

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Організаційно-економічний механізм

зовнішньоторговельних операцій підприємства»

(на матеріалах підприємства ТОВ «А.В.Т. ГРУП», м. Павлоград,
Дніпропетровська область)

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

Буткевич
Христини
Валеріївни

*підпис
студента*

Науковий керівник
к. е. н., доцент

Дьяченко
Ольга
Володимирівна

*підпис
керівника*

Гарант освітньої програми
д. е. н., доцент

Студінська
Галина
Яківна

*підпис
керівника*

Київ 2018

АНОТАЦІЯ

Буткевич Христина Валеріївна

Організаційно-економічний механізм зовнішньоторговельних операцій підприємства

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття ступеня магістра за спеціальністю 073 «Менеджмент», спеціалізації «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Київський національний торговельно-економічний університет, 2018.

У випускній кваліфікаційній роботі досліджено економічну сутність зовнішньоторговельних операцій підприємства; визначено організаційно-економічний механізм їх забезпечення; наведено методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій; проаналізовано фінансово-господарську діяльність ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»; розкрито організаційно-економічний механізм зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»; оцінено ефективність зовнішньоторговельних операцій досліджуваного підприємства; визначено напрями удосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»; здійснено прогностичну оцінку ефективності діяльності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» за умови впровадження запропонованих заходів.

Ключові слова: зовнішньоторговельні операції, зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт.

SUMMARY

Butkevych Khrystyna

Organizational and economic mechanism of foreign trade operations of the enterprise

Final qualifying works for obtaining Master of specialty 073 " Management ", specialization " Foreign economic activity management ". Kyiv National University of Trade and Economics, 2018.

In the final qualification work the economic essence of foreign trade operations of the enterprise is investigated; the organizational and economic mechanism of their provision is determined; the methodical approaches to an estimation of efficiency of

foreign trade operations are presented; the financial and economic activity of LLC "A.B.T. Group" was analyzed; the organizational and economic mechanism of foreign trade operations of LLC "A.B.T. GROUP" is disclosed; the effectiveness of foreign trade operations of the investigated enterprise is estimated; the directions of perfection of organizational and economic mechanism of foreign trade operations of LLC "A.B.T. GROUP" are determined; the projected estimation of the effectiveness of activity of LLC "A.B.T. GROUP" provided if the proposed measures are implemented.

Keywords: foreign trade operations, foreign economic activity, export, import.

РЕФЕРАТ

ВИПУСКНОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

на тему:

«Організаційно-економічний механізм зовнішньоторговельних операцій підприємства»

(на матеріалах ТОВ «А.В.Т. ГРУП», м. Павлоград)

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

Буткевич
Христини Валеріївни

Науковий керівник
канд. екон. наук,
доцент

Дьяченко
Ольга Володимирівна

Київ 2018

Випускна кваліфікаційна робота: 113 с., 9 рис., 25 табл.,
1 додаток, 62 джерела.

Об'єкт дослідження – організаційно-економічний механізм зовнішньоторговельних операцій підприємства.

Предмет дослідження – практичні засади формування організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій підприємства.

Підприємство, за матеріалами якого виконано випускну кваліфікаційну роботу – ТОВ «А.В.Т. ГРУПП», м. Павлоград.

Мета роботи – дослідження організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій підприємства та визначення напрямків його вдосконалення.

Методи дослідження. Для дослідження використано методи аналізу (при визначенні сутності зовнішньоторговельних операцій та методичних підходів до оцінки їх ефективності) та синтезу (для систематизації теоретичних та методичних засад організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій підприємства), табличний (для наочного відображення аналізу показників ефективності діяльності досліджуваного підприємства в цілому та зовнішньоторговельних операцій зокрема), схематичний (для наочного відображення організаційно-економічного механізму реалізації зовнішньоторговельних операцій підприємства, факторного зв'язку прибутку та капіталу ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»).

У вступі обґрунтовано актуальність та практичну значущість обраної теми; сформувано мету, завдання, об'єкт, предмет дослідження; розкрито теоретичну та методичну основу дослідження; наведено методи дослідження, які були використанні в роботі.

У першому розділі «Теоретико-методичні засади організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій підприємства» - розглянуто економічну сутність зовнішньоторговельних операцій підприємства; визначено особливості розроблення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій підприємства; наведено методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій.

Дослідження наукових праць дозволило зробити висновок, що організаційно-економічний механізм – це сукупність усіх можливих практичних заходів, засобів та важелів організаційного і економічного характеру, відповідних структур та регуляторів, методів управління, управлінських рішень, за допомогою яких підприємство досягає своїх цілей найбільш ефективним засобом. Основними елементами організаційно-економічного механізму формування стратегії зовнішньоторговельних операцій підприємства є наступні: сукупність стратегічних цілей зовнішньоекономічної діяльності підприємства; учасники процесу формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності; організаційна структура, в рамках якої здійснюється розробка зовнішньоекономічної стратегії; інструменти формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства; інформаційна підсистема механізму формування стратегії. Для визначення ефективності ЗТО використовують різні показники, серед яких визначення

рентабельності, коефіцієнту прибутковості, коефіцієнт ефективності імпорту, абсолютна ефективність експорту, економічна ефективність реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку, а також ефективність використання виробничих і оборотних фондів під час експорту.

У другому розділі «Дослідження організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»» проаналізовано фінансово-господарську діяльність ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»; охарактеризовано організаційно-економічний механізм зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»; оцінено ефективність зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП».

Аналіз показав, що фінансово-господарський стан підприємства є задовільним. Організаційно-економічний механізм зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» включає суб'єкти, об'єкти, принципи його реалізації та піддається впливу макроекономічних та мікроекономічних факторів. Завдяки ефективному управлінню асортиментом імпортованих товарів, ефективність імпорту усіх товарів залишається на однаковому рівні за досліджуваний період, проте потребує певних заходів задля його підвищення. Зокрема, у 2017 р. порівняно із 2013 р. зросла чиста виручка від реалізації імпортованої продукції на 1318,5 тис.грн. (на 25,08 %), проте знизилася рентабельність – на 2,01 %.

У третьому розділі «Вдосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»» визначено напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»; розроблено комплекс заходів щодо вдосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» та здійснено оцінку їх ефективності.

Основними напрямками вдосконалення організаційно-економічного механізму ЗТО ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» мають стати: прогнозування валютного курсу, аналіз впливу зміни валютного курсу на економічні результати підприємства, прийняття рішення про скорочення витрат, зміну політики збуту. Комплекс заходів повинен включати використання аналітичних звітів інформаційних систем, реінжиніринг бізнес-процесів, планування імпортованих операцій. Здійснені розрахунки вказують на те, що за умови впровадження запропонованих заходів у діяльність ТОВ «А.В.Т. ГРУПП», ефективність імпорту підвищиться.

Висновки та пропозиції містять теоретичні положення, узагальнюють результати аналізу об'єкта дослідження та конкретизують пропозиції щодо вдосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП».

Зміст

Вступ.....	8
Розділ 1. Теоретико-методичні засади організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій підприємства	10
1.1. Сутність зовнішньоторговельних операцій.....	10
1.2. Особливості розроблення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій підприємства	12
1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій	24
Висновки до розділу 1	35
Розділ 2. Дослідження організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»	36
2.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»	36
2.2. Характеристика організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»	52
2.3. Оцінка ефективності зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»	59
Висновки до розділу 2	65
Розділ 3. Вдосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»	67
3.1. Напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»	67
3.2. Розробка комплексу заходів щодо вдосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»	74
3.3. Оцінка ефективності запропонованих заходів на коротко- та середньостроковий період	82
Висновки до розділу 3	91
Висновки та пропозиції	93
Список використаних джерел.....	98
Додатки.....	105

ВСТУП

Глобалізаційні процеси вимагають спрощення процесів купівлі-продажу товарів та послуг підприємств, що в свою чергу також забезпечує скорочення витрат, зокрема фінансових та витрат часу на здійснення зовнішньоторговельних операцій. Важливого значення має організація здійснення зовнішньо торгівельних операцій та витрати ресурсів, які потрібні для цього. Тому актуального значення набуває дослідження функціонування організаційно-економічного механізму ЗТО підприємства, що дає змогу підвищити конкурентоспроможність на міжнародних ринках та рентабельність діяльності. Розуміння сутності, особливостей реалізації такого механізму дає змогу визначити недоліки та запропонувати напрямки його вдосконалення.

Мета дослідження полягає у дослідженні організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій підприємства та визначенні напрямків його вдосконалення.

Відповідно до мети окреслено такі завдання:

- дослідити сутність зовнішньоторговельних операцій;
- виявити особливості розроблення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій підприємства;
- охарактеризувати методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій;
- провести аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»;
- охарактеризувати організаційно-економічний механізм зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»;
- оцінити ефективність зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»;
- запропонувати напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»;

– розробити комплекс заходів щодо вдосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»;

– оцінити ефективність запропонованих заходів на коротко- та середньостроковий період.

Об’єкт дослідження – організаційно-економічний механізм зовнішньоторговельних операцій підприємства.

Предмет дослідження – практичні засади формування організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій підприємства.

У ході дослідження використано методи аналізу (при визначенні сутності зовнішньоторговельних операцій та методичних підходів до оцінки їх ефективності) та синтезу (для систематизації теоретичних та методичних засад організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій підприємства), табличний (для наочного відображення аналізу показників ефективності діяльності досліджуваного підприємства в цілому та зовнішньоторговельних операцій зокрема), схематичний (для наочного відображення організаційно-економічного механізму реалізації зовнішньоторговельних операцій підприємства, факторного зв’язку прибутку та капіталу, що використовується в імпорتنих операціях, організаційної структури ТОВ «А.В.Т. ГРУПП», структури організаційно-економічного механізму ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність зовнішньоторговельних операцій

Сучасне економічне становище світового господарства характеризується активізацією глобально-еволюційних і трансформаційних тенденцій у розвитку економіки на основі інтеграції країн, регіонів, виробництв, технологій, міжнародною капіталізацією ринків [8, с.7]. Посилення процесів глобалізації, інтернаціоналізація сучасного світового господарства, зростання міжнародної економічної інтеграції обумовили посилення органічного характеру взаємодії господарських комплексів країн світу, їх структурної взаємодоповнюваності, взаємозалежності економік окремих країн, їх глибокої залежності від зовнішніх чинників розвитку. Характерною рисою сучасного світогосподарського середовища є формування технологічної єдності світу; в ній визріває всесвітній виробничий процес, інтернаціональне відтворювальне ядро якого постійно втягується до економічного середовища [22, с. 108].

Економіка кожної країни сучасного світу стає все більш інтегрованою до світового господарства та залежною від зовнішнього глобального економічного середовища, тому особливу важливість набуває дослідження процесу формування і розвитку зовнішньоекономічних зв'язків будь-якої країни. В умовах глобалізації світового господарства і розвитку зовнішньоекономічних зв'язків між країнами світу різко підвищується роль і значення зовнішньоекономічної діяльності як для економіки країни в цілому, так і для окремих господарських одиниць.

На сучасному етапі розвитку світового господарства зовнішньоекономічна діяльність стає одним із пріоритетів національної

економічної політики та стратегічно важливим напрямком діяльності багатьох крупних, середніх і малих підприємств, що функціонують у всіх сферах національного господарства: промисловості, сільському господарстві, будівництві, транспорті, зв'язку, фінансовій сфері тощо.

З метою забезпечення сприятливого клімату для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, оптимізації умов для покращення інтернаціонального співробітництва підприємств в Україні створено законодавчо-нормативну базу, що ґрунтується на таких нормативних актах, як закони «Про зовнішньоекономічну діяльність» [3], Митний кодекс України [2], «Про режим іноземного інвестування» [4], Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19.02.1993 № 15-93 [5], відповідні статті Господарського кодексу України [1].

Головним нормативним документом, що регламентує здійснення підприємствами зовнішньоекономічної діяльності, є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», який визначає зовнішньоекономічну діяльність як діяльність суб'єктів господарювання України і іноземних суб'єктів господарювання, побудовану на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. Закон встановлює, що суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні можуть бути фізичні особи, юридичні особи, об'єднання фізичних і юридичних осіб, структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, спільні підприємства, представництва іноземних фірм в Україні, іноземні підприємства. Українські суб'єкти господарювання можуть бути суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, якщо це передбачено їх установчими документами [3].

Розвиток економічних відносин нашої країни з іншими країнами світу в результаті глобальних політичних змін, що відбулися в Україні в останнє десятиліття, з неминучістю спричинили розширення торговельного співробітництва українських юридичних і фізичних осіб із зарубіжними партнерами, зумовили потребу у пошуку нових ринків збуту та налагодженні зовнішньоекономічних зв'язків. Проявляється це в збільшенні обсягів

зовнішньої торгівлі нашої країни, так і в появі нових форм співпраці в даній сфері економіки. Ці фактори призвели до необхідності більш докладного вивчення операцій по зовнішній торгівлі, що здійснюються на світовому ринку.

Не менш важливо дослідження зовнішньоторговельних операцій і для конкретних учасників зовнішньоекономічних відносин. Підприємства України, які здійснюють свою діяльність на зовнішньому ринку, повинні мати більш чітке уявлення про торгові операції, що існують сьогодні у сфері міжнародного обміну товарами і послугами, розуміти принципи дії організаційно-економічного механізму ЗТО.

Зовнішньоторговельна операція – це комплекс дій контрагентів різних країн, спрямованих на здійснення торгового обміну [19, с. 50].

Зовнішньоторговельна операція – це комплекс дій учасників торгового процесу, що представляють різні країни, з метою здійснення торгового обміну. Учасників торгового процесу, або контрагентів, повинно бути не менш двох: продавець і покупець [27, с.155].

Суб'єктами зовнішньоторговельної операції є підприємства, фірми, організації, котрі одержали від держави право виходу на зовнішній ринок. Об'єктами зовнішньоторговельних операцій виступають матеріальні процеси, що проявляють себе в процесі обміну товарами, послугами, результатами виробничого і науково - технічного співробітництва.

Головна умова здійснення підприємством зовнішньоторговельних операцій – це їх ефективність. Тому, якщо підприємство недостатньо техніко-економічно обґрунтує зовнішньоторговельні операції, будуть одержані значні збитки. У процесі розробки ефективної стратегії розвитку зовнішньоторговельних операцій підприємства, особлива увага повинна приділятися конкурентоспроможній продукції [11].

Сучасні форми і методи зовнішньоторговельних операцій є частиною міжнародних економічних відносин [5].

У міжнародній практиці розрізняють наступні критерії класифікації зовнішньоторговельних операцій:

По напрямках торгівлі [24, с. 78]:

- імпортна (import) – придбання товару в іноземного продавця з завозом у країну покупця; чи ввіз товару (робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності) на митну територію держави без зобов'язань зворотного вивозу;

- експортна (export) – продаж товару іноземному покупцю з вивозом із країни продавця; чи вивіз товару (робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності) з митної території держави без зобов'язання про зворотний ввіз;

- реекспортна (reexport) – придбання товару в іноземного продавця з завезенням у країну імпортера з метою наступного перепродажу його, без переробки, іноземному покупцю;

- реімпортна (reimport) – придбання з увозом через границю раніше експортованого товару. До реімпортних відносять наступні операції: повернення забракованих покупцем товарів, повернення товарів не проданих на аукціоні чи не реалізованих через консигнаційні склади [27, с. 155].

Існує декілька класифікацій зовнішньоторговельних операцій. Такі операції поділяються на міжнародні угоди щодо обміну товарами в матеріально-речовій формі; міжнародні угоди з обміну послугами; міжнародні угоди з обміну науково-технічною та творчою діяльністю. Згідно іншої класифікації виділяють основні та забезпечуючі (додаткові) операції [27, с. 1155].

Н. М. Грущинська [23] виділяє такі види зовнішньоторговельних операцій [23, с.27]:

1. Основні, які здійснюються на розрахунковій основі між безпосередніми учасниками цих операцій (контрагентами різних країн):

- операції обміну науково - технічними знаннями в формі торгівлі патентами, ліцензіями, ноу-хау;

- операції обміну товарами в матеріально - речовій формі (експортно-імпортні);

- операції обміну технічними послугами в формі консультативного і

будівельного інжинірингу;

- операції оренди;
- операції з надання консультаційних послуг в галузі інформації та удосконалення управління;

- операції з міжнародного туризму та ін.;

2. Допоміжні операції, які супроводжують основні:

- операції з міжнародних перевезень;
- транспортно-експедиторські операції;
- операції з страхування вантажів;

3. міжнародні розрахунки при проведенні операцій та ін.

Основні операції здійснюються на взаємовигідній основі. До них відносять обмін [27, с.155]:

- Товарами в матеріально-речовій формі (експорт та імпорт);
- Науково-технічні знання та результати творчої діяльності (патенти, ліцензії, ноу-хау);
- Технічні (інжиніринг), оренда послуг, міжнародний туризм, консультаційні послуги в області інформації та вдосконалення управління;
- Кінофільми, телепередачі.

Забезпечуючи операції пов'язані з процесами просування товарів від продавця до покупця:

- Операції з міжнародних перевезень;
- Транспортно-експедиторські операції;
- Страхування;
- Збереження вантажів при міжнародних перевезеннях;
- Фінансово-розрахункові операції (кредити експортерам та імпортерам, посередникам, передача залогу, акцепт векселя тощо);
- Митні послуги, посередництво, які надаються згідно договору чи угоди проведення рекламної кампанії, дослідження кон'юктури ринку.

Основою імпорту є міжнародний поділ праці, природні умови (наявність мінеральних та сільськогосподарських ресурсів тощо), рівень розвитку

продуктивних сил та ін. Обсяг імпорту залежить від величини виторгу, кон'юнктури, валютних резервів країни тощо [11, с. 20].

Реімпорт – придбання із ввезенням із-за кордону раніше експортованого товару, який там не піддавали переробці [11, с. 23].

У міжнародній торговельній практиці використовуються два основні методи здійснення експортно-імпортних операцій, такі як прямий (direct) експорт та імпорт, що передбачає постачання товарів промисловими підприємствами безпосередньо іноземному споживачеві або закупівлю у нього відповідних товарів, і непрямий (indirect) експорт та імпорт, що припускає продаж і купівлю товарів через торговельних посередників.

Для сучасного етапу розвитку великого виробництва з величезною концентрацією і централізацією капіталу характерним є розширення прямого експорту й імпорту. Прямий метод зовнішньоекономічних операцій застосовується:

- під час продажу і закупівлі промислової сировини на основі довгострокових контрактів;
- у разі експорту дорогого і великогабаритного устаткування;
- у разі експорту стандартного устаткування через закордонні філії;
- під час закупівлі сільськогосподарських товарів у фермерів;
- у разі продажу і закупівлі товарів державою.

Прямі зв'язки мають низку переваг: більш тісні контакти з контрагентом; краще знання кон'юнктури ринку; швидке пристосування своїх виробничих потужностей до потреб покупця.

Проте і непрямий експорт та імпорт продовжують зберігати своє значення, якщо застосовуються:

- у разі збуту стандартного промислового устаткування;
- у разі збуту споживчих товарів;
- під час реалізації другорядної продукції;
- на окремих важкодоступних і маловідомих ринках;
- під час просування нових товарів;

- у разі відсутності власної збутової мережі;
- за умови, що торгівля монополізована значними торговельно-посередницькими фірмами.

У непрямого методу експортно-імпортних операцій також є свої переваги, а саме: для здійснення регулювання зовнішньої торговельної діяльності держава використовує систему заходів, заснованих на сукупному поєднанні та використанні економічних та адміністративних методів відповідно до законодавства України [11].

Крім звичайного експорту та імпорту товарів і послуг у світовій практиці широко застосовуються також інші види зовнішньоекономічних операцій, пов'язаних із торгівлею. До зовнішньоекономічних операцій також належать товарообмінні операції, ліцензування, франчайзинг, управлінські контракти, міжнародний лізинг та ін. До групи товарообмінних операцій (або операцій зустрічної торгівлі) входять бартерні, торговельні компенсаційні угоди та промислові компенсаційні угоди.

Деякі зовнішньоторговельні операції полягають спочатку в усній формі, наприклад, під час аукціонних чи торгів на біржовій сесії, але згодом також оформляються в письмовому виді. Кожна угода оформляється відповідним контрактом, договором, чи угодою.

При незначному обсязі зовнішньоекономічних операцій і реалізації основної частини продукції на зовнішньому ринку для здійснення зовнішньоекономічних операцій фірма використовує торговий апарат, який розрахований для роботи на внутрішньому ринку.

При збільшенні зовнішньоторгових операцій створюється спеціальний експортний відділ. Замість експортних відділів великі фірми мають підрозділи у закордонних відділеннях, побудовані за регіональним принципом.

1.2. Особливості розроблення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій підприємства

В умовах ринкової економіки одним з актуальних питань в управлінні підприємством є формування його економічного механізму розвитку зовнішньоекономічної діяльності, що забезпечить ефективність виробництва та конкурентоспроможність підприємства.

Науковці не мають єдиної точки зору на визначення сутності організаційно-економічного механізму. Поняття «механізм» є багатоаспектним і широко використовується у різних сферах життєдіяльності. В економічній літературі механізм – певна сукупність економічних процесів або суспільних явищ, згрупованих з метою сприяння або безпосереднього їх трансформування [26].

Використовуючи системний підхід можна зазначити, що організаційно-економічний механізм включає сукупність простих і складних взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих ключових систем (процесів, елементів, форм, методів), які визначають зміст, порядок розробки і функціонування будь-якого виду робіт, процесів чи об'єктів у сфері діяльності людини і які дозволяють за мінімальних витрат ресурсів і часу задовольнити вимоги інноваційної політики, ринку попиту і ринку пропозиції, тенденції розвитку науки, техніки, технології, організації, економіки та інших аспектів розвитку виробництва на національному та міжнародному рівні [10, с. 126].

Механізм реалізації зовнішньоторговельної угоди – це система організаційних заходів і економічних, фінансових, правових інструментів для здійснення ефективного торгового обміну між підприємствами різних країн [5].

Як зазначає Н. І. Ліповська-Маковецька [45], організаційно-економічні механізми управління зовнішньою торгівлею – це своєрідна уніфікація правових, адміністративних, організаційно-технічних систем державного регулювання зовнішньої торгівлі різних країн, міжнародна спільність практики і однаковість у розумінні трактовок термінів, які відносяться до техніки регулювання цієї сфери діяльності держави.

На рівні підприємства організаційно-економічний механізм управління ЗТО завжди конкретний, спрямований на досягнення певних експортно-імпортних цілей шляхом впливу на сфери і фактори, які забезпечують

досягнення намічених цілей, і цей вплив здійснюється за допомогою використання наявних ресурсів або потенціалу підприємства. Головною особливістю організаційно-економічний механізм управління ЗЕД підприємства є його спрямованість на: прискорення темпів науково-технічного прогресу; підвищення ефективності організаційно-економічних робіт у результаті спланованої, цілеспрямованої розробки і втілення комплексу заходів; активізацію та раціональне використання творчої активності працівників [16].

Так, згідно з Ю. Лисенком та П. Єгоровим «організаційно-економічний механізм – це система формування цілей і стимулів, які дозволяють перетворити у процесі трудової діяльності рух (динаміку) матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів» [44, с. 98].

Такого тлумачення організаційно-економічного механізму дотримується й А. Козаченко. Як позитивний бік такого визначення організаційно-економічного механізму слід розцінювати те, що в даному випадку він розглядається як система, тобто сукупність елементів, які перебувають у відносинах і зв'язках один із одним, а також утворюють певну цілісність та єдність.

Заслужовує на увагу визначення організаційно-економічного механізму управління, запропоноване Г. Астаповою, котра розглядає його як систему елементів організаційного та економічного впливу на управлінський процес. У цьому разі системний підхід до формулювання визначення механізму розкривається і конкретизується за допомогою організаційної та економічної складових.

