

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Організація імпортої діяльності підприємства»

(на матеріалах Товариства з обмеженою відповідальністю «Мізол», м. Київ)

Студентки 2 курсу 3-м групи
спеціальності 073 «Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент ЗЕД»

Гук Аліни
Олександрівни

Науковий керівник
канд. екон. наук
доцент

Гринюк Наталія
Андріївна

Гарант освітньої програми
канд. екон. наук
доцент

Студінська Галина
Яківна

Київ 2018

ВСТУП.....	3
-------------------	----------

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

1.1 Організація імпоротної діяльності підприємства, сутність та характеристики.....	5
1.2 Особливості організації імпоротної діяльності на підприємстві.....	11
1.3 Механізм оцінки ефективності організації імпоротної діяльності та фінансового стану підприємства.....	19

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «МІЗОЛ»

2.1 Характеристика фінансово-господарських результатів ТОВ «Мізол».....	28
2.2 Аналіз структури та динаміка імпоротної діяльності ТОВ «Мізол»..	37
2.3 Аналіз ефективності організації імпоротної діяльності ТОВ «Мізол».....	43

РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «МІЗОЛ»

3.1 Обґрунтування напрямів вдосконалення організації імпоротної діяльності ТОВ «Мізол».....	48
3.2 Прогнозні показники структури та динаміки імпоротної діяльності ТОВ «Мізол».....	55
3.3 Прогнозні показники ефективності імпоротної діяльності ТОВ «Мізол».....	59

ВИСНОВКИ	65
-----------------------	-----------

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	71
--	-----------

Анотація

ГУК А. «Організація імпортої діяльності підприємства» (на матеріалах ТОВ «Мізол», м. Київ).

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

У першому розділі досліджено підходи до визначення сутності імпортої діяльності підприємства, визначено особливі характеристики в реалізації імпортої діяльності та етапи розробки та реалізації імпортої діяльності.

У другому розділі здійснено аналіз виробничо-господарської та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Мізол» та оцінку ефективності імпортої діяльності ТОВ «Мізол».

У третьому розділі визначено напрями вдосконалення організації імпортої діяльності ТОВ «Мізол» та здійснено прогнозування показників ефективності імпортої діяльності ТОВ «Мізол» в результаті реалізації запропонованих заходів.

Ключові слова: імпорт, імпортна діяльність, ефективність, будівельні матеріали.

Annotation

HUK A. "Organization of import activity of the enterprise" (on the example of LLC "Mizol", Kiev).

Final qualification paper for the master's degree in specialty 073 "Management", specialization " Management of foreign economic activity". Kyiv National University of Trade and Economics, 2018

The first chapter explores approaches to the definition of the essence of the import activity of the enterprise, specifies the special characteristics in the implementation of import activities and stages of development and implementation of import activities.

In the second section, the analysis of production, economic and foreign economic activity of LLC "Mizol" and an estimation of efficiency of import activity of LLC "Mizol" was carried out.

The third chapter identifies the directions for improving the organization of import activity of LLC "Mizol". and predicts the performance indicators of the import activity of LLC "Mizol" as a result of the implementation of the proposed measures.

Key words: import, import activity, efficiency, building materials.

ВСТУП

Організація імпортової діяльності підприємства - дуже складна та клопітка робота. Вона вимагає уважного опрацювання таких питань як кон'юнктура ринку, потенціальні покупці і продавці, встановлення ділових контактів з ними, проведених переговорів, підписання угод і т.д. Крім того управління імпортовою діяльністю на підприємстві багато в чому залежить від того, які умови будуть створені в країні для розвитку його діяльності в зовнішній сфері, від ролі держави в регулюванні і підтримці розвитку ЗЕД на національному рівні.

Актуальність теми даного дослідження полягає в обґрунтуванні необхідності підприємства підвищувати ефективність організації імпортової діяльності для підтримки лідируючої позиції на ринку, як серед асортиментної групи, так і серед усіх імпортерів даного асортименту як важливої складової підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Значна кількість імпортерів внаслідок кризи платежів, різкого скорочення фондів відновлення і накопичення, низького ступеня узгодженості здійснюваної фінансово-кредитної, бюджетно-податкової і цінової політики, невідповідності правової бази має обмежені можливості щодо мобілізації і подальшого використання коштів. Одними з найважливіших причин низької ефективності імпортової діяльності підприємств є обмеженість фінансових ресурсів та залежність від особливостей національної економіки.

Ефективне проведення реформ в Україні, реалізація її прагнень щодо вступу до Світової організації торгівлі, а у подальшому і приєднання до Європейського Союзу, потребують оптимального поєднання та координації фінансових, торговельних, політичних заходів щодо імпортової діяльності національних підприємств.

Об'єктом випускної кваліфікаційної роботи виступає процес організації імпортової діяльності на підприємстві.

Предмет випускної кваліфікаційної роботи — механізм організація імпоротної діяльності на підприємстві.

Метою роботи є аналіз і розробка шляхів вдосконалення ефективності організації імпоротної діяльності товариства з обмеженою відповідальністю «Мізол».

Для досягнення даної мети у роботі було виконано наступні завдання:

- розкрити складові організації імпоротної діяльності підприємства;
- визначити особливості організації імпоротної діяльності на підприємстві;
- визначити механізм оцінки ефективності організації імпоротної діяльності та фінансового стану підприємства;
- охарактеризувати фінансово-господарський стан підприємства;
- здійснити аналіз структури та динаміки імпоротної діяльності підприємства;
- здійснити аналіз ефективності організації імпоротної діяльності на підприємстві;
- обґрунтувати запропоновані напрями щодо підвищення ефективності організації імпоротної діяльності ТОВ «Мізол»;
- прорахувати прогнозні показники структури, динаміки та ефективності імпоротної діяльності ТОВ «Мізол» за умови впровадження наданих пропозицій.

При написанні роботи використовувалися загальнонаукові методи: логічний, аналітичний, аналізу, синтезу, а також інструменти економічного аналізу, економіко-статистичний метод.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1.1. Організація імпортої діяльності підприємства, сутність та характеристики

Під імпортою діяльністю розуміють діяльність підприємств (імпортерів) на території України та іноземних підприємств (експортерів), яка заснована на взаємовідносинах і здійснюється або на території України, або за її межами [7, с.12].

Імпорт товарів – купівля (у тому числі з оплатою не у грошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів із вивезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установам та організаціям України, розташованим за її межами.

Імпортна операція – комерційна діяльність, що пов'язана із закупівлею та ввезенням в Україну іноземних товарно-матеріальних цінностей для їх наступної реалізації на внутрішньому ринку або використовуються у виробничо-господарській діяльності.

До імпортих операцій відносяться:

- придбання товарно-матеріальних цінностей від іноземних постачальників на умовах комерційного кредиту;
- ввезення товарно-матеріальних цінностей або отримання послуг в порядку бартерних угод;
- ввезення товарів в рахунок централізованих імпортих закупок;
- придбання товарно-матеріальних цінностей та послуг з оплатою готівкою;
- отримання товарно-матеріальних цінностей та послуг в якості безоплатної допомоги.

Форми імпортої діяльності можна поділити на:

- імпорт у розрізі "країна - товар";
- поставки товарів для експорту;
- забезпечення матеріальними цінностями галузей народного господарства з імпортних поставок.

Існують різні підходи до оцінки ефективності імпортої діяльності, серед яких слід відзначити: витратний, балансовий, порівняльний, індикаторний та підхід збалансованої оцінки.

Витратний підхід характеризує співвідношення еквіваленту валютних надходжень від імпортої діяльності та повних витрат на збут імпортої продукції (витрати на рекламу, маркетинг, страхування, митне оформлення).

Балансовий метод розглядає економію від імпорту при рівні витрат на імпорт, нижчому ніж виробництво аналогічної власної продукції.

Порівняльний підхід розуміє під собою ступінь збільшення доходу підприємства при здійсненні імпортних поставок, порівнюючи аналогічні операції на внутрішньому ринку, або аналізуючи варіанти залучення іншого експортера.

Індикаторний підхід будує матричну модель, в рамках якої здійснюється узагальнення індикаторів стану, динаміки та структури імпортої діяльності з урахуванням норм та нормативів.

Підхід збалансованої оцінки виходить з пріоритетів в імпортої діяльності, що описуються комплексом показників, які дозволяють оцінити ефективність як міру наближення до бажаних результатів імпортої діяльності.

В залежності від виду операцій в Україні застосовуються різні способи обмеження імпорту: короткострокове обмеження імпорту, митний бар'єр, антидемпінгові мита.

Короткострокове обмеження імпорту – обмеження імпорту на строк не більше 180 днів [9, с.11].

Митний бар'єр – обмеження імпорту, метою якого є перешкоди ввезенню імпортних товарів через завищення ввізного мита.

Якщо ринок експортера є монопольним або олігопольним, а зарубіжний ринок – конкурентним, може виникнути ефект демпінгу. Для його попередження держава може застосувати антидемпінгову політику на будь-який продукт.

Демпінг – ввезення на митну територію України товарів за ціною, нижче від порівняної ціни на подібний товар у країні експортеру, що заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару.

З метою запобігання торгівлі товарами та послугами за демпінговими цінами країна проводить антидемпінгову політику шляхом встановлення антидемпінгового мита.

Антидемпінгове мито – додаткове мито на імпорتنі товари, що ввозяться в країну за цінами, нижче цін світового ринку або внутрішніх цін.

Фахівці виділяють прямий і непрямий імпорт.

Пряме ввезення товарів здійснюється за участю відповідального дистриб'ютора і виробника іноземної держави. Вищевказаний тип комерційної діяльності з'явився порівняно недавно, але впевнено прямує за сформованими особливостями глобальної економіки.

Непрямий імпорт відбувається наступним чином: угода імпорту здійснюється в такому випадку між постачальником за кордоном і вітчизняним комерсантом (дистриб'ютором), який спеціалізується на ввезенні певних товарів.

Також імпортний режим поділяється на ліцензоване ввезення та неліцензований імпорт. Ліцензований імпорт здійснюється в тому випадку, коли на імпорт товару потрібен спеціальний дозвіл регулюючих органів.

Останні визначають умови поставки, її обсяг і видають ліцензію на конкретний вид товару. Неліцензований імпорт здійснюється тоді, коли немає обмежень на укладення імпортних контрактів.

При перетині товарно-матеріальними цінностями кордону України необхідно сплатити ПДВ, акцизний збір, мито та митні збори. їх сума зазначається в вантажній митній декларації та перераховується шляхом

надання до банку платіжного доручення на перерахування відповідних сум на рахунок митниці.

Підприємства, їх філії, відділення, а також інші відокремлені підрозділи, які імпортують на митну територію України підакцизні товари, зобов'язані до або під час подання вантажної митної декларації сплатити акцизний збір.

Акцизний збір на ввезені підакцизні товари обчислюється у відсотках до митної вартості за встановленими ставками або в твердих сумах в Євро з одиниці товару[5, с. 65].

Сплата акцизного збору проводиться на момент розмитнення.

Акцизний збір стягується лише один раз, тому при наступній реалізації товарів, на які його було нараховано при ввезені на митну територію України, акцизний збір не нараховується.

Сума акцизного збору в бухгалтерському обліку включається до вартості імпортного товару.

Об'єктом оподаткування ПДВ є операції з ввезення (пересилання) товарів на митну територію України і отримання робіт (послуг), що надаються нерезидентами для їх використання або споживання на митній території України, в тому числі операції ввезення власності за договорами оренди (лізингу), застави та іпотеки.

Базою оподаткування є договірна (контрактна) вартість імпортних товарів, але не менше митної вартості, що зазначена у вантажній митній декларації.

При оподаткуванні імпортних товарів сума ПДВ визначається у розмірі 20 % від митної вартості товару з врахуванням фактично сплаченого мита і акцизного збору.

Підставою для нарахування та сплати ПДВ є вантажна митна декларація; де нарахована сума ПДВ зазначається окремо. Сплата ПДВ повинна проводитись до/або на момент приймання вантажної митної декларації до митного оформлення.

Імпорт деяких товарів та операцій по передачі основних засобів у вигляді внеску до статутного капіталу юридичних осіб не оподатковуються ПДВ. Ця норма поширюється як на безпосередніх постачальників, так і на посередників. При ввозі товарів на митну територію України платники ПДВ можуть надавати органам митного контролю простий вексель на суму податкових зобов'язань. Вексель видається на термін не більш 30 днів і він не підлягає передачі індосаменту.

Сума, зазначена в податковому векселі, включається до суми податкових зобов'язань платника податку в податковому періоді, на який припадає тридцятий календарний день з дня надання такого векселя органу митного контролю. При цьому податковий вексель вважається погашеним, а сума податку, визначеного у векселі, окремо до бюджету не сплачується і враховується в розрахунках податкових зобов'язань за результатами податкового періоду, в якому вексель погашено. В наступному звітному (податковому) періоді сума, яка була вказана в податковому векселі, включається до складу податкового кредиту.

Платник податку може за самостійним рішенням достроково погасити вексель шляхом перерахування коштів до бюджету, при цьому зазначена сума коштів включається до складу податкового кредиту платника в тому податковому періоді, в якому відбувалося таке погашення, і не включається до складу його податкових зобов'язань [8, с. 150].

Отже імпорт є комерційною діяльністю, що пов'язана з закупівлею та ввезенням в Україну іноземних товарно-матеріальних цінностей для їх наступної реалізації на внутрішньому ринку або використання у виробничо-господарській діяльності.

Успіх проведення імпортової діяльності та реалізація міжнародних проектів залежить не лише від достовірності економічної оцінки, а й від досвіду, інтуїції, знань спеціалістів та керівників, відповідальних за їх здійснення. Важливим при цьому є використання аналогів та попереднього досвіду, володіння інформацією про партнерів, вміння вести переговори.

Самі по собі розрахунки не гарантують успіху, але є відправною точкою при прийнятті рішень.

Перехід української економіки до системи ринкових відносин передбачає її активну участь в світогосподарських зв'язках, поглиблення інтеграції економіки України в міжнародну економіку.

Інтернаціоналізація та глобалізація господарського життя в тій чи іншій мірі характерна для усіх держав незалежно від рівня розвитку та географічного розташування. Одним з наслідків процесу перетворення в нашій країні є різке зростання кількості підприємств, які беруть активну участь у різних напрямках зовнішньоекономічної діяльності

Здійснення імпортової діяльності потребує системного аналізу її ефективності, визначення перспектив нарощування обсягів поставок імпортової продукції, адже вона дає можливість одержувати найбільшу валютну виручку на одиницю витрат. Підвищення ефективності імпортової діяльності потребує правильного оцінювання конкурентних переваг, володіння повною інформацією про зовнішні ринки збуту, фінансовими та митними нормами і правилами, заходами нетарифних обмежень, що діють у країнах партнерів або потенційних партнерів. Для підвищення ефективності такої діяльності слід звертати увагу на якомога більшу кількість факторів, які впливають на неї.

Подальший розвиток імпортного сектора області тісно пов'язаний із залученням інвестицій, що є сьогодні загальнонаціональною проблемою економічного розвитку і визначається державною політикою України. Інвестиційна привабливість регіонів являє собою мезорівневу їх характеристику, а високий рівень привабливості дозволяє залучити значні капіталовкладення та є гарантом отримання інвестиційного прибутку.

Однією із головних умовою успішного здійснення імпортової діяльності є дослідження зовнішньоекономічної політики держави партнера та її впливу на кінцевий економічний ефект, а також вибір надійного іноземного контрагента.

При виборі потенційних партнерів потрібно вивчити різні аспекти їх діяльності: правовий, тобто вивчення норм і правил, що діють в країні потенційного партнера та мають пряме або непряме відношення до співробітництва; технологічний – вивчення технічного рівня продукції підприємства, його технологічної бази та виробничих можливостей; науково-технічний – дані про організацію науково-дослідних робіт і витрат по них; організаційний – вивчення організації управління підприємством; економічний – оцінка фінансового положення підприємства. Ефективне співробітництво в сфері імпортової діяльності залежить від зазначених чинників, що доводить необхідність розробки методики аналізу та оцінки потенційних партнерів при здійсненні імпортової діяльності.

