30 вро, а ми, у свою чергу, імпортуємо пилососи за тим же кодом УКТЗЕД, за нижчою ціною - спрацьовує ризикова ознака. ТОВ «Керхер» доводиться відстоювати ціну закупівлі за такими ідокументами: прайси, видові накладные на реалізацію, підтвердження ціни від уповноважених органів країни по доставці вантажу.

Перевірка оцінки відповідності імпортованої продукції. Держпродспоживслужби доводить митним органам сектору плани на відпрацювання контролів по декларуванню продукції, що постачається. Наразі система ризиків налаштована таким чином, що перевіряються усі товари, які

потрапили до Секторального плану перевірок митниці, до приклада, одяг, взуття, запчастини до автомашин, побутова техніка тощо.

Тож для проведення такого виду контролю, необхідно розвантажувати транспортні засоби для фотографування піктограм маркування, що займає робочий день, часом, і не один, що в свою чергу призводить до простою машин, як іноземних, так і українських перевізників. Крім того, ця процедура вимагає заїзду до платного митного терміналу. Необхідно замовляти та сплачувати додаткові послуги розвантаження та навантаження транспортних засобів для фотографування. До того ж дана перевірка призводить до втрати цілісності упаковки. Адже політика ТОВ «Керхер» передбачає, що клієнт має отримати замовлення чи придбати у магазині апарат у заводській упаковці з цілими наклейками, що знаходяться на швах коробки. Така перевірка затримує процедуру митного оформлення товарів, навіть якщо підприємство має позитивну репутацію оформлення аналогічних товарів протягом десятиліть. Другою основною проблемою є те, що усі наведені в плані вимоги, застосовуються для товарів «перед їх введенням обіг». Процес розмитнення має до даного поняття опосередковане значення. Іншою мовою - вимагають, щоб при розмитненні повністю відповідав вимогам ЗУ «Про захист прав споживачів» - маркування, стікери, нанесення знака відповідності и т.д. Дані вимоги обґрунтовано не повинні застосовуватись при розмитненні.

1.3 Дослідження ефективності збутової діяльності ТОВ «Керхер» при здійсненні ЗЕД

Кожний товар неодмінно потребує просування на ринку, це означає необхідність у якісній та оригінальній рекламі, різній акціях, котрі будуть сприяти просуванню товару. Окрім цього підприємству було б бажано мати як умога більшу мережу роздрібної торгівлі чи мережу посередницьких підприємств.

Дані мережі повинні мати високий рівень надання сервісу, так як на сьогоднішній день покупець звик до якісного обслуговування та широкого списку додаткових послуг. Та тільки виконав усі ці вимоги продавець може розраховувати на те, що йому вдалося зайняти лідируюче місце у серці покупця.

Головна ціль збутової діяльності ТОВ «Керхер» – доведення до кінцевого споживача конкретного товару з необхідними споживчими властивостями в необхідному обсязі у точний час (термін), в певному місці та з мінімальними затратами.

Управління збутом в компанії реалізується в рамках певного зовнішнього (концерн «Керхер») і внутрішнього середовища (ТОВ «Керхер»).

Концерн «Керхер» створює продукт під кожний окремий ринок, враховуючи потреби кожного клієнта та їх фінансову спроможність. Лінії виробництва будуються окремо під кожну групу країн, виробництво продукції відбувається у найближчій до країни збуту точці. Така політика компанії дозволяє мінімізувати логістичні витрати кожного з своїх представництв та задовільнити побажання кожного клієнта.

Структура ТОВ «Керхер», а особливо відділ продажу, відіграє визначну роль у формуванні шляху передачі продукту від виробника до споживача.

У ТОВ «Керхер» відділ збуту складається з 3-х частин:

Відділ прямих продажів – основна артерія, до котрої входять прямі фірмові магазини та сервісні центри по території України, інтернет-магазин офіційного сайту, відділ з роботи з ключовими клієнтами та відділ з продажу професійної техніки.

Відділ з продажів напряму Retail – продаж техніки для мережевих магазинів (Епіцентр, Леруа Мерлен та ще близько 40).

Дилерський відділ – магазини (стаціонарні та стаціонарні, що мають інтернет-магазини) – партнери монобренди, дропшипінг та багатобрендові магазини-партнери і сервісні центри.

Задля аналізу ефективності діяльності кожного відділу побудуємо кругову діаграму, у котрій можна буде побачити частку обсягу реалізації товару по кожному відділу станом на 31.12.2020 р, рис. 1.3.1

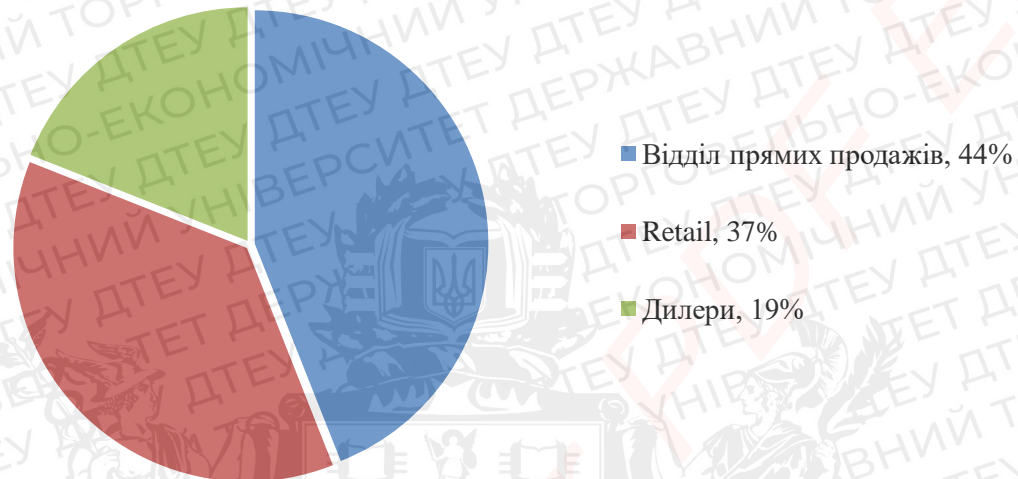


Рис. 1.3.1 Відсотковий розподіл прибутку від реалізації продукту за відділами збуту

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства

Відділ Продакту займається розробкою оперативних планів продажу, аналізує та оцінює кон'юктуру ринку, формує асортимент продукції з урахуванням думок споживачів, попиту на ринку та зміною кон'юктури ринку, порівнюють власний продукт з продуктом конкурентів.

Відділ маркетингу: планує акції та спеціальні пропозиції, рекламує продукти в залежності від сезону та попиту, створює інтеграції з лідерами думок, підтримує вивід на ринок нового продукту, створюють ідеальний портрет цільового клієнта, проводить ціновий аналіз.

Проектний відділ займається розробкою індивідуальних замовлень, створенням рішень під особливі задачі.

Внутрішній механізм працює погоджено та легко. Зовнішнє незалежне середовище має більший вплив на діяльність підприємства.