В інтерпретації О. Єрмоменко-Григоренко «організаційно-економічний механізм управління підприємством являє собою систему технологічного, економічного, організаційного і соціального блоків, які включають в себе їх елементи» [29]. І. Булєєв розглядає організаційно-економічний механізм управління як сукупність форм, методів та інструментів управління [13].

У дослідженні О. С. Мантур-Чубата [49] обґрунтовано теоретико-методичні засади і розроблено практичні рекомендації щодо формування та функціонування організаційно-економічного механізму управління ризиками ЗТО підприємств. Автор стверджує, що організаційно-економічний механізм управління ризиками ЗТО підприємства є складовою системи управління ризиками ЗТО підприємства з обґрунтованою сукупністю структурних елементів, методів, важелів, інструментів впливу на об'єкт управління з відповідним нормативно-правовим, фінансовим, кадровим та програмно-технічним забезпеченням. Механізм формується після практичної апробації системи управління ризиками ЗТО підприємства. У процесі апробації уточнюються етапи процесу управління, їх послідовність, обирається конкретний інструментарій для кожного етапу процесу управління. Якщо в цій системі якийсь елемент виявиться малоефективним, то вплив недосконалості цього елемента буде відчувати вся система управління і, відповідно, вона буде менш результативною. Тому, дуже важливо періодично звіряти міру відповідності один одному елементів системи управління і в разі потреби вносити корективи.

Автором [22] також сформовано організаційно-економічний механізм управління ризиками ЗТО підприємства, у якому, на відміну від існуючих, структуровано функції, методи, засоби, важелі і ресурсне забезпечення управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності залежно від рівня їх виникнення, з виділенням якісних та кількісних методів оцінки ризиків ЗТО на мікрорівні, що дозволяє встановити рівень ризикозахищеності ЗТО та стратегічну позицію підприємства, виробити науково-практичні рекомендації щодо напрямів оптимізації рівня ризикозахищеності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Доведено, що в основі організаційно-економічного механізму управління ризиками ЗТО лежить мікрорівень управління, оскільки безпосередньо залежить від діяльності самих підприємств, ефективності обраних методів, прийомів управління, компетентності менеджерів тощо. Однак, запропонована систематизація ризиків ЗТО містить ще й мега-, макро- та мезоризики, які

здійснюють значний вплив на діяльність підприємств. Головним помічником при управлінні зазначеними ризиками ЗТО для підприємства в даному випадку має бути держава. Визначено, що для успішного управління ризиками ЗТО на підприємствах повинен функціонувати механізм державної підтримки ЗТО. Даний механізм включає в себе фінансові, організаційні, адміністративні, інформаційно-консультаційні та інші заходи державної підтримки [17].

У своєму дослідженні М. І. Дзюба [27] зазначає, що основними елементами організаційно-економічного механізму формування стратегії зовнішньоторговельних операцій підприємства є наступні:

1. Сукупність стратегічних цілей зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
2. Учасники процесу формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності.
3. Організаційна структура, в рамках якої здійснюється розробка зовнішньоекономічної стратегії (відповідні підрозділи та окремі працівники, їх функції та взаємозв'язки, правила та регламент взаємодії).
4. Інструменти формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
5. Інформаційна підсистема механізму формування стратегії, яка складається з джерел та засобів отримання стратегічної інформації, методик її обробки та аналізу, а також програмного та технічного забезпечення.
6. Методи оцінки відповідності розробленої стратегії зовнішньоекономічної діяльності загальній стратегії підприємства.

Отже, можемо дати таке визначення: організаційно-економічний механізм – це сукупність усіх можливих практичних заходів, засобів та важелів організаційного і економічного характеру, відповідних структур та регуляторів, методів управління, управлінських рішень, за допомогою яких підприємство досягає своїх цілей найбільш ефективним засобом. Організаційно-економічний механізм розвитку ЗЕД розглядається перш за все як система взаємопов'язаних елементів, важелів та механізмів зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів

господарювання, що покликана ефективно регулювати ЗЕД з урахуванням впливів зовнішнього середовища.

Механізм має бути гнучким, легко адаптованим та характеризуватися оперативним реагуванням на всі зміни зовнішнього середовища відповідними змінами внутрішнього середовища. Реагування має спиратися передусім на ресурси та цілі ЗЕД, а також на кон'юнктуру внутрішнього і зовнішнього ринків. Крім того, враховуються економічна і організаційна складові, на основі системного аналізу яких і базуються планування та регулювання ЗЕД підприємства.

Система забезпечення організаційно-економічного механізму складається із підсистем правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового, технічного, інформаційного забезпечення управління підприємством.

Концептуальну схему формування і функціонування організаційно-економічного механізму розвитку ЗТО підприємства (ОЕМРЗТО) наведено на рис. 1.2. При побудові ОЕМРЗТО вимагає системного підходу і, відповідно, його розгляду як комплексного з точки зору внутрішнього змісту і зовнішнього середовища його функціонування [19].

Отже, базовими елементами ОЕМРЗТО виступають принципи, методи, форми, критерії, інструменти, суб'єкти об'єкти зовнішньоторговельних операцій.

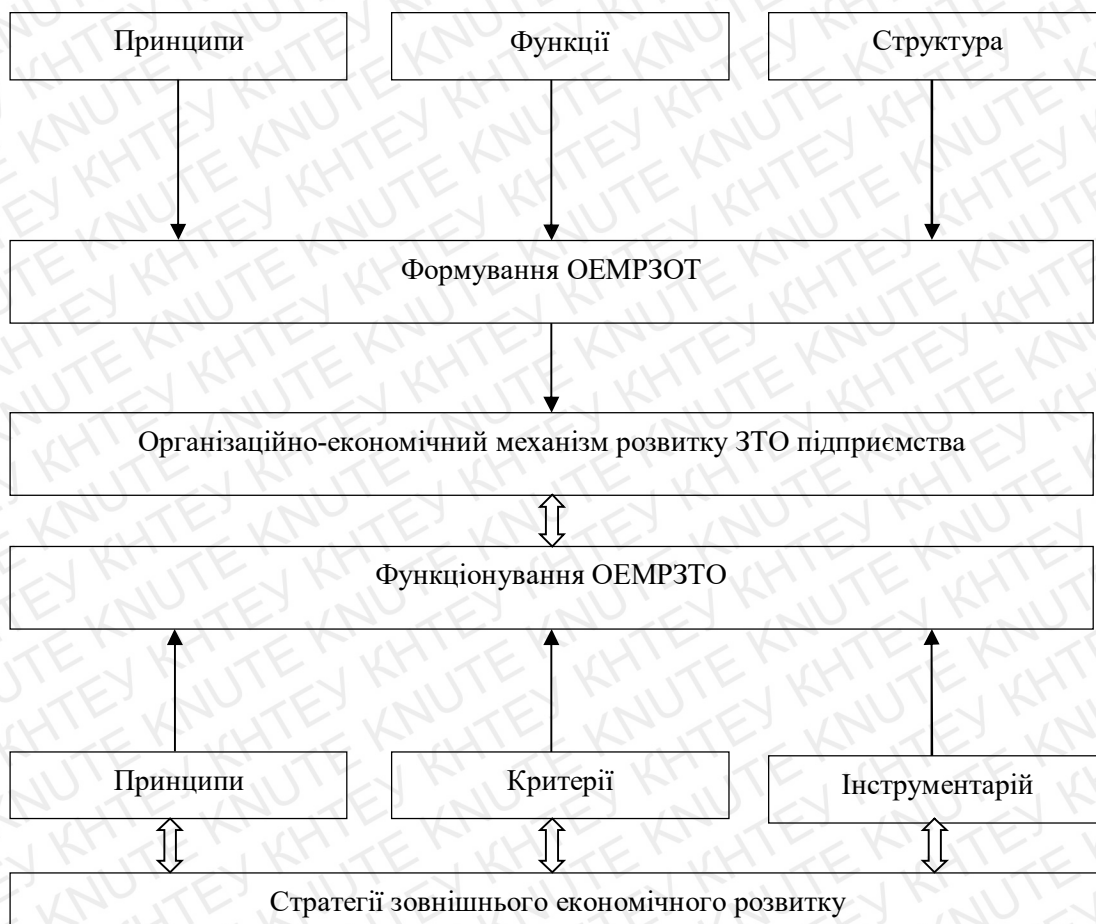


Рис. 1.1. Схема формування і функціонування OEMPЗТО підприємства
Джерело: [18].

При здійсненні зовнішньоторговельної діяльності господарюючі суб'єкти повинні цілеспрямовано вести маркетингові дослідження і комерційну роботу для організації експортно-імпортних операцій з контрагентами зарубіжних країн. Підтвердженням цього є наявність в числі структурних підрозділів суб'єктів бізнесу спеціалізованих служб, що займаються питаннями організації зовнішньоторговельної діяльності на підприємстві. Дана робота повинна здійснюватися постійно, а не в міру необхідності, як це відбувається в даний час. Це в якійсь мірі пояснюється тим, що контрагенти – колишні партнери з союзних республік і країн далекого зарубіжжя, які вже давно відомі, так як протягом тривалого часу їх пов'язували господарські зв'язки.

На сьогоднішній день, за відсутності на підприємствах необхідних коштів для пошуку нових партнерів на ринках зарубіжних країн, прийняття такого

рішення можна вважати виправданим. Але досить обмежений перелік напрямків комерційної роботи вже свідомо припускає неможливість отримання більшої вигоди від реалізації зовнішньоторговельних операцій. Джерелами інформації при пошуку контрагентів на зовнішньому товарному ринку є рекламні матеріали в загальноекономічних, загальногалузевих газетах і журналах, каталоги підприємств країн СНД, інформація обласних торгово-промислових палат і фірмові довідники зарубіжних країн [12].

Широке використання цієї інформації господарюючими суб'єктами пояснюється доступністю і відносною дешевизною. Незнання того, де ще можна отримати необхідну інформацію, і висока її вартість перетворюють її в недоступну. Це перш за все відноситься до джерел інформації наступних видів: інформація Торгово-промислової палати, інформація банків та ін. Відсутність цієї інформації не дозволяє здійснити правильний вибір контрагента, виключаючи тим самим не тільки мінімальні ризики при реалізації зовнішньоекономічних угод, а й можливість виробляти попередні розрахунки, що підтверджують їх ефективність.

На практиці, в основному, при виборі іноземного партнера враховується тільки вид його діяльності, зокрема чи є він виробничим підприємством або торговою фірмою. Не можна заперечувати, що цей фактор дуже значимий, але цього недостатньо, щоб бути впевненим у надійності партнера і ефективності майбутньої міжнародної торгової угоди. Найбільш важливою характеристикою іноземного партнера є правовий статус. Він визначає порядок оподаткування, розподілу прибутку, ліквідації в разі банкрутства, форми звітності та інші аспекти діяльності фірми. Знання цих «параметрів» допомагає визначити ступінь надійності іноземного партнера.

Сучасний етап розвитку зовнішньоторговельної діяльності підприємств характеризується істотними змінами методів і форм встановлення договірних відносин з іноземними партнерами.

Господарюючі суб'єкти можуть використовувати досить широкий спектр способів встановлення ділових контактів [3]:

- шляхом направлення запитів майбутнім постачальникам;

- через участь в міжнародних торгово-промислових ярмарках;
- шляхом направлення замовлень майбутнім постачальникам або письмових пропозицій одному або декільком покупцям;
- шляхом участі в міжнародних торгово-промислових виставках і направлення на адресу майбутніх покупців каталогів і проспектів;
- шляхом переговорів та ін.

До участі в переговорах з іноземними контрагентами зовнішньоторговельні оператори повинні самостійно визначати перелік статей контракту і формулювання, керуючись ситуацією на ринку, торговельними звичаями і своїми потребами. Однак зовнішньоторговельні фірми вважають за краще використовувати стандартні контракти для укладення конкретної міжнародної торгової угоди, вносячи в них мінімум необхідних змін і доповнень, зумовлених специфікою предмета угоди, базисними умовами поставки. При цьому нерідкі випадки, коли виключаються окремі статті контракту (страхування, форс-мажор, упаковка та маркування та ін.). Це є типовою помилкою операторів зовнішньоторговельної діяльності.

При цьому найбільш поширеною є зустрічна торгівля. Зустрічною торгівлею називають зовнішньоторговельні угоди, при укладанні яких у документах фіксуються тверді зобов'язання експортерів та імпортерів здійснити повний або частково збалансований обмін товарами. В останньому випадку різниця у вартості покривається грошовими платежами. Зустрічна торгівля була витіснена товарно-грошовими відносинами, але в сучасних умовах дістала новий зміст і набула суттєвого розвитку. Її частка становить 25-30 % загального обсягу міжнародних торговельних операцій. Ініціаторами розвитку зустрічної торгівлі є імпортери.

1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій

В ринкових умовах господарювання стрімко розвивається зовнішньоекономічна діяльність підприємств і виникає потреба в аналізі

особливостей процесу торговельних операцій на зовнішньому ринку та чинників, які впливають на їх кінцевий результат. На сьогодні ефективність зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням внеску певних учасників цього процесу оцінена недостатньо, тому не можна належним чином визначити їх внесок у збільшення загальнодержавного доходу від експорту продукції. Також, неможливо визначити справжні цифри прибутків, який отримують конкретні виробники, посередники експортних операцій. Тому це не заохочує виконавців збільшувати експорт, відповідно, виготовляти конкурентоспроможну продукцію. Отже, головною запорукою досягнення успіху підприємствами при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності є створення і застосування чіткої системи оцінки результатів зовнішньоторговельних операцій, а саме їх ефективності.

Зовнішньоторговельні операції передбачають сукупність дій суб'єктів ринку з різних країн, спрямованих на здійснення торгового обміну. Ефективність є головною умовою при здійсненні підприємствами операцій зовнішньої торгівлі. Загальне дослідження ефективності показує, що в науці розділяють поняття ефект і ефективність, які не є тотожними. Перше може бути застосованим, коли йде мова про результат, а наступне означає співвідношення ефект і витрати. Оскільки ефект перекладається як результат, то ми можемо ефективність назвати результативністю. А от саме ефективність зовнішньоекономічної діяльності визначається співвідношенням усіх витрат і прибутків від цієї діяльності. Такі індикатори допомагають провести оцінку роботи підприємств на зовнішньому ринку. Вони відрізняються між собою. Так, залежно від рівня господарювання, у них різні економічні інтереси і критерії ефективності [13].

Ефективність експорту – це вигідність експорту, яка вимірюється відношенням вартості вивезеного з країни товару в зовнішньоторговельних цінах до його вартості у цінах внутрішнього ринку [12]. Таке визначення є універсальною характеристикою, яку застосовують як для макро-, так і для мікрорівня.

Макроекономічний (народногосподарський) рівень під терміном «економічна ефективність» передбачає економію національної праці, яка була досягнута країною при здійсненні експортно-імпортних операцій на ринку та участі в міжнародному поділі праці. Мікроекономічний рівень переслідує саме дохід, який підприємство отримало після проведення такої діяльності. Прибуток – це головний критерій і міра, яка характерна для поняття «економічна ефективність» [15].

Прийоми та методи оцінки ефективності експортно-імпортних операцій підприємства базуються на повному дослідженні в комплексі усіх складових елементів. Тобто потрібно врахувати вплив можливих процесів, зв'язків та суб'єктів у певний часовий період.

Науковець Ю. Г. Козак вважав, визначення ефективності зовнішньоторговельних операцій спричиняє вмотивованість підприємств працювати на світовому ринку, пояснює вибір серед можливих пропозицій стосовно купівлі та продажу конкретних продуктів. Вся отримана інформація може використовуватися для розробки плану здійснення торговельних операцій підприємств, при визначенні методів та напрямів роботи на зовнішній арені [40].

Для визначення економічної ефективності експортних та імпортних операцій на мікроекономічному рівні рекомендується застосовувати методику, яку запропонувала Н. С. Логвінова [13]. Науковець застосовує при аналізі ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств-експортерів та інших суб'єктів, які реалізують продукцію на зарубіжному ринку, обчислення аналітичних показників ефективності у вигляді абсолютних (показники ефекту виражаються як у національній, так і в іноземній валютах різницею між результатом та затратами) і відносних (показники ефективності представлені відносними одиницями як співвідношення результату і затрат) величин.

І. А. Волкова [16] для визначення ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства стверджує, що доцільно застосовувати наступні показники:

1. Ефективність виробництва експортної продукції (характеризує результат господарської діяльності підприємства при виробництві продукції на експорт);

2. Комерційна ефективність експорту продукції (визначає доцільність проведення підприємством експортної операції);

3. Комерційна ефективність імпорту (характеризує доцільність проведення підприємством імпоротної операції);

4. Ефективність використання імпоротної продукції в господарській діяльності підприємства;

5. Комерційний ефект товарообмінних операцій підприємства.

Для розрахунку оцінки ефективності реалізації імпортних товарів застосовується факторний аналіз коефіцієнтів рентабельності продажів і рентабельності активів підприємства. Оцінка ефективності торгової угоди при купівлі та продажу імпортного товару є суттєвим процесом, так як розрахункові дані можуть допомогти мінімізувати витрати підприємства.

У методиці економічного аналізу, представленої Мартянова О.В., виділено два підходи при аналізі результативності імпортних операцій [48, с. 165]. Перший підхід називається витратним, що передбачає оцінку результативності досліджуваних операцій на підприємстві через аналіз окупності витрат, які віднесені на імпортний товар. Другий підхід називається ресурсним, він оцінює ефективність зовнішньоекономічної діяльності при обліку ресурсів (активів), господарюючого суб'єкта та капітал, який притягається власниками для формування цих ресурсів [22, с. 258].

Для проведення контролю та аналізу динаміки зовнішніх операцій підприємству в якості інструментарію пропонується застосовувати такі показники ефективності: динаміка економічного зростання, прибуток на застосований капітал, рентабельність власного капіталу. Наприклад, використовуючи факторний зв'язок прибутку і капіталу, що використовується можна позначити систему показників для розрахунку ефективності застосування імпортних операцій по різних періодам.

Наприклад, за допомогою факторного зв'язку прибутку на використовуваний капітал можна побудувати піраміду показників для оцінки ефективності ЗТО організації за кілька періодів, як показано на рис. 1.3.



Рис. 1.3. Факторний зв'язок прибутку та капіталу, що використовується в імпортних операціях

Джерело: [22].

Рентабельність – показник, який представляє ефективність діяльності підприємства. Рентабельність характеризує відношення прибутку до позикового капіталу, джерела коштів або їх елементів, до загальної суми поточних витрат [22, с. 317].

Сучасними економістами представлено кілька показників рентабельності, які розраховуються за даними бухгалтерської звітності:

– економічна рентабельність – співвідношення прибутку і середньорічного показника активів;

- фінансова рентабельність – співвідношення прибутку і середньорічного показника пасивів;
- рентабельність реалізації товару – співвідношення прибутку і показників доходів або витрат.

Використовуючи систему показників рентабельності, можна уявити загальну оцінку ефективності діяльності підприємства. При аналізі прибутковості зовнішньоторговельних операцій, в тому числі прибутковості імпорتنих контрактів, необхідно розрахувати коефіцієнти прибутковості і рентабельності реалізації імпорتنих товарів. У чисельнику коефіцієнта прибутковості буде розташований індикатор виручки від продажів. При проведенні аналізу ефективності зовнішньоторговельного контракту показник виручки можна замінити на валовий дохід ВД від продажу імпортного товару. У знаменник включена собівартість товарів, робіт і послуг. Розраховуючи коефіцієнт прибутковості імпортої угоди, можна замінити даний коефіцієнт на суму оборотного капіталу ОК. Найчастіше при зовнішньоторговельних операціях він збігається з собівартістю імпортного товару ВС. Формула розрахунку коефіцієнта прибутковості виглядає наступним чином:

$$КД = (N - ОК) / ОК = BD / ОК, \quad (1.1)$$

де Кд – коефіцієнт прибутковості; BD – валовий дохід; N – виручка від продажу товару за імпортним контрактом (без податку на додану вартість) ОК – оборотний капітал, взятий в аванс для виконання угоди [20].

Для визначення економічної ефективності експортно-імпортої діяльності на рівні підприємства заслуговує уваги методика, запропонована Т. В. Миролубовою. В основі методу лежить розрахунок сукупності таких показників, як абсолютна ефективність експорту, економічна ефективність реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку, а також ефективність використання виробничих і оборотних фондів під час експорту. Перші два показники цієї методики $E_1^{екс}$ та $E_2^{екс}$ за своєю суттю розраховуються за формулами (1.2) та (1.3) [19]:

$$E_1^{екс} = \frac{B_{нетто}}{З_{екс}}, \quad (1.2)$$

$$E_2^{\text{екс}} = \frac{Q_{\text{екс}} * \Pi_{\text{вн}}}{Z_{\text{вироб}}}, \quad (1.3)$$

де $V_{\text{нетто}}$ – чистий дохід від реалізації, вал. од.; $Z_{\text{екс}}$ – затрати на виробництво та продаж продукції на експорт, грн; $Q_{\text{екс}}$ – обсяг експорту у натуральному вираженні, од; $\Pi_{\text{вн}}$ – ціни на продукцію, аналогічну експортованій на внутрішньому ринку, грн.; $Z_{\text{вироб}}$ – витрати на виробництво експортної продукції, грн.

Третій показник $E_3^{\text{екс}}$ Т. В. Миролубова пропонує розрахувати за формулою [19]

$$E_3^{\text{екс}} = \left(\frac{O_{\text{в.ф.}} + V_p - Z_{\text{екс}}}{O_{\text{в.ф.}} + V_p} * 100\% \right) * \frac{O_{\text{в.ф.}} + V_p}{K_{\text{екс}}}, \quad (1.4)$$

де $E_3^{\text{екс}}$ - показник економічної ефективності експорту; $O_{\text{в.ф.}}$ - гривневий еквівалент відрахувань у валютний фонд підприємства, розрахований перерахунком валютної виручки в гривні за курсом на день надходження валюти, грн; $Z_{\text{екс}}$ - повні витрати підприємства на експорт, грн; V_p - дохід від продажу валюти, грн; $K_{\text{екс}}$ - середньорічна вартість основних виробничих і оборотних фондів, що використовують у виробництві експортної продукції, грн.

Необхідно враховувати $E_1^{\text{екс}}$, $E_2^{\text{екс}}$, $E_3^{\text{екс}}$ для того, щоб обрати найоптимальніший економічний ефект при укладенні угод співпраці. Ці показники дають змогу проаналізувати роботу в сфері ЗЕД попереднього періоду, тим самим скласти правильний план на наступний період. Розрахувавши їх, можливо буде оцінити результати діяльності і узагальнити отриману інформацію з цього приводу. Таким чином, якщо показник $E_1^{\text{екс}} > 1$ і $E_1^{\text{екс}} > E_2^{\text{екс}}$, то експортувати даний продукт економічно вигідно для підприємства, а тому доцільно буде розробити нові способи збільшення обсягів продажу на світовому ринку. Показник $E_3^{\text{екс}}$ дозволяє оцінити ефективність саме відповідного товару. Тому, визначивши всі ці три показники, кожне підприємство зможе зробити певні висновки, які дадуть змогу покращити

роботу і вийти на кращий рівень функціонування в майбутньому, що принесе більший прибуток.

Для того, щоб визначити економічну ефективність імпорту, Т.В. Миролубова рекомендує методику, яка пропонує поділ товарів та відповідних показників на дві основні групи: перша представлена показниками ефективності імпорту виробничих товарів, а друга – показниками ефективності споживчих товарів. Якщо враховувати тип товару, то показником економічної ефективності буде співвідношення суми імпортованих товарів на ринку країни до затрат на купівлю їх, що виражені в гривневому еквіваленті [19].