1.2 Особливості організації імпортової діяльності на підприємстві

Товари, що імпортуються на територію України (крім майна, яке тимчасово ввозиться на територію України, та товарів, що переміщуються через митну територію України транзитом), підлягають обов'язковій сертифікації на їх відповідність фармакологічним, санітарним, фіто-санітарним, ветеринарним та екологічним нормам, якщо такі вимоги діють і щодо аналогічних товарів національного виробництва згідно з законами України.

Імпортні товари можна придбати на різних умовах поставки, передбачених міжнародними правилами «Інкотермс-2010». Облік імпортованих товарів ведеться у фактурній вартості, під якою розуміють вартість самого товару, вартість тари й упаковки, яка оплачується іноземному постачальникові відповідно до контракту. Імпортну (фактурну) вартість товару, яку зазначають у рахунку-фактурі іноземного постачальника, визначають з умов поставки товару [14, с.65].

При здійсненні імпорту товарів покупець–імпортер повинен пройти наступні етапи:

- отримати необхідні ліцензії, сертифікати, дозволи;
- оформити паспорт імпортової угоди;
- здійснити необхідні платежі за контрактом;
- прийняти товар в узгодженому з експортером пункті або порту призначення;
- провести митне оформлення імпортованих товарів, нести витрати по сплаті митних зборів податків, зборів (за винятком випадків, коли поставка здійснюється на умовах DDP).

Техніка виконання імпортової операції включає:

- 1) контроль за якісним виготовленням закупленого товару та його Своєчасною доставкою з-за кордону;
- 2) організацію транспортування товару з-за кордону (в залежності від базисних умов поставки товару);
- 3) проведення розрахунків за поставлений товар: при акредитивній формі розрахунків;
- 4) організацію роботи з претензіями;
- 5) підсумковий аналіз ефективності проведеної імпортової операції та розробка заходів щодо її підвищення в майбутньому.

На товари, що ввозяться на митну територію України, нараховуються митні збори. Ставки митних зборів залежать від виду товару та нараховуються у відсотках до фактурної вартості товару.

Мито та митні збори, не сплачені своєчасно або у терміни, на які було надано відстрочку, стягуються згідно з розпорядженням митних органів в обов'язковому порядку. При цьому нараховується пеня починаючи з першого дня настання терміну погашення заборгованості до дати її сплати включно у таких розмірах:

- з мита - 0,5% за кожний день прострочення;
- з митних зборів - 0,5% за кожний день прострочення. Надмірні суми сплаченого мита та митних зборів підлягають поверненню власнику за його вимогою протягом року з моменту митного оформлення.

Товари, що ввозяться в Україну, обкладаються податком на додану вартість та акцизним збором (підакцизні товари) за ставками згідно з чинним законодавством. Оподаткуванню підлягають імпортовані товари, ввезені суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, а також громадянами, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи. Ці товари можуть використовуватись для власних і виробничих потреб, реалізації у вільному обігу; мати статус імпортованих тимчасово, а також таких, що ввезені на правах комісії та реекспортовані незалежно від країни походження.

Кошти з кожного виду платежу (ПДВ та акцизний збір) перераховуються окремими платіжними документами (платіжними дорученнями з відмітками банку про сплату, прибутковими ордерами та вексями авізованими) у національній валюті України і надходять на депозитні рахунки митних органів, звідки перераховуються до Державного бюджету [12, с.76].

Об'єктами оподаткування ввезених на територію України товарів є:

- для акцизного збору на підакцизні товари – їх митна вартість, визначена за курсом Національного банку України на дату подання вантажної митної декларації в митний орган з урахуванням фактично сплачених сум мита та митних зборів;
- для податку на додану вартість – їх митна вартість, визначена за курсом Національного банку України на дату подання вантажної митної декларації в митний орган з урахуванням фактично сплачених сум мита, митних зборів та акцизного збору (з підакцизних товарів).

Підставою для нарахування і сплати податку на додану вартість та акцизного збору є вантажна митна декларація (ВМД), де нараховані суми ПДВ і акцизного збору показуються окремими рядками (нарахування податку на додану вартість та акцизного збору, що підлягають сплаті, проводиться у графі 47 ВМД та у додаткових аркушах до неї).

При укладанні контрактів на імпорту товарів в Україну резидент повинен використовувати такі форми розрахунків з нерезидентами, які передбачені міжнародною практикою, з урахуванням чинного законодавства України на момент здійснення розрахунків.

Вибір конкретної іноземної валюти та форми розрахунків за зовнішньоторговельним контрактом визначається за згодою сторін та фіксується в умовах контракту.

Найбільш безпечні форми розрахунків при імпорту товарів – це документарне інкасо (без гарантії) та документарний акредитив.

Згідно з законодавством України ЗЕД – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. Тобто діяльність, що пов'язана з пошуком іноземного контрагента, укладанням з ним контракту, продажем чи закупівлею товару та перетинанням кордону України майном, що виробляється суб'єктом господарювання та відображається в балансі та фінансовій звітності підприємства.

У зв'язку з цим відокремлюють такі основні етапи організації імпорту діяльності підприємства :

- розробка стратегії імпорту діяльності підприємства;
- дослідження зовнішніх ринків та потенційних партнерів, вивчення кон'юнктури іноземних ринків, збір і накопичення відповідної інформації;
- оцінка доцільності виходу на зовнішні ринки/співробітництва з зарубіжними контрагентами;
- вибір способу виходу на зовнішній ринок;
- пошук, вибір та встановлення контакту із закордонним партнером, проведення переговорів;
- складання та підписання контракту, забезпечення виконання зобов'язань, що випливають із договорів та угод із зарубіжними партнерами;

- фактичне постачання чи закупівля товару.

На першому етапі організації імпортої діяльності формується імпортна стратегія, при цьому основними елементами, з яких складається стратегія є:

- сфера стратегії (засоби адаптації організації до свого зовнішнього середовища);
- розподіл ресурсів (спосіб розподілу обмежених ресурсів у організації між її підрозділами: ресурси слід спрямовувати на перспективні підрозділи та забирати у мало- або неперспективних);
- конкурентні переваги (організація має спиратися на сильні свої сторони);
- синергія (стратегія повинна отримувати додаткового ефекту за рахунок інтеграції всіх можливостей організації).

На другому етапі проводиться дослідження зовнішніх ринків та потенційних партнерів. Під час реалізації стратегії можуть виникнути перешкоди та небезпеки, які має передбачити менеджер та вміти реагувати на них. Чим краще ці перешкоди бачить організація, тим більше у неї шансів досягти успіху. У цьому випадку SWOT-аналіз є найбільш розповсюдженим методом оцінки впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на діяльність підприємства.

На третьому етапі організації імпортої діяльності підприємство визначається з потенційними перевагами, що можуть бути досягнуті при роботі на зовнішніх ринках у порівнянні із реалізацією господарської діяльності виключно на внутрішньому ринку. Під час оцінки доцільності імпортої діяльності важливо зробити аналіз ефективності імпорту продукції, який проводиться за показниками повного ефекту імпорту, бюджетної ефективності імпорту, повної ефективності імпорту, індексів структури імпорту, а для обґрунтування доцільності імпорту слід порівняти показник ефективності імпорту з показником ефективності виробництва в країні та реалізації продукції на внутрішньому ринку.

Четвертий етап полягає у виборі способу виходу на певний ринок. Можна відокремити такі основні способи виходу на внутрішні ринки:

імпорт (непрямий і прямий: передача повноважень з імпорту ізвикористанням збутової мережи; імпортна франшиза; комерційні посередники);

спільна підприємницька діяльність (ліцензування; управління за контрактом; підприємства спільного володіння).

Основні способи встановлення контракту з закордонним партнером з розмежуванням походження ініціатив імпортера та експортера надані в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Способи встановлення контакту в імпортній діяльності

Ініціатива експортера	Ініціатива імпортера
направити оферту (offer) одному або декільком можливим іноземним покупцям;	направити потенційному або вже відомому продавцю замовлення;
прийняти та підтвердити замовлення (order) покупця;	направити запит виробнику товарів, що цікавлять імпортера;
направити покупцю пропозицію у відповідь на запит (inquiry);	оголосити торги з запрошенням до участі фірм, які можуть прийняти і виконати умови організаторів торгів;
взяти участь у торгах, подавши тендер організаторам торгів;	направити можливому виробнику комерційний лист про наміри вступити у переговори у відповідь на його пропозицію;
взяти участь у торгово-промислових виставках (exhibitions) та ярмарках (fairs);	направити експортеру безумовний акцепт (unconditional accept) його пропозиції;
направити можливому покупцю комерційний лист з інформацією про наміри вступити у переговори;	взяти участь у торгово-промислових виставках та ярмарках
направити проформу контракту вже відомому покупцю;	
направити на адресу потенційних покупців каталоги, проспекти із товарами, що пропонуються	

Джерело: розроблено автором за даними [26]

При складанні та підписанні договору слід брати до уваги низку міжнародних конвенцій, уніфікованих правил та принципів національного законодавства.

Останній етап організації ЗЕД – забезпечення виконання зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом. Особливості цього етапу полягають у необхідності виконання наступних дій, що передують безпосередній ЗЕД:

- укладання договорів з постачальниками сировини, комплектувальних виробів, напівфабрикатів тощо, необхідних для виготовлення експортних товарів;
- систематичний контроль за виготовленням експортних товарів та за готовністю товару до попереднього приймання представниками покупця;
- повідомлення імпортера про готовність товару до відвантаження; отримання у Торгово-промислової палати свідоцтва про походження товару;
- отримання у відповідному компетентному органі імпортової ліцензії у разі ліцензування імпорту даного товару та за умови;
- отримання сертифіката якості, фітосанітарного, санітарного, ветеринарного, радіаційного та інших необхідних сертифікатів у відповідних органах;
- укладання експортером договору на перевезення, укладання договору страхування;
- здійснення вивізних/ввізних митних процедур; оформлення товаросупроводжувальних та платіжних документів;
- надання банківської гарантії своєчасної поставки.

Послідовне виконання вказаного переліку дій на підприємстві-суб'єкті ЗЕД є запорукою успішної й ефективної організації імпортової діяльності.

Для здійснення операцій фірми створюють імпортні відділи, що включають, як правило, два сектори - закупівельний та адміністративний. Іноді фірми звертаються до послуг вояжерів із закупівлі. Вони так само, як і комівоажери, є роз'їзними прикажчиками або агентами фірми. За свою роботу вони одержують невеличку ставку плюс відсоток від суми угоди.

До функціональних відділів і служб, що сприяють ефективній роботі, належать такі:

1. Відділи і служби, що здійснюють планування, а саме: планово-економічний, валютно-фінансовий, транспортний відділи та бухгалтерія. Вони забезпечують планування і контроль імпортої діяльності, аналіз імпортої діяльності, планування та контроль за банківськими, валютними, кредитними і розрахунковими операціями, планування і забезпечення імпортих перевезень вантажів, облік і звітність, аналіз результатів фінансової діяльності з об'єднання і рекомендації щодо її поліпшення.

2. Маркетингові відділи: відділ кон'юнктури і цін, відділ реклами і виставок. Ці служби займаються дослідженням попиту і пропозиції, динаміки цін, структури ринків, координують роботи фірм із загальними іноземними агентами, здійснюють методичне керівництво та контроль правильності розрахунків і застосування цін фірмами при підготовці й ухваленні контрактів, а також виконують іншу роботу з дослідження кон'юнктури ринків. Окрім того, вони забезпечують рекламну діяльність, вивчають і доводять до товаровиробників діючі на світовому ринку технічні вимоги до товарів, координують діяльність спільних підприємств, організовують гарантійне і післягарантійне технічне обслуговування товарів, що імпортуються з-за кордон.

Відділ зовнішньоекономічних зв'язків (ВЗЕЗ) не є самостійним структурним підрозділом підприємства. Він становить частину апарату управління. Його головне завдання полягає в управлінні імпортою діяльністю, як елементом єдиної цілісної системи внутрішньофірмового управління. Цей відділ не займається безпосередньо транспортуванням вантажів, митними процедурами і т. ін. Він створюється, як правило, для планування, організації і координації (хоча на практиці трапляються й інші варіанти).

Організація імпортої діяльності на підприємствах може дуже різнитись, але є елементи, які представлені в кожному підприємстві. Наприклад створення окремого відділу, зовнішнього маркетингу, який буде

займатись пошуком постачальників, буде вести переговори з вже існуючими постачальниками, домовлятиметься про деталі угоди.

Також, характерним є створення логістичного відділу, який займатиметься відправками на поставку товарів від експортерів до України, відслідковуватиме поставку та відповідатиме за терміни доставлення в Україну.

Одним із базових в імпорتنій діяльності є підбір правильних кадрів для роботи з постачальниками, посередниками з транспорту та брокерами, задля ефективної організації імпоротної діяльності на підприємстві.

1.3 Механізм оцінки ефективності організації імпоротної діяльності та фінансового стану підприємства

Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства є необхідним етапом для розробки фінансових планів та прогнозів, у тому числі фінансового оздоровлення підприємств. Під фінансовим станом підприємства розуміють міру його забезпеченості необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями.

Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів його зміцнення та підвищення рентабельності виробництва як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банками, іншими організаціями та працівниками підприємства.

Інформаційною базою для оцінювання фінансового стану підприємства є дані:

- балансу (форма № 1);
- звіту про фінансові результати (форма № 2);
- звіту про рух грошових коштів (форма № 3);
- звіту про власний капітал (форма № 4);

дані статистичної звітності (зокрема форма № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільгосп підприємств») та оперативні дані.

Інформацію, яку використовують для аналізу фінансового стану підприємства за доступністю можна поділити на відкриту та закриту (таємну). Відкритою є інформація, яка міститься в статистичній та бухгалтерській звітності і виходить за межі підприємства.

В умовах ринкової економіки показники оцінки фінансового стану підприємства залежно від практичних міркувань поділяють на чотири групи: ліквідності (платоспроможності), ділової активності, фінансової стійкості (заборгованості) і рентабельності.

Для комплексного аналізу фінансового стану підприємства необхідно оцінити тенденції найбільш загальних показників, які з різних сторін характеризують цей стан. Показниками та факторами стабільного фінансового стану підприємства можуть бути: стійка платоспроможність, ефективне використання капіталу, своєчасна організація розрахунків, наявність стабільних фінансових ресурсів. У свою чергу незадовільний фінансовий стан характеризують: неефективне розміщення коштів, брак власних оборотних коштів, наявність стійкої заборгованості за платежами, негативні тенденції у виробництві.

Для аналізу ефективності імпортової діяльності буде доцільним порахувати коефіцієнт ефективності імпорту та рентабельність імпорту.

Якщо підприємство купує імпортований товар для його подальшого перепродажу, коефіцієнт ефективності імпорту обчислюється за формулою 1.1 :

$$K_{\text{імп}} = \frac{D_{\text{заг}}}{B_{\text{заг}}(\text{реалізації})} \text{ де,} \quad (1.1)$$

$D_{\text{заг}}$ – чистий дохід від реалізації мінус собівартість; $B_{\text{заг}}(\text{реалізації})$ – витрати на імпорт.

Рентабельність імпорту товарів розраховується за наступною формулою 1.2 :

$$P_{\text{імп}} = \frac{D_{\text{реал}} - B_{\text{заг}}}{\text{Собівартість}} \text{ де,} \quad (1.2)$$

$D_{\text{реал}}$ – чистий дохід від реалізації; $B_{\text{заг(реалізації)}}$ – витрати на імпорт.

Ці показники характеризують ефективність імпортової діяльності на підприємстві, можуть бути розраховані як за 1 календарний рік, так і за обраний вами період для аналізу.

Аналіз впливу факторів на показники імпорту за товарними групами та в цілому за всім імпортом продукції. В процесі реалізації імпортних контрактів можуть змінюватися ціни на продукцію, фізичний обсяг контрактних зобов'язань, курс гривні до іноземної валюти. Тому оцінюють вплив кожного з цих факторів на зміну рівня обсягу імпорту.