Насправді Компанія Керхер Бетайлігунгс ГМБХ має великий асортимент продукції, проте деякі заборони урядом України призводять до неможливості

імпортувати все різноманіття апаратів. З боку технічних характеристик споживачі України не можуть купити великий модельний ряд професійної та побутової техніки. Прикладом може бути остання актуальна ситуація: з 15.09.2021, згідно з новим Технічним регламентом екодизайну пилососів заборонено імпортувати та реалізовувати пилососи з потужністю вище 900 Вт на території України. [15]

Дана заборона скоротила модельний ряд апаратів на 2, оскільки вони не відповідають новим обмеженням потужності. Звісно, Керхер Бетайлігунгс ГМБХ розробляє нові апарати, котрі відповідають новим світовим параметрам. Але, запустити їх під реалізацію в Україні важко.

Другим дуже стримуючим фактором появи на ринку України нових продуктів є технічний момент. Багато акумуляторної техніки (апарати-роботи, як приклад) виготовляються для роботи через одні й ті самі хвилі в усьому світу. Але робота такого продукту в Україні заборонена, оскільки такі хвилі в Україні використовують воєнні бази.

Керхер Бетайлігунгс ГМБХ створює окремі лінії виробництва товарів саме для України, що значно впливає на собівартість продукту та вартість її закупівлі.

Тож, при розробці імпортного контракту з Керхер Бетайлігунгс ГМБХ вивчається відповідна нормативно-правова база заключення міжнародних угод, можливість використання типових контрактів, інших умов поставки. Зміст такого контракту орієнтован на інтереси імпортера та узгоджен під умови держави, у зв'язку з чим контракт має розширене тлумачення предмету контракту, детальну характеристику якості товару та порядок її перевірки, гарантію по якості, вимоги до пакування та маркування товару, умов здачі-прийому товару по якості та кількості.

Таблиця 1.3.1

Основні показники імпорту та реалізації імпортної продукції ТОВ

«Керхер» за товарними позиціями за 2016-2020 рр

Товарна позиція	Рік					Темп росту			
	2016	2017	2018	2019	2020	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020

Кількість імпортованої продукції, тис.од

АВТ (побутові)	9,5	11,4	14,6	15,3	17,2	120	128	104,7	112,4
АВТ (професійні)	4,5	4,9	6,7	8,9	11,2	108,9	136,7	132,8	125,8
Пилососи (побутові)	14,5	17,7	18,8	22,7	24,5	122	106,2	120,7	107,9
Пилососи (професійні)	5,5	6,3	8,2	9,1	9,9	114,5	130,1	110,9	108,8
Підлогомиїні машини (побутові)	2,8	3,1	3,5	4,8	5,5	110,7	112,9	137,1	114,5
Підлогомиїні машини (професійні)	4,5	6,3	8,1	9,8	12,1	104	128,5	120,9	123

Середня ціна реалізації на внутрішньому ринку, тис.грн

АВТ (побутові)	7,6	8,4	9,1	9,7	10,9	110,5	108,3	106,6	112,3
АВТ (професійні)	91,7	95,8	99,4	102,5	108,8	104,5	103,8	103,1	106,2
Пилососи (побутові)	4,9	5,5	5,9	6,8	7,1	112,2	107,2	115,2	104,4
Пилососи (професійні)	22,5	25,4	28,3	29,4	32,1	112,8	111,4	103,9	109,1
Підлогомиїні машини (побутові)	6,8	7,1	7,8	8,7	12,1	104,4	109,9	111,5	139
Підлогомиїні машини (професійні)	53,8	57,1	61,2	64,8	68,7	106,1	107,1	105,8	106

Ціна закупівлі товару, тис грн

АВТ (побутові)	3,4	3,7	4	4,3	4,9	108,8	108,1	107,5	113,9
АВТ (професійні)	41,2	43,1	44,7	46,1	48,9	104,6	103,7	103,1	106
Пилососи (побутові)	2,2	2,4	2,65	3,06	3,19	109	110,5	115,4	104,2
Пилососи (професійні)	10,12	11,43	12,7	13,23	14,4	112,9	111,1	104,2	109
Підлогомиїні машини (побутові)	3,0	3,19	3,51	3,91	5,44	106,3	110	111,3	139,1
Підлогомиїні машини (професійні)	24,21	25,69	27,54	29,16	30,91	105,7	107,4	105,8	106,1

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства

Взагалі, прирість у межах 10% на техніку є органічним (заміна старих апаратів на нові; купівля по рекомендаціям і т.п.). Головними факторами збільшення продажів у 2019-2020 роках стали:

- Відкладений попит минулих періодів;
- Зростання прибутків населення;
- Нові програми кредитування (поява послуги «Оплата частинами».

Також, завдяки аналізу, ми можемо побачити що клас «побутової» техніки та «професійної» зовсім не залежать один від одного.

На клас Professional має більший вплив політична нестабільність у країні, інфляційні процеси та епідеміологічна ситуація в Україні.

У таблиці нижче проаналізовано ефективність реалізації імпортової продукції ТОВ «Керхер» протягом 2016-2020 рр..

Таблиця 1.3.2

Аналіз ефективності реалізації імпортової продукції ТОВ «Керхер» за 2016-2020 рр., у тис.грн

Показик	Роки					Абсолютне відхилення			
	2016	2017	2018	2019	2020	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020
Ефект від імпортової діяльності									
Чистий дохід від реалізації імпортованої продукції на внутрішньому ринку	512 919	557 954	710 031	740 470	867 450	45 035	152 077	30 439	126 980
Чистий фінансовий результат	34 257	37 669	45 989	51 776	43 922	3 412	8 320	5 787	-7 854
Ефективність імпортової діяльності									
Рентабельність реалізації продукції (Pr), %	50,1	52,7	37,6	30	40	-10	7,6	15,1	2,6
Рентабельність витрат, %	60	62	62,3	55,3	53,2	2	0,03	-7	-2,1
Рентабельність капіталу	14,5	14,7	15,8	18,7	13	0,2	1,1	2,9	-5,7

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства

Мотивують покупців й дороговартісні новинки з великою кількістю функцій (можливість або автоматизувати ручну роботу, або замінити декілька девайсів на один). Створення нових форматів та окремих зон у торговельних площадках для демонстрування техніки також дають високі результати. Велике зростання попиту також можна спостерігати на кануні «Чорної п'ятниці». Завдяки популяризації цього дня покупці купують більше, а ТОВ «Керхер» створює максимально лояльні умови для клієнтів.