При розгляді ефективності імпорту важливе значення має призначення товару, що імпортується. На початку розглянемо коефіцієнти ефективності імпорту товарів споживання (ТП). Для того, щоб імпорт товару споживання був вигідний, необхідно, щоб імпортований дохід перевищував імпортовані витрати. Це відображає базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів споживання:

$$E_{\text{імптс}} = \frac{B_{\text{в}}}{B_{\text{т}} + T_{\text{в}} + O_{\text{в}}}, \quad (1.5)$$

где $E_{\text{імптс}}$ – базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів споживання; $B_{\text{в}}$ – внутрішня виручка від продажу імпортованого товару; $B_{\text{т}}$ – вартість імпортованого товару; $T_{\text{в}}$ – транспортні витрати; $O_{\text{в}}$ – організаційні витрати.

Якщо $E_{\text{імптс}} > 1$, то імпорт товару ефективний.

У зв'язку з тим, що вище перелічені методики не достатньо повно враховують умови та фактори здійснення того чи іншого виду зовнішньоекономічної діяльності, А. Г. Дем'яненко, було розроблено модель комплексного аналізу ефективності ЗЕД підприємства, яка враховує широкий спектр факторів і дає можливість надати об'єктивнішу характеристику стану і розвитку цієї сфери діяльності. Ця модель містить такі структурні елементи: розподіл показників за пріоритетом; аналіз і групування чинників, які впливають на діяльність на зовнішньому ринку; розроблення загальних показників ефективності зовнішньоторговельних операцій, що є комплексними; розроблення плану дій для покращення ефективності ЗЕД. Усі ці індикатори науковець об'єднує разом і представляє системою з трьох рівнів. Показником 1

рівня є економічна ефективність ЗЕД підприємства. Його складовими елементами є дохід та витрати, які мають місце на 2-му рівні. Аналіз доходу застосовує показники 3-го рівня, що включають ціну товару, структуру та обсяги реалізації, а витрат – собівартість реалізації, затрати на транспорт, податок та страхові платежі. Для здійснення безпосередньої оцінки ефективності ЗЕД підприємства автор виділяє насамперед необхідність визначення ефективності експортної реалізації продукту ($EфЗЕД_p$), що представляє загальну експортну ефективність по кожному окремому виду продукту [26]:

$$Eф.ЗЕД_p = \sum_{j=1}^n V_{pj} * \frac{УД_i * (Ц_j - C_j - ПВ - B_{тр} - B_{стр})}{C_j + B_{тр} + B_{стр}} * (1 - i_j)^t * K_{KB} * K_B \quad (1.6)$$

де V_p - обсяг реалізації; УД – товарна структура експорту продукції; Ц – ціна продукції; С – собівартість продукції; t – час з дня відвантаження до оплати поставки; ПВ – податкові відрахування; $B_{стр}$ - розмір страхових витрат за відповідних умов поставки; $B_{тр}$ – **транспортні витрати**; i – інфляція за час надходження продукції в реалізацію; K_{KB} - коефіцієнт кредитного впливу; K_B - купівельна спроможність валюти.

Розрахунки проводяться по кожному окремому виду товару і підсумовуються для отримання загальних результатів. Окремо А.Г. Дем'яненко звертає увагу на коефіцієнт кредитного впливу, який пропонує визначати співвідношенням загальної суми валютних експортних надходжень за період (рік) до номінальної вартості реалізації всіх операцій з експорту. Даний показник охарактеризує, на думку науковця, товарний кредит, який продавець надає покупцю.

Для розрахунку рівня впливу товарного кредиту ($TK_{\%}$) автором використовується методика І.А. Бланка [11]:

$$TK_{\%} = \frac{(ЦС * 360) * (1 - C_{пп})}{P_{відтермінування}}, \quad (1.7)$$

де ЦС – передоплатна знижка в ціні (%); $C_{пп}$ - ставка податку на прибуток; $P_{відтермінування}$ – час відтермінування оплати.

Тоді, трансформуючи формулу (5), отримується:

$$K_B = \frac{V_{p_{номін}} + V_{p_{кред}} \cdot \frac{(ЦС+260) \cdot (1-С_{пп})}{П_{відтермінування} \cdot 100\%}}{V_{p_{номін}}}, \quad (1.8)$$

де $V_{p_{номін}}$ – номінальний обсяг отриманої виручки від реалізації; $V_{p_{кред}}$ – об'єкт поставки, на який надається кредит.

Таке розуміння коефіцієнта кредитного впливу дає змогу побачити яким чином впливають на зовнішньоекономічну діяльність такі чинники, як частка експорту, що кредитується; надана знижка від ціни; час відтермінування оплати, що дає змогу експортеру ефективніше використовувати комерційні кредити [26].

Далі А.Г. Дем'яненко пропонує наступний показник - економічна ефективність ЗЕД підприємства на 1 грн. використовуваних основних виробничих фондів і оборотних активів [26]:

$$Еф.ЗЕД_{акт} = \frac{\sum_{j=1}^n V_p \cdot (Ц_j - C_j - ПВ - В_{тр} - В_{стр}) \cdot УД_j \cdot (1 - i_j)^t \cdot K_{KB} \cdot K_B}{ОВФ_{ср} + ОбФ_{ср}}, \quad (1.9)$$

де $ОВФ_{ср}$ – вартість основних виробничих активів в середньому за рік;
 $ОбФ_{ср}$ - вартість нормованих оборотних коштів.

Такий показник показує вплив активів, які використовуються у експортній виробничо-збутовій роботі, на здійснення зовнішньоторговельних операцій підприємством.

Додатково А. Г. Дем'яненко пропонує розраховувати такий індикатор, як економічна ефективність ЗЕД підприємства на 1 грн. використовуваного власного та залученого капіталу [26]:

$$Еф.ЗЕД_{ВК(ЗК)} = \frac{\sum_{j=1}^n V_p \cdot (Ц_j - C_j - ПВ - В_{тр} - В_{стр}) \cdot УД_j \cdot (1 - i_j)^t \cdot K_{KB} \cdot K_B}{ВК(ЗК)}, \quad (1.10)$$

де ВК – власний капітал підприємства, який потрібен для експортної продукції; ЗК – частка залученого капіталу.

Представлений показник може характеризувати частку ефективності ЗЕД, яка створюється за допомогою власного і залученого капіталу, що використовуються під час ведення діяльності на світовому ринку.

Як свідчить вивчення та узагальнення наукових праць, авторами пропонується досить велике розмаїття показників для оцінювання ефективності зовнішньоторговельних операцій підприємства. При цьому виявлено певні неоднозначності та моменти у цій сфері, а саме:

- в наукових працях немає однозначного чіткого досконалого пояснення терміну «ефективність ЗЕД»;
- розроблена велика кількість показників, що аналізують роботу в сфері ЗЕД, тому що існує багато видів і напрямів роботи, а так і операцій, які здійснюють суб'єкти;
- різні автори пропонують різні методики, що включають прості з одного-двох показників і складні з певної системи індикаторів.

В літературі відсутні дані щодо застосування єдиного методичного підходу оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій. Тому варто використовувати для цього системний, комплексний підхід, який дасть можливість найкраще оцінити зовнішньоекономічну діяльність підприємства і врахувати при цьому всі фактори та чинники.

Комплексний підхід оцінки економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій варто здійснювати за такими кроками:

I крок – визначення сукупності пріоритетів показників дослідження та групування чинників, що мають вплив на діяльність в сфері зовнішньої торгівлі;

II крок – розробка комплексних показників, щоб оцінити ефективність експортно-імпортних операцій, здійснення аналізу;

III крок – висновки за отриманими дослідженнями та визначення способів для підвищення економічної ефективності в майбутніх періодах.

Комплексний методичний підхід для оцінки та аналізу зовнішньоекономічної діяльності включає застосування індексного та порівняльного аналізу, економіко-математичних методів, методу факторного аналізу, SWOT- аналізу тощо. За їх допомоги підприємства зможуть виявити доцільність та вигідність зовнішньоекономічних операцій з імпорту й

експорту, що сприятиме покращенню роботи в цілому, налагодженню співпраці на світовому ринку.

Отже, узагальнення методичних підходів до оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій дає змогу сформулювати такі висновки. У разі започаткування та розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємство спочатку має враховувати економічну вигідність цих процесів. До того ж потрібно обов'язково враховувати систему індикаторів, значення яких надаватимуть інформацію про ефективність здійснення експортно-імпортних операцій і саму доцільність виходу на зовнішні ринки.

Оцінка економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій повинна базуватись на комплексному підході, який має на меті, шляхом порівняння можливих варіантів партнерства з іноземними представниками, сприяти удосконаленню структури експорту загалом, оптимізації та покращенню зовнішньоекономічної діяльності і, відповідно, забезпеченню діяльності підприємства з більшими річними доходами.

Висновки до розділу 1

У першому розділі роботи встановлено:

1. Зовнішньоторговельна операція являє собою комплекс дій учасників торгового процесу, що представляють різні країни, з метою здійснення торгового обміну. Основними видами ЗТО є: операції обміну науково - технічними знаннями в формі торгівлі патентами, ліцензіями, ноу-хау; операції обміну товарами в матеріально - речовій формі (експортно-імпортні); операції обміну технічними послугами в формі консультативного і будівельного інжинірингу; операції оренди; операції з надання консультаційних послуг в галузі інформації та удосконалення управління; операції з міжнародного туризму та ін. Допоміжні операції, які супроводжують основні, включають: операції з міжнародних перевезень; транспортно-експедиторські операції; операції з страхування вантажів; міжнародні розрахунки при проведенні операцій та ін.

2. Організаційно-економічний механізм – це сукупність усіх можливих практичних заходів, засобів та важелів організаційного і економічного характеру, відповідних структур та регуляторів, методів управління, управлінських рішень, за допомогою яких підприємство досягає своїх цілей найбільш ефективним засобом. Основними елементами організаційно-економічного механізму формування стратегії зовнішньоторговельних операцій підприємства є наступні: сукупність стратегічних цілей зовнішньоекономічної діяльності підприємства; учасники процесу формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності; організаційна структура, в рамках якої здійснюється розробка зовнішньоекономічної стратегії; інструменти формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства; інформаційна підсистема механізму формування стратегії, яка складається з джерел та засобів отримання стратегічної інформації, методик її обробки та аналізу, а також програмного та технічного забезпечення; методи оцінки відповідності розробленої стратегії зовнішньоекономічної діяльності загальній стратегії підприємства.

3. Ефективність є головною умовою при здійсненні підприємствами операцій зовнішньої торгівлі. Для визначення ефективності ЗТО використовують різні показники, серед яких визначення рентабельності, коефіцієнту прибутковості, коефіцієнт ефективності імпорту, абсолютна ефективність експорту, економічна ефективність реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку, а також ефективність використання виробничих і оборотних фондів під час експорту тощо.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗОВНІШНЬТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»

2.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»

Організаційно-правова форма ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»: Товариство з обмеженою відповідальністю, ЄДРПОУ 39385820.

Види діяльності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»:

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля

23.62 Виготовлення виробів із гіпсу для будівництва

46.69 Оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням

Адреса місця знаходження (юридична): 51413, Дніпропетровська обл., місто Павлоград, ВУЛИЦЯ ДНІПРОВСЬКА, будинок 418-А

Організаційна структура ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» зображена на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»

Джерело: власна розробка автора.

Для розуміння фінансового стану ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» доцільно здійснити аналіз динаміки активу та пасиву балансу підприємства.

У табл. 2.1 відображено динаміку статей активу балансу ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2013-2017 рр.

Таблиця 2.1

**Динаміка активів ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»
у 2013-2017 рр.**

Стаття	Роки					Абсолютн е відхиленн я, +,-	Відносне відхиленн я, %
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2013	2017/2013
Незавершені капітальні інвестиції	7460,00	7586,00	7960,00	8071,00	7583,00	123,00	1,65

Основні засоби:							
- залишкова вартість	9576,00	9689,00	9876,00	13170,00	13098,00	3522,00	36,78
- первісна вартість	17101,00	16002,00	17201,00	22938,00	24890,00	7789,00	45,55
- знос	7525,00	6313,00	7325,00	9768,00	11792,00	4267,00	56,70
Довгострокові фінансові інвестиції	573,00	412,00	573,00	0,00	2150,00	1577,00	275,22
Інші необоротні активи	578,00	684,00	778,00	918,00	918,00	340,00	58,82
Необоротні активи	18187,00	18371,00	19187,00	22512,00	23749,00	5562,00	30,58
Запаси	216,00	196,00	207,00	239,00	213,00	-3,00	-1,39
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2232,00	1996,00	2232,00	2699,00	3022,00	790,00	35,39
Дебіторська заборгованість за рахунками з бюджетом	2,00	5,00	2,00	1,00	291,00	289,00	14450,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	397,00	411,00	397,00	219,00	399,00	2,00	0,50
Грошові кошти та їх еквіваленти	8176,00	8798,00	9176,00	9690,00	10968,00	2792,00	34,15
Інші оборотні активи	15,00	36,00	15,00	6,00	84,00	69,00	460,00
Оборотні активи	11090,00	11491,00	12090,00	13037,00	15217,00	4127,00	37,21
Витрати майбутніх періодів	52,00	49,00	52,00	183,00	150,00	98,00	188,46
Баланс	29277	29862,00	31329,00	35549,00	38876,00	9599,00	32,79

Джерело: розраховано автором за даними додатку А.

Активи балансу зростали до 2017 року за рахунок росту капітальних інвестицій у торгове обладнання, основних засобів, інших необоротних активів, дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, грошових коштів. У 2017 році також відбулося зростання активу на 32,79% за рахунок росту дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, з бюджетом, грошових коштів.

У табл. 2.2 відображено динаміку статей пасиву балансу ТОВ «А.В.Т. ГРУПІ» у 2013-2017 рр.

Таблиця 2.2

**Динаміка пасивів ТОВ «А.В.Т. ГРУПІ»
у 2013-2017 рр.**

Стаття	Роки					Абсолютн е відхиленн я, +,-	Відносне відхиленн я, %
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2013	2017/2013
Зареєстрований (пайовий) капітал	1106,00	1106,00	1106,00	16106,00	17106,00	16000,00	1446,65
Додатковий капітал	8573,00	8501,00	8573,00	8583,00	8593,00	20,00	0,23
Резервний капітал	356,00	354,00	356,00	358,00	359,00	3,00	0,84
Неоплачений капітал	13000,00	13139,00	15000,00	0,00	0,00	-13000,00	-100,00
I. Власний капітал	23035,00	23100,00	25035,00	25047,00	26058,00	3023,00	13,12
Короткострокові кредити банків	1367,00	1211,00	1367,00	1467,00	1788,00	421,00	30,80
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	30,00	56,00	0,00	422,00	290,00	260,00	866,67
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	423,00	342,00	423,00	533,00	402,00	-21,00	-4,96
Поточні зобов'язання за розрахунками:							
- з бюджетом	934,00	612,00	996,00	778,00	801,00	-133,00	-14,24
- зі страхування	445,00	298,00	445,00	373,00	417,00	-28,00	-6,29
- з оплати праці	920,00	841,00	920,00	800,00	771,00	-149,00	-16,20
Інші поточні зобов'язання	2123,00	1652,00	2143,00	6129,00	8349,00	6226,00	293,26
IV. Поточні зобов'язання	6242,00	5012,00	4927,00	10502,00	12818,00	6576,00	105,35
Баланс	29277,00	29862,00	31329,00	35549,00	38876,00	9599,00	32,79

Джерело : розраховано автором за даними додатку А.

З 2013 до 2017 р. пасиви зросли за рахунок збільшення обсягу статутного капіталу, іншого додаткового капіталу, короткострокових кредитів банку, поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями, кредиторської

заборгованості за товари, роботи, послуги, поточних зобов'язань за розрахунками з бюджетом та зі страхування.

У 2017 р. пасиви зростали меншими темпами за рахунок росту таких статей: статутний капітал, інший додатковий капітал, резервний капітал, неоплачений капітал, короткострокові кредити банків, поточні зобов'язання за розрахунками: з бюджетом та зі страхування, інші поточні зобов'язання.

У табл. 2.3 відображено динаміку статей звіту про фінансові результати ТОВ «А.В.Т. ГРУПІ» у 2013-2017 рр.

Таблиця 2.3

**Динаміка фінансових результатів діяльності ТОВ «А.В.Т. ГРУПІ»
у 2013-2017 рр.**

Стаття	Роки					Абсолютн е відхиленн я, +,-	Відносне відхиленн я, %
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2013	2017/2013
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	29853,0 0	29974,0 0	31852,0 0	32082,0 0	34070,0 0	4217,00	14,13
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	23111,0 0	23999,0 0	25211,0 0	25996,0 0	27423,0 0	4312,00	18,66
Інші операційні доходи	138,00	158,00	138,00	125,00	74,00	-64,00	-46,38
Інші операційні витрати	264,00	281,00	264,00	400,00	517,00	253,00	95,83
Інші доходи	1,00	1,00	2,00	2,00	0,00	-1,00	-100,00
Інші витрати	2874,00	3402,00	3474,00	3897,00	4248,00	1374,00	47,81
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	2543,00	2451,00	3043,00	1916,00	1956,00	-587,00	-23,08
Податок на прибуток від звичайної діяльності	1155,00	957,00	915,00	591,00	656,00	-499,00	-43,20
Чистий прибуток	1388,00	1494,00	2128,00	1325,00	1300,00	-88,00	-6,34

Джерело: розраховано автором за даними додатку А.

Загалом доходи підприємства ТОВ «А.В.Т. ГРУП» зростають у 2013-2017 рр.: порівняно у 2017 році – на 4217 тис. грн. або на 14,13% порівняно з 2013 роком і становлять 34070 тис. грн. У зв'язку зі зростанням собівартості товарів чистий прибуток скоротився у 2013-2017 рр.. Проте діяльність є рентабельною.

У табл. 2.4 відображено динаміку показників майнового стану ТОВ «А.В.Т. ГРУП» у 2013-2017 рр.

Таблиця 2.4

**Динаміка показників майнового стану ТОВ «А.В.Т. ГРУП»
у 2013-2017 рр.**

Показники	Роки					Абсолютне відхилення, +,-	Відносне відхилення, %
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2013	2017/2013
Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах, %	2,00	2,00	2,00	3,00	2,00	0,00	0,00
Частка основних засобів в активах, %	33,00	32,00	32,00	37,00	34,00	1,00	3,03
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,44	0,39	0,43	0,43	0,47	0,03	6,82
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,06	-0,07	1,00	0,25	0,08	0,02	33,33
Частка довгострокових фінансових інвестицій в активах, %	5,00	1,00	2,00	0,00	6,00	6,00	20,00
Коефіцієнт мобільності активів	0,61	0,63	0,63	0,59	0,01	-0,60	-98,36

Джерело: розраховано автором за даними додатку А.

Динаміка зменшення частки основних засобів протягом 2017 року була несуттєвою для ТОВ «А.В.Т. ГРУП» та є позитивною в умовах стабільного або зростаючого обсягу виробництва, свідчить про підлаштування підприємства під зниження місткості ринку. Збільшення частки основних засобів у 2016 році може розцінюватися як підвищення виробничого потенціалу підприємства.

Коефіцієнт зносу основних засобів вказує на рівень фізичного та морального зносу основних засобів. Можна стверджувати про те, що незначне зростання значення показника для ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2013-2017 рр. свідчить про достатній рівень інтенсифікації процесів оновлення необоротних виробничих активів, що підвищує конкурентоспроможність підприємства.

Коефіцієнт оновлення основних засобів вказує на рівень фізичного та морального оновлення основних засобів підприємства. Для ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» вважаємо негативною тенденцією буде скорочення цього показника.

Частка довгострокових фінансових інвестицій вказує на важливість для підприємства інвестицій у фінансові активи – акції, облігації тощо. Висновки щодо доцільності вкладення коштів за цим напрямком слід робити на основі ефективності таких інвестицій. Скорочення частки довгострокових фінансових інвестицій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» є позитивним явищем, оскільки сума доходів від фінансових інвестицій дорівнює нулю, а рентабельність таких дій не перевищує рентабельність основної діяльності підприємства.

Коефіцієнт мобільності активів вказує на співвідношення оборотних та необоротних активів підприємства. Високе значення мобільності активів характерне для підприємств торгівельної, фінансової сфери, тому негативно оцінюємо скорочення цього показника для ТОВ «А.В.Т. ГРУПП».

У табл. 2.5 відображено динаміку показників фінансової стійкості ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2013-2017 рр.

Загалом показники фінансової стійкості свідчать про високу незалежність від зовнішніх джерел залучення фінансових ресурсів, низьку імовірність банкрутства, здатність швидко пристосуватися до зміни кон'юнктури ринку і т.д. У той же час надмірно високі значення показників, наприклад, показника фінансової автономії може свідчити про те, що організація не повною мірою використовує наявний потенціал.

Сума власних обігових коштів – цей показник вказує на ту частину оборотних активів суб'єкта господарювання, що може фінансувати за рахунок своїх фінансових ресурсів. Відповідно негативною є динаміка скорочення обсягу показника на ТОВ «А.В.Т. ГРУПП».

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами говорить про здатність підприємства фінансувати оборотні активи за рахунок власних коштів. Нормативним значенням є 0,1 та вище, а оскільки на підприємстві показник у 2017 р. суттєво зріс, то це означає залучення додаткових коштів для покриття розривів у платіжному календарі.

Таблиця 2.5

**Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «А.В.Т. ГРУП»
у 2013-2017 рр.**

Показники	Станом на:					Абсолютн е відхиленн я, +,-	Відносне відхиленн я, %
	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	2017/2013	2017/2013
Власні обігові кошти, тис.грн	4848,00	4729,00	5848,00	2535,00	2309,00	-2539,00	-52,37
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,43	0,41	0,48	0,19	0,15	-0,28	-65,12
Маневреність робочого капіталу	0,05	0,05	0,04	0,09	0,09	0,04	80,00
Маневреність власних обігових коштів	1,68	1,86	1,57	3,82	4,75	3,07	182,74
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів	22,44	24,13	28,25	10,61	10,84	-11,60	-51,69
Коефіцієнт покриття запасів	28,77	30,30	36,90	18,97	21,12	-7,65	-26,59
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,68	0,73	0,80	0,70	0,67	-0,01	-1,47
Коефіцієнт фінансової залежності	1,22	1,21	1,25	1,42	1,49	0,27	22,13
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,21	0,20	0,23	0,10	0,09	-0,12	-57,14
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,21	0,17	0,16	0,30	0,33	0,12	57,14

Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування)	3,69	4,61	5,08	2,38	2,03	-1,66	-44,99
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,78	0,77	0,80	0,70	0,67	-0,11	-14,10

Джерело: розраховано автором за даними додатку А.

Маневреність робочого капіталу – цей показник вказує на частину запасів підприємства, що фінансуються за рахунок власних обігових коштів. Здатність покривати обсяг запасів за рахунок власних коштів свідчить про хороші перспективи розвитку підприємства, низьку потребу у додатковому залученні позикових коштів та потенційно низький обсяг фінансових витрат. Позитивним є можемо вважати низьке значення цього показника на ТОВ «А.В.Т. ГРУПП».

Маневреність власних обігових коштів вказує, що все більша частина власних обігових коштів перебуває у грошовій формі, адже показник зріс у 2013-2017 рр. Така динаміка є позитивною та свідчить про здатність швидко відповідати за своїми короткостроковими зобов'язаннями за рахунок власного капіталу.

Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів свідчить про скорочення рівня фінансування запасів за рахунок довгострокових джерел фінансових ресурсів. Низхідну динаміку цього показника на ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» можна оцінити, як негативну.

Коефіцієнт покриття запасів вказує на скільки запаси забезпечені нормативними джерелами фінансування запасів. Тому на ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» спостерігається негативна динаміка цього показника.

Коефіцієнт фінансової незалежності вказує, що більшу частину активів підприємство здатне профінансувати за рахунок власного капіталу, а його значення знаходиться вище нормативного (0,4 – 0,6) та може означати не повне використання потенціалу(у випадку додатного показника ефективну фінансового левериджу).