Факторна модель має такий вигляд (1.3):

$$I = Q * P * k, \quad (1.3)$$

де I – імпортований виторг від продажу продукції в гривневому еквіваленті:

Q – кількість імпортованої продукції;

P – ціна одиниці продукції в іноземній валюті;

k – курс іноземної валюти відносно гривні, який встановлено Нацбанком України.

Використовуючи метод ланцюгових підстановок, можна дати кількісну оцінку впливу кожного фактору (показники в базисному та звітному періодах будемо позначати з індексом 0 і 1 відповідно).

Фактор 1. Зміна фізичного обсягу контрактних зобов'язань:

$$\Delta I_q = \Delta Q * P_0 * k_0 \quad (1.4)$$

Фактор 2. Зміна ціни імпортованих поставок:

$$\Delta I_p = \Delta P * Q_1 * k_0 \quad (1.5)$$

Фактор 3. Зміна курсу гривні до іноземної валюти:

$$\Delta I_k = \Delta k * P_1 * Q_1 \quad (1.6)$$

Загальна зміна експортного виторгу дорівнює:

$$\Delta I = \Delta Iq - \Delta Ip - \Delta Ik \quad (1.7)$$

Фінансовий аналіз є одним з етапів оцінки, він служить основою розуміння справжнього стану підприємства та ступеня фінансових ризиків.

Основна мета аналізу фінансового стану підприємства - отримання ключових параметрів, що дають об'єктивну картину про прибутки і збитки підприємства, змін у структурі активів і пасивів.

Аналіз фінансового стану переслідує декілька цілей:

- виявлення змін фінансового стану у просторі та часі;
- визначення основних факторів, що викликали зміни у фінансовому стані;
- визначення тенденцій зміни фінансового стану.

Головне завдання фінансового аналізу – своєчасно виявити й усунути недоліки у фінансовій діяльності, знайти управлінські рішення для поліпшення фінансового стану підприємства та його платоспроможності.

Горизонтальний аналіз базується на вивченні динаміки показників звітного року шляхом порівняння статей звітності, оцінки їх різких змін і порівняння зі змінами інших статей. Шляхом горизонтального аналізу дається оцінка складу і динаміки майна, капіталу, вкладеного в майно підприємства, складу і динаміки прибутку і т.д.

Зміна показників необхідно розглядати як в абсолютному грошовому вираженні, так і в процентному (темп приросту).

З метою фінансового аналізу можна використовувати велику кількість коефіцієнтів, однак оцінювач вибирає найбільш важливі з його погляду пропорції з урахуванням цілей оцінки. Розраховані коефіцієнти самі по собі ні про що не говорять. Отримані дані необхідно порівняти в динаміці часу (по ряду періодів).

Методика аналізу фінансового стану підприємства передбачає включення наступних блоків:

- аналіз ліквідності балансу:

- 1) Загальний коефіцієнт покриття

$$ЗКП = \frac{ОА}{ПЗ} \quad (1.8)$$

де, ОА – оборотні активи

ПЗ – короткострокові зобов'язання

2) Проміжний коефіцієнт покриття

$$ПКП = \frac{ШЛА}{ПЗ} \quad (1.9)$$

де, ШЛА – сума грошових коштів і дебіторської заборгованості.

3) Коефіцієнт абсолютної ліквідності

$$Кабслікв = \frac{ГА}{ПЗ} \quad (1.10)$$

де, ГА – суми грошових коштів і короткострокових фінансових вкладень.

4) Коефіцієнт маневрування визначають як частку від ділення власних оборотних активів

$$КМ = \frac{ВОК}{ВК} \quad (1.11)$$

де, ВОК – власні оборотні активи;

ВК – власний капітал.

• аналіз фінансової стійкості підприємства:

1) Коефіцієнт фінансової автономії

$$КА = \frac{ВК}{К} \quad (1.12)$$

де, К – всього капітал.

2) Коефіцієнт фінансової заборгованості:

$$КФЗ = \frac{ПК}{К} \quad (1.13)$$

де, ПК – сума довгострокових зобов'язань і поточних.

3) Коефіцієнт довгострокової фінансової автономії:

$$КДА = \frac{ВК + ДЗ}{К} \quad (1.14)$$

де, ДЗ – довгострокові зобов'язання.

4) Коефіцієнт фінансової залежності:

$$K\Phi_{\text{зал}} = \frac{ПК}{ВК} \quad (1.15)$$

• аналіз показників ділової активності і ефективності діяльності підприємства:

1) Період обороту, днів

$$ПООа = \frac{\overline{ОА}}{ЧД} \cdot Д \quad (1.16)$$

де, ЧД – чистий дохід від реалізації продукції;

Д – 360 днів.

2) Коефіцієнт оборотності, разів

$$КОоа = \frac{Д}{ПООа} \quad (1.17)$$

3) Тривалість операційного циклу, днів

$$ОЦ = ПОВз + ПОНв + ПОГп + ПОДз \quad (1.18)$$

де, ПОВз – період обороту виробничих запасів;

ПОНв – період обороту незавершеного виробництва;

ПОГп – період обороту готової продукції;

ПОДз – період обороту дебіторської заборгованості.

4) Тривалість фінансового циклу, днів

$$(1.19)$$

$$\Phi Ц = ОЦ - ПОкз$$

• аналіз рентабельності підприємства:

1) Рентабельність діяльності, %

$$Рд = \frac{ОП}{ЧД} \cdot 100\% \quad (1.20)$$

де, ОП – прибуток від операційної діяльності.

2) Рентабельність активів, %

$$Ра = \frac{ЧП}{А} \cdot 100\% \quad (1.21)$$

де, А – активи підприємства.

3) Рентабельність необоротних активів, %

$$P_{на} = \frac{ЧП}{НА} \cdot 100\% \quad (1.22)$$

де, НА – необоротні активи підприємства.

4) Рентабельність оборотних активів, %

$$P_{oa} = \frac{ЧП}{OA} \cdot 100\% \quad (1.23)$$

де, OA – оборотні активи підприємства.

5) Рентабельність власного капіталу, %

$$P_{вк} = \frac{ЧП}{BK} \cdot 100\% \quad (1.24)$$

При аналізі забезпеченості підприємства власними оборотними засобами зіставляється фактична їх наявність з нормативом, який також втратив своє значення в даний час. Підприємство приватної власності саме вирішує питання про обсяг грошових коштів та майна в обороті. Єдиним регулятором держави в даному питанні є дотримання умови - виплати пайовикам не повинні впливати на величину Статутного фонду, тобто, Статутний фонд не може бути джерелом платежів учасникам, виплата виробляються безпосередньо з прибутку.

Аналіз стану нормованих оборотних коштів застосовується в умовах планового ведення господарства. У зв'язку з переходом до ринку він перетвориться в аналіз сировини, напівфабрикатів, матеріалів, готової продукції і має інше економічне значення: запаси сировини повинні зберігатися для забезпечення необхідного технологічного процесу, а залишки готової продукції повинні бути зведені до мінімуму.

Аналіз платоспроможності розглядається в даній методиці дуже вузько. Визначається тільки сальдо дебіторської та кредиторської заборгованості.

Позитивним вважається перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською (активне сальдо). Оптимальним варіантом вважається формула: відсутність заборгованості, як самому підприємству, так і іншим.

Пропонується також розглядати показник оборотності оборотних коштів. Його складові повністю відповідають вимогам планової економіки: тверде матеріально-технічне постачання, задані зверху покупки та замовники. У сучасних умовах поняття оборотності оборотних коштів зберігається, але використовуються інші, які диктуються ринковою економікою підходи до його формування.

Основними критеріями стійкості фінансового стану є:

- Платоспроможність господарюючого суб'єкта,
- Дотримання фінансової дисципліни,
- Забезпечення власними оборотними засобами.

Причини змін вивчаються по кожному джерелу (статутний фонд в частині оборотних коштів, залишок нерозподіленого прибутку та інші). Аналіз всіх оборотних, засобів підприємства проводиться у взаємозв'язку з їх джерелами. Цікавий також підхід до способу виявлення зайвих у підприємства матеріалів: зіставлення їх залишків на кілька місячних дат з витратою за ці ж місяці. Відсутність витрат залишків матеріалів як незначне його зміна свідчить про наявність непотрібних матеріалів.

При аналізі використання кредитів під оборотні кошти важливими є моменти:

- Забезпеченість кредиту,
- Своєчасність погашення кредиту.

Для узагальнення аналізу фінансового стану в розглянутій методиці використовується також баланс позапланових вкладень оборотних засобів та їх джерел. Наводиться ціла система загальних і приватних показників оборотності оборотних коштів. Методика аналізу включає також складання плану заходів щодо мобілізації резервів і зміцненню платоспроможності підприємств. В якості заходів рекомендується, наприклад, ліквідація залишків непотрібних матеріалів і напівфабрикатів, зниження обсягів незавершеного виробництва, стягнення сум за претензіями.

Дана методика є більш логічною і може бути застосована для великих матеріаломістких виробництв за участю державного капіталу. Однак, як і попередньої, їй притаманні недоліки: обмеженість інформативної бази, орієнтація переважно на планову систему господарювання, відсутність поправок на інфляцію.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «МІЗОЛ»

2.1 Характеристика фінансово-господарських результатів ТОВ «Мізол»

ТОВ "Мізол" займається імпортом повного комплексу будівельних матеріалів з Європи та Азії. Підприємство є лідером в продажі будівельних матеріалів з 1994 року.

Займається двома напрямками діяльності, а саме :

- оптова торгівля на основі контракту на внутрішньому оптовому ринку, яка займає 97% від загального обсягу діяльності ТОВ «Мізол»;
- участь у виставках та конференціях, яка займає лише 3%.

Матеріали поставляються із Чехії, Італії, Словаччини, Іспанії та інших країн Європи, а також Кореї та Китаю. Крім реалізації імпортованих будівельних матеріалів, ТОВ "Мізол" має в арсеналі технічний відділ, відділ «Гідрозахист» та Construction.

На початковому етапі дослідження фінансової діяльності підприємства розглянемо фінансові результати діяльності ТОВ «Мізол» за даними табл. 2.1

Таблиця 2.1

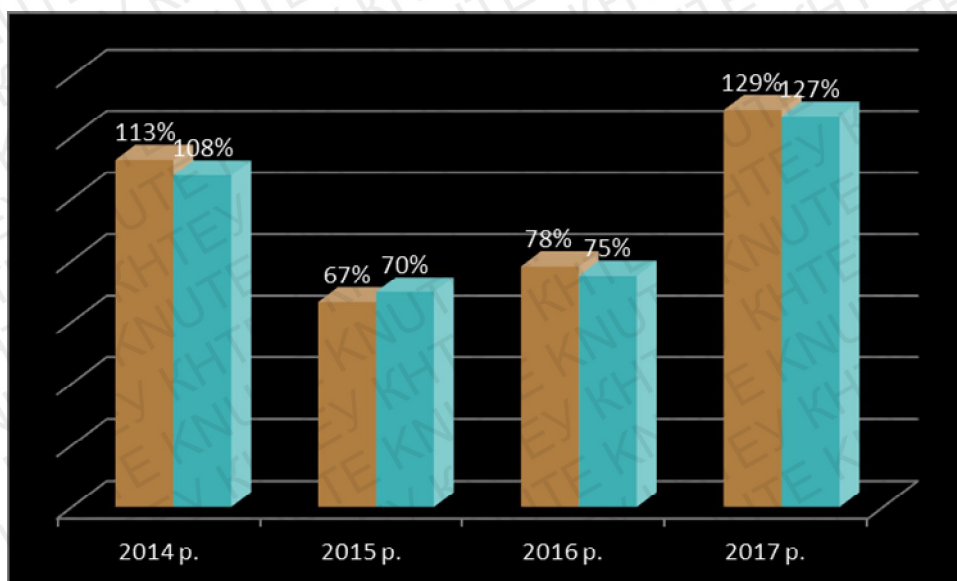
Аналіз фінансово-господарських результатів ТОВ «Мізол» за 2013-2017 роки, тис.грн.

Назва показника	01.01. 2013 р.	01.01. 2014.	01.01. 2015 р.	01.01. 2016 р.	01.01. 2017 р.	Відхилення (+,-)			
						2014р ./2013 р.	2015 р./2014 р.	2016 р./2015 р.	2017 р./2016 р.
Чистий дохід від реалізації продукції	293 019	254 202	314 825	411 113	503 198	-38 817	60 623	96 288	92 085
Собівартість реалізованої продукції	244 402	202 910	267 117	363 955	425 412	-41 492	64 207	96 838	61 457

Валовий: прибуток	48 617	51 292	47 708	47 158	77 786	2 675	-3 584	-550	30 628
Інші операційні доходи	2 770	5 339	10 460	13 811	12 386	2 569	5 121	3 351	-1 425
Адміністративні витрати	8 662	8 312	7 438	8 039	15 701	-350	-874	601	7 662
Витрати на збут	33 889	21 865	20 094	23 935	30 580	-12 024	-1 771	3 841	6 645
Інші операційні витрати	6 687	19 894	20 825	17 971	35 001	13 207	931	-2 854	17 030
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	2 149	6 560	9 811	11 024	8 890	4 411	3 251	1 213	-2 134
Інші фінансові доходи	-	32	38	-	-	32	6	-38	-
Інші доходи	-	120	100	-	-	120	-20	-100	-
Фінансові витрати	-	-	1 941	3 980	1 642	-	1 941	2 039	-2 338
Прибуток до оподаткування	2 149	6 560	7 870	7 044	7 248	4 411	1 310	-826	204
Податок на прибуток від звичайної діяльності	1 511	190	1 280	1 279	1 332	-1 321	1 090	-1	53
Чистий: Прибуток	638	6 370	6 590	5 765	5 916	5 732	220	-825	151

Джерело: розроблено автором за даними додатку А

На рис. 2.1 наглядно наведемо динаміку зміни чистого доходу та собівартості реалізованої продукції ТОВ «Мізол» за 2013-2017 роки.



*Рис. 2.1. Динаміка змін чистого доходу та собівартості продукції
ТОВ «Мізол» за 2013-2017 роки*

Джерело: розроблено автором за даними додатку А

Аналізуючи дані балансу за 2013 і 2017 роки, можна помітити збільшення нематеріальних активів та основних засобів, виробничі запаси збільшились вдвічі, в 2,5 рази збільшились і залишки готових товарів на складах і в логістичних центрах ТОВ «Мізол».

Дебіторська заборгованість зростає, але не суттєво для такого великого підприємства, майже вдвічі збільшився обсяг як активів так і пасивів ТОВ «Мізол». В 5 разів збільшився власний капітал підприємства порівнюючи з 2013 роком. А поточні зобов'язання збільшились в 2 рази з 126 417 тис. грн. до 260 388 тис. грн..

Для більш об'єктивної оцінки ефективності фінансового потенціалу підприємства має розрахунок та застосування показників ліквідності. Саме вони дають можливість оцінити рівень платоспроможності підприємства на певний момент часу, а також у випадках виникнення надзвичайних ситуацій. З цією метою застосовують систему коефіцієнтів ліквідності (платоспроможності), що розрізняються між собою розміром ліквідних активів та розглядаються як джерело покриття зобов'язань. Ліквідність характеризує не лише поточний стан розрахунків, а й їх перспективу.

Розглянемо коефіцієнти ліквідності ТОВ «Мізол» в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Аналіз коефіцієнтів ліквідності ТОВ «Мізол» за 2013-2017 рр.