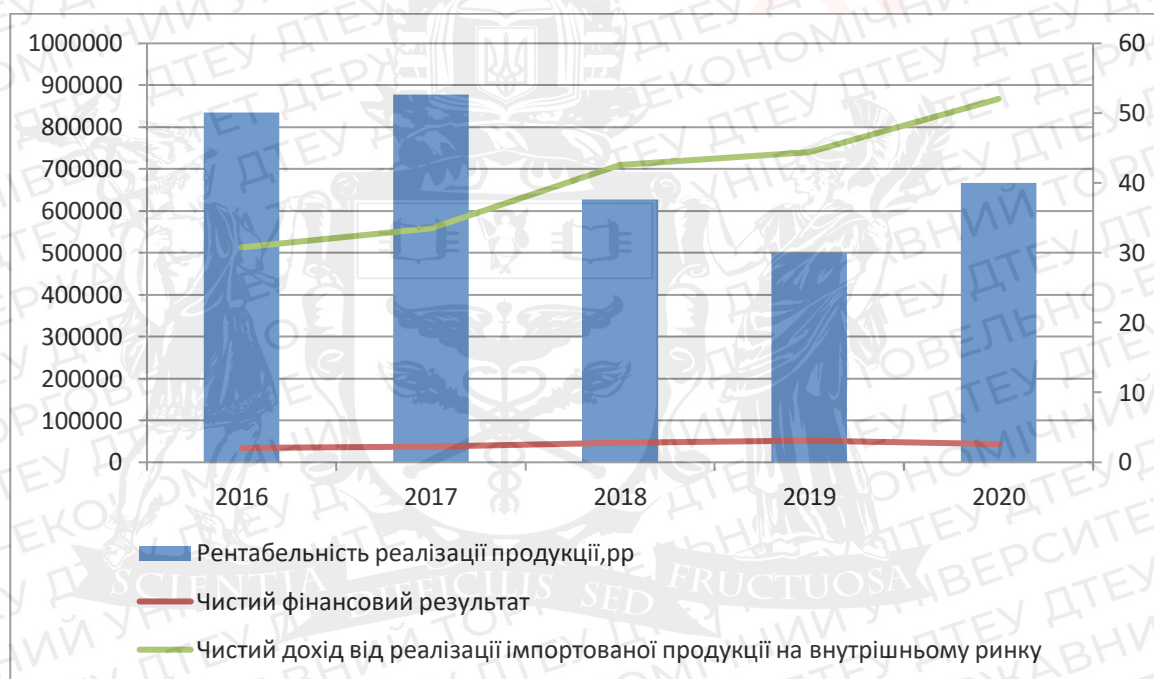


Рис. 1.3.2 Аналіз ефективності реалізації імпортованої продукції ТОВ «Керхер» за 2016-2020 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства

Оборот ТОВ «Керхер» зростає та підприємство має позитивну динаміку продажів, проте фінансовий результат за 2020 рік вперше був менший, ніж попередній рік. Дана тенденція може бути пов'язано зі збільшенням витрат (про це нам говорить показник рентабельності витрат), що пов'язані з рекламою продукції, збільшенням видатків на доставку товарів та оновленню формату онлайн-продажів. Такі дії обґрунтовані всесвітньою епідеміологічною ситуацією.

Висновки до розділу 1

В даний час, щоб вижити в конкурентній боротьбі, підприємства освоюють нові види послуг, нові форми бізнесу, висувають на перше місце не тільки своїх співробітників, але і борються за кожного клієнта. Вивчається ринок, здійснюється збір необхідної інформації, яка аналізується, після чого розробляються стратегії освоєння ринку.

Показники ефективності роботи підприємства є одними з ключових індикаторів, за допомогою яких здійснюється стратегічне управління організацією.

Підвищення ефективності продажу може досягатися як за рахунок економії поточних витрат, так і шляхом кращого використання діючого капіталу.

На сьогоднішній день імпорт товарів займає єдину частину у зовнішньоекономічній діяльності країни та одним з основних видів діяльності ТОВ «Керхер». Імпортна операція підприємства являє собою комерційну діяльність, яка пов'язана з придбанням та ввозом у країну споживача товару для майбутньої реалізації.

Необхідною умовою імпортової операції є платоспроможність імпортера. У процесі роботи був виконаний аналіз фінансових результатів ТОВ «Керхер». Він дозволяє зробити висновок про те, що протягом аналізованого періоду виручка збільшується. Фінансову стійкість підприємства ТОВ «Керхер» слід оцінити як високу.

Незважаючи на політичні та економічні складнощі, що виникають у зовнішню середовищі ТОВ «Керхер», підприємство на відмінно справляється з усіма труднощами. Правильно побудований менеджмент компанії та структура дозволяють вчасно реагувати на усі зміни та колективно вирішувати подальші дії.

В якості стратегічних цілей розвитку ТОВ «Керхер» на найближчі кілька років є:

- 1) збереження домінуючого положення на ринку побутової та промислової техніки України і завоювання провідних позицій у кожній області;
- 2) створення умов для розширення регіону продажів;
- 3) зростання доходів і капіталізації компанії, створення сприятливих умов для залучення інвестицій;
- 4) в 2025 ТОВ «Керхер» має намір довести частку сумарного товарообігу у власних точках продажу до 50%, відкрити власні магазини у кожній області.
- 5) завершити будівництво власного офісу, відкрити на базі офісу Академію Керхер.

В цілому зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «Керхер» заслуговує на позитивну оцінку в світлі економічних і політичних реалій України. Однак, для підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності необхідне вдосконалення організації управління імпортом операціями (у більшості зі сторони держави), розвиток маркетингової діяльності, орієнтованої на внутрішній ринок і забезпечення країни тієї імпортою продукцією, яка не виробляється в Україні або якої ринок ще не насичений та має високий попит серед вітчизняних споживачів.

РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТОВ «КЕРХЕР»

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

Імпорт техніки (побутової та комерційної) займає велику частку у зовнішньоторговельному обороті України.

На перший погляд, найбільш логічним варіантом збільшення процесу імпорту, а у наслідку і збуту продукції, є розширення точок продажу.

ТОВ Керхер є єдиним офіційним постачальником продукції Керхер в Україні. Даний вид діяльності є прикладом дії в Україні «національного принципу», який гласить, що власник торгової марки або його представник одноосібно встановлює в країні ціну на свій товар і вказує, хто має право його імпортувати і продавати.

Це призводить до того, що в Україні існує тенденція з продажу контрабандних товарів за зниженою ціною на 20-30% (мова йде не тільки про техніку Керхер) та така техніка користується попитом.

Щоб значно знизити ціни на більшу частину імпорту, в Україні було б логічно ввести міжнародний принцип вичерпання авторських прав на торговельну марку.

Міжнародний принцип означає, що безліч імпортерів незалежно один від одного встановлюють ціну на імпортований товар залежно від попиту і пропозиції на ринку, а сам товар має право імпортувати і продавати в країні будь-яка компанія без дозволу власника торговельної марки.

Проте, дана стратегія може привести до диспропорції у цінах та товари, почнеться цінова конкуренція у продажах. Але даний тип конкуренції є

недоцільним у продажі товару, котрий є однаковим за якісними характеристиками. Та невідним для ТОВ «Керхер».