Коефіцієнт фінансової залежності також знаходиться нижче нормативного значення – близько 2 та вказує на неповне використання залучення фінансових ресурсів.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу дозволяє визначити частку власного капіталу, що спрямована на фінансування оборотних активів. Додатне значення свідчить про достатність власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних активів та частини оборотних. На показника спостерігаємо негативну тенденцію зміни цього показника, що свідчить про недостатність фінансових ресурсів для фінансування активів.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу є протилежним до коефіцієнту автономії та дозволяє визначити частку активів підприємства, що фінансуються за рахунок довгострокових та короткострокових позикових ресурсів. Нормативним значенням відповідно є 0,4–0,6, тому ріст цього показника оцінюємо позитивно, адже підприємство за допомогою кредитів фінансує активи.

Показник фінансової стабільності скорочується до 2017 року, що свідчить про перевагу власних коштів над позиковими коштами (нормативним значенням є одиниця).

Коефіцієнт фінансової стійкості дозволяє вказати, яка частина активів фінансується за рахунок довгострокових джерел фінансування – власного капіталу та довгострокових позикових фінансових ресурсів. Показник перебуває в межах нормативного, а тому стверджуємо, що це свідчить про низький рівень ризику втрати платоспроможності та хороші перспективи функціонування підприємства. Зокрема банкрутство у поточному році суб'єкту господарювання не загрожує.

У табл. 2.6 відображено динаміку показників ліквідності ТОВ «А.В.Т. ГРУП» у 2013-2017 рр.

Таблиця 2.6

**Динаміка показників ліквідності ТОВ «А.В.Т. ГРУП»
у 2013-2017 рр.**

Показники	Станом на:	Абсолютне	Відносне
-----------	------------	-----------	----------

						відхилення, +,-	відхилення, %
	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	2017/201 3	2017/201 3
Коефіцієнт ліквідності поточної (покриття)	1,78	2,29	2,45	1,24	1,19	-0,59	-33,15
Коефіцієнт ліквідності швидкої	1,74	2,25	2,41	1,22	1,17	-0,57	-32,76
Коефіцієнт ліквідності абсолютної	1,31	1,76	1,86	0,92	0,86	-0,45	-34,35
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	1,24	1,37	1,47	1,18	1,55	0,31	25,00

Джерело: розраховано автором за даними додатку А.

Вони вказують на збалансованість поточних зобов'язань та оборотних активів підприємства та свідчать про рівень ризику наявності розривів у платіжному календарі. Значення цих коефіцієнтів, що знаходиться в межах нормативних значень, свідчать про збалансованість структури капіталу, здатність суб'єкта господарювання відповідати за своїми короткостроковими зобов'язаннями, тобто вчасно погашати наявні борги та правильно організовувати готівкові та безготівкові розрахунки підприємства. Цей процес базується на перетворенні оборотних активів у грошові засоби для подальшого спрямування на розрахункові рахунки постачальників, зарплатні рахунки персоналу, у бюджетні фонди тощо.

Високе значення показників є негативним, адже свідчить надмірне відволікання ресурсів підприємства на формування грошових коштів, що призводить до неефективного використання наявних фінансових ресурсів. Адже за умов нормальної економічної ситуації та середньої очікуваної рентабельності підприємства ефективніше вкладати вільні грошові ресурси у власну діяльність, ніж формувати вклади на депозитних рахунках (строкових та до запитання).

Низьке значення показників ліквідності є негативним, адже свідчить про проблеми із здатністю відповідати за своїми короткостроковими зобов'язаннями. Це знижує довіру контрагентів та партнерів до підприємства, що негативно впливає на вартість залучення позикових ресурсів – банківських та комерційних кредитів, веде до підвищення ризику вирішення проблем у судовому порядку тощо.

Важливо зазначити, що нормативні значення показників ліквідності є досить умовними та значною мірою залежать від сфери діяльності підприємства, фактору сезонності, типових договорів співпраці з постачальниками товарів, робіт та послуг, сукупності інших факторів. Загалом нормативними є наступні:

- для показника покриття нормативним вважається значення вище 1. Даний показник показує обсяг оборотних активів, що припадає на одиницю короткострокових зобов'язань. Можемо зробити висновок, що у 2013-2016 рр. ТОВ «А.В.Т. ГРУП» могло покрити короткострокові зобов'язання оборотними активами, тоді як у 2017 р. відбулося суттєве погіршення цього показника.
- для показника швидкої ліквідності – 0,6-0,8. Показник показує обсяг середньо- та високоліквідних оборотних активів, що припадає на одиницю короткострокових зобов'язань. У 2013-2016 рр. ТОВ «А.В.Т. ГРУП» могло покрити короткострокові зобов'язання середньо- та високоліквідними оборотними активами. Тоді як у 2017 р. виникає нижчий показник можливості забезпечити розрахунки з кредиторами за рахунок дебіторів.
- для показника абсолютної ліквідності – 0,1. Коефіцієнт показує обсяг та високоліквідних оборотних активів, що припадає на одиницю короткострокових зобов'язань. Цей показник у 2013-2017 рр. значно перевищує нормативне значення, а тому підприємство має змогу покрити короткострокові зобов'язання високоліквідними оборотними активами.

Значення показника співвідношення поточної дебіторської та кредиторської заборгованості свідчить про здатність розраховатися з постачальниками, працівниками та іншими кредиторами за рахунок дебіторів в

межах досліджуваного року. Рекомендоване значення показника = 1. У 2013-2017 рр. спостерігаємо перевищення цього показника над нормативним, а тому слід говорити про значне відволікання фінансових ресурсів підприємства дебіторами, що знижує здатність відповідати за своїми короткостроковими зобов'язаннями. Його високе значення може бути свідченням реалізації чіткої стратегії та свідчить про агресивну маркетингову політику та активне комерційне кредитування покупців для цілей розширення ринку збуту.

У табл. 2.7 відображено динаміку показників ділової активності ТОВ «А.В.Т. ГРУП» у 2013-2017 рр.

Оборотність активів вказує на ефективність використання усіх активів підприємства. Значення показника означає суму чистого доходу, що генерує кожна гривня вкладених у підприємство коштів. Скорочення цього показника на ТОВ «А.В.Т. ГРУП» є негативною тенденцією.

Фондовіддача свідчить про ефективність використання основних засобів, яка також скорочується у 2013-2017 рр. Показник вказує на те, що все менший обсяг товарів було продано із залученням кожної гривні основних засобів.

Таблиця 2.7

**Динаміка показників ділової активності ТОВ «А.В.Т. ГРУП»
у 2013-2017 рр.**

Показники	Роки					Абсолютн е відхиленн я, +,-	Відносне відхиленн я, %
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2013	2017/2013
Оборотність активів, ресурсовіддача, коефіцієнт трансформації, (обороті)	1,00	1,01	2,03	0,96	0,92	-0,08	-8,00
Фондовіддача	3,16	3,09	6,45	2,78	2,59	-0,57	-18,04
Коефіцієнт оборотності обігових коштів (обороті)	4,53	4,51	5,25	2,53	5,10	0,57	12,58
Період одного обороту обігових коштів (днів)	79,47	79,82	68,62	142,30	70,64	-8,83	-11,11
Коефіцієнт оборотності запасів (обороті)	118,80	112,19	243,58	116,57	121,34	2,54	2,14
Період одного обороту запасів (днів)	3,03	3,21	1,48	3,09	2,97	-0,06	-1,98
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (обороті)	11,86	11,83	24,21	11,56	10,28	-1,58	-13,32
Період погашення	30,35	30,43	14,87	31,14	35,03	4,68	15,42

дебіторської заборгованості (днів)							
Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	5,64	5,97	3,02	6,62	6,14	0,50	8,87
Період виробничого циклу (днів)	2,78	2,92	1,48	3,09	2,97	0,19	6,83
Період операційного циклу (днів)	32,88	33,05	16,35	34,23	38,00	5,12	15,57
Період фінансового циклу (днів)	20,62	25,11	13,33	27,61	31,86	11,24	54,51
Коефіцієнт оборотності власного капіталу (обороті)	1,21	1,26	2,54	1,28	1,33	0,12	9,92

Джерело: розраховано автором за даними додатку А.

Коефіцієнт оборотності обігових коштів – цей показник вказує на те, скільки оборотів здійснили оборотні активи. Високе значення показника у 2015 р. та у 2017 р. свідчить про інтенсивну роботу підприємства.

Період обороту обігових коштів – вказує на те, скільки триває один оборот обігових коштів. Позитивним є скорочення цього періоду у 2015 р. та 2017 р., негативним – зростання у 2016 р.

Коефіцієнт оборотності запасів скорочується та вказує на не ефективність поточної політики управління запаси. Скорочення оборотності у 2016-2017 рр. свідчить про непродуманість тактики формування виробничих запасів, запасів готової продукції і т. д. Зростаючі показники реалізації товарів ТОВ «А.В.Т. ГРУП» при таких тенденціях вказують на те, що період перебування запасів на складі є довшим, тобто відбувається зростання логістичних витрат.

Період одного обороту запасів зростає, що є негативним, та вказує на те, скільки триває один оборот запасів.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості скорочується та вказує на скорочення рівня інтенсивності обертання заборгованості дебіторів перед підприємством. Скорочення значення показника свідчить про не ефективну політику управління відносинами з постачальниками. Так низька сума заборгованості може свідчити, що підприємство надає комерційні кредити лише надійним клієнтам, вибудувало ефективні відносини з державними органами, оптимізувало інші сфери, в яких виникає дебіторська заборгованість.

Період погашення дебіторської заборгованості зростає, тому негативно оцінюємо таку динаміку.

Період погашення кредиторської заборгованості зростає та свідчить про неефективність залучення кредиторської заборгованості. Скорочення значення показника є негативною тенденцією, адже підприємство скорочує фінансування власної діяльності за рахунок кредиторів – постачальників сировини та матеріалів, бюджету і т.д. Ризиками значного періоду погашення кредиторської заборгованості є погіршення ділової репутації серед постачальників, застосування штрафних санкцій з боку держави, зниження продуктивності праці серед працівників і т.д.

Період виробничого циклу означає період протягом якого сировина та матеріали набувають форми готового товару. Тому негативним є зростання показника.

Період операційного циклу означає період протягом якого сировина та матеріали набувають грошової форми. Його зростання є негативним.

Період фінансового циклу означає період обороту коштів підприємства. Тому негативним є зростання показника.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу скоротився та вказує на скорочення ефективності використання капіталу власників та свідчить про скорочення його продуктивності. Значення показника означає суму товарів та послуг (без врахування ПДВ), що було виготовлено та вироблено на залучені кошти акціонерів.

Загалом підвищення оборотності елементів активів свідчить про підвищення ефективності роботи підприємства.

У табл. 2.8 відображено динаміку показників рентабельності ТОВ «А.В.Т. ГРУП» у 2013-2017 рр.

Таблиця 2.8

**Динаміка показників рентабельності ТОВ «А.В.Т. ГРУП»
у 2013-2017 рр.**

Показники	Роки	Абсолютн е	Відносне відхиленн
-----------	------	---------------	-----------------------

						відхиленн я, +,-	я, %
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2013	2017/2013
Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	5,14	4,69	13,58	3,96	3,49	-1,65	-32,10
Рентабельність власного капіталу	6,49	6,02	17,00	5,29	5,09	-1,40	-21,57
Рентабельність виробничих фондів	15,4 2	14,11	42,21	11,2 8	9,73	-5,69	-36,90
Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком	4,98	4,65	6,68	4,13	3,82	-1,16	-23,29
Коефіцієнт реінвестування	0,28	-0,14	0,17	0,15	0,07	-0,21	-75,00
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	0,02	-0,01	0,01	0,01	0,01	-0,01	-50,00
Період окупності капіталу, рік	19,4 6	21,32	7,36	25,2 4	28,6 3	9,17	47,12
Період окупності власного капіталу	15,4 1	16,61	5,88	18,9 0	19,6 6	4,25	27,58

Джерело: розраховано автором за даними додатку А.

Проте більшість суб'єктів господарювання, які діють на ринку, є комерційними організаціями, які націлені на отримання прибутку. В таких умовах природно саме показник рентабельності виступає основним критерієм ефективності роботи підприємства.

Можемо спостерігати скорочення рентабельності капіталу (активів) за чистим прибутком, рентабельності власного капіталу, рентабельності виробничих фондів, рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком. Коефіцієнт рефінансування вказує на відсутність фінансування діяльності підприємства. Період окупності капіталу зростає, а тому таку динаміку оцінюємо негативно.

У табл. 2.9 відображено динаміку показників рентабельності підприємства (зарубіжна система показників) ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2013-2017 рр.

Таблиця 2.9

Динаміка показників рентабельності підприємства (зарубіжна система показників) ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2013-2017 рр.

Показники	Роки	Абсолютне відхилення,	Відносне
-----------	------	-----------------------	----------

						+, -	відхилення, %
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2013	2017/2013
EBIT (Earnings Before Interest and Taxes), тис.грн.	2543,00	2451,00	3043,00	1916,00	1956,00	-587,00	-23,08
EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization), тис.грн.	2543,00	2451,00	3043,00	1916,00	1956,00	-587,00	-23,08
EBIAT (Earnings Before Interest After Tax), тис.грн.	1388,00	1494,00	2128,00	1325,00	1300,00	-88,00	-6,34
NOPAT (Net Operating Profit After Tax), тис.грн.	1388,00	1494,00	2128,00	1325,00	1300,00	-88,00	-6,34
ROA (Return On Assets), %	4,12	4,38	6,79	3,73	3,34	-0,78	-18,93
RONA (Return On Net Assets), %	5,19	5,39	8,06	5,00	4,67	-0,52	-10,02
ROE (Return On Equity), %	8,56	9,16	192,41	8,23	7,60	-0,96	-11,21
ROS (Return On Sales; Net Profit Margin), %	4,26	4,58	6,68	4,13	3,82	-0,44	-10,33
GPM(Gross profit margin), %	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OPM (Operating margin), %	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RCA (Return on current assets), %	10,35	10,74	17,60	10,16	9,83	-0,52	-5,02
RFA (Return on fixed assets), %	5,92	5,96	11,09	5,89	5,47	-0,45	-7,60
ROTA, %	5,48	5,51	9,71	5,39	5,03	-0,45	-8,21

Джерело: розраховано автором за даними додатку А.

Узагальнюючим показником прибутковості прийнято вважати рентабельність капіталу (ROE – return on equity), за яким можна визначити рівень віддачі коштів акціонерів. Рентабельність активів (ROA – return on asset), своєю чергою, є складовою ROE та відображає ефективність внутрішньої політики менеджменту з точки зору доходів та витрат. Показником ефективності інвестування коштів у звичайні акції підприємства, інших внесків власників до його статутного капіталу є чиста рентабельність власного капіталу.

Отож, спостерігаємо скорочення рентабельності капіталу, активів, продажів тощо. Тому ТОВ «А.В.Т. GRUPP» повинне вжити заходів для покращення фінансового стану.

2.2. Характеристика організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. GRUPP»

Система забезпечення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. GRUPP» складається із

підсистем правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового, технічного, інформаційного забезпечення управління підприємством.

В цілому організаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» ґрунтується на виконанні базових організаційних принципів, до яких належать принцип організаційної цілісності, делегування повноважень, паритету повноважень і відповідальності, єдності цілей, функціональної регламентації, гнучкості організаційної структури. Відтак, делегування повноважень здійснюється від дирекції (генерального директора та фінансового директора) до бухгалтера, відділу постачання, збуту тощо.

Реалізація принципів організаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» можлива лише за наявності відповідного економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Економічне забезпечення ЗТО ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» відповідає таким принципам:

- пріоритету споживача над виробником;
- пріоритетності витрат на ЗТО;
- економічної та соціальної доцільності ЗТО;
- комплексності та спадкоємності планування ЗТО;
- стимулювання ЗТО;
- відповідності рівня матеріально-технічної бази вимогам, що ставляться до якості й конкурентоспроможності продукції на міжнародних ринках;
- маркетингової спрямованості ЗТО, економічної ефективності ЗТО.

На рис. 2.2 відображено структуру організаційно-економічного механізму ТОВ «А.В.Т. ГРУПП».

Організаційно-економічний механізм ЗТО ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» включає такі основні функціональні підсистеми: планування, організації, мотивації, контролю та регулювання.

Цільова система організаційно-економічного механізму містить цілі і основні результати діяльності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП», а також критерії вибору і

оцінювання досягнення певних цілей та результатів діяльності підприємства. Зміст кожної системи та кількість підсистем у кожній із систем організаційно-економічного механізму ЗТО ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» залежать від його розвитку та масштабів діяльності, ступеня впливу зовнішнього середовища і результатів діяльності підприємства та інших чинників [14]. Основу організаційно-економічного механізму ЗТО становить багатоелементна управлінська модель, орієнтована на підвищення ефективності реалізації ЗТО ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» з урахуванням інтересів усіх суб'єктів, що беруть участь у цьому процесі, на макро-, мезо- і мікрорівнях.

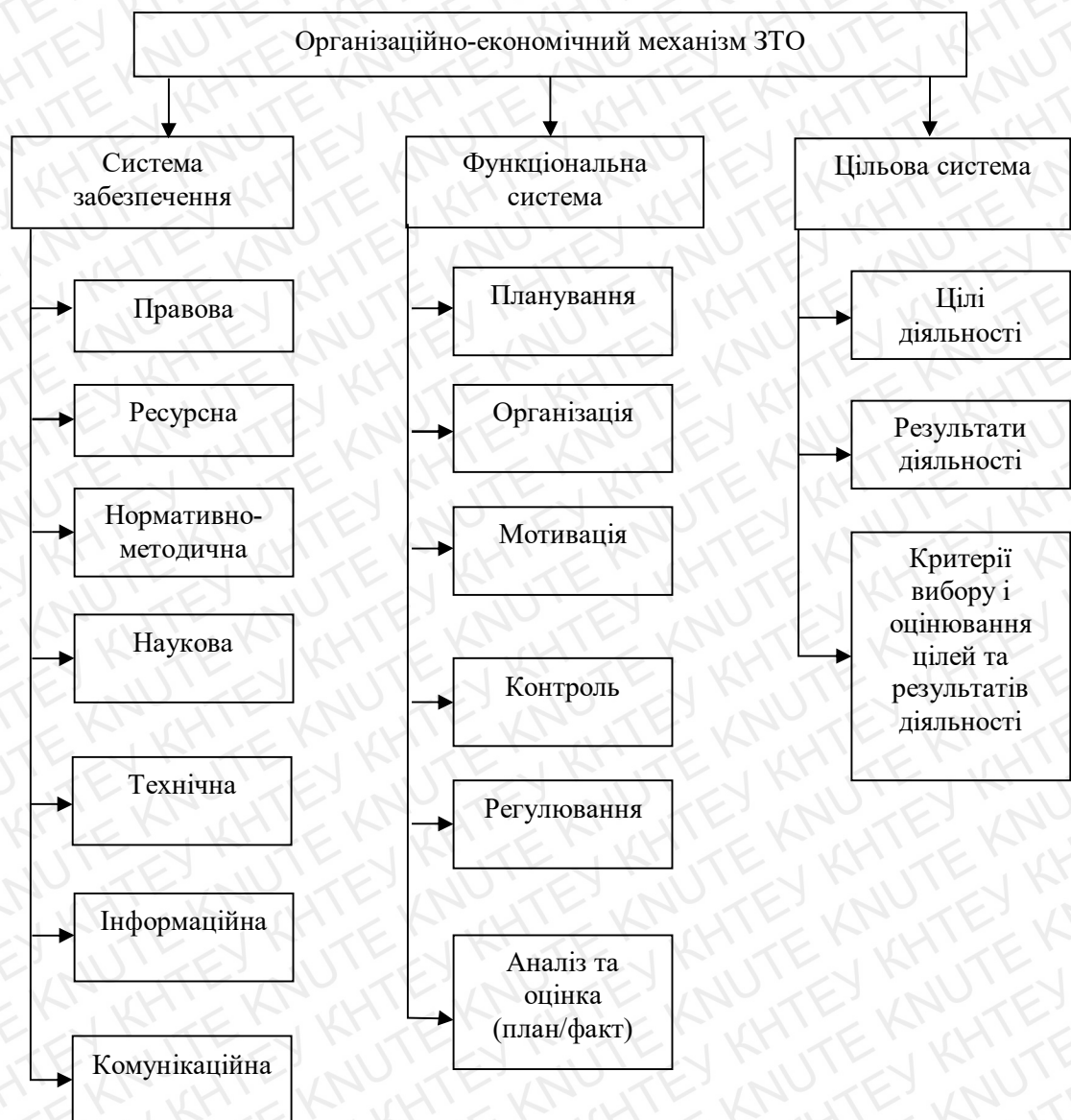


Рис. 2.2. Структура організаційно-економічного механізму ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»

Основними суб'єктами організаційно-економічного механізму ЗТО ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» виступають:

- генеральний директор, у функції якого входить погодження планів придбання імпорتنих товарів, планування продажів, погодження схеми мотивації персоналу за продані імпорتنі товари, ведення переговорів з ключовими партнерами щодо укладення договорів поставки імпорتنих товарів на довготривалій основі;
- фінансовий директор, на якого покладено виконання таких функцій: планування імпорту товарів, оплата за імпорт товарів, внутрішня фінансова звітність (оперативна, тактична, стратегічна) з ефективності імпорتنих операцій, калькуляції собівартості імпорту (вартість товарів, транспортні витрати, мито, страхування тощо), складання звітів щодо фактичних та планових поставок;
- бухгалтер, що виконує такі функції: проведення розрахунків за імпорتنі товари у системі Клієнт-Банк, ведення первинної документації щодо імпорتنих товарів (виписки з банку про оплату, міжнародні товарно-транспортні накладні, інвойси на оплату товарів тощо), купівля валюти для оплати за імпорتنі товари (включає подання документів в банківські установи, ведення банківських рахунків);
- менеджери з продажу, до обов'язків яких входить: супровід клієнтів та виписка рахунків-фактур на імпорتنий товар, продаж товарів, подання заявок на замовлення імпоротної продукції відповідно до запитів клієнтів у відділ постачання;
- менеджери з постачання: прийняття заявок на замовлення імпоротної продукції відповідно до запитів клієнтів з відділу продажів, підписання та підготовка договорів з постачальниками імпоротної продукції, взаємодія з відділом бухгалтерії та фінансовим директором щодо подання заявок на оплату товарів, участь у розробці планів постачання продукції.

Таким чином, організаційно-економічний механізм ЗТО ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» побудований на основі системного підходу і, відповідно, його слід розглядати як комплексний з точки зору внутрішнього змісту і зовнішнього середовища його функціонування [36, с. 36].

ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» використовує прямий спосіб виходу підприємства на зовнішні ринки, основними перевагами якого є:

- відсутність витрат, пов'язаних із виплатою винагороди за послуги посередника;
- безпосередній контакт експортера з ринками збуту;
- можливість здійснення контролю над ходом торговельних операцій;
- незалежність експортера від сумлінності й активності організацій-посередників;
- можливість швидше реагувати на сучасні тенденції і зміни, що відбуваються на зовнішніх ринках.

Основними недоліками такого механізму є:

- ризик, пов'язаний з тим, що економічні, соціальні, правові умови країн-партнерів дуже різняться між собою;
- потреба у персоналі високої комерційної кваліфікації зі знанням специфіки роботи іноземних ринків.

Процеси забезпечення ЗТО ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» відбуваються як в середині підприємства, так і поза його межами, вони перебувають у тісному взаємозв'язку з процесами, що мають місце на підприємстві, але також залежать від факторів зовнішнього середовища. У зв'язку з цим фактори впливу на організаційно-економічний механізм ЗТО ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» можна розглядати з позицій макро- і мікроекономіки.

На макрорівні, при формуванні взаємовідносин між системою забезпечення і всіма можливими сегментами зовнішнього середовища враховується вплив зовнішніх факторів на організаційно-економічний механізм ТОВ «А.В.Т. ГРУПП». Дія факторів зовнішнього середовища передбачає вплив факторів з боку державних та ринкових механізмів.

До факторів впливу на організаційно-економічний механізм ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» з боку державних механізмів відносимо політичні, економічні, адміністративні, інституціонально-правові та соціальні. Фактори впливу на організаційно-економічний механізм ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» з боку ринкових механізмів об'єднані у дві групи економічних та організаційних факторів.