Показники	Фактично на:					Відхилення (+,-)			
	01.01.2013 р.	01.01.2014 р.	01.01.2015 р.	01.01.2016 р.	01.01.2017 р.	2014 р. до 2013 р.	2015 р. до 2014 р.	2016 р. до 2015 р.	2017 р. до 2016 р.
1. Загальний коефіцієнт покриття (ЗКП)	1,06	1,09	1,09	1,10	1,13	0,04	0,00	0,01	0,01
2. Проміжний коефіцієнт покриття (ПКП)	0,25	0,17	0,28	0,29	0,21	-0,08	0,12	0,00	-0,08
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,003	0,044	0,066	0,013	0,001	0,04	0,02	-0,05	-0,05
4. Частка власного оборотного капіталу у покритті запасів	9,95	18,33	41,69	28,76	14,84	8,38	23,36	-12,93	-13,91
5. Коефіцієнт маневрування	0,94	1,09	0,98	0,95	0,95	0,15	-0,11	-0,03	0,00

Джерело: розроблено автором

Як показано в таблиці 2.2, значення загального коефіцієнту покриття коливається в межах від 1 до 2, це означає, що платоспроможність підприємства не є значною, а значить існує фінансовий ризик, як для самого підприємства, так і для майбутніх партнерів. Низький рівень коефіцієнту (норматив – більше 2) передбачає можливі проблеми збутової політики, чи деякі важкості з організацією матеріально-технічного забезпечення.

Коефіцієнт проміжної ліквідності визначає спроможність ТОВ «Мізол» виконувати свої поточні зобов'язання за рахунок високоліквідних активів та показує, що підприємство спроможне у разі падіння його товарообігу покрити свої зобов'язання перед кредиторами. Значення показника не

перевищувало 0,38 в 2013 році, що є ознакою високого фінансового ризику і важкість залучення додаткових фінансів.

Аналіз коефіцієнту абсолютної ліквідності ТОВ «Мізол» вказує на те, що компанія не матиме змоги вчасно погасити борги у випадку, якщо термін платежів настане раніше очікуваного, оскільки його показник знаходиться нижче норми (0,1-0,2).

Частка власного оборотного капіталу у покритті запасів характеризує ту частину вартості запасів, яка покривається власними оборотними засобами. Нижня межа показника 0,5. Значення даного показника ТОВ «Мізол» за останні п'ять років перевищує норму в більше ніж 20 разів. Така тенденція зростання є дуже позитивною для компанії.

Коефіцієнт маневрування дає характеристику ступеня мобільності власного капіталу щодо можливого вільного маневрування ним. Чим більше значення цього коефіцієнта, тим ліпший фінансовий стан, оскільки створюються кращі можливості фінансового забезпечення виробничої та інших видів діяльності, проведення розрахунків з кредиторами. За останні 3 роки частина власних джерел коштів, яка перебуває в поточному господарському обігу ТОВ «Мізол» знаходиться на приблизно однаковому рівні.

Наступним кроком доцільно буде визначити тип фінансової стійкості підприємства ТОВ «Мізол» (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості ТОВ «Мізол» за 2013-2017 рр.

Показники	Фактично на:					Відхилення (+,-)			
	01.01.2013 р.	01.01.2014 р.	01.01.2015 р.	01.01.2016 р.	01.01.2017 р.	2014 р. до 2013 р.	2015 р. до 2014 р.	2016 р. до 2015 р.	2017 р. до 2016 р.
1. Коефіцієнт фінансової автономії	0,06	0,08	0,09	0,10	0,12	0,02	0,01	0,01	0,02
2. Коефіцієнт фінансової заборгованості	0,94	0,92	0,91	0,90	0,88	-0,02	-0,01	-0,01	-0,02

3. Коефіцієнт довгострокової фінансової автономії	0,06	0,08	0,09	0,10	0,12	0,02	0,01	0,01	0,02
4. Коефіцієнт фінансової залежності	16,25	11,51	10,43	9,27	7,46	-4,74	-1,07	-1,17	-1,81

Джерело: розроблено автором

Із таблиці 2.3 показано, що за останні 5 років ТОВ «Мізол» здатне профінансувати приблизно 6-12% активів за рахунок власного капіталу, а отже це негативний показник для підприємства. Нормативне значення коефіцієнта фінансової автономії знаходиться в межах 0,4 - 0,6. Нижче значення даного показника на підприємстві свідчить про високий рівень фінансових ризиків.

Коефіцієнт довгострокової фінансової автономії є індикатором, який свідчить про здатність компанії залишатися платоспроможною в довгостроковій перспективі. Нормативне значення даного показника знаходиться в межах від 0,7 до 0,9. Занадто низьке значення коефіцієнту ТОВ «Мізол» за останні роки говорить про те, що існує великий ризик втрати платоспроможності (за умови, що доступ до короткострокових зобов'язань буде обмеженим), а також про недостатню фінансову стійкість в довгостроковій перспективі.

Показник фінансової залежності є індикатором фінансової стійкості, який також вказує на здатність компанії проводити прогнозовану діяльність в довгостроковій перспективі. Нормативне значення цього показника коливається в межах від 1,67 до 2,5. Як видно із таблиці, значення показника ТОВ «Мізол» знаходиться вище за норму значить, що рівень фінансових ризиків високий.

Таблиця 2.4

Аналіз коефіцієнтів ділової активності ТОВ «Мізол» за 2013-2017

рр.

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2014 р. до 2013 р.	2015 р. до 2014 р.	2016 р. до 2015 р.	2017 р. до 2016 р.
1. Період обороту, днів									
1.1. Всіх оборотних активів (ПООа)	180,08	262,33	261,66	236,51	105,01	82,25	-0,67	-25,15	-131,50
1.2. Виробничих запасів (ПОВз)	1,32	0,80	0,61	1,28	0,00	-0,52	-0,19	0,67	-1,28
1.3. Незавершеного виробництва (ПОНв)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.4. Готової продукції (ПОгп)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.5. Дебіторської заборгованості (ПОдз)	29,77	42,26	59,18	50,76	19,46	12,49	16,92	-8,42	-31,30
1.6. Кредиторської заборгованості (ПОкз)	125,14	198,42	204,11	184,89	82,41	73,27	5,69	-19,21	-102,49
2. Коефіцієнт оборотності, разів									
2.1. Всіх оборотних активів	2,00	1,37	1,38	1,52	3,43	-0,63	0,00	0,15	1,91
2.2. Виробничих запасів	273,10	450,45	592,28	280,80	0,00	177,35	141,83	311,48	-280,80
2.3. Незавершеного виробництва	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.4. Готової продукції	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.5. Дебіторської заборгованості	12,09	8,52	6,08	7,09	18,50	-3,58	-2,44	1,01	11,41
2.6. Кредиторської заборгованості	2,88	1,81	1,76	1,95	4,37	-1,06	-0,05	0,18	2,42
3. Тривалість операційного циклу, днів (ОЦ)	31,09	43,06	59,78	52,04	19,46	11,97	16,73	-7,74	-32,58
4. Тривалість фінансового циклу, днів (ФЦ)	-94,06	-155,36	-144,32	-132,85	-62,95	-61,30	11,04	11,47	69,90

Джерело: розроблено автором

Результати розрахунків свідчать про позитивну динаміку показників оборотності активів підприємства по кожному з їх видів і негативну динаміку

в днях. Так, період обороту всіх оборотних активів на кінець 2017 року, порівняно із 2013, зменшився на 75 днів, що склало 17,7%. За 5 років швидкість обороту оборотних активів знизилась на 70,7%. В цілому ж швидкість обертання оборотних активів є невеликою, так як за рік кошти, вкладені в оборотні активи підприємства здійснюють більше 3 оборотів (коефіцієнт оборотності на кінець 2017 року складає 3,43).

Операційний цикл підприємства складає близько 20 днів. Позитивною тенденцією є його зниження на кінець 2017 року в порівнянні з 2014 на 24 дні.

Значення показника тривалості фінансового циклу є нижчим нуля, це говорить про проблеми з ліквідністю. Компанія залучає великі суми кредиторської заборгованості, що може мати негативні довгострокові наслідки. Періоди обертання дебіторської та кредиторської заборгованості суттєво відрізняються (приблизно на 62 дні), підвищення періоду обороту дебіторської заборгованості відбувається більш низькими темпами, ніж кредиторської.

Наслідком сповільнення обороту оборотних активів є нагромадження матеріальних елементів, результатом якого є збільшення затрат, пов'язаних з їх зберіганням. При цьому залучаються більші обсяги грошових коштів, за які були куплені ці запаси, що врешті-решт негативно сприяє на фінансовий стан підприємства.

Останнім кроком доцільно буде проаналізувати рентабельність підприємства, що дозволить визначити ефективність вкладення коштів у підприємство та раціональність їхнього використання (табл.2.5).

Таблиця 2.5

Аналіз рентабельності ТОВ «Мізол» за 2013-2017 рр.

№	Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2014 р. до 2013 р.	2015 р. до 2014 р.	2016 р. до 2015 р.	2017 р. до 2016 р.
1.	Рентабельність діяльності	0,04	0,29	0,00	0,41	0,22	0,26	-0,29	0,41	-0,19

2.	Рентабельність активів	0,08	0,40	0,00	0,62	0,75	0,33	-0,40	0,62	0,13
3.	Рентабельність необоротних активів	25,69	191,04	1,19	111,04	125,78	165,34	- 189,84	109,84	14,74
4.	Рентабельність оборотних активів	0,08	0,40	0,00	0,62	0,75	0,33	-0,40	0,62	0,13
5.	Рентабельність власного капіталу	1,09	4,79	0,05	5,71	6,33	3,70	-4,74	5,66	0,62

Джерело: розроблено автором

Як показано в таблиці 2.5 майже по всім показникам рентабельність ТОВ «Мізол» значно зросла у 2017 році порівняно із 2013. Діяльність підприємства за проаналізований період є прибутковою, прослідковується ефективність використання вкладених коштів.

Збільшення показника рентабельності діяльності в 5,5 разів ТОВ «Мізол» свідчить про позитивне зростання ефективності господарської діяльності підприємства. У 2017 році на підприємстві з 1 гривні, вкладеної у діяльність було отримано 0,22 гривні, що значно перевищує показник за 2013 рік, а порівнюючи 2013 і 2014 роки – на 0,25 гривні.

Рентабельність оборотних та необоротних активів показує ефективність використання активів компанії для генерації прибутку. Високе значення показника в 2017 році (>0) свідчить про ефективну роботу підприємства. Зростання рентабельності активів свідчить про ефективність всього процесу управління, адже даний показник формується під впливом всієї діяльності компанії.

Розрахунок коефіцієнта власного капіталу ТОВ «Мізол» для різних періодів допомагає зрозуміти зміни в прибутковості. Зрозуміло, що більш високі коефіцієнти кращі, адже вони демонструють збільшення чистого прибутку, що генерується на ту ж суму капіталу, наприклад на кінець 2017 року даний показник становить 6,33, що на 5,24 більше ніж на кінець 2013 року.

2.2 Аналіз структури та динаміка імпортої діяльності ТОВ «Мізол» за 2013-2017 роки

У складі організаційної структури підприємства імпортою діяльністю займається директор підприємства.

Імпортна програма ТОВ "Мізол" представлена будівельними матеріалами, такими як:

- бітумна черепиця ІКО;
- металочерепиця Egeria;
- ПВХ-мембрани Flagon;
- мансардні вікна Roto;
- ПВХ-мембрана для басейнів Flagpool;
- дахові сходи Oman;
- водостічні системи Profil та Fitt;
- фасадні панелі VOX;
- фасадні панелі FaSiding;
- пароізоляційні плівки та мембрани Паробар'єр;
- гідроізоляційні плівки та мембрани Гідробар'єр;
- супердифузійна мембрана Євробар'єр;
- скловата Isover;
- мінеральна вата Rockwool.

Імпортні будівельні матеріали в Україні буде популярні, адже в них є своя історія і культура виробництва, наші підприємства да цього тільки ідуть.

ТОВ «Мізол» вже багато років займає лідируючі позиції серед компаній, які імпортують будівельні матеріали з Європи, Америки та Азії. Оскільки асортимент в компанії дуже широкий, вони виділяють будівельні товари Преміум сегменту, які ми будемо аналізувати в даній роботі.

Серед них:

- бітумна черепиця ІКО;

- мансардні вікна Roto;
- фасадні панелі VOX;
- супердифузійна мембрана Євробар'єр;
- скловата Isover.

Проаналізуємо динаміку імпорту даної продукції за 2013-2017 роки (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Аналіз динаміки імпорту продукції ТОВ "Мізол" за 2013-2017 рр.

Назва	Сума імпорту, тис. грн					Приріст, тис. грн			
	2013	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
Бітумначерепиця ІКО	6270	6150	6810	7200	10650	-120	660	390	3450
Мансардні вікна Roto	31 680	18090	12030	17070	16500	-13590	-6060	5040	-570
Фасадні панелі VOX	-	1920	3270	5730	6360	1920	1350	2460	630
Супердифузійна мембрана Євробар'єр	15420	7200	4410	8790	11130	-8220	-2790	4380	2340
Скловата Isover	50 130	37 560	38 160	49200	62 550	-12570	600	-33240	57630
Сума	103 500	70 920	64 680	88 080	107 190	-32580	-6240	23400	19110

Джерело: розроблено автором за даними наданими ТОВ «Мізол»

Отже, як ми бачимо, підприємство імпортувало всього в 2013 році продукції на суму 103 500 тис.гривень, що є на 3 690 тис.гривень меншим даного показника в 2017 році, хоча після 2013 року було зниження поставок матеріалів в 1,46 разі. В 2017 році компанія змогла вийти на той же рівень і навіть підвищити його до 107 190 тис. гривень.

Структура імпорту протягом досліджуваного періоду змінювалась з кожним роком, винятком є імпорт з Словаччини і Російської Федерації:

Таблиця 2.7

Динаміка імпорту по країнах-партнерах ТОВ "Мізол" за 2013-2017 рр.

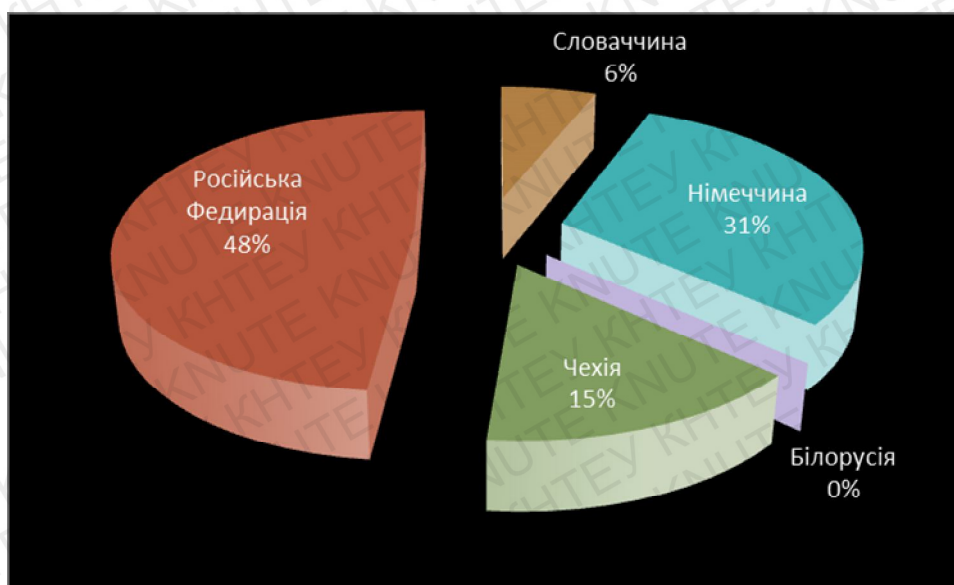
Країна	Сума імпорту, тис. грн					Приріст, тис. грн			
	2013	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
Словаччина	6270	6150	6810	7200	10650	-120	660	390	3450
Німеччина	31 680	18090	12030	17070	16500	-13590	-6060	5040	-570
Білорусія	-	1920	3270	5730	6360	1920	1350	2460	630
Чехія	15420	7200	4410	8790	11130	-8220	-2790	4380	2340
Російська Федерація	50 130	37 560	38 160	4 920	62 550	-12570	600	-33240	57630
Сума	103 500	70 920	64 680	88 080	107 190	-32580	-6240	23400	19110

Джерело: розроблено автором

Так в 2013 році імпортованої продукції 55% складає скловата Isover, 31% мансардні вінка Roto.