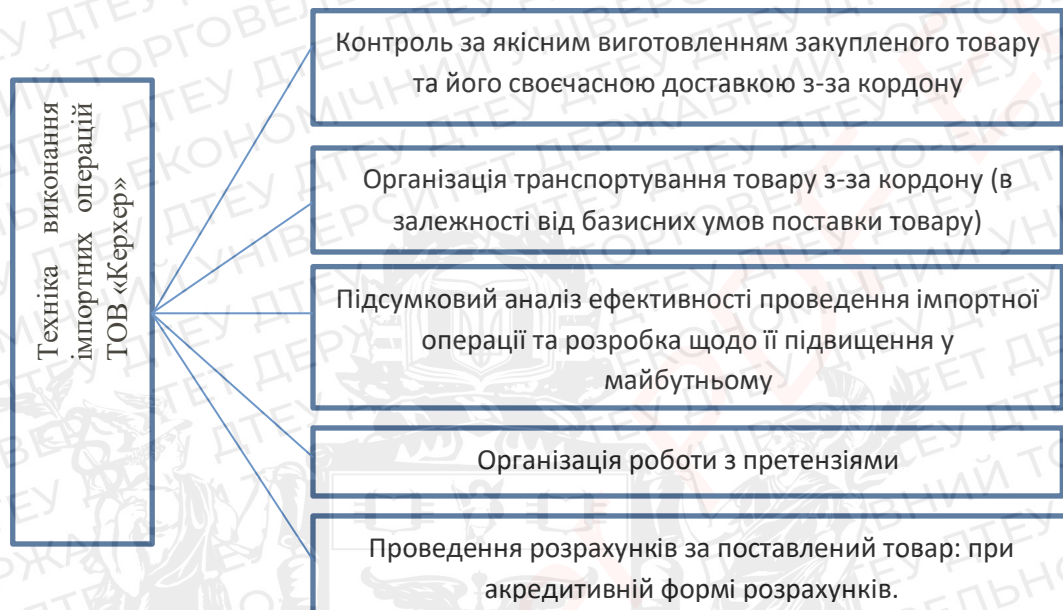


Рис. 2.1.1 Техніка виконання імпорتنних операцій ТОВ «Керхер»

Джерело: складено на основі даних підприємства

З іншої сторони підприємство не може завжди боротися з сірим імпортом, оскільки це займає дуже багато часу. Проте, ТОВ Керхер є вимушеним виконувати роботу державних органів та перевіряти продавців у мережі Інтернет і не тільки, щоб захистити свою репутацію. Проте, дані дії мають бути виконані відповідними особами. Оскільки, продавці «сірої» техніки не сплачують мито та інші податки при виконання своєї «підприємницької» діяльності.

Від ЄС Україна бере досвід частково. Ініційована ЄС та прийнята у країнах-членах процедура електронного митного оформлення – ось що потрібно ТОВ «Керхер» та й не тільки йому. Суть програми у електронному декларуванні та митного оформленні. Тож, на будь-якій митниці працівник може побачити під який кодом УКТЗЕД те чи інше підприємство ввозить одну й ту саму продукцію.

Тож Україні не варто ігнорувати світовий досвід, оскільки формування єдиного інформаційного простору необхідно для ефективності та дієвості системи митної взаємодії країн з іншими країнами, для прискорення процесу розмитнення товару як для представників контролюючих органів держави так і для декларанта.

Для цього, по-перше потрібно зкоординувати роботу відповідних підрозділів ДМС та привести відповідні налаштування в системі ризиків.

Оскільки митні органи здійснюють регулювання виключно в формі адміністративно-правових відносин, тому як інші форми відносин практично не реалізовані, то вирішенням даної проблеми може стати створення спеціалізованої системи підготовки кадрів, основний завданням якої буде проведення інтерактивного освітнього тренінгу. Це дозволить систематизувати знання, підвищити професійну компетентність співробітників, в ході чого скоротиться час здійснення митних процедур в умовах високої інтенсивності товарообігу. Практична реалізація даної рекомендації дозволить підвищити ефективність взаємодії між митними органами та учасниками зовнішньоекономічної діяльності.

- автоматизувати заповнення звіту при прийнятті рішення щодо заходів мінімізації ризиків з метою надання суми додатково нарахованих мит, податків за підсумками коригування митної вартості;
- забезпечити в автоматичному режимі звірку дозвільних документів, зазначених в декларації на товари з базами даних цих документів в автоматичному режимі;
- виключити випадки подання декларантом дубльованих електронних документів, запитуваних інспектором, а також встановити автоматичний контроль за кількістю запитуваних документів посадовою особою митного органу та представленими декларантом документами в електронному вигляді;

- передбачити можливість звірки надається декларантом при прибуття товару на митну територію інформації з інформацією, наявної у власників складів тимчасового зберігання, при прийнятті товару на тимчасове зберігання, з інформацією в електронних документах при декларування товарів.

Зрозуміло, що практична реалізація розроблених заходів по вдосконалення застосовуваних технологій дозволить зробити процес здійснення митних операцій більш простим, ефективним і менш витратним як для учасників ЗЕД, так і для митних органів.

Державні органи у своїй повсякденній діяльності виявляють відносно невелику кількість контрафактних і фальсифікованих товарів на митниці. Слід порекомендувати посилити просвітницьку діяльність функціонування митних органів за допомогою засобів масової інформації. Оскільки основна частина фальсифікованої та контрафактної продукції виявляється в оптових і роздрібних організаціях, необхідно налагоджувати і удосконалювати взаємини між відповідними органами України і учасниками ринку. Тому як саме оптові підприємства мають більше можливостей, на відміну від звичайних громадян, виявити таку продукцію. Слід посилити участь даними державним органам в міжнародних операціях з виявлення фальсифікованої та контрафактної продукції шляхом збільшення числа позапланових перевірок.

Для даної області можна запропонувати наступні рекомендації:

- створення єдиної бази даних закритою оперативною значимою інформації про події, фізичних і юридичних осіб, діяльність яких завдає шкоди економічній безпеці України;
- впровадження обміну попереджувальною інформації про підготовку злочинів, пов'язаних з контрабандою продукції та іншими злочинами, що відносяться до компетенції митних органів;
- розробка автоматизованої системи збору, зберігання і обробки інформації при здійсненні всіх видів державного контролю для забезпечення

вільного доступу посадових осіб митних органів в режимі реального часу до баз даних Міністерства внутрішніх справ України.

2.2 Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності збуту продукції ТОВ «Керхер»

Для надання рекомендації з приводу підвищення ефективності збуту ТОВ «Керхер» буде доцільним узагальнити внутрішні та зовнішні чинники підприємства, оцінку ризиків та конкурентоспроможності за допомогою SWOT-аналізу та проаналізувати їх. Даний метод зможе легко показати точки росту підприємства та вказати на головні загрози. Слід сказати, що оптимізація і подальше вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства – складний процес. Він вимагає своєчасних, достовірних розрахунків ефективності.

Якщо занурюватися у причини складності цього процесу, то можна виділити, що основною причиною є важкість прогнозування різних ризиків: а саме інфляційних (зростання цін на матеріали, комплектуючі, заробітні плати, енергоносії та ін.), політичних (введення обмежень, ембарго, нестабільність ситуації в країні та ін.), ринкові (зниження попиту, зміна світових цін тощо) [3].