Визначення впливу мікроекономічних умов, тобто факторів внутрішнього середовища, на організаційно-економічний механізм ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» характеризується особливостями підприємства, в якому формується система забезпечення, їх поділяємо на економічні, організаційні та соціально-психологічні фактори. Зокрема, внутрішні фактори впливу включають:

- економічні: інвестування, ціноутворення, бізнес-планування, мотивація, оцінка ризиків;
- організаційні: формування експортного потенціалу, маркетинг, страхування діяльності, менеджмент, реалізація продукції, розрахунки, технологія виробництва, ресурсне забезпечення;
- соціально-психологічні: вмотивованість у здійсненні ЗТО, соціальний захист та гарантії.

Можна виділити наступні етапи здійснення імпорتنих операцій підприємства:

1. Виявлення потреби споживачів товарів на внутрішньому ринку України шляхом проведення маркетингових досліджень.
2. Проведення маркетингових досліджень на світовому товарному ринку в розрізі окремих держав з метою придбання товару;
3. Пошук і вибір контрагента, робота з ним.
4. Формування умов контракту, до чого залучені юристи, менеджери з постачання, генеральний та фінансовий директори.
5. Підготовка та укладення контракту.
6. Виконання договірних зобов'язань і контроль за їх виконанням.

Таким чином, організаційно-економічний механізм підприємства характеризується також такими недоліками його реалізації:

1. Відсутнє короткострокове планування імпорتنих поставок товарів (у контрактах прописані лише суми договору поставок без прив'язки до конкретного товару) на 1 рік, що зумовлено відсутністю маркетингових досліджень потреб споживачів через відсутність працівників, які мають бути відповідальні за планування та маркетингові дослідження ринку.

2. Відсутній контроль та управління валютними ризиками, відсутнє планування придбання валюти для оплати за імпортні товари.

3. Відсутність страхування фінансових ризиків підприємства та страхування транспортування товару через суттєві витрати на ці напрямки, які б дали змогу управляти транспортними ризиками (ризиками пошкодження імпорتنих товарів в результаті настання страхових випадків при перевезенні товарів).

4. Відсутність інформаційного забезпечення, яке б дало змогу здійснювати та автоматизувати процеси управління ризиками, планування імпорتنих поставок, планування оплат за імпортні товари, планування транспортних перевезень імпорتنих товарів).

5. Відсутність планування імпорتنих поставок, що зумовлює планування витрат операційної діяльності.

Отже, в основі розвитку зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного підприємства діяльності значною мірою лежать економічні мотиви, тобто пошук нових ринків збуту, збільшення рентабельності реалізації, пошук постачальників з-за кордону, що пропонують вигідніші умови співпраці, залучення дешевших кредитних ресурсів тощо. Тобто зовнішньоекономічна діяльність, як і будь-яка інша діяльність підприємства, ґрунтується на принципах результативності та економічної доцільності, що свідчить про її ефективність у короткостроковому та довготерміновому періодах. Здійснення підприємством зовнішньоекономічної діяльності пов'язане багатьма факторами, такими як наявність продукту, технології, сировини, виробничих потужностей, які можуть бути запропоновані іноземним споживачам.

Крім цього, проблематика реалізації організаційно-економічного механізму імпорتنих операцій підприємства потребує аналізу ефективності імпорتنих операцій та його вдосконалення.

2.3. Оцінка ефективності зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»

ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» здійснює імпортні операції товарів та їх реалізацію на внутрішньому ринку України, зокрема склади підприємства розміщено у м. Києві, Дніпропетровську, Львові.

Здійснення імпоротної діяльності підприємством передбачає наявність конкурентного товару, який може бути запропонований на внутрішній ринок, наявність власної збутової мережі, які здійснюють продаж товару від імені виробника. Перевагою співпраці із досліджуваним підприємством є те, що модернізація виробництва за допомогою придбання імпортованої сучасної продукції веде до зміцнення імпортного потенціалу підприємства, розширює можливості підприємства щодо виходу на нові внутрішні ринки, зміцнює конкурентні позиції підприємства-партнера на ринку

У табл. 2.10 відображено динаміку обсягів імпорту за товарною структурою товарів ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2013-2017 рр.

Таблиця 2.10

Динаміка обсягів імпорту ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» за товарною структурою у 2013-2017 рр., тис.грн.

Показник	Роки					Абсолютне відхилення
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2013
Поліетилен (РЕ)	3387,54	3305,16	3905,21	4435,87	5035,47	1647,93
Поліпропілен (РР)	4013,08	4078,56	4306,77	5829,71	6629,79	2616,71
Крейда (карбонат кальцію)	1745,96	1720,09	1880,66	2421,11	2421,19	675,23
Пакувальна стрейч плівка	3929,17	3955,03	4480,79	5345,23	7345,26	3416,09
Білі концентрати	1198,39	1211,48	1470,73	1573,19	1678,49	480,10
Чорні концентрати	487,12	510,61	687,68	1146,21	1646,31	1159,19
Всього	14761,26	14780,93	16731,83	20751,32	24756,51	9995,21

Джерело: розраховано автором за даними внутрішньої звітності підприємства.

У табл. 2.11 відображено динаміку обсягів імпорту за географічною структурою ТОВ «А.В.Т. ГРУПП».

Таблиця 2.11

**Динаміка обсягів імпорту ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»
за географічною структурою у 2013-2017 рр., тис.грн.**

Показник	Роки					Абсолютне відхилення
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2013
Німеччина	5139,81	5591,36	5835,90	8226,21	10208,22	5068,41
Франція	7425,19	7135,98	7509,08	8892,78	9845,29	2420,10
Великобританія	2196,26	2053,59	3386,86	3632,33	4702,99	2506,73
Всього	14761,26	14780,93	16731,83	20751,32	24756,51	9995,25

Джерело: розраховано автором за даними внутрішньої звітності підприємства.

Доцільно розглянути структуру доходів від основних категорій імпортованих товарів ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2013-2017 рр. (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

**Динаміка товарної структури імпорту ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»
у 2013-2017 рр., %**

Показник	Роки					Абсолютне відхилення
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2013
Поліетилен (РЕ)	22,95	22,36	23,34	21,38	20,34	-2,61
Поліпропілен (РР)	27,19	27,59	25,74	28,09	26,78	-0,41
Крейда (карбонат кальцію)	11,83	11,64	11,24	11,67	9,78	-2,05
Пакувальна стрейч плівка	26,62	26,76	26,78	25,76	29,67	3,05
Білі концентрати	8,12	8,20	8,79	7,58	6,78	-1,34
Чорні концентрати	3,30	3,45	4,11	5,52	6,65	3,35
Всього	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	-

Джерело: розраховано автором за даними внутрішньої звітності підприємства.

Пакувальна стрейч плівка, поліетилен (PE), поліпропілен (PP) є основними категоріями товарів, адже займають найбільшу питому вагу в асортименті, який забезпечує дохід підприємству.

У табл. 2. 13 відображено динаміку ефективності імпортних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2013-2017 рр.

Таблиця 2.13

**Динаміка показників ефективності імпортних операцій
ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2013 -2017 рр.**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення, 2017/2013	
						Абсол.	Відн., %
Чистий дохід від реалізації імпортної продукції на внутрішньому ринку, тис.грн.	5256,9 0	5841,0 0	6012,4 0	5977,6 0	6575,4 0	1318,5 0	25,08
Витрати на імпорт за умов постачання EXW, тис.грн., у тому числі:	3780,5 8	4201,2 5	4386,6 9	4362,2 6	4798,1 6	1017,5 8	26,92
Фактурна вартість, тис. грн.	2607,0 3	2896,7 1	3032,0 2	3015,0 4	3221,7 8	614,74	23,58
Сума мита, тис. грн.	130,35	144,84	151,60	150,75	161,09	30,74	23,59
Сума ПДВ, тис. грн.	521,41	579,34	606,41	603,00	644,35	122,94	23,58
Витрати на навантаження, тис. грн.	38,56	48,02	40,46	39,56	47,36	8,80	22,82
Транспортні витрати, тис. грн.	308,29	325,88	338,76	347,15	370,74	62,45	20,26
Витрати на розвантаження, тис. грн.	39,85	39,71	40,55	41,14	46,73	6,88	17,26
Витрати на збут, тис.грн.	135,09	166,76	176,89	165,61	306,11	171,02	126,60
Ефект, тис.грн	1476,3 2	1639,7 5	1625,7 1	1615,3 4	1777,2 4	300,92	20,38
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,39	1,39	1,37	1,37	1,37	-0,02	-
Рентабельність, %	39,05	39,03	37,06	37,03	37,04	-2,01	-

Джерело: розраховано автором за даними внутрішньої звітності підприємства.

Як бачимо із табл. 2.13, ефективність здійснення імпортної діяльності залишається стабільною, проте є негативні тенденції щодо її зниження. Зокрема, у 2017 р. порівняно із 2013 р. зросла чиста виручка від реалізації імпортної продукції на 1318,5 тис. грн. (на 25,08%), зменшилася рентабельність

– на 2,01 %. Крім цього, існує позитивна динаміка основних показників ефективності імпоротної діяльності підприємства.

На імпорт товарів та на ефективність імпортних операцій суттєво впливають макроекономічні та ринкові чинники, зокрема валютний ризик: операційний валютний ризик, бухгалтерський валютний ризик, економічний валютний ризик. Це має прояв у зростанні собівартості товарів, зростанні втрат від операційної курсової різниці, витратах на купівлю та придбання іноземної валюти, інших витратах операційної діяльності. На сьогодні підприємство на основі підвищення цін на імпортні товари забезпечує зростання доходів від реалізації на внутрішньому ринку імпоротної продукції. Проте це не забезпечило ефективності імпорту товарів у 2016-2017 рр. ТОВ «А.В.Т. ГРУПП», адже коефіцієнт ефективності імпорту товарів був меншим.

Отже, завдяки недостатньо ефективному управлінню асортиментом імпортних товарів, ефективність імпорту усіх товарів скоротилася у 2016 та 2017 роках, тому потребує певних заходів задля його підвищення.

Таким чином, в основі розвитку імпоротної діяльності підприємства діяльності значною мірою лежать економічні мотиви, тобто пошук нових внутрішніх ринків збуту, збільшення рентабельності реалізації, пошук постачальників з-за кордону, що пропонують вигідніші умови співпраці, залучення дешевших кредитних ресурсів тощо. Тобто імпортна діяльність, як і будь-яка інша діяльність підприємства, ґрунтується на принципах результативності та економічної доцільності, що свідчить про її ефективність у короткостроковому та довготерміновому періодах.

Імпортна діяльність здійснюється на рівні виробничих структур та орієнтована на отримання прибутку. Вона є складовою частиною виробничо-комерційної діяльності підприємства та характеризується самодостатністю у виборі іноземних партнерів, номенклатури продукції, встановлення цін, обсягів та строків поставок. У зв'язку з цим важливої ролі набуває визначення складових, що впливають на розвиток імпоротної діяльності.

Слід зазначити що ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» має досить велику частку ринку на території України, а також налагоджені та перевірені зовнішньоекономічні зв'язки з багатьма фірмами як в СНД , так і країнах Заходу.

На території нашої країни можна виділити такі основні канали розподілу ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» які характеризуються наступним чином:

- близько 5-10% продукції підприємства продається через виставки та ярмарки;
- 35% - через логістичні центри;
- 20% продукції розповсюджується за допомогою використання нової системи інформативного продажу (тобто підприємство друкує свою продукцію та ціни на неї в каталогах та інтернет-сайтах);
- 30-35% продукції збувається за допомогою зв'язків з потенційними клієнтами.

Досліджуючи вплив логістичного фактора на ціни товарів, слід проводити чітке розмежування між логістичної складової, включеної в ціну товару, і логістичними витратами - загальними логістичними витратами з доставки товарів.

Логістична складова - договірна питома величина витрат, обумовлена продавцем або покупцем при укладенні контракту купівлі-продажу товару і включається в ціну товару, призначена для покриття витрат продавця товару при організації доставки вантажу покупцю відповідно до базисних умов контракту купівлі-продажу.

Логістичні витрати (витрати) - сума всіх витрат, пов'язаних з доставкою даного продукту. Ці витрати в залежності від домовленостей несе або покупець, або продавець, а найчастіше обидва залежно від базисних умов контракту.

Загалом величина логістичної складової повинна відповідати частині логістичних витрат, пов'язаних з доставкою товару до пункту призначення. Практично, розрахувавши попередньо передбачувані логістичні витрати, які повинен буде нести продавець, можна прийняти їх за орієнтовну величину логістичної складової.

Орієнтовна величина логістичної складової (тобто орієнтовні логістичні витрати, закладені в контрактній ціні товару, які несе продавець) та логістичні витрати (витрати), що її формують, будуть залежати від умов поставки товару.

Зокрема, у ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» застосовуються умови поставки EXW (поставка з заводу), тобто мінімальні логістичні витрати у продавця і максимальні у покупця. У цьому випадку логістична складова в ціні товару складається з витрат на підготовку товару в транспортбельному стані на складі відправника.

Аналіз показників логістичної складової досліджуваного підприємства наведено у таблиці 2.14.

Таблиця 2.14

Динаміка показників логістичної складової імпоротної діяльності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2013-2017 рр.

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення, 2017/2013	
						Абсол.	Відн., %
Логістичні витрати підприємства, тис. грн.	386,70	413,61	419,77	427,85	464,83	+78,13	+20,20
Частка логістичних витрат у загальній структурі витрат підприємства, %	2,07	2,19	2,24	2,47	2,91	+0,84	+40,58

Джерело: розраховано автором за даними внутрішньої звітності підприємства.

Таким чином, виходячи із даних табл. 2.14 можна констатувати, що вплив логістичної складової на ефективність імпоротної діяльності досліджуваного підприємства є відносно незначним, оскільки частка логістичних витрат коливається впродовж останніх п'яти років від 2,07 до 2,91 % у загальній структурі витрат.

Необхідність ведення обліку та аудиту, оцінки та аналізу міжнародної економічної діяльності на досліджуваному підприємстві потребують інформаційної підтримки. Дослідження з цього питання найчастіше були присвячені автоматизації управління певними процесами імпоротної діяльності,

створенню програмного забезпечення, особливостям аналітичного забезпечення аналізу та оцінки міжнародної економічної діяльності. При цьому, автоматизація процесів управління імпоротною діяльністю на підприємстві здійснюється за допомогою MS Excel.

Висновки до розділу 2

Загалом доходи підприємства ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» зростали у 2013-2017 рр. Підприємство фінансує розвиток діяльності за рахунок власних коштів, кредитів банків в незначній сумі та коштів кредиторів (клієнтів). Тому можна припустити, що підприємство фінансово стійке.

За досліджуваний період відбулося скорочення рентабельності капіталу (активів) за чистим прибутком, рентабельності власного капіталу, рентабельності виробничих фондів, рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком.

Організаційно-економічний механізм зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» включає суб'єкти, об'єкти, принципи його реалізації та піддається впливу макроекономічних та мікроекономічних факторів.

Завдяки ефективному управлінню асортиментом імпортних товарів, ефективність імпорту усіх товарів залишається на однаковому рівні за досліджуваний період, проте потребує певних заходів задля його підвищення. Зокрема, у 2017 р. порівняно із 2013 р. зріс чистий дохід від реалізації імпоротної продукції на внутрішньому ринку на 1318,5 тис.грн. (на 25,08 %), проте знизилася рентабельність – на 2,01 %.

Основними проблемами функціонування організаційно-економічного механізму ЗТО ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» є відсутність короткострокового планування імпортних поставок товарів на 1 рік, що зумовлено відсутністю маркетингових досліджень потреб споживачів, тому що немає працівників, які мають бути відповідальні за планування та маркетингові дослідження ринку; відсутній аналіз ефективності імпортних товарів, що підтверджується неефективністю імпорту; відсутній контроль та управління валютними ризиками; відсутнє планування придбання валюти для оплати за імпортні

товари; відсутнє страхування фінансових ризиків підприємства та страхування транспортування товару через суттєві витрати на ці напрямки, які б дали змогу управляти транспортними ризиками (ризиками пошкодження імпортованих товарів в результаті настання страхових випадків при перевезенні товарів); відсутність інформаційного забезпечення, яке б дало змогу здійснювати та автоматизувати процеси управління ризиками, планування імпортованих поставок, планування оплат за імпортовані товари, планування транспортних перевезень імпортованих товарів); відсутність планування імпортованих поставок, що зумовлює планування витрат операційної діяльності.

РОЗДІЛ 3

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»

3.1. Напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»

В умовах ринкової економіки одним з актуальних питань в управлінні підприємством є формування його економічного механізму розвитку зовнішньоекономічної діяльності, що забезпечить ефективність комерційної діяльності та конкурентоспроможність підприємства.

Високий рівень конкуренції на внутрішньому ринку України, а також фактична відсутність поступальної цілеспрямованої політики держави в області підтримки вітчизняних підприємств, залучених в міжнародні бізнес-операції (МБО), ставлять питання щодо пошуку шляхів підвищення їх конкурентоспроможності на ринку і ефективності імпортової та збутової діяльності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП».

В даний час підприємству нескладно стати конкурентоспроможним учасником економічних відносин, однак, незважаючи на ряд безсумнівних переваг, подібні дії несуть в собі і значні ризики. Глобалізація міжнародного бізнесу показала, що економічні та політичні події в різних країнах і регіонах світу суттєво впливають на розширення і поглиблення сукупності ризиків, з якими стикається ТОВ «А.В.Т. ГРУПП». Такі явища як нестабільність української економіки, тероризм і сепаратистські рухи, збільшення свободи торгівлі й інвестицій, економічне зростання, розвиток складних фінансових інструментів, зростання кількості та обсягів злиттів і поглинань підприємств, збільшення числа техногенних аварій і катастроф різко підвищують невизначеність функціонування ТОВ «А.В.Т. ГРУПП». У тому випадку, якщо підприємство інтегроване в ринкове середовище та інфраструктуру, а еволюція

методів його управління відображає природний хід розвитку, логічно й обґрунтовано появу нового об'єкта управління – ризику зовнішньоекономічної діяльності та імпорتنих операцій. З цієї причини проблематика управління ризиками імпоротної діяльності є однією з ключових для ТОВ «А.В.Т. ГРУПП».

Як показує практика, механізм управління ризиками ЗТО на більшості підприємств, що беруть участь в міжнародній діяльності, або відсутня повністю, або реалізується тільки окремі його елементи, що не носять системного характеру. Поряд із значним інтересом, що проявляється керівництвом підприємства до оптимізації імпорتنих операцій, є ряд проблем теоретичного і методичного характеру, наявність яких можна пояснити наступними обставинами: відсутністю належної уваги до аналізу зовнішнього (міжнародного) та внутрішнього середовища підприємства та її ризиковими складовими, проблемами при виборі методів оцінки і управління ризиками імпорتنих операцій та реалізації цих методів. Все це визначає перспективні напрямки розвитку теорії та практики управління ризиками імпоротної діяльності, доводить необхідність розробки методичного інструментарію управління ризиками імпоротної діяльності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» на основі принципу комплексності та системного підходу.

Одним з основних напрямків вдосконалення організаційно-економічного механізму ЗТО ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» має стати розробка пакету внутрішніх нормативних документів, необхідного для впровадження і здійснення процесу управління ризиками підприємства, регламентація здійснення імпорتنих операцій для скорочення витрат часу на деякі бізнес-процеси, а також визначення кола осіб, відповідальних за підготовку цих документів. Доцільно також розглянути процес побудови інформаційного обміну і механізму управління ризиками імпорتنих операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» при здійсненні розглянутих зовнішньоекономічних операцій. Окремим напрямком є визначення переліку функціональних завдань, які необхідно вирішити працівникам відділу постачання (менеджеру з постачання) для впровадження і реалізації процесу управління ризиками (валютним ризиком в першу чергу).

Для зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» найбільш вагомими є валютні, транспортні, операційні та ризики невиконання умов контракту. Для інших ризиків здійснення імпорту віднесемо законодавчі, ринкові, інституціональні, соціально-криміногенні і цінові ризики.

Для кожного з видів ризиків потрібно визначити альтернативні методи управлінського впливу на них і зробити вибір найкращої альтернативи. Для транспортних ризиків зовнішньоторговельної угоди слід проаналізувати доцільність здійснення страхування або самострахування імпортного товару.

Вдосконалення організаційно-економічного механізму управління ризиками імпортних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» дозволить більш обґрунтовано приймати рішення про доцільність застосування інструментарію управління ризиками в умовах нестабільності економічної ситуації в Україні (девальвації національної валюти), а також посилити конкурентні переваги при здійсненні імпортних операцій і підвищити свою фінансову стабільність.

До основних напрямів вдосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» віднесемо:

- розробку стратегії імпортних операцій (складання короткострокових планів поставки імпортованої продукції задля планування розрахунків з постачальниками, планування купівлі валюти для оплати за товар, визначення собівартості постачання (фактурної вартості, митної вартості, митних платежів, ПДВ, витрат на страхування ті інших витрат);
- використання процесного управління імпортними операціями та ризиками;
- вдосконалення міжнародної ділової взаємодії, ґрунтуючись на управлінні лояльністю зарубіжних постачальників.

Організаційно-економічний механізм управління імпортними операціями може бути представлений наступними підсистемами-блоками:

- вибір стратегій розвитку;
- досягнення управлінської синергії в рамках корпоративного менеджменту;

- вдосконалення планування ЗЕД в системі підприємства та визначення цін постачання;
- розвиток маркетингових досліджень ринків продажів і закупівель, розробка реклами та комерційних цін;
- інформаційне забезпечення в системі корпоративного менеджменту та моніторинг ЗЕД;
- розробка системи адаптації та розвитку персоналу;
- організація сервісного обслуговування і формування дилерської мережі;
- розвиток фінансового менеджменту і системи розрахунків з контрагентами.

З метою мінімізації вищевказаних ризиків повинен бути вироблений цілий комплекс управлінських рішень, що має не тільки системний, а й стратегічний підхід, розроблений з урахуванням особливостей бізнес-процесів кожного відділу ТОВ «А.В.Т. ГРУПП».

Сучасні інформаційні системи, що використовуються в ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» для ведення обліку (1С.8), дозволяють накопичувати великий обсяг інформації і групувати його за різними ознаками. Це створює умови для використання облікової інформації в процесі здійснення оперативного та наступного контролю за різними угодами з постачальниками імпортової продукції. З огляду на недосконалість бізнес-процесів ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» рекомендується використовувати багаторівневу аналітику до рахунків розрахунків.

Зокрема, можна виділити такі аналітичні ознаки:

1) виходячи з організаційної структури:

- розрахунки із зовнішніми сегментами;
- розрахунки з внутрішніми сегментами ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»;
- розрахунки всередині сегмента;

2) виходячи з видів придбаних цінностей:

- розрахунки з придбання нематеріальних активів;

- розрахунки з придбання основних засобів;
- розрахунки з придбання матеріалів;
- розрахунки за надані послуги;
- розрахунки за іншими операціями;

3) виходячи з географічної сегментації:

- розрахунки всередині країни;
- розрахунки з закордонними контрагентами по імпортних операціях;
- розрахунки з закордонними контрагентами за експортними операціями.

Використання аналітики дозволяє групувати інформацію за різними напрямками, сприяє збільшенню кількості контрольно-облікових точок, що розширює можливості інформаційного забезпечення контролю. Виходячи з вимог, що пред'являються до річної бухгалтерської звітності, в якій повинна розкриватися інформація про такі якісні характеристики господарської діяльності організації, як: схильність ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» до ризиків і причини їх виникнення; концентрація ризику (опис конкретної загальної характеристики, яка відрізняє кожну концентрацію (контрагенти, регіони, валюта розрахунків і платежів, ін.)); механізм управління ризиками (цілі, політика, що застосовуються, процедури в галузі управління ризиками і методи, використовувані для оцінки ризику, і т.п.); зміни в порівнянні з попереднім звітним роком [14], необхідно говорити про те, що інформація про виділені нами специфічні ризики підлягає розкритті фінансової звітності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП», а пропонована система аналітичного обліку зробить облікову інформацію більш прозорою і дозволить отримувати необхідну інформацію для швидкого і якісного складання звітності. Як наслідок, все це сприятиме вдосконаленню організаційно-економічного механізму ЗТО ТОВ «А.В.Т. ГРУПП».