Підприємство імпортує дану продукцію з наступних країн: Словаччини, Німеччини та Чехії, Білорусії і Російської Федерації.

ТОВ "Мізол" має наступну долі по обсягу імпортої діяльності за 2013 і 2017 роки по країнах-



партнерах (рис 2.2):

Рис. 2.2 Частка імпортої діяльності по країнам-імпортерам ТОВ «Мізол» за 2013 р.

Джерело: розроблено автором

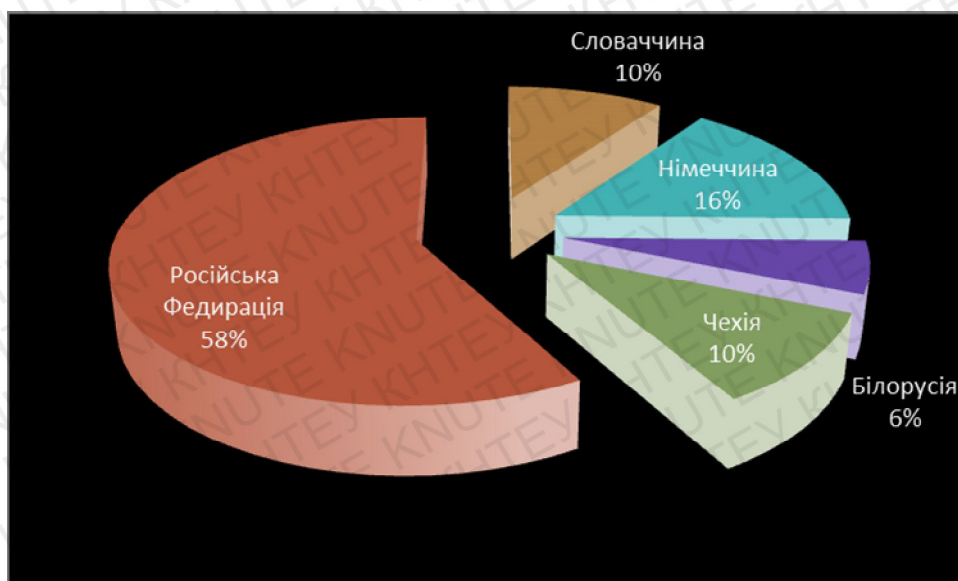


Рис. 2.3 Частка імпортої діяльності ТОВ «Мізол» за 2017 р. по країнам-імпортерам

Джерело: розроблено автором

Отже, як показують дані, підприємство імпортує найбільше продукції із Російської Федерації. Зокрема, в 2017 році було імпортовано продукції на 62 550 тис. гривень. Це становить 58 % імпорту за весь рік. Підприємство щороку збільшує частку імпорту із даної країни.

З Німеччини підприємство імпортувало в 2017 році продукції на суму 16 500 тис. грн, що складає 16%. Даний показник за досліджуваний період зменшився на 570 тис. гривень.

З Чехії імпортовано продукції на 11 130 тис. гривень. Це становить близько 10% імпорту. Порівнюючи з 2014 роком то обсяг замовлення виріс на 3 930 тис. грн..

З Словаччини підприємство імпортувало в 2017 році продукції на суму 10 650 тис. гривень, що складає теж 10%. Даний показник за досліджуваний період збільшився на 3 840 тис. гривень.

Аналізуючи імпорту діяльність ТОВ «Мізол» та її динаміку за останні 5 років, можна помітити збільшення кількості імпортих будівельних матеріалів з кожним роком, це пояснює збільшення сум поставок за рік, порівнюючи 2013 та 2017 роки.

Не зважаючи на складну ситуацію в країні та великий ризик, компанія продовжувала нарощувати обсяги поставок, примножуючи свої прибутки та доходи.

На теперішньому етапі, в 2018 році за останні 11 місяців, імпорту будівельних матеріалів був різним. На це вплинуло багато факторів:

- нестабільність курсу валют;
- підйом цін на перевезення будівельних матеріалів з Європи в Україну;
- зростання попиту на дешеві аналоги з Китаю та Кореї;
- нелегальне ввезення будівельних матеріалів через кордон без сплати мита, контрабанда;
- збільшення долі ринку, яка припадала на вітчизняних виробників.

Рациональним буде провести розрахунок ступінь виконання укладеного довгострокового контракту на 5 років ТОВ «Мізол» з експортером бітумної черепиці ІКО. ТОВ «Мізол» імпортує на ексклюзивних правах. Для розрахунку використаємо дані з табл. 2.6. (табл.2.8)

Таблиця 2.8

Аналіз рівномірності розміщення та виконання договорів про поставку бітумної черепиці ІКО до ТОВ «Мізол» за 2013-2017 рр.

Звітний період, рік	Договірне завдання, тис. грн.	Фактичні поставки за договорами, тис. грн	Виконання договорних зобов'язань,%	Виробнича потужність випуску і поставок продукції, тис. грн.	Договірне завдання відповідно до виробничої потужності,%	Фактичні поставки відповідно до виробничої потужності,%
2013	6000	6270	104,5	6500	92,3	96,46
2014	6000	6150	102,5	6500	92,3	94,62
2015	7000	6810	97,29	7000	100	97,29
2016	7000	7200	102,86	7000	100	102,86
2017	8500	10650	125,29	9000	94,44	118,33

Джерело: розроблено автором за даними таблиці 2.6

Аналізуючи дані таблиці 2.8, ми бачимо, що ТОВ «Мізол» починаючи з 2014 року збільшує обсяги закупок бітумної черепиці ІКО кожного року, в 2017 році вони сягнули 10 650 тис. грн.. Порівнюючи з 2014 роком, коли обсяг імпорту склав 6 150 тис. грн., то починаючи з 2015 року цей показник прогресивно росте, збільшуючись на 410-3 450 тис. грн. в 2016 і 2017 роках. Підприємство перевиконує договірні обсяги поставок на 118-125% в 2017 році, порівнюючи з 2013 роком, вони виросли на 22 %, що позитивно впливає на динаміку.

Для розрахунку ступеню виконання укладеного контракту ТОВ «Мізол» з експортером з Чехії використаємо дані з табл.2.7. (табл.2.9)

Таблиця 2.9

Аналіз рівномірності розміщення та виконання договорів про поставку продукції з Чехії до ТОВ «Мізол» за 2013-2017 рр.

Звітний період, рік	Договірне завдання, тис. грн.	Фактичні поставки за договорами, тис. грн	Виконання договірних зобов'язань,%	Виробнича потужність випуску і поставок продукції, тис. грн.	Договірне завдання відповідно до виробничої потужності,%	Фактичні поставки відповідно до виробничої потужності,%
2013	10000	15420	154,2	12000	83,33	128,50
2014	10000	7200	72	12000	83,33	60,00
2015	6000	4410	73,5	7000	85,71	63,00
2016	6000	8790	146,5	7000	85,71	125,57
2017	9000	11130	123,7	10000	90	111,30

Джерело: розроблено автором за даними таблиці 2.7

За даними таблиці 2.9, з Чехії в Україну для ТОВ «Мізол» було експортовано на 11 130 тис. грн., а це в 2,5 рази більше ніж в 2015 році. З кожним роком обсяги експортованої продукції в Україну з Чехії прогресивно зростає. ТОВ «Мізол» перевиконує свій плановий показник на 25-46% за 2016 і 2017 роки. Це позитивний показник, отже, експортер з Чехії може очікувати збільшення обсягів замовлені в майбутньому.

2.3 Аналіз ефективності організації імпортої діяльності ТОВ «Мізол»

Головною умовою проведення зовнішньоекономічної операції є її ефективність.

Аналіз ефективності імпортої діяльності характеризує ступінь вигідності для підприємства в імпорті будівельних матеріалів, чи виробництві самому цих матеріалів на території України.

Показники ефективності імпортої діяльності:

- коефіцієнт ефективності імпорту;
- рентабельність імпорту.

Для початку проаналізуємо коефіцієнт ефективності імпортої діяльності та рентабельність імпорту для всіх будівельних матеріалів ТОВ «Мізол» в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Аналіз ефективності організації імпортої діяльності ТОВ «Мізол» за 2013-2017 рр.

Назва	Сума, тис.грн.					Відхилення			
	2013	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
Чистий дохід від реалізації	293019	254202	314825	411113	503198	-38817	60623	96288	92085
Собівартість	244402	202910	267117	363955	425412	-41492	64207	96838	61457
Витрати на імпорт	36660,3	34494,7	50752,23	69151,5	72320,04	-2166	16258	18399	3168,6
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,33	1,49	0,94	0,68	1,08	0,16	-0,55	-0,26	0,39
Рентабельність імпорту	1,05	1,08	0,99	0,94	1,01	0,03	-0,09	-0,05	0,07

Джерело: створено автором за даними додатку А

Провівши аналіз коефіцієнта ефективності імпортової діяльності та рентабельності імпорту для всіх будівельних матеріалів ТОВ «Мізол» можна сказати, що коефіцієнт ефективності імпортової діяльності мав найбільше значення в 2013 і 2014 роках, потім спостерігався спад до 0,68 в 2016 році. Але за 2017 рік ТОВ «Мізол» збільшила його до значення показника 1,08.

Рентабельність імпортової діяльності ТОВ «Мізол» показує кращі дані ніж коефіцієнт ефективності імпортової діяльності. Хоч в 2013 році показник сягав лише 1,05, такого різкого спаду не було помічено, як з коефіцієнтом імпортової діяльності, він знизився до 0,94 в 2016 році і вже в 2017 році перетнув поділку 1,01.

Беручи до уваги дохідність і популярність деяких будівельних матеріалів, ми можемо розрахувати коефіцієнт ефективності імпортової діяльності та рентабельності імпорту для найпопулярнішого і одного з найбільшою доходністю.

Для аналізу ефективності імпортової діяльності ми обрали мансардні вікна ROTO, адже вони є одним із лідерів для ТОВ «Мізол», для розрахунку використаємо наступні дані подані в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

**Аналіз ефективності імпортової діяльності по мансардним вікнам
для ТОВ «Мізол» за 2013-2017 рр.**

Назва	Сума, тис.грн.					Відхилення			
	2013	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
Чистий дохід від реалізації	44 454,80	25326	16842	23898	23925	-19128,8	-8484	7056	27
Собівартість	31 680	18090	12030	17070	16500	-13590	-6060	5040	-570
Витрати на імпорт	7920	4522,5	3609	5121	5775	-3397,5	-913,5	1512	654

Коефіцієнт ефективності імпорту	1,61	1,60	1,33	1,33	1,29	-0,01	-0,27	0,00	-0,05
Рентабельність імпорту	1,15	1,15	1,10	1,10	1,10	0,00	-0,05	0,00	0,00

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Мізол»

Аналізуючи коефіцієнт ефективності імпорту по мансардним вікнам ROTO, можна сказати, що товар з найбільшою дохідністю ТОВ «Мізол» є економічно ефективним і доцільним для збільшення об'ємів поставок або ж збільшення асортиментного ряду. Рентабельність імпорту по мансардним вікнам є менш показовою ніж коефіцієнт ефективності, хоча не перетинає нижче значення 1,1.

В загалом, ефективність імпортової діяльності по ТМ «ROTO» показує непоганий результат, але буде доцільним переглянути деталі договору про поставку, умови доставки вікон в Україну, швидкість та оперативність задля зменшення витрат на імпорт.

Обираючи для аналізу країну-експортера, ми зупинились на Російській Федерації, адже поставки з цієї країни є найбільшими по об'ємам і по сумах імпорту.

Ми обрали Російську Федерацію, адже вона є лідером по об'ємами поставок для ТОВ «Мізол», для розрахунку використаємо наступні дані подані в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

**Аналіз ефективності імпортової діяльності по Російській Федерації
для ТОВ «Мізол» за 2013-2017 рр.**

Назва	Сума, тис.грн.					Відхилення			
	2013	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
Чистий дохід від реалізації	60 156,00	45 072,00	45 792,00	59 040,00	75 060,00	-15084	720	13248	16020

Собівартість	50 130	37560	38160	49200	62550	-12570	600	11040	13350
Витрати на імпорт	7519,5	6385,2	7250,4	9348	10633,5	-1134,3	865,2	2097,6	1285,5
Коефіцієнт ефективності і імпорту	1,33	1,18	1,05	1,05	1,18	-0,16	-0,12	0,00	0,12
Рентабельність імпорту	1,05	1,03	1,01	1,01	1,03	-0,02	-0,02	0,00	0,02

Джерело: розроблено автором за даними таблиці 2.12

Аналізуючи коефіцієнт ефективності імпорту з Російською Федерацією, можна сказати, що скловата Isover для ТОВ « Мізол» є економічно ефективним і доцільним для збільшення об'ємів поставок. Рентабельність імпорту є менш значною ніж коефіцієнт ефективності, але не перетинає позначки нижче 1,01.

Для збільшення значення цих показників варто переглянути можливості задля зменшення витрат на імпорт, або доцільність підйому ціни але без втрат своїх доходів і дилерів по регіонах України.

Проведемо також факторний аналіз впливу на показники імпортової діяльності.

$$I = 750 * 75 * 32,85 = 1\,847\,812,5 \text{ грн.}$$

Визначимо впливу кожного фактору на зміну імпортного доходу.

Фактор 1. Зміна фізичного обсягу контрактних замовлень:

$$\Delta I_q = 900 * 75 * 32,85 = 2\,217\,375 \text{ грн}$$

Фактор 2. Зміна ціни імпортних поставок:

$$\Delta I_p = 82 * 900 * 32,85 = 2\,424\,330 \text{ грн.}$$

Фактор 3. Зміна курсу гривні до іноземної валюти:

$$\Delta I_k = 33,46 * 82 * 900 = 2\,469\,348 \text{ грн.}$$

Загальна зміна експортного виторгу дорівнює:

$$\Delta I = 2\,469\,348 - 1\,847\,812,5 = 621\,535,5 \text{ грн.}$$

Можна підсумувати, зміна кожного фактору дуже вплине на дохід від імпоротної діяльності, найбільш значущим і реальним є збільшення ціни на товар та зміна курсу гривні до іноземних валют.

Так можна прорахувати факторні зміни для кожного товару окремо і отримати більш розгорнуту і ясну картину щодо впливу окремого фактору на певний товар, таким чином можна перестрахуватись від можливих втрат в майбутньому, аналізуючи зміни в ціні, обсязі поставок та зміні курсу валют.

Підприємство зможе передбачити можливі збитки для себе і завчасно їм запобігти, чи хоча б перестрахуватись, тим самим оберігаючи свій прибуток, та страхуючи своїх дилерів та покупців від нерегульованих поставок, змін в ціні чи форс-мажорів, коли товару немає в наявності на складі.

РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ “МІЗОЛ”

3.1. Обґрунтування напрямів вдосконалення організації імпортової діяльності ТОВ «Мізол»

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності потребує системного аналізу її ефективності, визначення перспектив нарощування обсягів виробництва експортної продукції, адже вона дає можливість одержувати найбільшу валютну виручку на одиницю витрат. Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності потребує правильного оцінювання конкурентних переваг, володіння повною інформацією про зовнішні ринки збуту, фінансовими та митними нормами і правилами, заходами нетарифних обмежень, що діють у країнах партнерів або потенційних партнерів. Для підвищення ефективності такої діяльності слід звертати увагу на якомога більшу кількість факторів, які впливають на неї.

Бажаючи покращити організацію імпортової діяльності варто зацентувати свою увагу на такі варіанти розвитку дій:

1. Розробити стратегію імпорту.

Тобто, побудувати покроковий планорієнтуючись на специфіку вирішення конкретних завдань, що стоять перед компанією, фактори середовища країни розташування та національну приналежність капіталу, особливості виробничо-промислової діяльності, обрану тактику ринкової конкуренції, строки перебування на ринку тощо.

Стратегія імпорту передбачає, що фірма, перш ніж орієнтуватися на світові ринки сировини і матеріалів, повинна максимально використати місцеві ресурси для свого виробництва.