Також ТОВ «Керхер» час від часу проводить маркетингові дослідження ринку для виявлення потреб та смаків споживачів, оцінки діяльності постачальників, а саме, визначення якості сировини та рівня цін на неї в даній галузі. Також фахівці підприємства проводять матричний аналіз для визначення привабливості ринку здійснення ЗЕД. Для проведення цього аналізу, підприємством найчастіше використовуються наступні матриці:

- матриця BCG – аналіз темпів зростання та частки ринку;
- матриця GEM – аналіз порівняльної привабливості ринку та конкурентоспроможності;

- матриця ADL – аналіз життєвого циклу галузі та відносного положення на ринку.

Після того, як аналіз економічної діяльності проведено, фахівці підприємства складають список стратегічних альтернатив, а саме систему стратегій із розрахунком вірогідності їх запровадження для досягнення загальної мети ТОВ «Керхер». Завдяки побудові стратегії зовнішньоекономічної діяльності, підприємство зможе більш чітко усвідомлювати власні можливості та адаптуватись до зміни різноманітних факторів у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

Результати SWOT-аналізу ТОВ Керхер показали, що на сьогодні це підприємство має стійку позицію на ринку України. [Додаток Б] Фактором високої людської довіри є отримання впродовж 10-ти останніх років нагороди «Вибір країни» у сфері садової техніки, техніки для дому та комунальної техніки. ТОВ Керхер має багато можливостей, грамотне використання яких сприятиме утриманню лідерських позицій на ринку техніки.

Розвиток власної мережі магазинів (Керхер Центрів), на нашу думку, буде мати більший успіх у продажах та більший рівень довіри клієнтів, ніж розвиток дилерської мережі чи продажу через мережі. Незважаючи на те, що відкриття власного магазину є більш затратним, тоді видатки можуть себе виправдати у якості роботи точки продажу.

Для розвитку мережі власних магазинів необхідно сфокусуватися на конкретному регіоні країни. Потрібно оцінити споживчий попит, кількість населення, його платоспроможність та рівень ВВП. Є зміст поцікавитися як статистикою так і динамікою за останні 3-5 років.

По-друге, потрібно оцінити кількість магазинів-партнерів у регіоні та якість їх обслуговування клієнтів. Вважаємо доцільним розірвання відносин з контрагентами, котрі псують репутацію бренду та недобросовісно продають техніку чи надають консультації.

З іншої сторони існує вирогідність зниження зацікавленості співпраці партнерів з нами через перебої у поставках та перенесення термінів виконання угод. Такі випадки трапляються через збільшення вартості товарів та відсутність сировини на заводах Керхер, що пов'язано зі всесвітньою пандемією.

Інтернет-магазини, котрі продають нелегально ввезені товари чи видають відремонтовану техніку за нову також можуть бути учасниками процесу підвищення продажів ТОВ «Керхер». Вважаємо, що буде доцільним запропонувати таким юридичним особам співпрацю по дропшипінгу. Дана процедура піде на користь не тільки ТОВ «Керхер», але й державі, оскільки збільшиться кількість надходжень у бюджет через податки та зменшиться кількість корупційних випадків на кордоні України.

Сервіс оренди техніки має також вплинути на об'єм продажів. Завдяки цього напрямку споживачі можуть детальніше ознайомитися з продуктом та прийняти рішення щодо покупки нових девайсів.

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

Розглянуті рекомендації щодо підвищення ефективності імпорто-збутової діяльності є невід'ємною частиною діяльності підприємства. Однак, для того, щоб зрозуміти яка доцільність тих чи інших обсягів витрат, необхідно оцінити їх ефективність, що й буде зроблено нижче.

В результаті реалізації цих рекомендацій передбачається збільшення обсягу виручки ТОВ «Керхер» на 15 – 20% за рахунок:

- підвищення ефективності закупівельної діяльності (за рахунок контролю щодо виробництва та ввозу ексклюзивних моделей);
- удосконалення організації маркетингово-збутової діяльності (за рахунок роботи з нового плану маркетингу, активізації присутності на існуючих

територіальних сегментах, розширення ринок роздрібної торгівлі, розвиток сервісу оренди);

- співпраці з державою щодо налагодження роботи митниці.

Вимірювання економічної ефективності рекомендації щодо підвищення ефективності імпортно-збутової діяльності становлять великі труднощі, де вони дають повного ефекту одночасно. Кількість факторів, що впливають на ринкову ситуацію, величезна: економічна ситуація в країні та у світі, перспективність сектора ринку, дії конкурентів, поява нових товарів, сезонність, дії чиновників і навіть чутки – все це тією чи іншою мірою впливає на результат.

При реалізації рекомендації щодо підвищення ефективності імпортно-збутової діяльності часто виникають такі ефекти, як ефект уповільненої дії та ефект зміщення дії, внаслідок яких зростання збуту та прибутку зміщується щодо часу дії заходів.

Саме тому розрахунок ефективності інвестиції на реалізацію рекомендації щодо підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності проведемо на 2 роки, протягом яких вони мають себе виправдати.

Відповідно до оперативних цілей розглянемо такі варіанти розвитку подій, що після проведення розроблених рекомендацій:

- обсяг продажу у 2022-2023 р.р. збільшиться лише за рахунок природного приросту цін, рекомендації щодо підвищення ефективності імпортно-збутової діяльності не проводяться;
- рекомендації щодо підвищення ефективності імпортно-збутової діяльності проводяться, але обсяг продажу у 2022-2023 р.р. збільшиться тільки за рахунок природного зростання цін;
- обсяг продажів збільшиться за рахунок природного приросту цін та додатково на 10% у 2022 р., 15% у 2023 р. за рахунок проведення рекомендації щодо підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності.

Прогноз виручки від продажу та суми витрат – це оцінка майбутніх продажів та витрат у грошах на певний період часу.

Для планування виручки на 2022 – 2023 роки. буде використаний метод "від ринку". Відповідно до цього методу компанія оцінює тенденції зростання чи спаду ринку, та свої обсяги продажів планує як частку від майбутньої ємності ринку. Сильна сторона підходу «від ринку» - він страхує компанію від планування обсягу продажів понад можливості ринку та не вимагає даних про минулої збутової діяльності підприємства за тривалий період.

При плануванні показників на ряд років, ціни на продукцію, сировину, матеріали та інші витрати мають бути такими, котрі можна порівняти. Тому необхідно знати індекси цін на прогнозований період для прогнозування виторгу від продажів використовується коефіцієнт приросту цього показника за звітний період.

Розрахуємо прогнозований обсяг виручки від продажу за формулою:

$$ВП = ВМР * K_{\text{ПР}}^B * ІЦ \quad (2.1)$$

, де $K_{\text{ПР}}^B$ - коефіцієнт приросту виручки;

ВП - прогнозована величина виручки від реалізації;

ВМР - Виторг минулого року, грн.руб.;

ІЦ – індекс цін на товари

Згідно прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2022-2024 роки, який було схвалено постановою Кабінету Міністрів України від 31.05.2021 №586 «Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2022-2024 роки», індекс цін у 2022 році становить 106,2%, а у 2023 році – 105,3%.