Досвід провідних зарубіжних країн доводить високу ефективність застосування логістичних стратегій в отриманні стійких конкурентних переваг. Ще більш ефективною логістична стратегія стає у синтезі із «фірмовою»

маркетинговою стратегією. При такому синтезі завдяки ефективному використанню логістики підприємства здатні забезпечувати необхідний рівень обслуговування кінцевого споживача, надаючи йому при цьому певні додаткові користі (цінності). Ці додаткові цінності можуть стосуватися і еластичності поставок щодо величини партії, і еластичності щодо умов оплати, і еластичності щодо термінів та місця виконання замовлення. При формуванні у вітчизняних фірм такого класу синтетичних компетенцій зростають перспективи подолання ними бар'єрів входу на ринки країн ЄС в умовах розвитку практики функціонування зони вільної торгівлі Україна – ЄС [19, с.186].

Розробка оригінальної системи управління запасами, системи, відповідної вимогам зовнішнього і внутрішнього середовища торговельно-посередницької організації є актуальним завданням на сьогоднішній день. Така система повинна дозволяти мінімізувати сукупні витрати організації, пов'язані з управлінням товарними запасами.

Модель управління запасами повинна дати відповідь на два питання: яку кількість продукції замовляти? та коли замовляти? Відповідь на перше питання виражається через розмір замовлення, визначає оптимальну кількість ресурсів, які необхідно постачати кожного разу, коли відбувається розміщення замовлення. У залежності від ситуації, що розглядається, розмір замовлення може змінюватися у часі [46, 59].

Відповідь на друге питання залежить від типу системи управління запасами. Якщо система передбачає періодичний контроль стану запасами через рівні проміжки часу (щотижня або щомісяця), момент надходження нового замовлення зазвичай збігається з початком кожного інтервалу часу. Якщо ж у системі передбачений безперервний контроль стану запасу, точка замовлення зазвичай визначається рівнем запасу, при якому необхідно розміщувати нове замовлення [46, 59].

Таким чином, рішення узагальненої задачі управління запасами визначається наступним чином:

1. У разі періодичного контролю стану запасу слід забезпечувати поставку нової кількості ресурсів в обсязі розміру замовлення через рівні проміжки часу.

2. У разі безперервного контролю стану запасу необхідно розміщувати нове замовлення в розмірі обсягу запасу, коли його рівень досягає точки замовлення. Оптимальний рівень запасу відповідає мінімуму сумарних витрат. Модель управління запасами не обов'язково повинна включати всі види витрат, так як деякі з них можуть бути незначними, а іноді облік всіх видів витрат надмірно ускладнює функцію сумарних витрат. На практиці будь-який з компонентів витрат можна не враховувати за умови, що він не становить істотну частину загальних витрат [46].

У реальних умовах випадок детермінованого статичного попиту зустрічається рідко. Такий випадок можна розглядати як найпростіший. Найбільш точно характер попиту може бути описаний за допомогою імовірнісних розподілів [59].

Надзвичайно важко побудувати узагальнену модель управління запасами, яка враховувала б усі різновиди умов, які спостерігаються в реальних системах. Але якщо б і вдалося побудувати універсальну модель, вона навряд чи виявилася аналітично розв'язною. Найкращі результати застосування і широкого поширення логістики можна чекати тоді, коли ручна, паперова управлінська праця стане автоматизованою.

Розглядаючи питання автоматизації логістики, необхідно мати на увазі, що об'єкт автоматизації – логістика може функціонувати в двох варіантах: логістичні технології, логістичний відділ, який є складовою частиною підприємства нарівні з іншими підрозділами підприємства; логістичні технології, що виступають як юридично самостійні суб'єкти ринку.

У зв'язку з цим методи проектування таких різних систем повинні істотно відрізнятися, відображаючи специфічний характер кожної з них. Тому необхідно приділяти велику увагу підготовці самого підприємства, організації, фірми для впровадження автоматизованих систем, яка повинна вестися до покупки необхідних технічних засобів.

Проведений на цій фазі докладний діагностичний аналіз підприємства, організації є обов'язковою попередньою умовою застосування системи управління людина – ЕОМ – людина. Такий аналіз документообігу кладеться в основу її розробки. Існування майбутніх логістичних центрів, побудованих на принципах корпоративної інтеграції без електронних центрів представити неможливо. Інформаційне забезпечення буде використовуватися як для окремих операцій, так і для логістичних ланцюгів різної довжини та призначення: постачання, транспорту (на ввезення), збуту і транспорту (на вивезенні), так і для інтегрального ланцюга.

Інформаційне забезпечення, пов'язане з електронною обробкою даних, повинне копіювати в автономному режимі online функціональні служби і ланцюги пересування товарного потоку. Тому в інформаційне забезпечення повинні входити пакети прикладних програм як з фінансового моніторингу, так і аналізу даних, що надходять про товар, які можуть випереджати фізичне його переміщення, запізнюватися чи вступати одночасно із самим товаром. Навіть методи електронної обробки даних повинні супроводжувати рух товарного потоку з реєстрацією і при необхідності з роздруківкою потрібної (яка входить, поточної і виходить) інформації.

3.2. Розробка комплексу заходів щодо вдосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»

Аналіз стану та умов функціонування ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» показав, що за останні роки спостерігається зростання обсягів імпорту товарів одночасно зі зростанням їх собівартості, що негативно відображається на прибутковості діяльності, а отже, і рентабельності комерційної діяльності. Тому необхідно досліджувати та застосовувати систему заходів щодо вдосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій підприємства.

Застосування нових заходів для вдосконалення організаційно-економічного механізму для підвищення потенціалу підприємства в сфері зовнішньоекономічної діяльності має здійснюватися за такими напрямками:

1. Організація маркетингових заходів, до яких можна віднести проведення ефективної рекламної кампанії та пошук нових каналів збуту.
2. Впровадження автоматизованої системи управління імпортною діяльністю.

Таким чином, виникає необхідність пошуку ефективних шляхів досягнення, підтримання і розвитку організаційно-економічного механізму ЗТО ТОВ «А.В.Т. ГРУПП». Необхідною стає мобілізація всіх ресурсів і факторів розвитку і, насамперед інвестиційних та інноваційних, котрі мають відігравати продуктивну інтегруючу роль для усталеного організаційно-економічного механізму забезпечення ефективної зовнішньоекономічної діяльності [46].

Одним з таких ефективних шляхів може бути впровадження нових технологій, які дадуть змогу оптимізувати бізнес-процеси замовлення товарів та їх постачання клієнтам, що забезпечить швидшу реалізацію товару, скорочення рівня неліквідності імпортних товарів.

SOA є сучасною технологією створення і використання розподілених неоднорідних комп'ютерних мереж з доступом на рівні сервісних функцій. Вона дозволяє досить швидко та ефективно створювати нові, або змінювати існуючі бізнес-процеси, гнучко налаштовувати систему до вимог ринку. Автономні процеси управління імпортними операціями за допомогою SOA можна зв'язувати для поєднання нових наскрізних процесів, які здатні працювати у глобальному інформаційному просторі.

Можливості технологій SOA до створення інформаційних систем управління економічними об'єктами (в даному випадку процесами імпорту товарів) досліджуються на імітаційних моделях з реалізації бізнес-задач обробки замовлень на придбання товарів у віртуальному середовищі.

При формуванні задач моделюються типові ролі (в нашому випадку, менеджера з постачання, менеджера з продажу, фінансового директора,

директора, бухгалтера та клієнта, постачальника) та задачі, які вони виконують, які описані у пункті 2.2.

До основних завдань проекту можна віднести: створення загальних засобів обробки замовлень покупців на придбання та засобів обробки на замовлення імпортерів, забезпечення своєчасної обробки замовлень та постачання їх до підприємства та від підприємства клієнтам, мінімізація складських запасів імпортерів та витрат на обслуговування складів.

Для контролю якості проекту використовують ряд ключових показників ефективності, зокрема: час обробки замовлень, час постачання, витрати на постачання, собівартість імпорту тощо.

Точне представлення процесів можливе за умов створення адекватної моделі та дослідження поведінки цієї моделі в різних умовах. На рис. 3.1 запропоновано структуру такої моделі обробки замовлень для ТОВ «А.В.Т. ГРУПП». При цьому вартість, розробки такої моделі буде коливатися в межах від 12 до 15 тис. грн.

Таблиця 3.1

Орієнтовні витрати на встановлення системи SOA на ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2019-2021 рр.

Послуга	Вартість, грн
Встановлення програмного комплексу системи SOA	11270
Технічна підтримка	1250
Оновлення системи	2190
Всього	14710

Джерело: розраховано за інформацією сервісного центру SOA

Вирішення задачі оптимізації бізнес-процесу імпорту починається з дослідження існуючих бізнес-процесів та їх документування. Далі потрібно скласти схему продажів від отримання імпортерів до їх відправки, відмови на постачання. Визначаються бізнес-об'єкти (запити, замовлення, дані про клієнтів та постачальників, товари та документи на імпортерів) та їх атрибути (статус замовлення, кредитний рейтинг), ресурси (механізми, паливо,

транспорт, страхування, митні платежі) та ролі (менеджери, відправники імпортової продукції, постачальники, системи каталогів, системи обробки замовлень, системи підтримки клієнтів тощо). Моделювання дозволяє оцінити тривалість виконання бізнес-процесів, їх вартість, можливі проблеми за критеріями показників ефективності, змінити структуру імпортованих товарів та параметри процесів для досягнення поставленої мети.

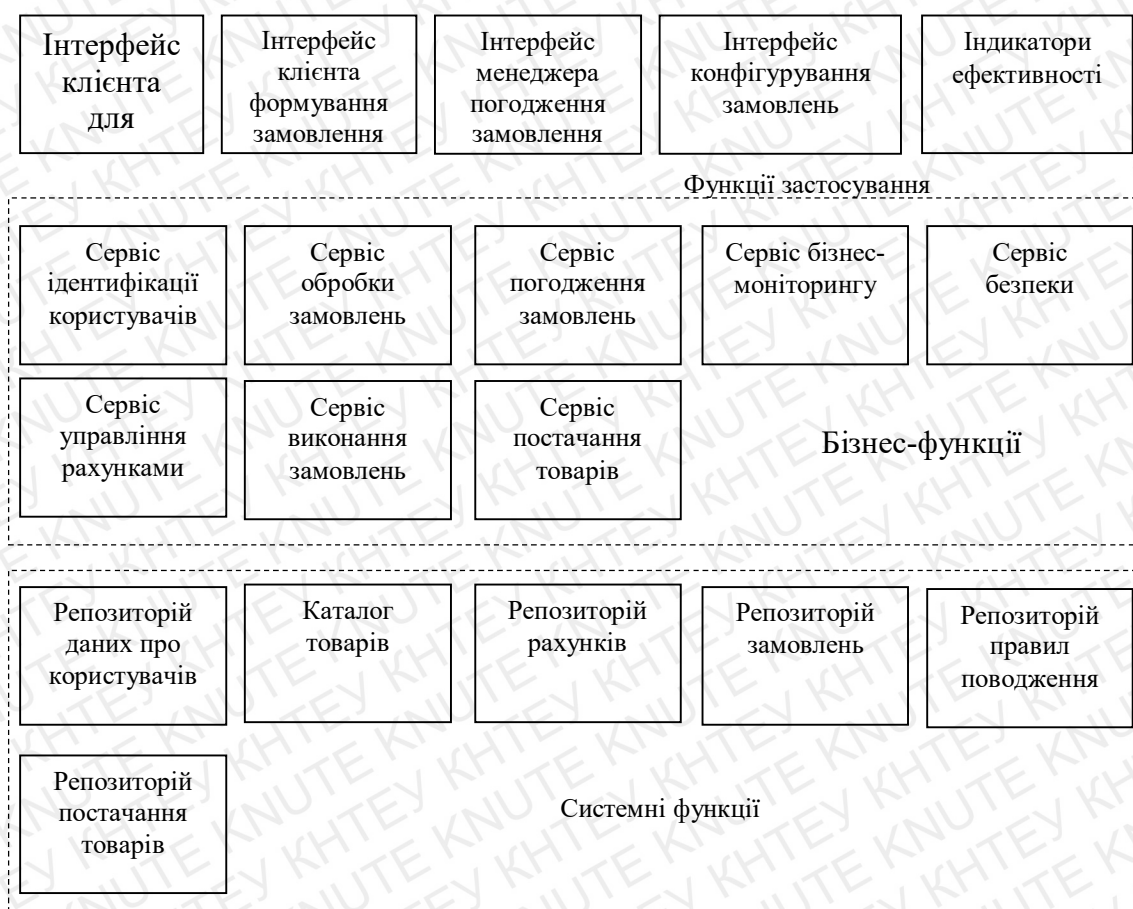


Рис. 3.1. Структура моделі обробки замовлень на постачання імпортованих товарів для ТОВ «А.В.Т. ГРУПП».

Джерело: розроблено автором.

Процедура моделювання складається з декількох етапів. На першому відбувається ідентифікація сервісів, з'ясовуються бізнес-задачі та бізнес-цілі, моделюються бізнес-операції, бізнес-процеси для виконання бізнес-задач.

На другому виконується моделювання детальних специфікацій для кожного з сервісів. В специфікаціях вказуються наявні та необхідні інтерфейси,

їх ролі, правила та протоколи, які описують взаємодію ролей при наданні сервісів. Третій етап є етапом створення реальних моделей сервісів та які сервіси будуть реалізовувати певні бізнес-операції. Проект реалізації виконується за три кроки: прийнятті рішення про постачальників і сервіси, які вони будуть надавати, розробка моделей реалізації сервісів, зборка і підключення споживачів та постачальників сервісів.

На четвертому етапі виконується компоновка сервісів, які створено на попередньому етапі. Компоновкою є процес створення нових сервісів з комбінації існуючих для визначення архітектури рішення. Кінцевим етапом є етап остаточної реалізації сервісів для конкретної платформи. Планом реалізації виступає модель рішення, яку сформовано і тестовано на попередньому етапі.

Отже, впровадження запропонованої моделі дасть змогу вдосконалити та оптимізувати бізнес-процеси постачання імпорتنих товарів ТОВ «А.В.Т. ГРУПП», а тому покращити організаційно-економічний механізм ЗТО шляхом контролю витрат, ресурсів, розподілу задач основних суб'єктів механізму.

Для подолання проблем функціонування організаційно-економічного механізму ЗТО ТОВ «А.В.Т. ГРУПП», виявлених у пункті 2.2, доцільно впровадити такі заходи:

- змінити підхід управління на базі вдосконалення організаційної структури підприємства, забезпечення взаємодії усіх відділів задля забезпечення планування імпорتنих поставок товарів, витрат на постачання та збут, маркетингові заходи.
- забезпечити короткострокове планування імпорتنих поставок товарів на 1 рік шляхом покладення обов'язків планування на відділи постачання, збуту та економіста;
- забезпечити маркетингові дослідження потреб споживачів через аутсорсинг послуг підприємств, які проводять маркетингові дослідження ринку;

- здійснювати аналіз ефективності імпорتنих товарів шляхом запровадження оперативного планування на основі визначення витрат та доходів від продажу імпорتنих товарів, обов'язки з проведення аналізу покласти на економіста;
- забезпечити контроль та управління валютними ризиками, планування придбання валюти для оплати за імпортні товари шляхом покладення зазначених функцій на фінансового директора підприємства;
- забезпечити страхування фінансових ризиків підприємства та страхування транспортування товару через суттєві витрати на ці напрямки, які дадуть змогу управляти транспортними ризиками;
- здійснити інформаційне забезпечення імпорتنих операцій, яке дасть змогу здійснювати та автоматизувати процеси управління ризиками, планування імпорتنих поставок, планування оплат за імпортні товари, планування транспортних перевезень імпорتنих товарів);
- забезпечити планування імпорتنих поставок, що відповідно дозволить планувати витрати операційної діяльності.

Нова організаційна структура ТОВ «А.В.Т. ГРУП» зображена на рис. 3.2.

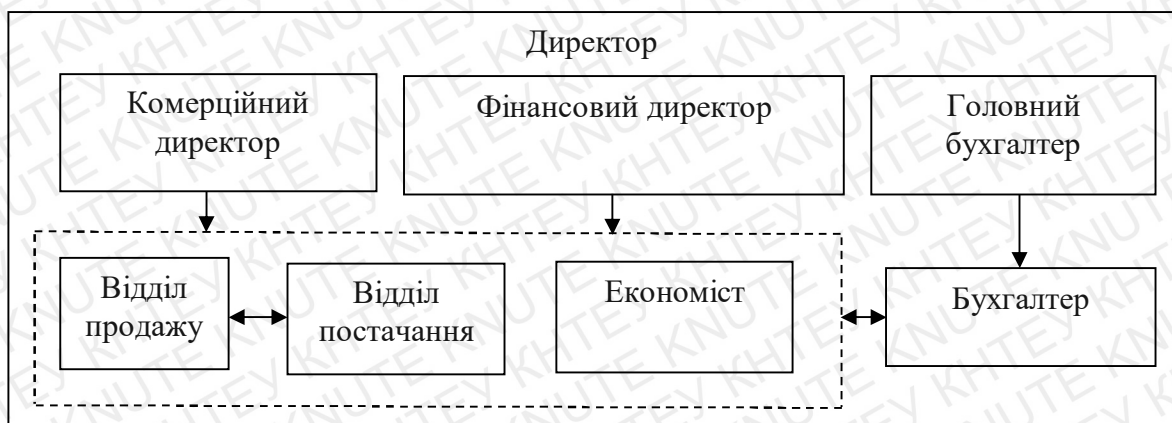


Рис. 3.2. Нова організаційна структура ТОВ «А.В.Т. ГРУП»

Джерело: власна розробка автора.

Нова організаційна структура буде забезпечувати взаємодію між відділами, дасть можливість забезпечити командний підхід до здійснення

імпортних поставок, де фінансова служба буде взаємодіяти з відділами продажу та постачання задля планування потреб у товарі, обсягів його збуту у плановані періоду, визначенні витрат на постачання (собівартості, митної вартості, митних платежів, ПДВ, потреби у страхуванні окремих товарів тощо). Вартість розробки нової організаційної структури становитиме до 15 тис. грн.

Таблиця 3.2

**Орієнтовні витрати на удосконалення організаційної структури ТОВ
«А.В.Т. ГРУПП» у 2019-2021 рр.**

Захід	Вартість, грн
Підвищення кваліфікації співробітників на навчальних курсах	8200
Сучасне технічне обладнання робочих місць	3250
Програмне забезпечення ПК	3500
Всього	14950

Джерело: розраховано за внутрішніми даними підприємства

Для досліджуваного підприємства ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» з метою підвищення ефективності імпортової діяльності рекомендованим є застосування програмного забезпечення «QD Professional». Вартість встановлення даного пакету прикладних програм становить 7-9 тис. грн.

Як показує практика, в середньому, окупність проекту автоматизації по впровадженню системи «QD Professional» на великому підприємстві відбувається за 12-18 місяців, а на середньому – за 6-8 місяців. При цьому головними критеріями успішності/неуспішності вважаються автоматизація основних бізнес-процесів замовника (досягнення поставлених цілей), виконання запланованих термінів реалізації і бюджету проекту. Так, 95%, реалізованих корпорацією «QD Professional» або її партнерами, відносяться до числа успішних: впровадження системи було проведено у встановлений термін з обговореним бюджетом.

Таблиця 3.3

**Орієнтовні витрати на встановлення програмного забезпечення «QD
Professional» на ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» у 2019-2021 рр.**

Послуга	Вартість, грн
Встановлення програмного забезпечення «QD Professional»	5780
Сервісне обслуговування	1125
Продовження користування програмою на наступний рік	4210
Всього	11085

Джерело: розраховано за даними сервісного центру обслуговування QDro

Впровадження системи «QD Professional.» на підприємствах дозволяє:

- скоротити термін оборотності оборотних коштів на 12–25 %;
- знизити рівень неліквідних запасів на складі на 20–40 %;
- знизити витрати на матеріали – у середньому на 5% і більше;
- поліпшити якість сервісу продажів – у середньому на 35–40 % і більше;
- підвищити оперативність у роботі бухгалтерсько-фінансових служб – у середньому знизити дебіторську заборгованість на 18% і більше;
- загальне зниження витрат – до 20% від річного обороту підприємства.

Підсистеми QD Professional містять: повну нормативну базу, заповнення вантажної митної декларації, мита і режими, українську класифікацію товарів ЗЕД, алфавітно-предметний покажчик товарів, попередній розрахунок угод, потужну інформаційно-довідкову систему з митного законодавства тощо.

Функціональні можливості комплексу:

- повний комплект необхідних довідників із зовнішньоекономічної діяльності;
- автоматичний контроль правильності введення інформації під час заповнення декларації;
- автоматичний розрахунок митних платежів з урахуванням усіх вимог законодавства (мито, ПДВ та інші платежі);
- повна перевірка декларації за алгоритмами програмного комплексу "Митний інспектор" і більш детальна за власними алгоритмами;
- оперативне одержання інформаційно-довідкових та аналітичних матеріалів для мінімізації ризиків під час експортно-імпортних операцій;

- друк декларацій, документів, звітів на принтерах будь-якого типу з можливістю попереднього перегляду, зміни параметрів шрифту, а також з використанням текстового режиму принтера;
- форматування електронної копії декларацій у форматі програмного комплексу "Митний інспектор";
- читання електронних копій, підготовлених іншими програмами.

QDPro можуть використовувати: учасники ЗЕД, митні брокери, митні ліцензійні склади, міжнародні перевізники, митні органи, юридичні контори, банківські установи. Для проведення імпорتنих операцій це дуже потрібна програма, оскільки дасть змогу скоротити витрати часу та коштів, вчасно отримувати необхідну інформацію щодо всіх змін та нововведень законодавства.

Таким чином, використання комп'ютеризованих, інформатизованих технологій на підприємстві дає можливість досягнути поставленої мети господарської діяльності та максимально ефективно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність. Використання сучасних інформаційних систем дає змогу управлінському персоналу підприємства практично миттєво підключатися до будь-яких електронних масивів даних, отримувати інформацію та використовувати її для прийняття ефективних управлінських рішень.

3.3. Оцінка ефективності запропонованих заходів на коротко- та середньостроковий період

Впровадження оптимізаційних заходів бізнес-процесів постачання потребує суттєвих капіталовкладень. Проте дає змогу забезпечити зростання ефективності бізнес-процесів в середньостроковий період, що означає підвищення рівня конкурентоспроможності, зростання прибутковості та рентабельності діяльності.

Ефективність бізнес-процесів матиме прояв у:

- розширенні ринку збуту;
- оптимізації складу кадрового персоналу та їх обов'язків;
- економії від скорочення часу на збір, обробку, передачу даних;
- економії від фонду оплати праці;
- ефективності використання ресурсів на здійснення постачання імпорتنих товарів;
- скороченні часу виконання певних процесів працівниками;
- покращенні репутації підприємства на ринку серед клієнтів та постачальників завдяки зростання якості обслуговування та постачання;
- збільшенню імпорту товарів та скороченні рівня товарних запасів;
- скороченні витрат на обслуговування складів та мінімізація товарних запасів.

Підсумками реінжинірингу бізнес-процесів організації стануть:

- скорочення чисельності персоналу компанії при стабільному рівні імпорту або при зростанні імпорту товарів та їх продажу;
- зниження вартості готової продукції (робіт, послуг), зберігаючи колишні обсяги і якість готової продукції;
- скорочення числа рівнів управління;
- збільшення вартості ділової репутації;
- підвищення рейтингової оцінки бізнесу в галузі;
- зростання рентабельності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП».