Основа імпортової стратегії складають дослідження цін, якості технологічного рівня імпортованих товарів, термінів і якості імпортних операцій.

Імпортуючи товари в країну, фірма повинна досконало знати роботу митниці. З процедурного погляду, коли товар прибуває в порт призначення, імпортер зобов'язаний заповнити на митниці документи, в яких вказуються приблизна вартість і митна категорія вантажу. Існує понад 10 тис. митних категорій товарів, і майже 60 % із них можуть тлумачитися неоднозначно, тобто конкретна партія товарів може бути віднесена більш ніж до однієї категорії. Потім митниця досліджує товар на предмет можливих обмежень. Після цього може бути сплачене мито, і товар буде пропущений у країну. Розмір мита залежить від країни походження товару, його типу та інших чинників.

Брокер чи консультант з імпорту може допомогти імпортеру звести до мінімуму мито, для чого він:

- оцінює товари таким чином, що вони потрапляють до категорії, на яку поширюється більш сприятливий митний режим. Різні категорії продукції обкладаються різними митами. Наприклад, мито на готові вироби звичайно вище, ніж на деталі і компоненти;

- визначає категорію таким чином, що вона підпадає під знижки. Іноді експортери використовують імпортовані деталі й компоненти, за які вони сплачують імпортне мито, у своєму виробничому процесі. Знижка дозволяє їм відшкодувати до 99 % мита, сплаченого за імпортні товари, якщо вони експортують товари, що включають ці імпортні комплектуючі;

- домагається відстрочки сплати податку, використовуючи митні склади і вільні зони для зовнішньої торгівлі. Компанії не зобов'язані сплачувати мита на імпортні товари, що знаходяться на зберіганні на митних складах або зонах для зовнішньої торгівлі, поки їх не направлять у країну для збуту чи використання у виробничому процесі. Це дозволяє компанії зберігати товари, але не сплачувати мито негайно по їхньому прибутті в країну;

- обмежує відповідальність імпортера, правильно вказуючи країну походження товару. Оскільки розмір мита на імпортні товари часто залежить

від характеру товару і країни походження, можна домогтися зниження розмірів мита, якщо правильно зазначити країну походження товару.

2. Запровадити рекламу.

Розробка стратегії діяльності ТОВ «Мізол» дозволяє приймати ефективні маркетингові та управлінські рішення у всіх сферах діяльності підприємства з тим, щоб реалізувати стратегічну ціль функціонування підприємства.

Для ТОВ «Мізол» найбільш важливим напрямом формування стратегії – це можливість бути лідерами на конкурентному ринку, тобто формування конкурентоспроможного товару. Формування конкурентоспроможної продукції починається з визначення суттєвих споживчих властивостей (потреб покупців), за якими оцінюється принципова можливість реалізувати продукцію на відповідному ринку, де покупці постійно порівнюватимуть її характеристики з товарами конкурентів щодо міри задоволення конкретних потреб і цін реалізації.

Соціально-економічне значення підвищення якості й конкурентоспроможності продукції полягає в тому, що заходи такого спрямування сприяють формуванню ефективнішої системи господарювання за умови ринкових відносин. Соціально-економічна ефективність підвищення рівня якості та конкурентоспроможності продукції, що виробляється підприємствами, полягає передовсім у такому:

- 1) високоякісна й конкурентоспроможна продукція завжди повніше та ліпше задовольняє суспільно-соціальні потреби в ній;
- 2) підвищення якості продукції є специфічною формою виявлення закону економії робочого часу: загальна сума витрат суспільної праці на виготовлення й використання продукції більш високої якості, навіть якщо досягнення такої зв'язане з додатковими витратами, істотно зменшується;
- 3) конкурентоспроможна продукція забезпечує постійну фінансову стійкість фірми, а також одержання нею максимально можливого прибутку;

4) багатоаспектний вплив підвищення якості та, як наслідок, конкурентоспроможності продукції не тільки на виробництво та ефективність господарювання, а й на імідж і конкурентоспроможність підприємства.

3. Удосконалення ефективності організації імпортої діяльності ТОВ «Мізол» можна досягти шляхом:

- ретельного дослідження цін на продукцію, які пропонуються різними імпортерами, в тому числі розглянути варіанти складання угоди з іншими імпортерами, або скоригувати ціну до такого рівня який би задовольнив і експортера, і імпортера. Також необхідно здійснювати дослідження цін на продукцію, щоб своєчасно відреагувати на зміни. В деяких випадках дохід від імпорту може бути значно покращеним.

- пошуку більш вигідних постачальників. Для здійснення імпортних операцій необхідно дізнатися про всіх можливих постачальників, та умови співпраці з ними. Потрібно якомога більше здобути інформації про якість послуг які вони надають. Дуже важливо отримати позитивні відгуки від інших клієнтів. Від надійності постачальників залежить ефективність імпортої діяльності підприємства. Позитивною тенденцією буде довгострокова співпраця з постачальником. В цьому випадку існуватиме впевненість в його добросовісності та надійності.

- застосовування засобів страхування валютних ризиків. Під валютним ризиком розуміється ризик можливих фінансових втрат, таким чином ефективність імпортої діяльності буде знижена, що не буде певною мірою задовольняти імпортера. Підприємство може суттєво знизити валютний ризик зовнішньоекономічних угод, використовуючи два методи:

- правильний вибір валюти;
- регулювання валютної позиції по контрактам.

Метод правильного вибору валюти ціни зовнішньоекономічного контракту полягає у встановленні ціни в контракті в такій валюті, зміна курсу якої вигідна для даної організації. Валютні застереження являють собою

спеціально включені в текст контракту умови, у відповідності з якими сума платежу повинна бути переглянута в тій же пропорції, в якій відбудеться зміна курсу валюти платежу по відношенню до валюти застереження. Валютне застереження «рівного ризику» збільшує межі коливань валютних курсів і тим самим період часу, на протязі якого партнери можуть без перегляду умов контракту співпрацювати на взаємовигідній основі.

- організації потрібних строків поставки. Для удосконалення імпортої діяльності потрібно також зважати на строки поставки товару. Адже в різних випадках затримка або попередня поставка може призвести до додаткових витрат. Затримка поставки може спричинити, скажімо, збоєм в системі виробництва. Попередня поставка завдасть додаткових витрат на зберігання товару. Тому необхідна чітка домовленість про дотримання строків поставки.

- організації правильного транспортного забезпечення. Будь-яка експортно-імпортна операція не обійдеться без використання транспортного засобу. Основними причинами, що сприяють правильній організації транспортного забезпечення при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності є:

- а) неупорядкованість системи державного регулювання щодо контролю на кордоні та справляння зборів;

- б) висока вартість послуг, що надаються митними брокерами, контрольними службами й транспортними терміналами;

- в) численні бюрократичні перепони при оформленні міжнародних перевезень;

- г) низька швидкість доставки пасажирів та вантажів;

- д) несприятлива криміногенна обстановка;

- е) брак комплексного, у тому числі інформаційного, обслуговування на шляху здійснення міжнародних перевезень;

ж) недостатність, а на окремих напрямках і відсутність комплексу нормативно-правових актів, що регулюють міжнародні перевезення та їх обслуговування.

Вибір правильного транспортного забезпечення повинен базуватися на основі даних про товар, який перевозиться, дальність перевезення, інформації щодо необхідності використання конкретного транспорту. Потрібно зважати на той факт, що при перевезенні дорогого товару, краще перестрахуватися і використати більш надійний транспорт, наприклад повітряний, хоча він і являється дорожчим. Відомо, що час також відіграє дуже важливу роль в здійсненні імпорتنих операцій, тому дуже важливо, щоб обраний вид транспорту збалансовував витрати часу і грошей на здійснення транспортування. Тільки в цьому разі він буде прийнятним.

Такий аспект, як пошук шляхів мінімізації витрат на організацію імпорتنих операцій та їх здійснення є дуже важливим для імпортера. Цей крок являється одним із основних на шляху удосконалення імпортової діяльності будь-якого підприємства. Значна частка витрат відноситься до витрат на організацію імпортової діяльності. Існують різні шляхи щодо їх мінімізації.

Перш за все підприємство може запропонувати здійснення імпортової діяльності на інших умовах, та зазначити це в договорі, але попередньо необхідно досягти згоди між сторонами. Від встановлених умов, за якими будуть здійснюватися імпортової діяльності залежить які витрати понесе кожна із сторін угоди. Звісно для імпортера буде вигідно щоб всі витрати стосовно транспортування, навантаження, розвантаження, розмитнення та витрат на інші формальності понесла експортуюча сторона. Тому імпортер повинен наполягати на умовах які б задовольняли його інтереси та мінімізували витрати на імпорт.

Тут виникає потреба в транспортних логістах, які б домовлялись про доставку товару від експортера до кінцевого споживача і за менші кошти.

Можна, звичайно, найняти представника логістичної компанії, але в великих компаніях більш доцільним буде створити логістичний відділ.

Не слід також забувати, щоб досягати гарних показників постійно, а не одноразово, слід постійно працювати над усіма можливими варіантами удосконалення організації діяльності. Також певний ефект принесе комплексне застосування декількох засад одночасно.

На ефективність імпортої діяльності можуть впливати наступні фактори: митні платежі, схема митного оформлення, транспортування, нетарифні обмеження, маркетинг, безпека та ризики, тощо. Всі ці фактори та ризики можуть бути мінімізовані за допомогою логістики та системного підходу.

Крім того, є фактори зовнішнього середовища, якими підприємство може керувати, наприклад, робота з контрагентами ринку - постачальниками та споживачами. Важливою проблемою є також аналіз внутрішнього середовища підприємства.

Запропоновані заходи значно скоротять витрати як матеріальні, так і часові, функції і задачі будуть розподілені і кожен буде відповідати за важливу частинку великої організації імпортої операції.

Підвищення ефективності організації імпортої діяльності потребує вирішення питань на зовнішньому ринках:

- орієнтація з асортиментом продукції на відповідні ринки;
- нарощування обсягів доходів на ринках;
- підвищення конкурентоспроможності;
- нарощування темпів росту продуктивності праці працівників;
- зменшення собівартості продукції та її збут;
- ефективне використання фінансових ресурсів;
- одержання оптимального ефекту від використання прибутку господарської діяльності;
- заключення ефективних договорів, врахування своєчасної практики ціноутворення.

3.2. Прогнозні показники структури динаміки імпортової діяльності ТОВ “Мізол” на 2019-2021 роки

Стратегічне планування - це одна із функцій управління, що являє собою процес вибору цілей організації і шляхів їх досягнення. Стратегічне планування забезпечує основу для всіх управлінських рішень, функцій організації, мотивації і контролю орієнтовані на розробку стратегічних планів.

Процес стратегічного планування забезпечує основу для керування членами організації. Можна відзначити, що стратегічне планування стає все більш актуальним для українських підприємств, що вступають у жорстоку конкуренцію як між собою так і з іноземними фірмами.

Прогнозуючи показники на 2019-2021 роки підприємство аналізує свою імпорту діяльність за останні 5 років і декількома методами прогнозує показники. Ми представимо метод екстраполяції, кожна середня ($K_{ст}$) обчислюється як середня арифметична проста, то можна використати такий алгоритм її розрахунку (формула 3.1):

$$K_{ст} = \frac{1}{t-n+1} \sum_{i=1}^t x_i, \quad (3.1)$$

де t — границя числового ряду (наприклад, порядковий номер останнього звітного періоду);

n — досліджуваний інтервал ряду динаміки;

x_i — значення досліджуваного показника в i -му періоді.

Розрахуємо середню козну для:

1) Бітумної черепиці

$$K_{ст} 2019 = 12247,5 + 10650 + 7200 / 3 = 10\,365,83 \text{ тис.грн.}$$

$$K_{ст} 2020 = 10\,365,83 + 12247,5 + 10650 / 3 = 11\,087,78 \text{ тис.грн.}$$

$$K_{ст} 2021 = 11\,087,78 + 10\,365,83 + 12247,5 / 3 = 11\,233,70 \text{ тис.грн.}$$

- 2) мансардних вікон, але зважаючи на той фактор, що компанія активно шукає нового експортера мансардних вікон, темп зростання буде галопуючим і тому розраховуватиметься інакше

$$\text{Кст 2019} = 18975 + 16500 + 17070/3 = 17\,515 + 30\% = 22\,770 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Кст 2020} = 22\,770 + 18975 + 16550/3 = 19\,432 + 30\% = 25\,261 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Кст 2021} = 25261 + 22770 + 18975/3 = 22\,335 + 30\% = 29\,036 \text{ тис. грн.}$$

- 3) сайдингу

$$\text{Кст 2019} = 7314 + 6360 + 5730/3 = 6\,468 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Кст 2020} = 6468 + 7314 + 6360/3 = 6\,714 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Кст 2021} = 6714 + 6468 + 7314/3 = 6\,832 \text{ тис. грн.}$$

- 4) євробар'єру

$$\text{Кст 2019} = 12799,50 + 11130 + 8790/3 = 10\,906,6 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Кст 2020} = 10906,5 + 12799,50 + 11130/3 = 11\,612 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Кст 2021} = 11612 + 10906,6 + 12799,50/3 = 11\,722,72 \text{ тис. грн.}$$

- 5) скловаті

$$\text{Кст 2019} = 71932,5 + 62550 + 49200/3 = 37\,250,06 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Кст 2020} = 37250,06 + 71932,5 + 62550/3 = 57\,244,19 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Кст 2021} = 57\,244,19 + 37250,06 + 71932,53 = 55\,475,59 \text{ тис. грн.}$$

дані занесені в таблицю 3.1

Таблиця 3.1

Прогнозні обсяги імпортої діяльності ТОВ «Мізол» на 2019-2021 рр.

Товар	Сума імпорту, тис. грн					Приріст, тис. грн	
	2017 (факт)	2018 (очікуваний)	2019	2020	2021	2020	2021
Бітумна черепиця	10650	12247,5	10365,83	11087,78	11233,7	721,95	145,92
Мансардні вікна	16500	18975	22770	25261	29036	2491	3775
Сайдинг	6360	7314	6 468	6 714	6 832	246	118
Євробар'єр	11130	12799,5	10909,6	11 612	11722,72	702,4	110,72
Скловата	62550	71932,5	37250,06	57244,19	55475,59	19994,13	-1768,6
Сума	107190	123268,5	82508,49	104337,9	103320,68	21829,48	-1017,29

Джерело: розроблено автором

Аналізуючи дані з таблиці 3.1 можна зробити висновки, що з кожним роком обсяги і суми поставок будуть зростати на користь ТОВ «Мізол», про що свідчать позитивні зміни з 2017 року по 2021 рік. Суми поставок в середньому зростуть кожного року, крім планового 2021 року для скловати він буде меншим ніж в 2020 році.

Скловата залишиться лідером по імпорту в 2021 році запропонована сума закупівель сягатиме 55 475,59тисяч гривень, що майже на 7 тисяч гривень менше ніж в фактичному 2017 році.