Коефіцієнт приросту виручки буде у 2022-2023 рр. буде дорівнювати 1,15 ($K_{\text{ПР}}^B = V_{\text{отч}} / V_{\text{мр}}$), так як, згідно прогнозу, ємність ринку збільшиться на 5%.

Звичайно ж, наведений вище розрахунок прогнозу ефективності від запропонованих рекомендацій є умовним, на його реалізацію може вплинути

безліч зовнішніх та внутрішніх факторів, але навіть якщо розрахувати мінімальний приріст обсягу продажу для забезпечення покриття витрат необхідно збільшити обсяг продажу лише на 2,5%.

Можна припустити, що проведення хоча б ряду розроблених рекомендацій підвищать ефективність імпортно-збутової діяльності ТОВ Керхер та як наслідок збільшитися обсяг продажів, прибутковість та рентабельність.

Таблиця 2.3.2

Резерви росту ефективності реалізації імпортної програми ТОВ «Керхер» у 2021-2023 рр.

Показники	Роки		2022		2023	
	2021 (попередні дані)	Прогноз	Прогноз за умови впровадження рекомендацій	Прогноз	Прогноз за умови впровадження рекомендацій	
						2021
Чистий дохід:						
Дохід від реалізації імпортної продукції на внутрішньому ринку, тис.грн	1 000 000	1 060 200	1 150 000	1 116 390	1 322 500	
Собівартість реалізованої імпортної продукції	590 000	625 518	625 518	658 670	658 670	
Валовий прибуток	410 000	434 682	524 482	457 720	663 830	
Ефект від здійснення імпортної діяльності:						
Фінансовий результат до оподаткування, тис.грн	66 420	70 418,4	84 966	74 154,6	107 540	
Чистий фінансовий результат, тис.грн	11 955,6	12 675,3	15 293,8	13 347,1	19 357,2	
Ефективність імпортної діяльності:						
Валютна ефективність імпорту	1,69	1,68	1,7	1,69	1,7	
Рентабельність доходу,%	1,19	1,2	1,2	1,19	1,19	

Джерело: побудовано автором на основі власних прогнозів

Завдяки запропонованим діям ТОВ «Керхер» може отримати більший дохід та прибуток. Це допоможе залучати більше коштів у наступні роки для розвитку підприємства, проте рентабельність доходу залишиться незмінною.

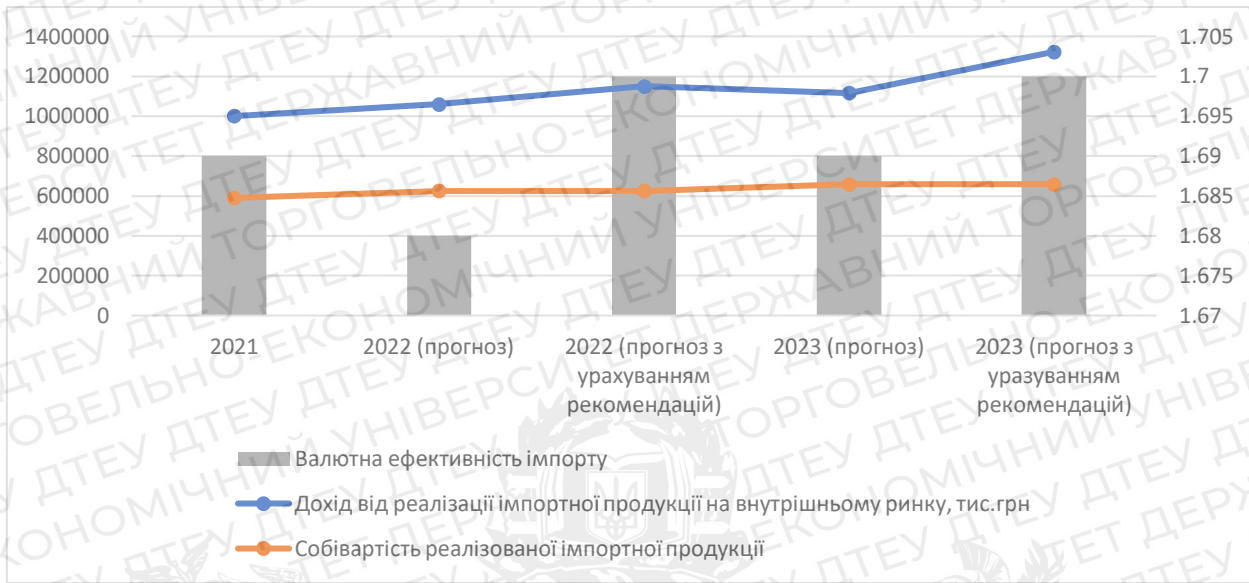


Рис. 2.3.2 Резерви росту ефективності реалізації імпорتنної програми ТОВ «Керхер» у 2021-2023 рр.

Джерело: побудовано автором на основі власних прогнозів

При запропонованих змінах та без їх урахування фінансовий результат підприємства позитивний і у теперішньому, і у майбутньому роках. Проте, при використанні пропозиції у роботі ТОВ «Керхер» має змогу отримати наагато кращий результат. Вищий дохід зможе перекрити майбутні витрати на можливі загрози з зовнішнього середовища підприємства.

Висновки до розділу 2

Завдяки глибокій аналітиці фінансово-економічного стану підприємства та оцінки його зовнішнього середовища було виявлено слабкі місця у роботі, а також зв'явилися нові можливості у розширення діяльності ТОВ «Керхер». Запропозовані рекомендації було обгрунтовано.

Очікуваними результатами впровадження запропонованих рекомендацій щодо вдосконалення механізму митних операцій при імпорті продукції ТОВ «Керхер» на територію України на практиці є:

1. Збільшення швидкості переміщення через митний кордон України імпортованої продукції шляхом вдосконалення системи електронного декларування та оптимізації здійснення митних процедур при митному контролі з використанням міжнародних європейських стандартів, а також за допомогою проведення комплексу технічних заходів.
2. Підвищення якості проведення митного контролю за рахунок застосування технологій, що забезпечують виконання аналізу інформації про електронному документообігу декларування з моменту відвантаження продукції, що імпортується в іноземній державі і до митного кордону України.
3. Зниження витрат митних органів та учасників ЗЕД при забезпеченні виконання вимог митного законодавства в результаті підвищення якості проведення митного контролю.
4. Посилення захисту ринку продукції, що пов'язана з діяльністю ТОВ Керхер, від імпорту неякісних та підроблених апаратів, а також від нелегального ввозу продукції за рахунок створення єдиної бази для внесення в неї фірм-дистриб'юторів, які неодноразово порушили митне законодавство, з метою подальшого запобігання постачанням даної продукції на ринок України.

Усі внутрішні зміни та удосконалення мають мати одну мету: підвищення обороту підприємства та як наслідок, збільшення чистого прибутку з коригуванням усіх витрат компанії.