Показники ефективності пропонується оцінювати за двома напрямками: нефінансові і фінансові показники. До нефінансових показників відносяться: ступінь досягнення цілей, критерії оцінки, пов'язані з керівництвом підприємства, розширення ринку збуту, задоволеність виконуваною роботою, термін формування управлінської звітності і т. д.

До фінансових показників відносяться: чисельність персоналу, заробітна плата, загальні витрати і т. д. Таким чином, можна зробити висновки щодо ефективності використання ресурсів, змін в якісних оцінках або задоволеності

виконуваною роботою під впливом бізнес-процесів. Безумовно, використання реінжинірингу покращує як не фінансові, так і фінансові показники, однак недоліком реінжинірингу є високі ризики, пов'язані з перетвореннями.

Для планування діяльності доцільно визначити планові обсяги імпорту продукції, чистого доходу від її реалізації, витрат на імпорт, ефективність імпорту.

У табл. 3.4 відображено динаміку прогнозних обсягів імпорту за товарною структурою товарів ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» на 2019-2021 рр.

Таблиця 3.4

**Динаміка прогнозних обсягів імпорту за товарною структурою
ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» на 2019-2021 рр. з урахуванням
запропонованих заходів, тис. грн**

Показник	Роки					Абсолютн е відхиленн я
	2017(фак.)	2018(план.)	2019(прогн.)	2020(прогн.)	2021(прогн.)	
Поліетилен (РЕ)	5035,47	5503,81	6015,72	6575,23	7186,79	1171,07
Поліпропіле н (РР)	6629,79	7246,42	7920,40	8657,07	9462,25	1541,85
Крейда (карбонат кальцію)	2421,19	2646,38	2892,52	3161,55	3455,60	563,08
Пакувальна стрейч плівка	7345,26	8028,43	8775,15	9591,32	10483,40	1708,25
Білі концентрати	1678,49	1834,60	2005,24	2191,74	2395,60	390,36
Чорні концентрати	1646,31	1799,43	1966,79	2149,72	2349,67	382,87
Всього	24756,51	27059,09	29575,82	32326,64	35333,30	5757,48

За рахунок збільшення продажу на внутрішньому ринку продукції та маркетингових досліджень, які включено у собівартість продукції, можна збільшити обсяги імпорту в розрізі кожної одиниці товару, адже саме маркетингові заходи дають змогу виявити потреби споживачів в короткостроковому та довгостроковому періоді. А збільшення попиту та продажів сприятиме пошуку нових постачальників на зовнішньому ринку та

імпорту відповідно більшого обсягу товару, проведенню більшої кількості зовнішньоторговельних операцій щороку.

У табл. 3.5 відображено динаміку прогнозних обсягів імпорту за географічною структурою ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» на 2019-2021 рр.

Таблиця 3.5

**Динаміка прогнозних обсягів імпорту за географічною структурою
ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» на 2019-2021 рр. з урахуванням
запропонованих заходів, тис. грн.**

Показник	Роки					Абсолютн е відхиленн я
	2017(фак.)	2018(план.)	2019(прогн.)	2020(прогн.)	2021(прогн.)	2021/2019
Німеччина	10208,22	11157,68	12195,44	13329,73	14569,51	2374,07
Франція	9845,29	10760,99	11761,86	12855,82	14051,53	2289,67
Великобританія	4702,99	5140,41	5618,51	6141,09	6712,26	1093,75
Всього	24756,51	27059,09	29575,82	32326,64	35333,30	5757,48

В першу чергу доцільно збільшити обсяги поставок з усіх країн, з якими співпрацює підприємство, що дасть змогу забезпечити ділову репутацію підприємства.

Для прогнозування майбутніх результатів імпортої діяльності досліджуваного підприємства скористаємося фактичними даними показників за останні п'ять років 2013-2017 рр., які проаналізовані у другому розділі, інструментами кореляційно-регресійного аналізу та можливостями табличного процесора MS Excel. Зокрема, порівняємо також прогнозні показники роботи підприємства на основі екстраполяції трендів та за умови впровадження наданих у цьому розділі пропозицій щодо підвищення ефективності імпортої діяльності підприємства.

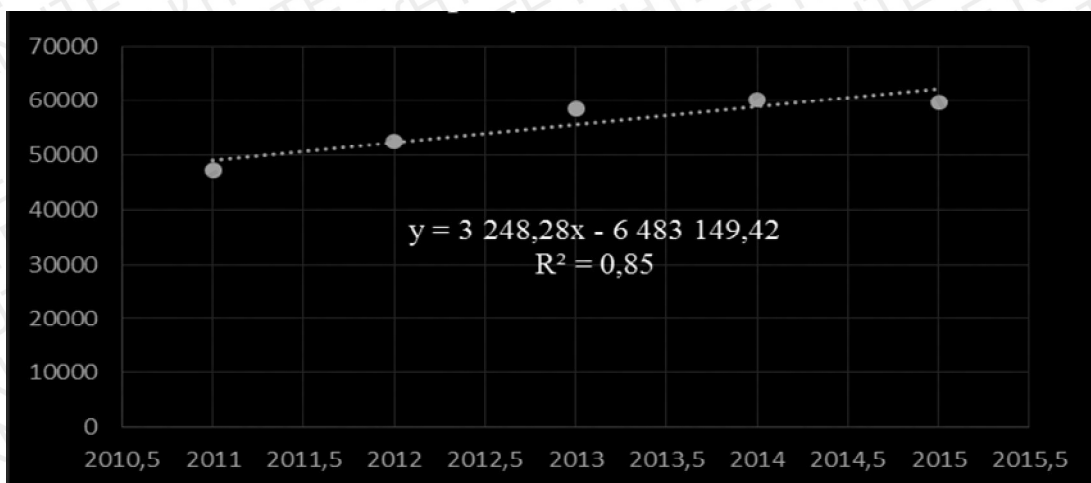


Рис. 3.4. Параметри регресійного рівняння для прогнозування чистого доходу від реалізації імпортої продукції ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» за умови екстраполяції трендів

Розробимо за допомогою можливостей MS Excel економетричні моделі для прогнозування показника чистої виручки від реалізації імпортої продукції підприємства (рис. 3.4 – 3.5).

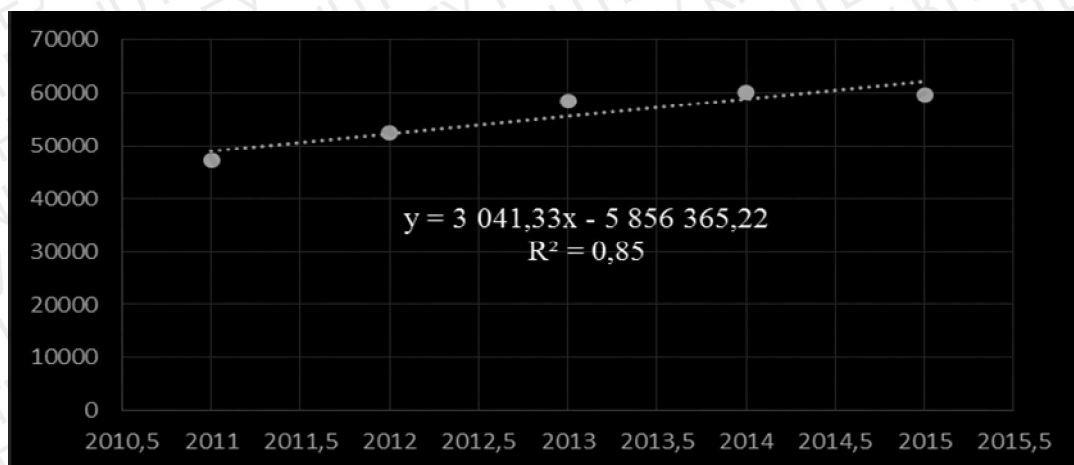


Рис. 3.5. Параметри регресійного рівняння для прогнозування чистого доходу від реалізації імпортої продукції ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» за умови впровадження запропонованих заходів

Далі здійснимо прогноз чистого доходу від реалізації імпортої продукції на період 2019-2021 рр. підставивши у складені рівняння замість змінної x відповідний рік прогнозу (табл. 3.6 – 3.7).

Таблиця 3.6

**Прогнозні значення чистого доходу від реалізації імпортої продукції
ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» на період 2019-2021 рр. за умови екстраполяції
трендів**

Показник / Рік	2017(фак.)	2018(план.)	2019(прогн.)	2020(прогн.)	2021(прогн.)	Відхилення 2021/2019
Чистий дохід від реалізації імпортої продукції, тис. грн.	6575,40	6706,39	6863,13	7187,96	7512,79	+649,66

Спостерігаємо збільшення чистого доходу на 649,66 тис.грн. протягом наступних років діяльності підприємства, що є позитивним явищем. При цьому, більшим чином виручка зростає за умови впровадження запропонованих заходів щодо підвищення ефективності імпортої діяльності підприємства.

Таблиця 3.7

**Прогнозні значення чистого доходу від реалізації імпортої продукції
ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» на 2019-2021 рр. за умови
впровадження запропонованих заходів**

Показник / Рік	2017(фак.)	2018(план.)	2019(прогн.)	2020(прогн.)	2021(прогн.)	Відхилення 2021/2019
Чистий дохід від реалізації імпортої продукції, тис. грн.	6575,4	6802,15	7121,74	7423,87	7938,01	+816,27

У даній таблиці представлено збільшення чистого доходу на 816,27 тис.грн. до 2021 року.

Аналогічним чином розрахуємо прогнозні значення витрат на імпорт, склавши регресійне рівняння (рис. 3.6 – 3.7).

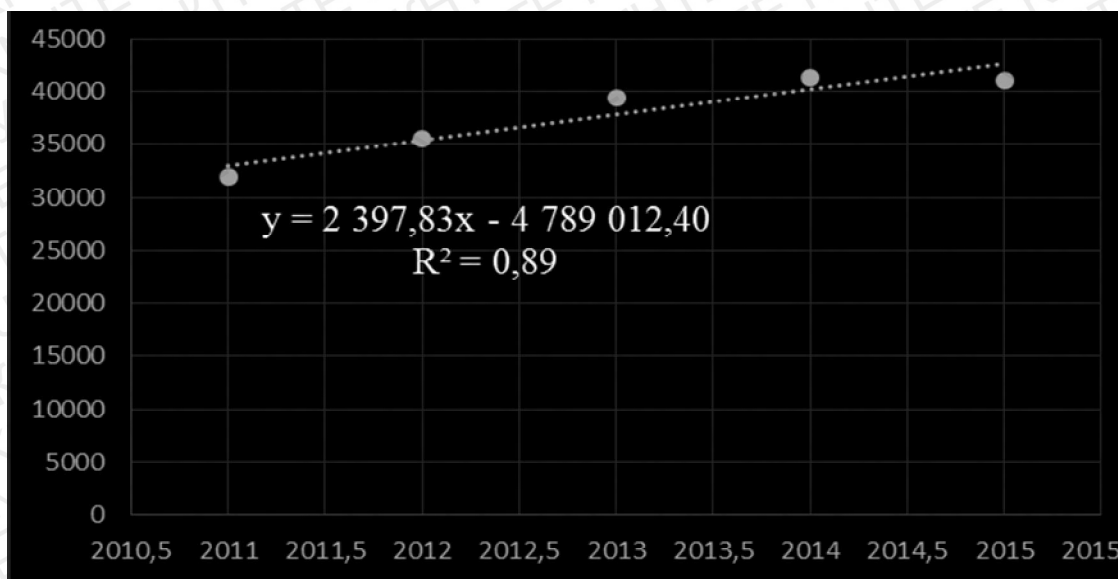


Рис. 3.6. Параметри регресійного рівняння для прогнозування витрат на імпорт ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» за умови екстраполяції трендів

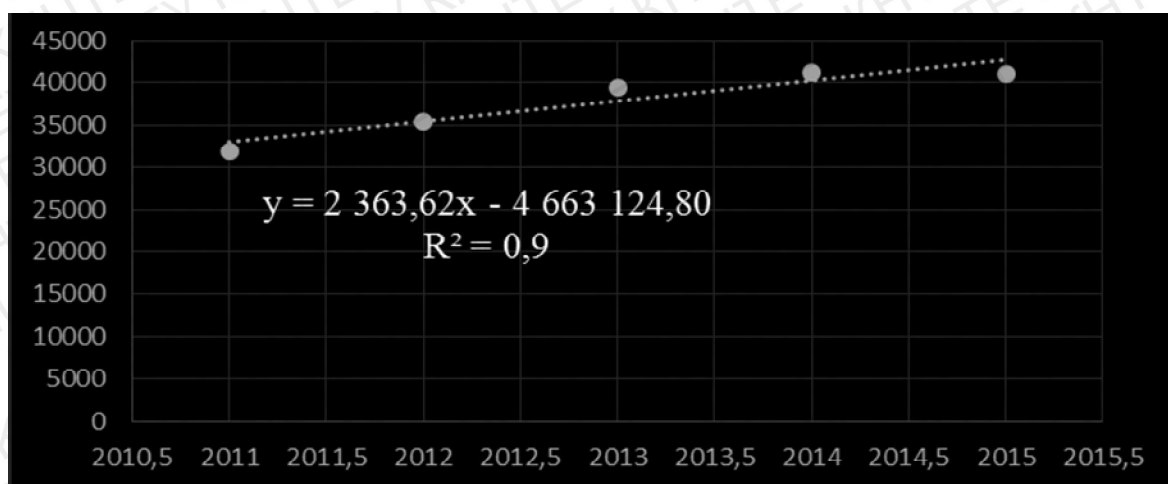


Рис. 3.7. Параметри регресійного рівняння для прогнозування витрат на імпорт ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» за умови впровадження запропонованих заходів

Також здійснимо прогноз витрат на період 2019-2021 рр. підставивши у складене рівняння замість змінної x відповідний рік прогнозу (табл.3.8-3.9). При цьому витрати на імпорт підприємства відповідним чином також збільшаться.

Прогнозні значення витрат на імпорт ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» на 2019-2021 рр. за умови екстраполяції трендів

Показник / Рік	2017(фак.)	2018(план.)	2019(прогн.)	2020(прогн.)	2021(прогн.)	Відхилення 2021/2019
Витрати на імпорт, тис. грн. У тому числі:	4798,16	4840,89	4917,62	5113,90	5332,41	414,79
Фактурна вартість	3221,78	3240,47	3291,83	3432,22	3579,22	287,38
Сума мита	161,09	162,02	164,59	171,61	178,96	14,37
Сума ПДВ	644,35	648,09	658,37	686,44	715,84	57,48
Витрати на навантаження	47,36	47,33	53,24	53,78	57,82	4,58
Транспортні витрати	370,74	385,54	388,97	404,50	420,64	31,67
Витрати на розвантаження	46,73	48,60	49,03	50,98	53,02	3,99
Витрати на збут	306,11	308,84	311,59	314,36	326,91	15,32

В даній таблиці продемонстровано збільшення прогнозних витрат у 2021 році на 414,79 тис.грн. порівняно зі значенням у 2019 році. Це пояснюється тим, що чистий дохід також зростає в цей період саме за рахунок збільшення обсягу закупівель.

Таблиця 3.9

Прогнозні значення витрат на імпорт ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» на 2019-2021 рр. за умови впровадження запропонованих заходів

Показник / Рік	2017(фак.)	2018(план.)	2019(прогн.)	2020(прогн.)	2021(прогн.)	Відхилення 2021/2019
Витрати на імпорт, тис.грн. У тому числі:	4798,16	4890,89	5097,62	5274,90	5602,40	504,78
Фактурна вартість	3221,78	3271,80	3419,51	3541,68	3784,58	365,07
Сума мита	161,09	163,59	170,98	177,08	189,23	18,25
Сума ПДВ	644,35	654,36	683,90	708,34	756,92	73,01
Витрати на навантаження	47,36	56,50	56,82	58,86	59,44	2,62
Транспортні витрати	370,74	385,57	400,99	417,03	433,71	32,72
Витрати на розвантаження	46,73	48,37	50,06	51,81	53,62	3,57
Витрати на збут	306,11	310,70	315,36	320,09	324,89	9,53

За умови впровадження запропонованих заходів витрати на імпорту продукції зростають більшими темпами. У 2021 році вони становитимуть 5602,40 тис.грн., що означає збільшення на 504,78 тис.грн. порівняно з 2019 роком.

Виходячи із прогнозних значень виручки від реалізації продукції та витрат на виробництво імпорту продукції підприємства можемо розрахувати прогнозні значення показників ефективності імпорту діяльності підприємства (табл.3.10-табл.3.11).

Таблиця 3.10

Прогнозні показники ефективності імпорту операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» на 2019-2021 рр. за умови екстраполяції трендів

Показник / Рік	2017(факт.)	2018(план.)	2019(прогноз.)	2020(прогноз.)	2021(прогноз.)	Відхилення 2021/2019
Ефект, тис. грн.	1777,24	1865,50	1945,51	2074,06	2180,38	234,87
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,37	1,39	1,40	1,41	1,41	0,01
Рентабельність, %	37,04	38,54	39,56	40,55	40,89	1,33

Таблиця 3.11

Прогнозні показники ефективності імпорту операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» на 2019-2021 рр. за умови впровадження запропонованих заходів

Показник / Рік	2017(факт.)	2018(план.)	2019(прогноз.)	2020(прогноз.)	2021(прогноз.)	Відхилення 2021/2019
Ефект, тис.грн.	1774,24	1911,26	2024,12	2148,97	2335,61	311,49
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,37	1,39	1,40	1,41	1,42	0,02
Рентабельність, %	37,04	39,08	39,71	40,74	41,69	1,98

Отже, прогнозні показники ефективності імпорту операцій підприємства є свідченням позитивної динаміки розвитку імпорту діяльності підприємства за сприятливих умов зовнішнього середовища та спрямованих

зусиль менеджменту підприємства на розвиток виробничо-технологічної бази, формування тривалих відносин із постачальними, споживачами та іншими контрагентами та укладення нових міжнародних контрактів на співпрацю.

Таким чином, планування імпорتنих операцій дозволить збільшити чистий дохід від реалізації продукції, скоротити собівартість, збільшити обсяги чистого прибутку та прибутковість діяльності підприємства. При цьому, доцільно зауважити, що економічно ефективнішим є другий варіант прогнозування, тобто реалізація підприємством запропонованих у цьому розділі заходів щодо підвищення ефективності імпоротної діяльності.

Висновки до розділу 3

Основними напрямками вдосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» мають стати: прогнозування валютного курсу, аналіз впливу зміни валютного курсу на економічні результати підприємства, прийняття рішення про скорочення витрат, зміну політики збуту тощо, прийняття рішення про застосування інструментів страхування збитків від зміни валютного курсу.

З метою мінімізації імпорتنих ризиків повинен бути вироблений цілий комплекс управлінських рішень, що має не тільки системний, а й стратегічний підхід, розроблений з урахуванням особливостей бізнес-процесів кожного відділу ТОВ «А.В.Т. ГРУПП». Запропоновано використовувати аналітичні звіти інформаційних систем ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» для аналізу та контролю процесів постачання та реалізації імпорتنих товарів. Інформаційна система управління імпортною діяльністю підприємства у сучасних умовах має містити не лише комплекс підсистем накопичення, аналізу та презентації інформації, вона має оперувати із такими інформаційними потоками: надавати інформацію банківським установам через систему «клієнт-банк» для реалізації фінансового обігу підприємства, в тому числі валютно-фінансового забезпечення ЗЕД і т.д. Рекомендованою для досліджуваного підприємства є система QD Professional.

Запропоновано реінжиніринг бізнес-процесів постачання та доставки імпорتنих товарів ТОВ «А.В.Т. ГРУПП», який дасть змогу забезпечити скорочення чисельність персоналу компанії при стабільному рівні імпорту або при зростанні імпорту товарів та їх продажу; зниження вартості готової продукції (робіт, послуг), зберігаючи колишні обсяги і якість готової продукції; скорочення числа рівнів управління; збільшення вартості ділової репутації; підвищення рейтингової оцінки бізнесу в галузі; зростання рентабельності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП».

Планування імпорتنих операцій дозволить збільшити чистий дохід від реалізації продукції, скоротити собівартість, збільшити обсяги чистого прибутку та прибутковість діяльності підприємства. А це позитивно відобразиться на значеннях ефекту та коефіцієнтах ефективності імпорту, які зростуть у планових періодах.

На підставі здійсненого прогнозу показників ефективності імпорتنих операцій підприємства доцільно відзначити позитивні тенденції у зміні показників у період з 2019 по 2021 рр.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Дослідження організаційно-економічного механізму ЗТО ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» дає змогу зробити такі висновки:

1. Зовнішньоторговельна операція являє собою комплекс дій учасників торгового процесу, що представляють різні країни, з метою здійснення торгового обміну. Основними видами ЗТО є: операції обміну науково - технічними знаннями в формі торгівлі патентами, ліцензіями, ноу-хау; операції обміну товарами в матеріально - речовій формі (експортно-імпортні); операції обміну технічними послугами в формі консультативного і будівельного інжинірингу; операції оренди; операції з надання консультаційних послуг в галузі інформації та удосконалення управління; операції з міжнародного туризму та ін. Допоміжні операції, які супроводжують основні, включають: операції з міжнародних перевезень; транспортно-експедиторські операції; операції з страхування вантажів; міжнародні розрахунки при проведенні операцій та ін. Організація імпортової діяльності підприємства може відбуватися за допомогою двох методів – прямого та непрямого. Непрямий метод застосовується більш широко, оскільки спрощує для імпортера процедуру закупівлі товарів та не потребує зайвих витрат на пошук прямих постачальників товарів. При застосуванні прямого методу імпорту, підприємство має можливість знизити вартість куплених товарів через відсутність комісії посереднику, зменшує можливі ризики, може більш ретельно контролювати торгові операції.

2. Організаційно-економічний механізм – це сукупність усіх можливих практичних заходів, засобів та важелів організаційного і економічного характеру, відповідних структур та регуляторів, методів управління, управлінських рішень, за допомогою яких підприємство досягає своїх цілей найбільш ефективним засобом. Основними елементами організаційно-економічного механізму формування стратегії

зовнішньоторговельних операцій підприємства є наступні: сукупність стратегічних цілей зовнішньоекономічної діяльності підприємства; учасники процесу формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності; організаційна структура, в рамках якої здійснюється розробка зовнішньоекономічної стратегії (відповідні підрозділи та окремі працівники, їх функції та взаємозв'язки, правила та регламент взаємодії); інструменти формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства; інформаційна підсистема механізму формування стратегії, яка складається з джерел та засобів отримання стратегічної інформації, методик її обробки та аналізу, а також програмного та технічного забезпечення; методи оцінки відповідності розробленої стратегії зовнішньоекономічної діяльності загальній стратегії підприємства.

3. Ефективність є головною умовою при здійсненні підприємствами операцій зовнішньої торгівлі. Для визначення ефективності ЗТО використовують різні показники, серед яких визначення рентабельності, коефіцієнту прибутковості, коефіцієнт ефективності імпорту, абсолютна ефективність експорту, економічна ефективність реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку, а також ефективність використання виробничих і оборотних фондів під час експорту тощо. Оцінка економічної ефективності імпортованих операцій підприємств, на нашу думку, повинна базуватись на комплексному підході. Визначення економічної ефективності досліджуваних суб'єктів господарювання ставить за мету шляхом порівняння можливих варіантів співробітництва із закордонними партнерами сприяти удосконаленню структури експорту, оптимізації зовнішньоекономічної діяльності і забезпеченню на цій підставі високоприбуткової роботи підприємства.

4. Загалом доходи підприємства ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» зростають у 2013-2017 рр. Підприємство фінансує розвиток діяльності за рахунок власних коштів, кредитів банків в незначній сумі та коштів кредиторів (клієнтів). Тому можна припустити, що підприємство фінансово стійке.

5. За досліджуваний період відбулося скорочення рентабельності капіталу (активів) за чистим прибутком, рентабельності власного капіталу, рентабельності виробничих фондів, рентабельності реалізованої продукції за

чистим прибутком. Відсутнє також фінансування діяльності підприємства за рахунок власних коштів.