Розрахуємо середню ковзну для:

6) Словаччина

$$\text{Кст } 2019 = 12247,5 + 10650 + 7200 / 3 = 10\,365,83 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Кст } 2020 = 10\,365,83 + 12247,5 + 10650 / 3 = 11\,087,78 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Кст } 2021 = 11\,087,78 + 10\,365,83 + 12247,5 / 3 = 11\,233,70 \text{ тис.грн.}$$

7) Німеччина

$$\text{Кст } 2019 = 18975 + 16500 + 17070 / 3 = 17\,515 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Кст } 2020 = 17515 + 18975 + 16550 / 3 = 17\,680 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Кст } 2021 = 17680 + 17515 + 18975 / 3 = 18\,056,67 \text{ тис.грн.}$$

8) Білорусь

$$\text{Кст } 2019 = 7314 + 6360 + 5730 / 3 = 6\,468 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Кст } 2020 = 6468 + 7314 + 6360 / 3 = 6\,714 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Кст } 2021 = 6714 + 6468 + 7314 / 3 = 6\,832 \text{ тис.грн.}$$

9) Чехія

$$\text{Кст } 2019 = 12799,50 + 11130 + 8790 / 3 = 10\,906,6 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Кст } 2020 = 10906,5 + 12799,50 + 11130 / 3 = 11\,612 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Кст } 2021 = 11612 + 10906,6 + 12799,50 / 3 = 11\,722,72 \text{ тис.грн.}$$

10) Російська Федерація

$$\text{Кст } 2019 = 71932,5 + 62550 + 49200 / 3 = 37\,250,06 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Кст } 2020 = 37250,06 + 71932,5 + 62550 / 3 = 57\,244,19 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Кст } 2021 = 57\,244,19 + 37250,06 + 71932,53 = 55\,475,59 \text{ тис.грн}$$

дані занесені в таблицю 3.2

Таблиця 3.2

**Структура та динаміка імпорту по країнам-партнерам ТОВ
«Мізол» на 2019-2021 рр.**

Товар	Сума імпорту, тис. грн					Приріст, тис. грн	
	2017 (факт)	2018 (очікува ний)	2019	2020	2021	2020	2021
Словаччина	10650	12247,5	10365,83	11087,78	11233,7	721,95	145,92
Німеччина	16500	18975	17 515	17 680	18056,67	165	376,67
Білорусь	6360	7314	6 468	6 714	6 832	246	118
Чехія	11130	12799,5	10909,6	11 612	11722,72	702,4	110,72
Російська Федерація	62550	71932,5	37250,06	57244,19	55475,59	19994,13	-1768,6
Сума	107190	123268,5	82508,49	104337,97	103320,68	21829,48	-1017,29

Джерело: розроблено автором

Як ми можемо помітити структура імпорту не змінилась з 2016 року, лідером залишається Російська Федерація, за нею слідом, але з великим відривом, Німеччина, Чехія та Словаччиною.

Загалом суми імпорتنних поставок трохи зменшаються і це вказує ТОВ «Мізол» на перспективи зростання і розвитку нових горизонтів для збуту будівельних матеріалів та, можливо, пошуком нових, більш вигідних постачальників.

Тільки експорт з Російської Федерації зменшиться в 2021 році, інші експортери будуть збільшувати обсяги поставок кожного року все більше і більше. Це дуже позитивні прогнози для ТОВ «Мізол».

ТОВ «Мізол» матиме наступну динаміку імпоротної діяльності по країнам-партнерам в 2019-2021 роках (рисунок 3.1)

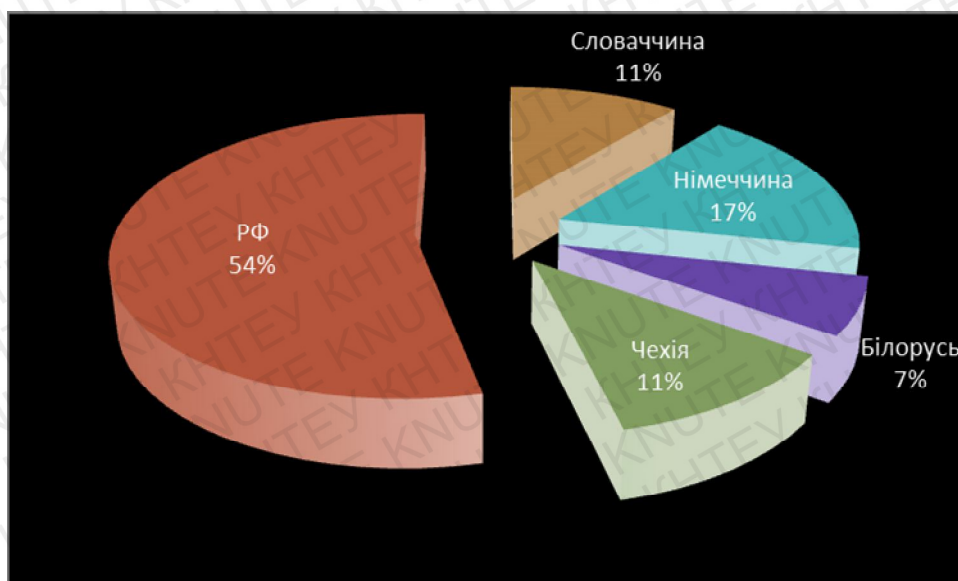


Рис. 3.1 Динаміка імпортої діяльності по країнам-партнерам ТОВ «Мізол» на 2021 р.

Джерело: розроблено автором

Отже, як показує незмінна динаміка, Російська Федерація займає 54% від всього імпорту ТОВ «Мізол», на другому місці Німеччина з показником – 17% від загального імпорту, третьою є Чехія з долею імпорту – 11%.

Імпорт будівельних матеріалів і надалі буде зростати, будівництво не стоїть на місці і постійно розвивається, ТОВ «Мізол» і надалі буде слідувати всім ноу-хау і вдосконалення на ринку будівельних матеріалів – це запорука їх лідерства на ринку будівельних матеріалів України.

Прогнозуючи майбутні поставки потрібно обов'язково прораховувати форс-мажори, це може зменшити суми планових імпортних поставок. Але ці цифри будуть більш реалістичними для реальних обсягів і сум на майбутні 3 роки.

3.3 Прогнозні показники ефективності організації імпортої діяльності ТОВ «Мізол»

Для планування майбутніх показників ефективності організації імпортої діяльності ТОВ «Мізол», врахуємо вплив поданих в пункті 3.1

рекомендації і напрями вдосконалення ефективності імпортової діяльності ТОВ «Мізол».

Кожен запропонований напрям може дуже вплинути на показник ефективності імпорту та його рентабельності.

Таблиця 3.3

Прогнозні показники ефективності імпортової діяльності по мансардним вікнам для ТОВ «Мізол» на 2019-2021 рр.

Назва	Сума, тис.грн.					Відхилення			
	2017	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021
Чистий дохід від реалізації	23 925,00	26 565,00	33 016,50	36 123,23	40 940,76	2640	6452	3106,7	4817,5
Собівартість	16500	18975	22770	25261	29036	2475	3795	2491	3775
Витрати на імпорт	5775	6641,25	8424,9	9599,18	10743,32	866,25	1784	1174,3	1144,1
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,29	1,14	1,22	1,13	1,11	-0,14	0,07	-0,08	-0,02
Рентабельність імпорту	1,10	1,05	1,08	1,05	1,04	-0,05	0,03	-0,03	-0,01

Джерело: розроблено автором за додатком А

Розглянемо декілька варіантів можливих змін:

- 1) Якщо компанія знайде вигіднішого експортера мансардних вікон, який запропонує не гірші умови, але запропонує нижчу ціну. Собівартість продукції зменшиться, але і чистий дохід від реалізації теж зміниться.

Таблиця 3.4

Прогнозні показники ефективності імпортової діяльності по мансардним вікнам при зміні експортера для ТОВ «Мізол» на 2019-2021 рр.

Назва	Сума, тис.грн.					Відхилення			
	2017	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021
Чистий дохід від реалізації	23925,00	26565,00	22770	25261	29036	2640	-3795	2491	3775

Собівартість	16500	18975	15703,45	17421,38	18732,9	2475	-3272	1717,9	1311,5
Витрати на імпорт	5775	6641,25	5810,276	6620,124	6931,174	866,25	-831	809,85	311,05
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,29	1,14	1,22	1,18	1,49	-0,14	0,07	-0,03	0,30
Рентабельність імпорту	1,10	1,05	1,08	1,07	1,18	-0,05	0,03	-0,01	0,11

Джерело: розроблено автором

Коефіцієнт ефективності також зміняться в кращу сторону для компанії, адже знайшовши нових експортерів компанія економить свої кошти на закупці мансардних вікон і зменшує витрати на імпорт.

Отже, при зміні експортера коефіцієнт ефективності імпорту покаже кращі результати, порівнюючи з результатами по ТМ ROTO, це доказує ефективність одного із запропонованих напрямів вдосконалення.

Доцільним буде впровадити даний запропонований напрям, адже це істотно зменшить собівартість продукції і витрати на імпорт, а ціну реалізації можна залишити незмінною, якщо мансардні вікна відповідають за якістю.

Прогнозні дані для розрахунку показників імпортової діяльності ТОВ «Мізол» побудуємо методом екстраполяції (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

**Планові показники ефективності та рентабельності імпорту ТОВ
«Мізол» за 2017-2021 рр.**

Назва	Сума, тис.грн.					Відхилення			
	2017	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021
Чистий дохід від реалізації	170053	265 671	227570	259261	290536	95618	-38101	31691	31275
Собівартість	149297	189765	156944,8	178800,7	187442,6	40468	-32820	21856	8641,9
Витрати на імпорт	52253,95	66417,75	58069,59	67944,26	69353,75	14163,8	-8348	9874,7	1409,5

Коефіцієнт ефективності імпорту	0,40	1,14	1,22	1,18	1,49	0,75	0,07	-0,03	0,30
Рентабельність імпорту	0,79	1,05	1,08	1,07	1,18	0,26	0,03	-0,01	0,11

Джерело: розроблено автором

- 2) Впроваджуючи нові можливості для збільшення ефективності імпортової діяльності ТОВ «Мізол», прорахуємо прогнозні дані методом екстраполяції з урахуванням зменшення витрат на імпорт за допомогою правильної організації транспортного забезпечення

Таблиця 3.6

Планові показники ефективності та рентабельності імпорту при організації правильного транспортного забезпечення ТОВ «Мізол» за 2017-2021 рр.

Назва	Сума, тис.грн.					Відхилення			
	2017	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021
Чистий дохід від реалізації	170053	265 671,00	227570	259261	290536	95618	-38101	31691	31275
Собівартість	149297	189765	156944,8	178800,7	187442,6	40468	-32820	21856	8641,9
Витрати на імпорт	37324,25	51236,55	37666,76	44700,17	43111,79	13912,3	-13570	7033,4	-1588
Коефіцієнт ефективності імпорту	0,56	1,48	1,88	1,80	2,39	0,93	0,39	-0,07	0,59
Рентабельність імпорту	0,89	1,13	1,21	1,20	1,32	0,24	0,08	-0,01	0,12

Джерело: розроблено автором

Отже при правильному розрахунку транспортного забезпечення компанії вдасться зекономити ще більше коштів, отримуючи таку ж якісну продукцію за ту ж саму собівартість. Показник рентабельності значно зріс, порівнюючи з 2016-2017 роками, а коефіцієнт ефективності імпорту зріс майже вдвічі порівнюючи з 2015-2016 роками. Ці свідчать про правильність

розроблених напрямів для вдосконалення імпоротної діяльності для ТОВ «Мізол».

Показники економічної ефективності зростатимуть кожного року, якщо не наступить ефект непереборної сили для посередників і дилерів на території України, може трапитись будь що, але такі варіанти краще прораховувати і множити не на 120-125%, а тільки на 115-120%, і показники будуть більше схожі до реалістичних.

Підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства, в першу чергу імпортних операцій, знаходиться у великій залежності від удосконалювання системи управління зовнішньоекономічними зв'язками. В цьому випадку значний інтерес представляє питання, пов'язане із можливістю прийняття оптимальних управлінських рішень стосовно задач, націлених на підвищення конкурентноздатності підприємства, а також узгодження його ефективної маркетингової і збутової діяльності.

З боку держави необхідно спростити систему оподаткування для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, які ввозять на митну територію України комплектуючі для виробництва з подальшою реалізацією вже готової продукції на внутрішньому ринку. Також необхідно безпосередньо провести комплекс дій, щодо оптимізації імпорту. Для цього необхідно ретельно шукати постачальників з більш вигідними умовами поставок, використовувати можливі засоби страхування валютних ризиків, організовувати та здійснювати контроль за потрібними строками поставок, організувати необхідне транспортного забезпечення.

Імпортні операції, як складові частини зовнішньої торгівлі є найважливішими джерелами досягнення одержання прибутку держави. Тільки використовуючи знання і досвід, які були накопичені протягом тривалого часу можна досягти максимальної ефективності імпортних та експортних операцій, що в свою чергу максимізує рівень прибутку.

Таким чином, якщо в країні будуть створені відповідні умови для того, щоб підприємства могли розвиватись в зовнішній сфері, якщо держава буде

підтримувати і розвивати ЗЕД на національному рівні, то і управління зовнішньоекономічною діяльністю буде значно ефективніше. Щоб досягти найбільшого економічного ефекту від ЗЕД, підприємству потрібно імпортувати товари, які складали б велику статтю витрат, якщо робити їх власне виробництво на національному рівні.

ВИСНОВКИ

Отже, провівши дослідження фінансового стану та імпорتنих операцій ТОВ «Мізол» можна зробити висновки:

ТОВ "Мізол" займається імпортом комплексу будівельних матеріалів. Підприємство є материнською компанією з 1994 року. Займається двома напрямками діяльності, а саме :

- оптову торгівлю за власний рахунок або на основі контракту на внутрішньому оптовому ринку;
- участь у виставках та конференціях.

Аналіз фінансового стану ТОВ «Мізол» було проведено за наступною методикою:

- було схарактеризовано фінансово-господарські результати ТОВ «Мізол»;
- досліджено звіт про фінансові результати підприємства, динаміку зміни доходів та витрат;
- проведено аналіз імпорتنної діяльності підприємства.

Аналіз фінансового стану підприємства показав, що:

Платоспроможність підприємства не є значною, а значить існує фінансовий ризик, як для самого підприємства, так і для майбутніх партнерів. Низький рівень коефіцієнту (норматив – більше 2) передбачає можливі проблеми збутової політики, чи деякі важкості з організацією матеріально-технічного забезпечення.

Коефіцієнт проміжної ліквідності визначає спроможність ТОВ «Мізол» виконувати свої поточні зобов'язання за рахунок високоліквідних активів та показує, що підприємство спроможне у разі падіння його товарообігу покрити свої зобов'язання перед кредиторами. Значення показника не перевищувало 0,38 в 2013 році, що є ознакою високого фінансового ризику і важкість залучення додаткових фінансів.

Аналіз коефіцієнту абсолютної ліквідності ТОВ «Мізол» вказує на те, що компанія не матиме змоги вчасно погасити борги у випадку, якщо термін платежів настане раніше очікуваного, оскільки його показник знаходиться нижче норми (0,1-0,2).

Частка власного оборотного капіталу у покритті запасів характеризує ту частину вартості запасів, яка покривається власними оборотними засобами. Нижня межа показника 0,5. Значення даного показника ТОВ «Мізол» за останні п'ять років перевищує норму в більше ніж 20 разів. Така тенденція зростання є дуже позитивною для компанії.

Коефіцієнт маневрування дає характеристику ступеня мобільності власного капіталу щодо можливого вільного маневрування ним. Чим більше значення цього коефіцієнта, тим ліпший фінансовий стан, оскільки створюються кращі можливості фінансового забезпечення виробничої та інших видів діяльності, проведення розрахунків з кредиторами. За останні 3 роки частина власних джерел коштів, яка перебуває в поточному господарському обігу ТОВ «Мізол» знаходиться на приблизно однаковому рівні.

ТОВ «Мізол» здатне профінансувати приблизно 6-12% активів за рахунок власного капіталу, а отже це негативний показник для підприємства. Нормативне значення коефіцієнта фінансової автономії знаходиться в межах 0,4 - 0,6. Нижче значення даного показника на підприємстві свідчить про високий рівень фінансових ризиків.

Коефіцієнт довгострокової фінансової автономії є індикатором, який свідчить про здатність компанії залишатися платоспроможною в довгостроковій перспективі. Нормативне значення даного показника знаходиться в межах від 0,7 до 0,9. Занадто низьке значення коефіцієнту ТОВ «Мізол» за останні роки говорить про те, що існує великий ризик втрати платоспроможності (за умови, що доступ до короткострокових зобов'язань буде обмеженим), а також про недостатню фінансову стійкість в довгостроковій перспективі.

Показник фінансової залежності є індикатором фінансової стійкості, який також вказує на здатність компанії проводити прогнозовану діяльність в довгостроковій перспективі. Нормативне значення цього показника коливається в межах від 1,67 до 2,5. Як видно із таблиці, значення показника ТОВ «Мізол» знаходиться вище за норму значить, що рівень фінансових ризиків високий.