Було запропоновано:

- можливі шляхи розширення системи збуту продукції (створення нових точок продажу, удосконалення процесу роботи з партнерами, залучення нових контрагентів, котрі вже знайомі з продуктом);
- розширення нової послуги оренди по території країни для ознайомлення кінцевого споживача з властивостями та перевагами товару;
- вирішення проблеми «сірого» імпорту, підвищення рівня довіри та лояльності клієнта до компанії.

На основі наведених рекомендацій були розраховані орієнтовні основні показники діяльності підприємства у поточному часі та найближчому майбутньому.

ВИСНОВКИ

Поставлена мета розробки рекомендацій щодо підвищення ефективності імпортно-збутової діяльності ТОВ Керхер була виконана.

Загальна характеристика підприємства дала змогу ознайомитися з основними напрямками його діяльності, вивчити його структуру.

Була вивчена сама проблема імпорту продукції, теоретичні аспекти питання, ринок збуту продукції, маркетингове середовище підприємства та його фінансовий стан.

У ТОВ Керхер вироблена чітка асортиментна політика. Поточне планування закупівлі здійснюється на підставі попиту на основі статистики від відділів реалізації та залежить від наявності необхідної сировини на заводах; багато функцій, необхідних в сучасних ринкових умовах виконуються, (наприклад, контроль якості продукції та сировини, маркетинг, збут).

Аналіз асортименту та структури товарної продукції підтверджує спеціалізацію ТОВ «Керхер». Найбільшу питому вагу у структурі товарної продукції займають АВТ, пилососи сухого та вологого прибирання та підлогомиї машини.

Незважаючи на це, на сьогодні досліджуване підприємство відчуває труднощі, пов'язані зі збутом продукції та, внаслідок цього, падіння виручки. Та на це впливають зовнішні фактори, зміна котрих підприємством неможлива. Проте, коректне управління ризиками вчасна реакція на зміні у короткочасному періоді дала змогу ТОВ «Керхер» майже не відчути великі глобальні потрясіння.

Дані висновки були зроблені завдяки проведеному аналізу основних показників фінансово-економічного стану підприємства, стану роботи останніх років концерну Керхер, аналітиці економічної ситуації у світі та основних факторів, що впливають на неї.

Зазначені пропозиції щодо вдосконалення імпорту продукції можуть бути використані для внесення змін у чинне законодавство або для подальшого вивчення цього питання.

Серед основних показників, які використовуються для оцінки ефективності імпортних операцій на підприємстві, зазначена валютна ефективність імпорту, базою якої слугує валютний курс.

Розроблені пропозиції було обґрунтовано завдяки аналітиці внутрішніх фінансово-економічних прогнозів країни та можуть бути використані ТОВ «Керхер» у роботі у найближчий час. За результатами проведених розрахунків у 2023 році за дотримання рекомендації чистий фінансовий результат підприємства буде становити 19 352,7 тис.грн що є оцінкою економічної ефективності запропонованих змін та оновлень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бухгалтерський облік і аудит операцій по валютному рахунку підприємства // Бухгалтерський облік і аудит. – 2019. – №11.–С. 2–7
2. Голомовзий В. М., Панкова Л. А., Григор'єв О. Ю. та ін. Митне регулювання: Навч. посібник. – Л.: Видавництво Національного ун-ту «Львівська політехніка», 2020. – 240с.
3. Дунська А.Р., Завальна О.С. Основні напрямки підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств // Формування конкурентоспроможної національної економіки: світовий досвід та вітчизняні реалії [текст]: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Херсон, 19-20 квітня, 2016 р.) – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2017. – С. 47-48.
4. Закон України від 16.04.91 р. за № 959-ХІІ «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>
5. Закон України «Про Єдиний митний тариф» від 05.02.1992 №2097[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2097-12>.
6. Кадуріна Л.О. Облік зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах України: Теорія, практика, рекомендації / Л.О.Кадуріна, М.С.Стрельнікова. – Запоріжжя: Центр учбової літератури, 2020. – 606с 41. Кириленко А.С.
7. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Сіваченко І. Ю. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2016. – 792 с
8. Кузьмін, О.Є. Планування, організування та мотивування зовнішньоекономічної діяльності [Текст] / О.Є. Кузьмін, А.О. Босак, Р.З. Дарміць. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська Політехніка», 2019. – 324 с

9. Митний кодекс України від 13 березня 2012 року № 4495 — 6, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу:

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495%D0%B2%17/paran219#n219>

10. Наказ Міністерства фінансів України "Про затверджен" ня Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 9 "Запа" си" від 20 жовтня 1999 року № 246, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 2 листопада 1999 року за № 751/ 4044 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751%99%11>.

11. Наказ Міністерства фінансів України "Про затверджен" ня Порядку роботи відділу митних платежів, підрозділу митно" го оформлення митного органу та митного поста при вирішенні питань класифікації товарів, що переміщуються через митний кордон України" від 30 травня 2012 року № 650, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 02 липня 2012 року за № 1085/21397 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/uk/publish/article;>

[jsessionId=D9A82BDE890EBCF1D24E26711A3E8187?art_id=3508227&cat_id=295976](http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/uk/publish/article?jsessionId=D9A82BDE890EBCF1D24E26711A3E8187?art_id=3508227&cat_id=295976)

12. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

13. Офіційний веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/inflyatsiya-spovilnitsya-do-96-naprikintsi-tsogo-roku-a-nastupnogo--povernetsya-do-tsili-5--inflyatsiyniy-zvit>

14. Офіційний веб-сайт ТОВ «Керхер» [Електронний ресурс] <https://www.kaercher.com/ua/pokupka-i-servis/gde-kupit-kaercher/sertificirovannye-internet-magaziny.html>

15. Податковий кодекс України від 02.12.2010 року, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

16. Потапов В.М. Проблемні перспективи розвитку ЗЕД України / В.М. Потапов. Економічні новини. - 2008 - № 4. 75. Прокопишин С.О. Податок на додану вартість: особливості оподаткування та обліку в експортно-імпортних операціях / С.О.Прокопишин // Вісник Хмельницького національного університету. –2015. –С.72-75.