6. Організаційно-економічний механізм ЗТО ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» включає суб'єктів, об'єкти, принципи його реалізації та піддається впливу макроекономічних та мікроекономічних факторів. Завдяки ефективному управлінню асортиментом імпорتنих товарів, ефективність імпорту усіх товарів залишається на однаковому рівні за досліджуваний період, проте потребує певних заходів задля його підвищення.

7. Зважаючи на загальні негативні тенденції у фінансових показниках досліджуваного підприємства, ефективність здійснення імпорتنих операцій залишається стабільною, проте є негативні тенденції щодо її зниження. Зокрема, у 2017 р. порівняно із 2013 р. зросла чиста виручка від реалізації імпоротної продукції на 1318,5 тис. грн. (на 25,08 %), проте знизилася рентабельність – на 2,01 %.

8. Основними напрямками вдосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельних операцій ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» мають стати: прогнозування валютного курсу, аналіз впливу зміни валютного курсу на економічні результати підприємства, прийняття рішення про скорочення витрат, зміну політики збуту тощо, прийняття рішення про застосування інструментів страхування збитків від зміни валютного курсу.

9. З метою мінімізації імпорتنих ризиків повинен бути вироблений цілий комплекс управлінських рішень, що має не тільки системний, а й стратегічний підхід, розроблений з урахуванням особливостей бізнес-процесів кожного відділу ТОВ «А.В.Т. ГРУПП». Необхідно врахувати у діяльності підприємства, що інформаційні системи і технології дають можливість оптимізувати і раціоналізувати управлінські функції за рахунок застосування сучасних засобів отримання, опрацювання та передавання інформації. Комп'ютерне і програмне забезпечення, являється тільки інструментом, але самостійно створювати та аналізувати потрібну для організації інформацію вони не можуть. Щоб свідомо використовувати сучасні інформаційні технології, потрібно передусім розуміти проблеми, для розв'язання яких вони

були створені, знати архітектуру та організаційні процеси, що забезпечують їх функціонування. Менеджерам в умовах сьогодення необхідно поєднувати комп'ютерну грамотність з розумінням управлінських, організаційних та економічних процесів. Запропоновано використовувати аналітичні звіти інформаційних систем ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» для аналізу та контролю процесів постачання та реалізації імпорتنих товарів. Рекомендованою для досліджуваного підприємства є система QD Professional.

10. Запропоновано реінжиніринг бізнес-процесів постачання та доставки імпорتنих товарів ТОВ «А.В.Т. ГРУПП», який дасть змогу забезпечити скорочення чисельності персоналу компанії при стабільному рівні імпорту або при зростанні імпорту товарів та їх продажу; зниження вартості готової продукції (робіт, послуг), зберігаючи колишні обсяги і якість готової продукції; скорочення числа рівнів управління; збільшення вартості ділової репутації; підвищення рейтингової оцінки бізнесу в галузі; зростання рентабельності ТОВ «А.В.Т. ГРУПП».

11. Разом з тим, для досліджуваного підприємства доцільним буде врахування наступних рекомендацій для підвищення ефективності імпорتنих операцій:

- проведення ґрунтовних маркетингових досліджень зарубіжних ринків для встановлення оптимального рівня цін на автомобільну продукцію;
- пошук ефективних логістичних каналів збуту продукції з мінімальними витратами;
- розширення асортименту продукції, виходячи із потреб внутрішніх споживачів;
- впровадження та удосконалення інформаційно-технологічної системи обробки даних;
- пошук шляхів виходу на нові внутрішні ринки;
- налагодження партнерських відносин із зовнішніми контрагентами.

12. Таким чином, підвищення ефективності імпорتنих операцій підприємства є пріоритетним завданням сучасного підприємства, яке

займається зовнішньоекономічною діяльністю. Оскільки саме імпортна діяльність підприємства може слугувати джерелом отримання підприємством конкурентних переваг і чинником зміцнення фінансового стану.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України № 43519-IV від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15
2. Митний кодекс України [№ 4495-17 від 13.03.2012 р., поточна редакція від 01.04.2016 р., підстава 994-19].
3. Про зовнішньоекономічну діяльність, Закон України від 16.04.1991 № 959-XII, редакція від 03.01.2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
4. Про режим іноземного інвестування, Закон України від 19.03.1996 № 93/96-ВР, редакція від 25.06.2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>
5. Про систему валютного регулювання і валютного контролю, Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 № 15-93, редакція від 27.09.2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/15-93>
6. Про підприємництво, Закон України від 07.02.1991 № 698-XII, редакція від 05.04.2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/698-12>
7. Про господарські товариства, Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII, редакція від 17.06.2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>.
8. Бараннік І. О. Концептуальні засади моніторингу експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств / І. О. Бараннік // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2016. - Вип. 9. - С. 6-9.
9. Баранова А. О. Методика аудиту експортно-імпортних операцій / А. О. Баранова, З. О. Макеева // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. - 2013. - Вип. 1(2). - С. 3-11.

10. Бережнюк І. Г. Досвід впровадження системи контролю імпорту та експорту (ICS/ECS) в ЄС / І. Г. Бережнюк, І. В. Несторишен, В. В. Булана // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. - 2015. - Вип. 27. - С. 12-20.
11. Бланк І.А. Управління прибутком. – К.: Ніка-центр. – 2007. – 768 с.
12. Бугас Н. В. Розвиток можливостей застосування адміністративних інструментів коригування митної вартості при здійсненні експортно-імпортних операцій / Н. В. Бугас, Г. О. Герасименко // Економічний простір. - 2015. - № 103. - С. 147-155.
13. Булеєв В. П. Формування організаційно-економічного механізму управління підприємством по обробці кольорових металів /В. П. Булеєв. – Донецьк : ІЕП НАН України, 1993. – 225 с.
14. Васильєва В. Г. Здійснення митного контролю експортно-імпортних операцій / В. Г. Васильєва, Н. М. Татаренко // Економічний простір. - 2012. - № 67. - С. 5-19.
15. Вічевич А.М., Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. — Львів: Афіша. — 2004. — 140 с.
16. Волкова І.А. Методика аналізу експортно-імпортних операцій в діяльності підприємств / І.А. Волкова, І.В. Гірчук // Вісник ЖДТУ. – 2010.– №3. – С. 53–55.
17. Воронкова А.Е., Гринева Н.Е. Концептуальная векторная модель региональных приоритетов внешнеэкономической деятельности Украины / А.Е. Воронкова, Н.Е. Гринева // Культура народов Причерноморья. – 2005. – №59. – С. 8-10
18. Гаврилюк О. Взаємозв'язок структурних та експортних пріоритетів в економіці України//Економічний часопис. – 1999. – №2. – С.42-44.
19. Галунець Н. І. Методичні аспекти оцінки економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій підприємств / Н. І. Галунець, Л. М. Васько // Агросвіт. - 2013. - № 1. - С. 50-53.
20. Гізатулін А. Удосконалення логістичної системи підприємства оптової торгівлі в умовах невизначеності [Електронний ресурс] / А. Гізатулін //

Соціально-економічні проблеми і держава. — 2011. — Вип. 2 (5). — Режим доступу до журн. : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11gamvun.pdf>.

21. Гладій І. О. Теоретичні та методичні аспекти аналізу та оцінки ефективності експортно-імпортних операцій/ І. О. Гладій, Н. О. Лукіяничук // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. - 2010. - Вип. 1. - С. 139-145.

22. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності. 3-тє видання перероблене та доповнене: Підручник. — К.: Центр навчальної літератури, 2008. — 432 с.

23. Грушинська Н.М. Зовнішньоторговельні операції. — Київ: ДАУ, 2014. — 260с.

24. Гузенко Г. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: сутність, економічний механізм її розбудови, особливості / Г. М. Гузенко, Ю. О. Гайдученко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого» № 3 (14). — 2013. — с. 77-86.

25. Дані про ТОВ «А.В.Т. ГРУПП». [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua/contractor/?id=13576901&tb=history>

26. Дем'яненко А.Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности ВЭД предприятия. // Економіка. Право.Фінанси. — 2005. — №2. — с. 22-28.

27. Дзюба М. І. Організаційно-економічний механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівних підприємств / М. І. Дзюба // Вісник Хмельницького національного університету 2011. — Випуск № 6, Т. 4. — с. 155-160.

28. Дука А. П. Інноваційний етап розвитку та проблема технологічного імпорту в економіці України / А. П. Дука // Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 18 : Економіка і право. - 2014. - Вип. 24. - С. 110-116.

29. Єрмоменко-Григоренко О.А. Організаційно-економічний механізм управління господарської діяльністю підприємства : автореф. дис...канд. екон. наук: 08.06.01 / О.А. Єрмоменко-Григоренко ; НАН України. Ін-т економіки пром.-сті. — Донецьк, 2000. — 24 с.

30. Жежуха В. Й. Метод оцінювання імпортного потенціалу суб'єктів господарювання / В. Й. Жежуха, Ю. Н. Шпак // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. - 2014. - № 1. - С. 25-32.
31. Захарченко В. І. Інноваційний менеджмент в умовах трансформаційної економіки / В. І. Захарченко, Н. М. Корсікова, М. М. Меркулов. - К. : ЦУЛ, 2012. - 448 с., С. 126
32. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: кредитно-модульний курс: навч. посіб. — 3-тє вид., перероб. та доп. / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, К.І. Ржепішевського. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 288 с.
33. Зосимова Ж.С. Проблеми та умови покращення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств / Ж.С. Зосимова // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. - Випуск № 2 (10). – С. 221 – 229.
34. Иванова Елена Юрьевна. Внешнеторговые операции и порядок их совершения : Дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 : Саратов, 2001. – 173 с.
35. Калач Н.О. Використання новітніх технологій в ЗЕД [Електронний ресурс] /Н.О. Калач // Молодий вчений. – 2014. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/conf/eko/07nov2014/16.pdf>
36. Кендюхов О. В. Сутність і зміст організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства / О. В. Кендюхов // Економіка України. – 2005. – № 2. – С. 33–41
37. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. для вищих навч. закл. / О. Кириченко [та ін]. – 2 вид., доп. - К.: Видавничий дім "Фінансист", 2010. - 634 с.
38. Коблянська Г. Ю. Основні напрями здійснення аудиту імпортних операцій / Г. Ю. Коблянська // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. - 2014. - № 2. - С. 208–211.
39. Коблянська Г. Ю. Теоретичні і практичні аспекти аудиту імпортних операцій / Г. Ю. Коблянська // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. - 2013. - № 2. - С. 259-262.

40. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: кредитно-модульний 3-78 курс: навч. посіб. — 3-тє вид., перероб. та доп. / За ред. Ю.Г. Козака, Н. С. Логвінової, К. І. Ржепішевського. — К.: Центр навчальної літератури, 2010. — 288 с.

41. Козеренко І. А. Оптимізація розподілення імпортованих контейнерів між складами логістичного центру / І. А. Козеренко // Економіка: реалії часу. - 2013. - № 3. - С. 56-61.

42. Котиш О.М. Теоретичні аспекти визначення сутності поняття "зовнішньоекономічна операція" / О.М. Котиш // Економіка розвитку. – 2014. - № 2 (70). – С. 99 – 103.

43. Кочетов Э.Г. Ориентиры внешнеэкономической деятельности (Национальная экономика и предприятия в системе мирохозяйственных связей) / Э.Г. Кочетов – М.: Экономика, 1992. – 207 с

44. Лисенко Ю.О. Організаційно-економічний механізм управління підприємством / Ю.О. Лисенко, П.В. Єгоров // Економіка України. – 1997. – № 1. – С. 86–87.

45. Ліповська-Маковецька Н. І. Удосконалення митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / Н. І. Ліповська-Маковецька // Вісник Сумського національного аграрного університету Серія «Економіка і менеджмент». – Випуск 5 (56). – 2013. – с. 163-169.

46. Лукашев С. В. Вибір напрямів стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства на підґрунті результатів стратегічного контролінгу / С. В. Лукашев, Г. В. Моргун // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія : Економіка і менеджмент. - 2015. - № 1. - С. 100-111.

47. Мазаракі А. Імпорт та перспективи імпортозаміщення в Україні / А. Мазаракі, Т. Мельник // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. - 2012. - № 6. - С. 5-15.

48. Малярець Л. М. Аналіз ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства для її стратегічного контролінгу / Л. М. Малярець, Г. В. Моргун // Бізнес Інформ. - 2015. - № 1. - С. 165-171.

49. Мантур-Чубата О. С. Організаційно-економічний механізм управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємства : автореф. дис.... На здоб. канд. ст. ек. наук : 08.00.04 ; Хмельницький – 2015. – 22 с. <http://www.khnu.km.ua/root/res/2-21-18-15.pdf>
50. Маринин М. А. Введение во внешнюю торговлю. – Минск, 2006. – 145 с.
51. Миролубова Т.В. Совершенствование внешнеэкономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики: автореф. дис. канд. экон. наук. – Екатеринбург, 2002.
52. Мозжерина Т.Г., Гончарова А.Д., Яковлев А.Д. Экономический анализ эффективности импортных операций // Экономика, предпринимательство и право. – 2016. – 6(1). – с. 49-62.
53. Овсієнко А. М. Управління зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання / А. М. Овсієнко // Журнал Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. – 2015. – Выпуск 27/1. – с. 123-134
54. Офіційний сайт ТОВ «А.В.Т. ГРУПП». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.abtgroup.com.ua/>
55. Паламарчук А.С. Экономика предприятия: учеб. / А.С. Паламарчук. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 458 с
56. Пшеничко А. Зовнішньоторгівельні операції на сільськогосподарських підприємствах Миколаївської області / А. пшеничко, Т. Пісоченко // ЕКОНОМІСТ. – №2. – 2012. – с. 61-62.
57. Родыгина Н. Организация и техника внешнеторговых операций : навчальний посібник. – 2018.
58. Рум'янцев А. П. Зовнішньоекономічна діяльність: підруч. / А. П. Рум'янцев, Н. С. Рум'янцев. – К. : Центр навч. літ., 2004. – 218 с.
59. Сич О. О. Організаційне забезпечення імпорتنих операцій підприємства [Електронний ресурс] / Сич О. О., Дунська А. Р. // Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених. –

2017. - Вип. 11. – Режим доступу: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22563/1/2017-11_2-21.pdf

60. Слав'янська Н. Механізм здійснення міжнародних розрахунків за експортно-імпортними операціями за допомогою документарного акредитива / Слав'янська Н. // Банківська справа. – 2012. - № 5. – С. 58-61.

61. Ткаченко Є. Г. Міжнародний менеджмент. – К., 2006. – 453 с.

62. Werner S. Recent Developments in International Management Research: A Review of 20 Top Management Journals / S. Werner // Journal of Management. – 2002. – Vol. 28, №3. – P. 277-305.

Додаток А

КОДИ

		01

Форма № 1-м

Код за
ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7186	7460
Основні засоби:	1010	9389	9576
первісна вартість	1011	16002	17101
знос	1012	(6613)	(7525)
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	412	573
Інші необоротні активи	1090	384	578

Усього за розділом I	1095	17371	18187
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	186	216

Продовження Додатку А

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	1996	2232
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	5	2
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	421	397
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	8798	8176
Витрати майбутніх періодів	1170	48	52
Інші оборотні активи	1190	36	15
Усього за розділом II	1195	11490	11090
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	28861	29277

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2		
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1053	1106
Додатковий капітал	1410	8501	8573
Резервний капітал	1415	351	356
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		
Неоплачений капітал	1425	13105	13000
Усього за розділом I	1495	23010	23035
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595		
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	1311	1367
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	56	30
товари, роботи, послуги	1615	342	423
розрахунками з бюджетом	1620	912	934
у тому числі з податку на прибуток	1621		

розрахунками зі страхування	1625	398	445
-----------------------------	------	-----	-----

Продовження Додатку А

Пасив	Код рядка	На початок Звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
розрахунками з оплати праці	1630	841	920
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	1992	2123
Усього за розділом III	1695	5852	6242
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	28862	29277

2. Звіт про фінансові результати
за 2013 р.

Код за
ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	29853	29374
Інші операційні доходи	2120	138	158
Інші доходи	2240	1	1
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	29992	29533
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(23111)	(22999)
Інші операційні витрати	2180	264	281
Інші витрати	2270	3874	2902
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	27449	27282
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	2543	2251
Податок на прибуток	2300	1155	957
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	1388	1294

Продовження Додатку А

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ **суб'єкта малого підприємництва**

Підприємство	ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія		за ЄДРПОУ	
Організаційно-правова форма господарювання		за КОАТУУ	
Вид економічної діяльності		за КОПФГ	
Середня кількість працівників, осіб		за КВЕД	
Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком			
Адреса, телефон			

1. Баланс
на 31 грудня
2014 р.

Форма № 1-м

Код за
ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7460	7586
Основні засоби:	1010	9576	9689
первісна вартість	1011	17101	16002
знос	1012	(7525)	(6313)
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	573	412
Інші необоротні активи	1090	578	684
Усього за розділом I	1095	18187	18371
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	216	196
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари,	1125	2232	1996

роботи, послуги			
-----------------	--	--	--

Продовження Додатку А

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	2	5
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	397	411
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	8176	8798
Витрати майбутніх періодів	1170	52	49
Інші оборотні активи	1190	15	36
Усього за розділом II	1195	11090	11491
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	29277	29862

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1106	1106
Додатковий капітал	1410	8573	8501
Резервний капітал	1415	356	354
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		
Неоплачений капітал	1425	(13000)	(13139)
Усього за розділом I	1495	23035	23100
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595		
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	1367	1211
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	30	56
товари, роботи, послуги	1615	423	342
розрахунками з бюджетом	1620	934	612
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	445	298
розрахунками з оплати праці	1630	920	841
Доходи майбутніх періодів	1665		

Продовження Додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
Інші поточні зобов'язання	1690	2123	1652
Усього за розділом III	1695	6242	5012
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	29277	29862

**2. Звіт про фінансові результати
за 2014 р.**

Код за
ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	29974	29853
Інші операційні доходи	2120	158	138
Інші доходи	2240	1	1
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	30133	29992
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(23999)	(23111)
Інші операційні витрати	2180	281	264
Інші витрати	2270	3402	2874
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	27682	27449
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	2451	2543
Податок на прибуток	2300	957	1155
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	1494	1388

Продовження Додатку А

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ **суб'єкта малого підприємництва**

Підприємство ТОВ «А.В.Т. ГРУПП» Дата (рік, місяць, число) _____ за ЄДРПОУ _____
 Територія _____ за КОАТУУ _____
 Організаційно-правова форма господарювання _____ за КОПФГ _____
 Вид економічної діяльності _____ за КВЕД _____
 Середня кількість працівників, осіб _____
 Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком _____
 Адреса, телефон _____

КОДИ

		01

1. Баланс
на 31 грудня 2015
р.

Форма № 1-м

Код за
ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7586	7960
Основні засоби:	1010	9689	9876
первісна вартість	1011	16002	17201
знос	1012	6313	7325
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	412	573
Інші необоротні активи	1090	684	778
Усього за розділом I	1095	18371	19187
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	196	207
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	1996	2232
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	5	2

у тому числі з податку на прибуток	1136	
------------------------------------	------	--

Продовження Додатку А

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	411	397
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	8798	9176
Витрати майбутніх періодів	1170	49	52
Інші оборотні активи	1190	36	15
Усього за розділом II	1195	11491	12090
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	29862	31329

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2		
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1106	1106
Додатковий капітал	1410	8501	8573
Резервний капітал	1415	354	356
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		
Неоплачений капітал	1425	13139	15000
Усього за розділом I	1495	23100	25035
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595		
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	1211	1367
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	56	
товари, роботи, послуги	1615	342	423
розрахунками з бюджетом	1620	612	996
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	298	445
розрахунками з оплати праці	1630	841	920
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	1652	2143
Усього за розділом III	1695	5012	4927
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	29862	31329

Продовження Додатку А

2. Звіт про фінансові результати
за 2015 р.Код за
ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	31852	29974
Інші операційні доходи	2120	138	158
Інші доходи	2240	2	1
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	31992	30133
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(25211)	(23999)
Інші операційні витрати	2180	264	281
Інші витрати	2270	3474	3402
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	28949	27682
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	3043	2451
Податок на прибуток	2300	915	957
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	2128	1494

Продовження Додатку А

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ **суб'єкта малого підприємництва**

Підприємство	<u>ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»</u>	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ			
Територія	_____	за ЄДРПОУ	<table border="1"><tr><td></td><td></td><td>01</td></tr></table>			01
		01				
Організаційно- правова форма господарювання	_____	за КОАТУУ				
Вид економічної діяльності	_____	за КОПФГ				
Середня кількість працівників, осіб	_____	за КВЕД				
Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком						
Адреса, телефон						

1. Баланс
на 31 грудня
2016 р.

Форма № 1-м

Код за
ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7960	8071
Основні засоби:	1010	9876	13170
первісна вартість	1011	17201	22938
знос	1012	(7325)	(9768)
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	573	353
Інші необоротні активи	1090	778	918
Усього за розділом I	1095	19187	22512
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	207	239
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	2232	2699
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	2	1
у тому числі з податку на прибуток	1136		

Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	397	219
---	------	-----	-----

Продовження Додатку А

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	9176	9690
Витрати майбутніх періодів	1170	52	183
Інші оборотні активи	1190	15	6
Усього за розділом II	1195	12090	13037
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	31329	35549

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1106	16106
Додатковий капітал	1410	8573	8583
Резервний капітал	1415	356	358
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		
Неоплачений капітал	1425	(15000)	()
Усього за розділом I	1495	25035	25047
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595		
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	1367	1467
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		422
товари, роботи, послуги	1615	423	533
розрахунками з бюджетом	1620	996	778
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	445	373
розрахунками з оплати праці	1630	920	800
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	2143	6129
Усього за розділом III	1695	6294	10502
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	31329	35549

Продовження Додатку А

2. Звіт про фінансові результати
за 2016 р.Код за
ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	32082	31852
Інші операційні доходи	2120	125	138
Інші доходи	2240	2	2
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	32209	31992
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(25996)	(25211)
Інші операційні витрати	2180	400	264
Інші витрати	2270	3897	3474
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	30293	28949
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	1916	3043
Податок на прибуток	2300	591	915
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	1325	2128

Продовження Додатку А

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ **суб'єкта малого підприємництва**

Підприємство	ТОВ «А.В.Т. ГРУПП»	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія		за ЄДРПОУ	01
Організаційно-правова форма господарювання		за КОАТУУ	
Вид економічної діяльності		за КОПФГ	
Середня кількість працівників, осіб		за КВЕД	
Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком			
Адреса, телефон			

1. Баланс
на 31 грудня
2017 р.

Форма № 1-м

Код за
ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	8071	7583
Основні засоби:	1010	13170	13098
первісна вартість	1011	22938	24890
знос	1012	(9768)	(11792)
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	353	2150
Інші необоротні активи	1090	918	918
Усього за розділом I	1095	22512	23749
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	239	213
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	2699	3022
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	1	291
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	219	399

Продовження

Додатку А

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	9690	10968
Витрати майбутніх періодів	1170	183	150
Інші оборотні активи	1190	6	84
Усього за розділом II	1195	13037	15217
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	35549	38876

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	16106	17106
Додатковий капітал	1410	8583	8593
Резервний капітал	1415	358	359
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	25047	26058
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595		
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	1467	1788
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	422	290
товари, роботи, послуги	1615	533	402
розрахунками з бюджетом	1620	778	801
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	373	417
розрахунками з оплати праці	1630	800	771
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	6129	8349
Усього за розділом III	1695	10502	12818
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	35549	38876

Продовження Додатку А

2. Звіт про фінансові результати
за 2017 р.Код за
ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	34070	32082
Інші операційні доходи	2120	74	125
Інші доходи	2240		2
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	34144	32209
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(27423)	(25996)
Інші операційні витрати	2180	517	400
Інші витрати	2270	4248	3897
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	32188	30293
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	1956	1916
Податок на прибуток	2300	656	591
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	1300	1325