Характерна позитивна динаміка показників оборотності активів підприємства по кожному з їх видів і негативну динаміку в днях. Так, період обороту всіх оборотних активів на кінець 2017 року, порівняно із 2013, збільшився на 69 днів, що склало 18,9%. За 5 років швидкість обороту оборотних активів знизилась на 70,7%. В цілому ж швидкість обертання оборотних активів є невеликою, так як за рік кошти, вкладені в оборотні активи підприємства здійснюють менше 2 оборотів (коефіцієнт оборотності на кінець 2017 року складає 1,52).

Операційний цикл підприємства складає близько 50 днів. Негативною тенденцією є його підвищення на кінець 2017 року в порівнянні з 2014 на 21 день. Значення показника тривалості фінансового циклу є нижчим нуля, це говорить про проблеми з ліквідністю. Компанія залучає великі суми кредиторської заборгованості, що може мати негативні довгострокові наслідки. Періоди обертання дебіторської та кредиторської заборгованості дуже відрізняються (приблизно на 136 дні), підвищення періоду обороту дебіторської заборгованості відбувається більш низькими темпами, ніж кредиторської.

Наслідком сповільнення обороту оборотних активів є нагромадження матеріальних елементів, результатом якого є збільшення затрат, пов'язаних з їх зберіганням. При цьому залучаються більші обсяги грошових коштів, за які були куплені ці запаси, що врешті-решт негативно сприяє на фінансовий стан підприємства.

Рентабельність ТОВ «Мізол» значно зросла у 2017 році порівняно із 2013. Діяльність підприємства за проаналізований період є прибутковою, прослідковується ефективність використання вкладених коштів.

Збільшення показника рентабельності діяльності в 65 разів ТОВ «Мізол» свідчить про позитивне зростання ефективності господарської діяльності підприємства. У 2017 році на підприємстві з 1 гривні, вкладеної у діяльність було отримано 14,39 гривень, що значно перевищує показник за 2013 рік, а порівнюючи 2013 з 2014 – на 1,95 гривні.

Рентабельність оборотних та необоротних активів показує ефективність використання активів компанії для генерації прибутку. Високе значення показника в 2017 році (>0) свідчить про ефективну роботу підприємства. Зростання рентабельності активів свідчить про ефективність всього процесу управління, адже даний показник формується під впливом всієї діяльності компанії.

Розрахунок коефіцієнта власного капіталу ТОВ «Мізол» для різних періодів допомагає зрозуміти зміни в прибутковості. Зрозуміло, що більш високі коефіцієнти кращі, адже вони демонструють збільшення чистого прибутку, що генерується на ту ж суму капіталу, наприклад на кінець 2017 року даний показник становить 200,31, що 191,76 більше ніж на кінець 2013 року. Тенденція стабільного зростання коефіцієнта рентабельності власного капіталу порівнюючи 2016 і 2017 роки означає підвищення здатності компанії генерувати прибуток.

Структура імпорту протягом досліджуваного періоду залишається приблизно однаковою:

Так в 2017 році імпортованої продукції 58% складає скловата Isover, 16% мансардні вікна Roto.

Підприємство імпортує дану продукцію з наступних країн: Словаччини, Німеччини та Чехії, Білорусії і Російської Федерації.

ТОВ імпортує найбільше продукції із Російської Федерації. Зокрема, в 2017 році було імпортовано продукції на 62 550 тис.грн. Це становить 58 %

імпорту даного року. Підприємство щороку збільшує частку імпорту із даної країни.

З Німеччини підприємство імпортувало в 2017 році продукції на суму 16 500 тис.грн, що складає 16%. Даний показник за досліджуваний період зменшився на 570 тис. грн..

З Чехії імпортовано продукції на 11 130 тис.грн. Це становить близько 11% імпорту.

З Словаччини підприємство імпортувало в 2017 році продукції на суму 10 650 тис.грн., що складає 9%. Даний показник за досліджуваний період зріс на 3 450 тис. грн.

В даній дипломній роботі було проаналізовано ефективність імпортової діяльності ТОВ «Мізол»:

Провівши аналіз коефіцієнта ефективності імпортової діяльності та рентабельності імпорту для всіх будівельних матеріалів ТОВ «Мізол» можна сказати, що коефіцієнт ефективності імпортової діяльності мав найбільше значення в 2013 і 2014 роках, потім спостерігався спад до 0,68 в 2016 році. Але за 2017 рік ТОВ «Мізол» збільшила його до значення показника 1,08.

Рентабельність імпортової діяльності ТОВ «Мізол» показує кращі дані ніж коефіцієнт ефективності імпортової діяльності. Хоч в 2013 році показник сягав лише 1,05, такого різкого спаду не було помічено, як з коефіцієнтом імпортової діяльності, він знизився до 0,94 в 2016 році і вже в 2017 році перетнув поділку 1,01.

Беручи до уваги дохідність і популярність деяких будівельних матеріалів, ми можемо розрахувати коефіцієнт ефективності імпортової діяльності та рентабельності імпорту для найпопулярнішого і одного з найбільшою доходністю.

Розробляючи систему вдосконалення фінансового стану було запропоновано 3 напрямки :

1. розробити стратегію імпорту;
2. запровадити рекламу;

3. удосконалити ефективність організації імпортої діяльності.

Їх вплив на змін у ефективності імпортої діяльності є підтвердженням того, що запропоновані заходи є дієвими і допоможуть ТОВ «Мізол» зекономити кошти на закупівлі товарів, на організації транспортного забезпечення для доставки товарів на територію України.

Показники економічної ефективності зростатимуть кожного року, якщо не наступить ефект непереборної сили для посередників і дилерів на території України, може трапитись будь що, але такі варіанти краще прораховувати і множити не на 120-125%, а тільки на 115-120%, і показники будуть більше схожі до реалістичних.

Підвищення ефективності імпортої діяльності підприємства, в першу чергу імпортої операцій, знаходиться у великій залежності від удосконалювання системи управління зовнішньоекономічними зв'язками. В цьому випадку значний інтерес представляє питання, пов'язане із можливістю прийняття оптимальних управлінських рішень стосовно задач, націлених на підвищення конкурентноздатності підприємства, а також узгодження його ефективної маркетингової і збутової діяльності.

Список літератури

1. Закон України «Про міжнародні договори України» : від 29.06.2004 р. // ВВР України. - 2004. - № 50. - Ст. 540.
2. Цивільний кодекс України : від 16.01.2003 р. // ВВР України. - 2013. - № 40- 44. - Ст. 356.
3. Гражданское и торговое право зарубежных государств / под ред. Е.А. Васильева, А.С. Комарова. - М., 2014. - Т. 1. - 560 с.
4. Олефіренко В.В. Особливості регулювання міжнародного ринку послуг / В.В. Олефіренко // Збірник наук. праць Черкаськ. держ. технологічного ун-ту. - 2013. - № 24. - С. 21-22.
5. Рум'янцев А.П. Міжнародна торгівля послугами : навч. посіб. / А.П. Рум'янцев, Ю. О. Коваленко. - 2-ге вид., перероб. та доп. - К. : Центр навч. літ-ри, 2013. - 112 с.
6. Алексеев С.С. Об объекте права и правоотношения / С.С. Алексеев // Вопросы общей теории советского права. - М., 2011. - 407 с.
7. Индюков П.П. Услуга как объект гражданского правоотношения / П.П. Индюков // Проблемы права, социалистической государственности и социалистического управления. - Свердловск, 2013. - С. 31-32.
8. Советское гражданское право : учебник : в 2-х т. Т. 1. / под ред. О.А. Красавчикова. - 3 изд., испр. и доп. - М., 2014. - 544 с.
9. Ткаченко Л. Маркетинг послуг : підручник / Л. Ткаченко. - К. : Центр навч. літ-ри, 2023. - 192 с.
10. Мельник А. Міжнародна торгівля послугами і створення глобального ринку послуг / А. Мельник // Вісник Тернопільськ. акад. народного господарства. - 2023. - № 8- 1. - С. 94-102.
11. Калачова І.В. Статистика послуг: концептуальні основи реформування / І.В. Калачова // Статистика України. - 2021. - № 4. - С. 24-28.

12. Панкратьева Н. Система статистических показателей сферы услуг как сектора экономики / Н. Панкратьева // Вопросы статистики. - 2008. - № 4. - С. 16-21.
13. Господарський кодекс України // ВВР України. - 2013. - № 18. - № 19-20. - № 21- 22. - Ст. 144.
14. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» : від 16.04.1991 р. // ВВР УРСР. - 2011. - № 29. - Ст. 377.
15. Закон України «Про захист економічної конкуренції» : від 11.01.2001 р. // ВВР України. - 2011. - № 12. - Ст. 64.
16. Гражданское право : учебник / под. общей ред. Т. И. Илларионовой. - М. : Норма, 2013.
17. Кротов М.В. Обязательства по оказанию услуг в советском гражданском праве / М.В. Кротов. - Ленинград, 2000. - 107 с.
18. Баринов Н.А. Права граждан по договору бытового заказа и их защита / Н.А. Баринов. - Саратов, 2013. - 162 с.
19. Защита прав потребителей / под ред. В.П. Палиюка. - Николаев, 2013. - 272 с.
20. Гражданское право / под ред. А.Е. Суханова. Т. 2. Полутом 2. - М., 2014. - 544 с.
21. Гордон М.В. Система договоров в советском гражданском праве / М.В. Гордон // Ученые записки Харьковск. юрид. ин-та. - 2014. - Вып. 5. - С. 65-87.
22. Луць В.В. Зобов'язальне право: теорія та практика : навч. посіб. / В.В. Луцьк. - К., 2018. - 912 с.
23. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; пер. с англ. - М. : Бизнес-книга, ИМА-Кросс. Плюс, 2015. - 704 с.
24. Аблов А.С., Довгий О.С., Гальперіна Л.П., Грищенко А.А. Інституційні засади інноваційної економіки: міжнародний досвід та вітчизняна практика: Монографія / За заг. ред. В.Є. Новицького. - К.: Книжкове вид-во НАУ, 2015. - 200 с.

25. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. Монографія. - К.:КНЕУ, 2014. -275 с.
26. Багрова І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. - Д., 2013. - 306 с.
27. Бакуменко В. Методологія державного управління: проблеми становлення та подальшого розвитку [Текст] / В. Бакуменко, В. Князєв, Ю. Сурмін // Вісник УАДУ. - 2013. - № 3. - С. 11-23.
28. Бандур С. І. Сучасна соціально-економічна політика держави: теорія, методологія, практика [Текст] / Бандур С. І., Заяц Т. А., Терон І. В. - К. : РВПС України НАН України ; Принт-Експрес, 2012. - 250 с.
29. Баштанник В. Удосконалення управлінської діяльності у системі зовнішньої політики України: методологія проблеми [Текст] / В. Баштанник, Є. Суліма // Вісник УАДУ. - 2013. - № 2. - С. 11-27.
30. Березовський В. В. Фінансовий механізм регулювання експортно-імпортних операцій із сільськогосподарською продукцією / В. В. Березовський // Економіка АПК. - 2012. - № 1. - С. 94-100.
31. Валуєв Ю.Б. Предпосылки управления внешнеэкономической деятельностью промышленного предприятия / Ю.Б. Валуев // Актуальні проблеми економіки. - 2013. - № 5. - С. 120-129.
32. Воронкова А.Е., Калюжна Н.Г., Оленко В.І. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект: Монографія. - Х.: ВД „ІНЖЕК”, 2012. - 512 с.
33. Гребельник О.П., Романовський О.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності. -К.: Деміург, 2003. - 296 с.
34. Дроздова Г.Н. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства, К.: МАУП, 2002. - 172 с.
35. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навчальний посібник / Г.М. Дроздова. - Київ: Центр навчальної літератури, 2004. - 247 с.

36. Завадський Й.С. Менеджмент: Management. Т. 1 / Й.С. Завадський. [2-ге вид.]. - К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 2012. - 542 с.
37. Завьялов П. Проблемы между народной конкурентоспособности товаро производителей и пути их решения // Маркетинг. - 2012. - № 10. - С. 45-49.
38. Захарченко В.И. Менеджмент во внешнеэкономической деятельности, К.: МАУП, 2013. - 384 с.
39. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник для вузів / [Багрова І.В., Власюк В.Є., Редіна Н.І., Гетьман О.О.] ; під ред. І.В. Багрової. - К.: Центр навчальної літератури, 2014. - 580 с.
40. Кириченко А.О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності К.: КНЕУ, 2012. - 421 с.
41. Кредісов А. Управління зовнішньоекономічною діяльністю : навч. посіб. / за заг. ред. А.І. Кредісова. - К. : ВІРА-Р, 2012. - 552 с.
42. Кузьмінський Ю. Облік та аналіз зовнішньоекономічної діяльності : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Ю.А. Кузьмінський, В.Г. Козак, Л. І. Лук'яненко та ін. ; за ред. Ю.А.Кузьмінського. - К. : КНЕУ, 2011. - 179 с.
43. Лисенков Ю.М. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / Ю.М. Лисенков. - І. В. Педь. - К. : Зовнішня торгівля, 2014. - 200 с.
44. Маркетингове забезпечення послуг міжнародного експедирування в Україні: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / С.В. Співаковський; Європ. ун-т. - К., 2015. - 20 с.
45. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : підручник / за ред. О.А. Кириченка. - [2-ге вид., перероб. і доп.]. - К.: Знання, 2012. - 518 с.
46. Міжнародна конкуренція та можливості України в боротьбі за ринки збуту // Україна-business. - 2011. - 16 червня.
47. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : Монографія/ Л.Л. Антонюк. -К.: КНЕУ, 2014.-275 с.

48. Никонов А. Экспорт услуг и налогообложения. // Экономика и жизнь. - 2013 - №42. С 35 - 45.
49. Пісьмаченко Л.М. Державне управління зовнішньоторговельною діяльністю в Україні: регулювання та контроль [Текст]: монографія / Пісьмаченко Л.М. - Донецьк : Юго-Восток, Лтд., 2012. - 366 с.
50. Рижигова О. Встановлення ціни у зовнішньоекономічному договорі (контракті) / О. Рижигова // Все про бухгалтерський облік. - 2011. - № 42 (588). - С. 22-24.
51. Світова організація торгівлі (СОТ) - правова та інституціональна основа світової торговельної системи.// Українська асоціація імпортерів та експортерів. [Електрон. ресурс] // Ефективна економіка. - Режим доступу: <http://www.uaie.org/>
52. Скоропад І.С., Герасименко С.І. Ефективність маркетингових заходів у системі зовнішньоторговельних зв'язків. // Вісник національного університету „Львівська політехніка”. - 2013. - №469. - С. 498-502.
53. Терещенко С. Основи митного законодавства України: питання теорії та практики зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник для студентів вищих та серед. спец. закл. - К.: АТ "Август", 2011 - 422 с.
54. Україна на міжнародних ринках - 2011: проблеми та перспективи [Центр Разумкова]. - К., 2012. - 258 с.
55. Черній І. П. Забезпечення інформацією розвитку ЗЕД / І. П. Черній // Економіка АПК. - 2014. - № 9. - С. 72-76.
56. Чередниченко В. Проблеми конкурентоспроможності української економіки на світовому ринку // Актуальні проблеми державного управління: Наук. зб. О., 2011. Вип. 7. С. 192-199.
57. Щербак В.Г., Лозенко А.П. Проблеми проникнення вітчизняних підприємств на зовнішні ринки // Фінанси України. - 2015. - № 4. - С. 58-61.
58. Циганкова Т.П. Міжнародна торгівля: навч. посібник / Т.П. Циганкова, Л.П. Петрашко, Т.В. Кальченко. - К.: КНЕУ, 2011. - 488 с.

59. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. - М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2014. - 340 с.

60. Яковлев А.І. Удосконалення методів визначення ефективності ЗЕД // Фінанси України. - 2012. - № 9. - С.25-27.