17. Технічний регламент щодо вимог до екодизайну пирососів від від 27 лютого 2019 р. № 155 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-2019-%D0%BF#Text>

18. Хрупович С.Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник для студентів усіх форм навчання напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства», спеціальності: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» / Світлана Хрупович. – Тернопіль, 2017.- 137 с

Додаток А

Товариство з обмеженою відповідальністю «КЕРХЕР»
 ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ
 За рік, що закінчився 31 грудня 2020 року

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «КЕРХЕР»	Дата (рік, місяць, число)	2021	01	01
Територія	Шевченківський район м. Києва	за ЄДРПОУ	34003237		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ	8039100000		
Вид економічної діяльності	Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту	за КОПФГ	240		
Середня кількість працівників ¹	180	за КВЕД	46.19		
Адреса, телефон	вул. Бульварно-Кудрявська, буд. 33-Б, м.Київ, 01054				
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знаку (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)					
Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):					
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку					
за міжнародними стандартами фінансової звітності	V				

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН НА 31 ГРУДНЯ 2020 РОКУ

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	29	55
первісна вартість	1001	1 616	1 676
накопичена амортизація	1002	(1 587)	(1 621)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	772	6 278
Основні засоби	1010	52 020	54 792
первісна вартість	1011	68 916	77 222
знос	1012	(16 896)	(22 430)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030	-	-
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств			
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	15 531	13 068
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	68 352	74 193
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	64 054	100 760
Виробничі запаси	1101	4 696	5 075
Товари	1104	59 358	95 685
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	110 359	136 267
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	19 698	23 500
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	-	1 120
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	1 120
із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 656	3 084
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	13 312	53 270
Готівка	1166	8	15
Рахунки в банках	1167	13 304	53 255
Витрати майбутніх періодів	1170	1 395	1 812
Інші оборотні активи	1190	2	2
Усього за розділом II	1195	210 476	319 815
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	278 828	394 008

Додаток А (продовження)

Товариство з Обмеженою Відповідальністю «КЕРХЕР»
 ФІНАНСОВА ЗВІТІСТЬ
 За рік, що закінчився 31 грудня 2020 року

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	14 911	14 911
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	2 742	2 742
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	191 899	235 821
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Усього за розділом I	1495	209 552	253 474
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	751	596
Довгострокові забезпечення	1520	9 303	8 402
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	10 054	8 998
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	445	464
товари, роботи, послуги	1615	7 686	1 628
розрахунками з бюджетом	1620	6 325	5 253
у тому числі з податку на прибуток	1621	1 136	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
за одержаними авансами	1635	4 387	11 825
за розрахунками з учасниками	1640	-	-
із внутрішніх розрахунків	1645	25 882	101 632
Поточні забезпечення	1660	13 704	9 635
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	793	1 099
Усього за розділом III	1695	59 222	131 536
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
	1700	-	-
Баланс	1900	278 828	394 008

Керівник

Бечко Іван

Головний бухгалтер

Барабановська Оксана



¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Додаток А (продовження)

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «КЕРХЕР»
 ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ
 За рік, що закінчився 31 грудня 2020 року

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «КЕРХЕР» (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
			2021	01	01
			34003237		

ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД ЗА 2020 РІК

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	867 450	740 470
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(536 849)	(442 469)
Валовий:			
прибуток	2090	330 601	298 001
збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	15 638	13 708
Адміністративні витрати	2130	(155 953)	(132 232)
Витрати на збут	2150	(114 162)	(104 124)
Інші операційні витрати	2180	(26 318)	(14 709)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	49 806	60 644
збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	2 513	724
Інші доходи	2240	1 588	2 016
Фінансові витрати	2250	(297)	(230)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	(39)	(1)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	53 571	63 153
збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(9 649)	(11 377)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	43 922	51 776
збиток	2355	-	-

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	43 922	51 776

Додаток А (продовження)

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «КЕРХЕР»
 ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ
 За рік, що закінчився 31 грудня 2018 року

	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
		2019	01	01
Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «КЕРХЕР»	за ЄДРПОУ	34003237	
Територія	М.Київ	за КОАТУУ	80000000	
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240	
Вид економічної діяльності		за КВЕД	24.1	
Середня кількість працівників	180			
Адреса, телефон	вул. Воровського, буд.33, м.Київ, 01054			
Одиниця виміру: тис. грн. без десятикового знаку (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)				
Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):				
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку				V
за міжнародними стандартами фінансової звітності				

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН НА 31 ГРУДНЯ 2018 РОКУ

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	25	20
первісна вартість	1001	1 551	1 551
накопичена амортизація	1002	(1 526)	(1 531)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	5 419	44 812
первісна вартість	1011	19 789	60 333
знос	1012	(14 370)	(15 521)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	8 831	13 679
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	14 275	58 511
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	55 855	85 191
Виробничі запаси	1101	2 789	4 310
Товари	1104	53 066	80 881
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	67 469	103 097
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	9 046	19 129
з бюджетом	1135	-	45
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	92	966
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	55 633	4 560
Готівка	1166	5	5
Рахунки в банках	1167	55 628	4 555
Витрати майбутніх періодів	1170	573	849
Інші оборотні активи	1190	2	2
Усього за розділом II	1195	188 670	213 839
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1200	-	-
	1300	202 945	272 350

Додаток А (продовження)

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «КЕРХЕР»
ФІНАНСОВА ЗВІТІСТЬ
За рік, що закінчився 31 грудня 2018 року

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	14 911	14 911
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	2 742	2 742
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	94 134	140 123
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Усього за розділом I	1495	111 787	157 776
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1 620	1 197
Довгострокові забезпечення	1520	7 222	8 903
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	8 842	10 100
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	403	423
товари, роботи, послуги	1615	2 058	6 345
розрахунками з бюджетом	1620	2 349	3 099
у тому числі з податку на прибуток	1621	1 536	1 479
розрахунками зі страхування	1625	-	9
розрахунками з оплати праці	1630	1	25
за одержаними авансами	1635	9 512	3 375
за розрахунками з учасниками	1640	-	-
із внутрішніх розрахунків	1645	57 461	70 914
Поточні забезпечення	1660	8 915	17 379
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 618	2 905
Усього за розділом III	1695	82 316	104 474
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	202 945	272 350

Керівник

Головний бухгалтер



Бечко Іван

Барабановська Оксана

Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Додаток А (продовження)

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «КЕРХЕР»
ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ
За рік, що закінчився 31 грудня 2018 року

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «КЕРХЕР» (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
			2019	01	01
			34003237		

ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД ЗА 2018 РІК

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	710 031	557 954
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(442 658)	(359 104)
Валовий:			
прибуток	2090	267 373	198 850
збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	16 025	4 686
Адміністративні витрати	2130	(108 322)	(70 164)
Витрати на збут	2150	(97 849)	(71 810)
Інші операційні витрати	2180	(23 460)	(22 318)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	53 767	39 244
збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	982	1 834
Інші доходи	2240	1 664	1 471
Фінансові витрати	2250	(329)	(161)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	-	(1)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	56 084	42 387
збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(10 095)	(4 718)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	45 989	37 669
збиток	2355	-	-

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	45 989	37 669

SWOT-аналіз ТОВ «Керхер»

<p>Сильні сторони</p> <ul style="list-style-type: none"> - гучне ім'я бренду; - легкість виходу на новий ринок; - продукт високої якості; - людський ресурс компанії; - довіра клієнтів 	<p>Слабкі сторони</p> <ul style="list-style-type: none"> - повна залежність від імпорту; - залежність від курсу євро4
<p>Можливості</p> <ul style="list-style-type: none"> - відкриття нових точок продажу; - розвиток нової гілки: оренда; - 	<p>Загрози</p> <ul style="list-style-type: none"> - погіршення епідеміологічної ситуації; - пришвидшення інфляції; - нестальність курсу євро; - погіршення відносин України у міжнародних відносинах; - зниження купівельної спроможності споживачів.

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства